

EKONOMIŚCI O GOSPODARCE

Kontynuując cykl naszych rozmów pod powyższym tytułem, zapoczątkowany w nr 10 pisma, drukujemy wywiad z prof. dr h. c. EDWARDEM LIPIŃSKIM, honorowym przewodniczącym Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, oraz rozmowę z pracownikami naukowymi Instytutu Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego: doc. dr WIESŁAWEM KREŃCIEM, prof. dr JĘDRZEJEM LEWANDOWSKIM, prof. dr ZOFIĄ MORECKĄ, dr KAZIMIERZEM RYCIEM, doc. dr WŁADYSŁAWEM SZTYBEREM.

Powtarzamy apel do ekonomistów teoretyków i praktyków o nadsyłanie wypowiedzi, uwzględniających, w miarę możliwości, trzy grupy naszych pytań, wydrukowanych w poprzednim numerze pisma.

WYWIAD z Prof. EDWARDEM LIPIŃSKIM

REDAKCJA: Chcieliśmy prosić Pana Profesora o wyrażenie opinii w kilku niezwykle ważnych kwestiach. Oprócz tego, obecnie zarówno założenia dla planu 5-letniego, jak i formułuje strategię rozwoju na dłuższy okres. Jakiego rodzaju w dziedzinie wzrostu gospodarczego i przemian struktury gospodarki uważa Pan za najważniejsze?

Prof. LIPIŃSKI: Stawia pan przede mną bardzo trudne zadanie. Aby na nie odpowiedzieć trzeba najpierw zbadać strukturę gospodarki i strukturę produkcji w innych krajach o wysokim tempie wzrostu produkcji, wysokim tempie wzrostu stopy życiowej i dużej ekspansji eksportowej. Z ogólnego punktu widzenia można by galezie produkcji podzielić na dwie grupy — konwencjonalne i nowoczesne. Pod pojęciem grupy — nowoczesnej rozumiem galezie, których rozwój oparty jest przede wszystkim na nauce, wynika z postępu nauki.

Do pierwszej grupy można zaliczyć górnictwo, włókiennictwo, przemysł odzieżowy, częściowo spożywczy i inne. Do drugiej grupy, nowoczesnej, a więc bardziej rozwojowej, należy chemia tworzyw sztucznych, elektronika, przemysł elektrotechniczny, produkcja wyspecjalizowanych maszyn, przemysł motoryzacyjny itp. Są to dziedziny będące nośnikami postępu w całej gospodarce i, jak wykazują przykłady innych krajów, których rozwój prowadzi do szybkiego podniesienia stopy życiowej społeczeństwa.

Jest to podział bardzo ogólny i nie zawsze można się nim kierować przy podejmowaniu decyzji rozwojowych. Nauka i postęp techniczny przynosią bowiem nowe, często rewelacyjne rozwiązania i w galeziach, konwencjonalnych. Dzięki temu i tam może nastąpić szybki rozwój produkcji nowych asortymentów, przy obniżeniu kosztów produkcji. Wzrost produktywności pracy oznacza też poprawę stosunku między zarobkiem osiąganym przez pracowników danej galezi, a siłą nabywczą tego zarobku, czyli mówiąc inaczej, ilością dóbr, którą można nabyć za otrzymaną płacę. Ta relacja decyduje o zdolności danej galezi przemysłu do podnoszenia stopy życiowej, a równocześnie

decyduje o konkurencyjności na rynkach międzynarodowych i umożliwia produkcję dóbr nowoczesnych, o wysokiej jakości. Obuwarunek, meble duńskie i fińskie zdobyły sobie wielkie powodzenie na rynkach światowych. Jakkż często decyduje tu nie tylko użytkowość, ale i piękno formalne, które staje się czynnikiem ekonomicznym.

Również rolnictwo jest zdolne do rekonstrukcji, wynikającej z uprzemysławiania produkcji rolnej. Takie uprzemysłowienie jest niezbędne do tego, aby z rolnictwa stworzyć gałąź z jednej strony dającą odpowiednią ilość poszukiwanych na rynku krajowym i zagranicznym produktów, a z drugiej strony zatrudniającą wysoko płatnych pracowników.

Czy w dotychczasowym rozwoju popełniliśmy błąd, preferując przede wszystkim surowcowe, „geologiczne” galezie produkcji? Trudno na to odpowiedzieć bez przeprowadzenia dokładniejszych badań. Na przykład okazało się, że węgiel, dla którego nie widziano perspektyw rozwojowych, jest obecnie wysoce poszukiwanym na rynkach zagranicznych.

Nie ulega jednak wątpliwości, że struktura naszego przemysłu w porównaniu ze strukturą krajów najbardziej rozwiniętych jest raczej zacofana. Nie zdołaliśmy bowiem, z przyczyn zrozumiałych, (i mniej zrozumiałych) przeznaczyć odpowiedniej ilości środków inwestycyjnych na zakup licencji i rozwinięcie tych właśnie galezi, które tworzą wysokie dochody zatrudnionych pracowników i dają równocześnie nowoczesne, o wysokiej jakości produkty. Tylko takie produkty mogą zapewnić wysoką dynamikę eksportu. Nie zajmowałem się tą sprawą i nie wiem, czy były prowadzone odpowiednie badania, jednak problem wyboru dziedzin, które chcemy preferować na kapitalne znaczenie dla naszej przyszłości. Tak zwany rozwój selektywny (mówię tak zwanym) bo dotychczas rozwój naszej gospodarki takim na pewno nie był) zawiera w sobie głęboką treść. Nie wszystkie galezie zapewniają szybki wzrost gospodarczy i nie wszystkie mają jednakowy wpływ na wzrost stopy życiowej ludności.

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

ROZMOWA W INSTYTUCIE NAUK EKONOMICZNYCH UW

KONSUMPCJA A WZROST GOSPODARCZY

J. LEWANDOWSKI: Jednym z podstawowych zadań w dziedzinie wzrostu gospodarczego jest niewątpliwie przywrócenie właściwych relacji między wzrostem produkcji a wzrostem konsumpcji. Relacje te rozumiem w ten sposób, że wzrost produkcji musi powodować odpowiedni, odczuwalny w skali społecznej wzrost konsumpcji. Przy tym wzrost konsumpcji musi być traktowany nie tylko jako efekt wysiłków produkcyjnych społeczeństwa, lecz także jako czynnik, przyspieszający wzrost gospodarczy.

Jakie odcinki działalności gospodarczej mają decydujące znaczenie dla wzrostu konsumpcji i tym samym powinny być rozwijane w pożądanym tempie? Uważam, że na pierwszym miejscu należy wymienić produkcję dóbr spożywczych, zaspokajających podstawowe potrzeby ludności. Tempo wzrostu zapotrzebowania na te artykuły określone jest, na ogół rzecz biorąc, przez tempo przyrostu ludności i tempo wzrostu dochodów, z których znaczna jeszcze część jest przeznaczana na żywność. Wskazuje to na konieczność utrzymania dosyć wysokiego (przynajmniej 3% w skali rocznej) tempa wzrostu produkcji żywności. Stanowi to znaczne obciążenie dla gospodarki narodowej zwłaszcza dlatego, że produkcja ta angażuje znaczne zasoby wytwórcze, zwłaszcza zasoby siły roboczej. Istotne więc znaczenie z tego punktu widzenia ma wzmocnienie wysiłków w kierunku obniżki kosztów produkcji rolnej, stanowiącej bazę dla produkcji żywności. Można to osiągnąć między innymi poprzez rozsądną koncentrację i specjalizację tej produkcji, poprawę genetycznej wydajności potencjalnej roślin i zwierząt, a często także i poprzez wzrost technicznego uzbrojenia pracy.

Dalej wymienilibym budownictwo mieszkaniowe i przemysł motoryzacyjny. Produkcja bowiem taniego, popularnego samochodu mogłaby w znacznej mierze angażować przyrost dochodów ludności. Istotne wreszcie znaczenie z punktu widzenia wzrostu konsumpcji ma rozwój usług świadczonych ludności. Rozwój wielu z nich odznacza się niską kapitałochłonnością a zarazem efekt tych usług jest znaczny, zarówno z punktu widzenia wzrostu konsumpcji, jak i z punktu widzenia przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego.

Oczywiście, uzasadniona selekcja i koncentracja środków na pewnych odcinkach produkcji jest niezbędna. Powinna jednak dokonywać się na bazie już zdobytych osiągnięć w określonych kierunkach produkcyjnych, potwierdzonych przez rynek wewnętrzny i w szczególności przez rynek zagraniczny. To bowiem stanowi pewną gwarancję powodzenia i ochronę przed ewentualnymi stratami związanymi z niefortunnymi decyzjami.

Z. MORECKA: Zgadza się z tym, że na produkcji żywności powinien być położony główny akcent. Natomiast w odniesieniu do pozostałych dziedzin moje odczucie nie jest już tak bezdyskusyjne. Wydaje mi się, że zbyt dużą wagę przywiązujemy do motoryzacji, i to zarówno ze społecznego punktu widzenia, jak też ze względu na związane z nią koszty. Po pierwsze dlatego, że popularny samochód nie będzie dostępny dla wszystkich, lecz dla tej części ludności, która osiąga większe dochody, i to nawet wówczas, kiedy będzie to pojazd tani. A po drugie — efekty rynkowe są dość odległe, przypuszczam, że samochód ten pojawi się dopiero w następnej pięcioletniej. Patrząc przez te pryzmaty, silniejszy akcent kładłabym na budownictwo mieszkaniowe, które równocześnie ma o wiele większe znaczenie z uwagi na reperkusje społeczne, z uwagi na faktyczne oddziaływanie tej dziedziny na warunki życia.

Jeśli zaś chodzi o usługi, to sądzę, że w dotychczasowej dyskusji o tej tak ważkiej dla stopy życiowej dziedzinie gospodarowania dominuje myślenie „pogięt”, że rozwój dokonywać się tu będzie przede wszystkim w oparciu o nadwyżki siły roboczej, głównie niewy-

kwalifikowanej. Przy dynamicznym wzroście produkcji przemysłowej — przeznaczaniu tyłków w usługach nie mogą bazować na tym gruncie, gdyż stwarza to obserwowane już niebezpieczeństwo rozwoju między poziomem jakościowym świadczonych usług, a poziomem jakościowym tej produkcji.

W. KREŃCIE: Sądzę, że w sprawie motoryzacji prawda leży pośrodku. Gdyby bowiem wybuchła ona natychmiast, to rzeczywiście obecna struktura i aktualna wysokość dochodów wywołałaby zjawisko pewnej elitarności spożycia w tym zakresie. Trzeba jednak pamiętać o tym — co podkreślała już prof. Z. Morecka — że cykl uruchomienia produkcji jest długi. To zaś oznacza, że realizacja produkcji będzie miała miejsce przy innej sytuacji w dochodach, że siła nabywcza ludności przyszedzie w ślad za upowszechnieniem motoryzacji, choćby tylko z tego powodu, że ilość zatrudnionych o wyższych kwalifikacjach

DOKOŃCZENIE NA STR. 9

- ♦ TADEUSZ BIENIAS — Cement — str. 3
- ♦ MIECZYSLAW RAKOWSKI — Pozyteczny nadmiar — str. 5
- ♦ KRZYSZTOF KRAUSS — Czechosłowacja — Tendencje — Perspektywy str. 10 — 11

- ♦ Polemiki — Dyskusje: TADEUSZ KLUK — Przemysł spożywczy i maszyny — str. 6
- ♦ MIROSLAW DYNER — Komu powierzyć produkcję? — str. 7

Cena 2 zł

Rok XXVI

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO - GOSPODARCZY
14 MARCA 1971 r. NR 11 (1017)

NASZ KOMENTARZ

I M bardziej nowoczesna i bardziej rozwinięta gospodarka, tym większą rolę odgrywa w niej czynnik czasu. Decyduje on bowiem o efektywności produkcji, o możliwościach jej zbytu, o konkurencyjności na rynkach zagranicznych. W dotychczasowej metodzie planowania czynnik ten był uwzględniany w stopniu dalece niedostatecznym. Najwyraźniej było to widoczne w procesie inwestycyjnym, kiedy przyspieszenie cyklu inwestycyjnego wymagało dodatkowych wysiłków, zmiany przepisów, czy zasad organizacyjnych. Problem czasu w procesie inwestycyjnym to nie tylko ważne

CZAS

zagadnienie ekonomiczne i techniczne. Przede wszystkim trzeba rozumieć jego znaczenie społeczne. Wydatki inwestycyjne dokonywane są z dochodu narodowego i doraźnie zmniejszają jego część przeznaczoną na spożycie. Można więc powiedzieć, że przez inwestycję ograniczamy możliwości wzrostu konsumpcji dzisiaj, aby móc je powiększyć jutro. Im później to „jutro” następuje, tym większe ofiary musi ponieść społeczeństwo na rzecz przyszłości, a rozwój gospodarczy jest mniej dynamiczny, niż mógłby być przy optymalnym wykorzystaniu nakładów inwestycyjnych.

Usprawnieniu procesów inwestycyjnych, a w tym skróceniu cyklu inwestycyjnych, poświęcone było w przeszłości wiele zebrań i narad, nie wyłączając plenarnych posiedzeń Komitetu Centralnego PZPR. Mimo to nie następowała bardziej radykalna poprawa, czego dowodem może być fakt, że tylko w roku ubiegłym

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

PROPORCJE

JAN GŁÓWCZYK

W poprzednich dwóch artykułach (Ż.G. Nr 7 i 8 br.) przedstawiłem narastające w sposób coraz bardziej konfliktowy dysproporcje rozwoju gospodarczego. Ścisłe od siebie uzależnione dziedziny — stanowiące kolejne fazy procesu technologicznego, przetwórstwa, odrywają się od siebie, rozwijają się w tempie niejednolitym. Rozbieżności rysowały się wewnątrz sfery produkcji środków produkcji i wewnątrz sfery produkcji środków konsumpcji. Dotyczyło to np. nienadążania hutnictwa oraz odlewnictwa za rozwojem przemysłu maszynowego i budownictwa, a szerzej biorąc — produkcji zaopatrzeniowej i kooperacyjnej za tempem wzrostu produkcji finalnej, czy przemysłu spożywczego za rozwojem rolnictwa, przy równocześnie zbyt wolnym tempie wzrostu rolnictwa w stosunku do rozwoju przemysłu.

W BARDZIEJ SYMETRYCZNYCH strukturach biorąc, zastrzelała się dysproporcja między produkcją środków produkcji (dział I) i produkcją środków konsumpcji (dział II), a w przemyśle między grupą A (przemysł ciężki) i grupą B (przemysł lekki). Musiało to prowadzić do naruszenia równowagi ekonomicznej w gospodarce, równowagi między siłą nabywczą a podażą towarów rynkowych, czyli w głębszym sensie równowagi między produkcją i spożyciem.

Dysproporcje między produkcją i spożyciem miały u swych podstaw wysoką przez wiele lat stopę inwestycji, która nie prowadziła do przyspieszenia tempa wzrostu dochodu narodowego. To zaś było rezultatem struktury inwestowania, kierunków inwestycji preferujących dziedziny kapitałochłonne, o długim cyklu inwestycyjnym, co charakteryzuje przede wszystkim sferę środków produkcji. Wynikało to również ze zbyt długiego cyklu inwestowania i, wreszcie, było skutkiem niewykorzystania powiększonego przez inwestycje majątku produkcyjnego. W ten sposób rosły koszty rozwoju gospodarczego, finansowane przez społeczeństwo.

Odwrotnością tempa wzrostu społecznych kosztów rozwoju, musiało być wygaszające tempo wzrostu stopy życiowej, a dla niektórych grup ludności nawet spadek poziomu bytowania. Z punktu widzenia równowagi ekonomicznej narastał problem czym, w jaki sposób zbilansować efektywny popyt (siłę nabywczą) na rynku wewnętrznym.

Z punktu widzenia równowagi społeczno-ekonomicznej coraz bardziej narastało pytanie: kto ma finansować rosnące koszty rozwoju gospodarczego.

Społeczeństwo, które u nas finansuje wszelkie koszty rozwoju, nie jest jednolite ani pod względem klasowym, czy warstwowym, ani pod względem poziomu dochodów. W ten sposób problemy proporcji gospodarczych przekształcały się w problemy społeczno-polityczne. Spróbujemy więc ponownie na dysproporcje w gospodarce i od strony wymagań równowagi ekonomicznej i od strony równowagi społecznej, czyli sprzężenia polityki i ekonomicznej.

RÓWNOWAGA ekonomiczna, związana między produkcją i spożyciem, przejawia się na powierzchni życia społeczno-gospodarczego jako zależność między siłą nabywczą ludności a wartością towarów i usług zakupowanych przez ludność. Aby równowaga była zachowana siła nabywcza, czy dokładniej mówiąc efektywny popyt, musi znaleźć pokrycie w dostawach towarów rynkowych. Może to jednak nastąpić również przez dostosowanie podaży towarów do siły nabywczej, jak i przez dostosowanie (ograniczenie) siły nabywczej do dostaw towarów, względnie przez podwyższenie cen artykułów konsumpcyjnych. Równowagi rynkowej — między efektywnym popytem i podażą towarów nie można więc utożsamiać

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

ROLNICZA TRYBUNA • ROLNICZA TRYBUNA • ROLNICZA

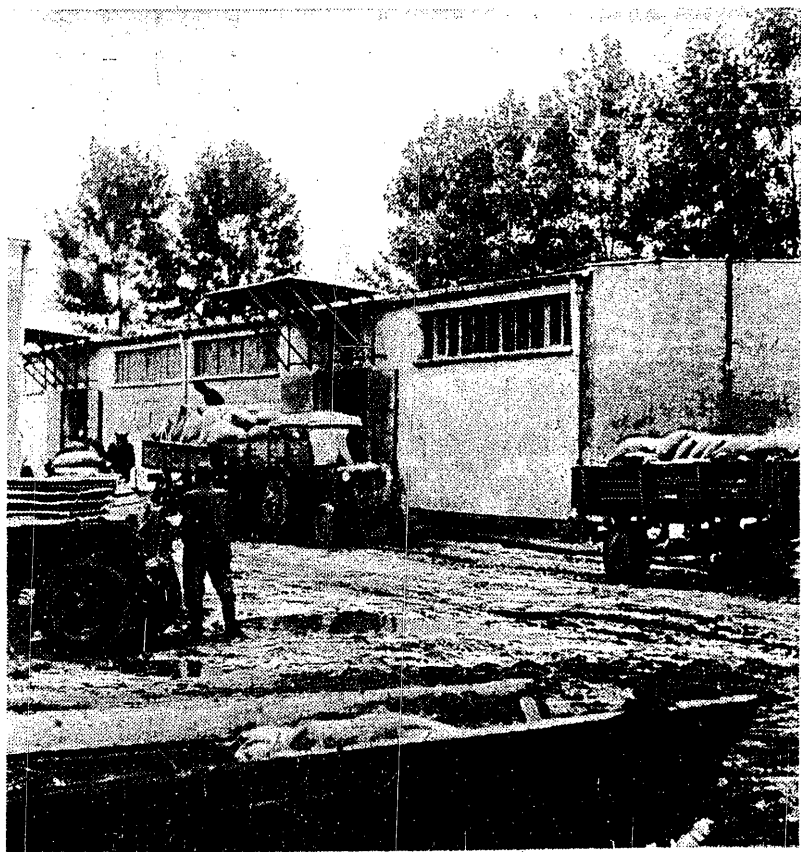


Foto: Z. Jankowski

WIĘCEJ KULTURY NA KILOGRAM NAWOZÓW

JAN NAKONIECZNY

N AWOZY mineralne są środkiem produkcji rolniczej o najwyższej w skali światowej dynamice wzrostu. W Polsce do roku 1965 ilość zużywanych nawozów przez rolnictwo ulegała podwojeniu co dziesięć lat, od 1966 roku dynamika jeszcze bardziej wzrosła, w wyniku czego podwojenie nastąpiło w okresie pięcioletnim. Na dalsze lata, do 1985

roku, przewidywane jest tempo wzrostu o podwojeniu dziesięcioletnim. Choćby dlatego warto się chyba zastanowić, jaka jest racjonalność zużywania tego środka w produkcji oraz o ocenie jego efektywności rolniczą.

W ostatniej pięcioletniej, w porównaniu z latami 1960—1965, średnioroczny poziom nawożenia mineralnego był wyższy o 63,5 kg NPK i wynosił 124,9 kg czystego składnika w przeliczeniu na 1 ha gruntów ornych. Odpowiednio — średnioroczne plony zbóż w tej pięcioletniej były wyższe o 2,8 q/ha. Lastwo jest wyliczyć, że 1 kg dodatkowego NPK powodował wzrost plonów zbóż w wysokości 4,4 kg ziarna.

Czy to jest wysoka, czy też niska efektywność? W podobny sposób obliczona dla lat 1960—1965 (w porównaniu z okresem 1956—1960) wykazuje, że dodatkowy 1 kg NPK powodował zwiększenie plonów o 11,5 kg ziarna. Tak więc w ostatniej pięcioletniej nastąpił spadek efektywności nawożenia ponad dwu i półkrotny.

Wyraźny spadek efektywności można by uzasadnić ogólną prawidłowością spadku efektywności nawożenia wraz ze wzrostem poziomu dawek nawozowych. Można by uzasadnić z tymi przecie nie (jak twierdzą niektórzy, najgorszymi w Europie — po Białorusi) warunkami przyrodniczymi i glebowymi. Można by gdyby nie nawiązywać do szeregu refleksji, zmuszających do analizy przyczyn i skutków tego zjawiska.

Po pierwsze — gdyby dotychczasowe tempo spadku efektywności

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

Nr 11 (1017) - 14.III.1971 r.

PROPORCJE

z równowagą między produkcją i spożyciem. Równowaga rynkowa może być bowiem zachowana nawet przy spadku spożycia.

W jaki sposób kształtowane były u nas warunki równowagi rynkowej, jakie metody były tu stosowane? Odpowiedź na to pytanie wymaga krótkiego omówienia czynników (przyczyn) kształtujących dochody ludności i produkcję rynkową.

Istnieje dość ścisła zależność między tempem wzrostu siły nabywczej i tempem wzrostu inwestycji. Można powiedzieć, że inwestycje są czynnikiem kreującym, tworzącym siłę nabywczą: im wyższa stopa inwestycji tym szybsze tempo wzrostu siły nabywczej. Ogólnym wyznacznikiem równowagi w gospodarce jest tempo wzrostu inwestycji odniesione do tempa wzrostu dochodu narodowego. Tempo wzrostu inwestycji wyprzedzające wyznacza tempo wzrostu dochodu narodowego powoduje spadek udziału spożycia w dochodzie narodowym. Tempo wzrostu przedmiotów spożycia maleje, natomiast tempo wzrostu siły nabywczej wzrasta. Konsekwencją napięcia inwestycyjnego staje się napięcie rynkowe. Wywołuje to przede wszystkim dążenie do ograniczenia wzrostu siły nabywczej.

W ciągu ostatnich dziesięciu lat 1 proc. wzrostu inwestycji pociągał za sobą mniej więcej 1 proc. wzrostu siły nabywczej. Następowo do tego limitowania zatrudnienia i funduszu plac. Wraz ze wzrostem inwestycji musiał bowiem następować wzrost zatrudnienia i funduszu plac w budownictwie oraz w przemyśle, w których powstawały nowe obiekty przemysłowe.

Polityka ograniczania siły nabywczej, prowadzona w minionym dziesięcioleciu mogła być więc tylko częściowo skuteczna. Prowadziła w konsekwencji do bardzo wolnego wzrostu średnich plac, co wpływało negatywnie na wzrost wydajności pracy. Limitowanie zatrudnienia skuteczne zaś było przede wszystkim w tych przemysłach i zakładach, do których nie były kierowane środki inwestycyjne.

Jednocześnie skutkiem administracyjnego ograniczania siły nabywczej było niewykorzystanie majątku produkcyjnego istniejących już obiektów, co wyrażało się w niskim i nie zmieniającym się od lat współczynniku zmianowości w przemyśle (ok. 1,5). Wysoke tempo inwestowania wytwarzało więc mechanizmy zmniejszające stopień wykorzystania już zbudowanego aparatu wytwórczego. Wraz z niedostateczną efektywnością samego procesu inwestowania powodowało to wzrost kapitałochłonności przyrostu dochodu narodowego. W rezultacie szybki wzrost inwestycji nie przynosił przyspieszenia tempa rozwoju gospodarczego, krewałał natomiast nie znajdującą pokrycia siłę nabywczą.

RÓWNOWAGA rynkowa określana jest jednak nie tylko przez stosunek stopy inwestycji do stopy przyrostu dochodu narodowego, ale i przez strukturę inwestycji. Jeśli inwestycje kierowane są w odpowiedniej proporcji do dziedzin wytwarzających środki spożycia, umożliwiają to przyspieszenie dostaw rynkowych przez wzrost wydajności pracy w tzw. dziale II (produkcja środków spożycia); lub przez wzrost zatrudnienia, w zależności od charakteru inwestycji (podnoszenie poziomu technicznego, albo ekstensywnie rozszerzanie mocy wytwórczych).

W poprzednim artykule (Z.G. Nr 8 br.) wykazałem, że w przemyśle udział nakładów na dziedzinę produkującą środki konsumpcyjne (grupa B) był bardzo niski, a w ostatnich latach spadł do ok. 14 proc. całości nakładów na przemysł. Wprawdzie szybko wzrastały nakłady na rolnictwo, stanowiące zaplecze dla przemysłowej produkcji środków spożycia, jednakże nie przynosiły one dostatecznego przyspieszenia produkcji rolnej, zwłaszcza zwierzęcej. W dodatku wąskim gardłem rozwoju rolnictwa był zacofany i niedoinwestowany przemysł rolnospożywczy. Niedorozwój przemysłu spożywczego postępowo dysproporcje między przemysłem i rolnictwem i powodował straty nawet w latach okresowych nieurodzajów.

Zarówno kierunki inwestowania, jak i polityka ograniczania siły nabywczej tam, gdzie na większą skalę nie powstawały nowe zakłady, określały strukturę przyrostu zatrudnienia. Zwiększało się ono dynamicznie w przemyśle w sferze produkcji środków produkcji (grupa A) oraz w budownictwie, bardzo wolno natomiast w produkcji rolnej. Przechylenie obraz kształtowania się struktury przyrostu zatrudnienia w gospodarce daje tabela I.

niemia 10 proc. na przestrzeni ostatnich 10 lat. Można więc powiedzieć, że w zasadzie grupa B nie była rozwijana ani przez stosowanie metod intensywnych, ani w sposób ekstensywny. Natomiast gwałtownie wzrastał w przyroście zatrudnienia udział przemysłów wytwarzających przeważnie środki produkcji oraz budownictwa, czyli tych galezi, które kreują siłę nabywczą nie stwarzającą dla siebie pokrycia towarowego. Udział ten zwiększył się w kolejnych okresach wieloletnich z 26 proc. do 38 proc., a ostatnio do 46 proc. (w wielkościach średniorocznych). W proporcjach przyrostu funduszu plac struktura ta ulegała zostrzeniu na niekorzyść grupy B, ponieważ — jak wiadomo — średnie place są najwyższe właśnie w budownictwie i w grupie A.

Tak więc wysoka stopa inwestycji, struktura inwestycji oraz struktura zatrudnienia musiały powodować dysproporcję między siłą nabywczą (efektywnym popytem) a podażą towarów rynkowych. Ponieważ zaś handel zagraniczny nie był — z wyjątkiem niektórych lat — wykorzystywany dla przekształcania uzyskanej struktury produkcji na rzecz środków spożycia (wykazałem to w poprzednim artykule) równowaga rynkowa była stale zagrożona. Od dłuższego więc czasu metoda przywracania i utrzymywania tej równowagi był ruch w górę cen artykułów konsumpcyjnych, stosowany komplementarnie obok nie dość skutecznej polityki hamowania siły nabywczej. Zbliżona do deflacyjnej metoda polityki ograniczania dochodów oraz podinflacyjny ruch cen składały się łącznie na mechanizm zapewniający finansowanie rozwoju gospodarczego przy rosnących kosztach tego rozwoju. Przybliżony obraz tego mechanizmu w ujęciu statystycznym daje tabela II.

Tabela II
ŚREDNIOROCZNY PRZYRÓST (W %) DOCHODÓW NOMINALNYCH LUDNOŚCI, PRODUKCJI GRUPY B (W CENACH PORÓWNYWALNYCH) ORAZ ŚREDNIOROCZNY WZRÓST CEN ARTYKUŁÓW KONSUMPCYJNYCH

	1956—1960	1961—1965	1966—1969	1970
Dochody ludności brutto z tytułu plac i świadczeń społecznych	11,6	7,1	8,8	4,0
Produkcja grupy B (środków konsumpcyjnych)	8,7a)	6,4b)	5,9b)	7,0c)
w tym przemysł spożywczy	7,8	4,2	3,1	1,5
Ceny artykułów konsumpcyjnych	1,9	1,2	1,5	1,2d)

a) w latach 1956—1960 średnioroczna nadwyżka importu artykułów rynkowych nad eksportem wynosiła 368 mln zł dew.; b) po „szacunk” wvm uwzględnieniu wpływu handlu zagranicznego; c) bez uwzględnienia wpływu handlu zagranicznego, który powoduje korektę wskaźnika w dół; d) w 1970 r. wskaźnik wzrostu kosztów utrzymania.

We wszystkich okresach wieloletnich średnioroczne tempo wzrostu dochodów ludności jest szybsze, niż tempo produkcji grupy B. Jeżeli wyłączyć lata 1956—1960, w których na rzecz równowagi rynkowej działał handel zagraniczny, równowagę zapewnia wzrost cen artykułów konsumpcyjnych wykazany w ostatnim rzędzie tabeli. Pewną rolę odgrywał wprawdzie również wzrost oszczędności, co zmniejszało napięcie rynkowe, z drugiej jednak strony także tempo wzrostu produkcji należałoby pomniejszyć o wzrost zapasów artykułów konsumpcyjnych w przemyśle i handlu. Jeżeli więc dodać do siebie średnioroczne tempo wzrostu produkcji rolnej i cen, powinny one łącznie wyraźnie wyprzedzać tempo wzrostu dochodów (w latach 1961—1969 produkcja grupy B jest szacunkowo skorygowana o saldo handlu zagranicznego).

Wyprzedzenie to rzeczywiście ma miejsce, jeśli obok wskaźnika cen, wykazywanego przez GUS uwzględnić tzw. ruch średnich cen. Następowo on nie tylko w wyniku pożądanych zmian w strukturze dostaw (rzeczywista poprawa jakości i asortymentu), ale i w niemałym mierze przez tolerowane a nawet świadomie stosowane wycofywanie z produkcji artykułów tańszych, przekształcenie tzw. cen nowości w metodę podwyższania cen i inne formy tzw. ukrytych podwyżek cen.

Szacuje się, że w latach 1961—1965 wzrost średnich cen był wyższy, niż wynika to ze wskaźnika GUS i wynosił średniorocznie ok. 1,6 proc.). W latach 1966—69 ruch ten uległ nasileniu, co w sposób oczywisty wynika z dysproporcji między wzrostem siły nabywczej (8,6 proc.) oraz produkcji grupy B, nawet powiększonej o wskaźnik

stepnych lat, nie był niższy (szczególnie wysokie tempo wzrostu średnich cen charakteryzuje w latach 1966—1967 artykuły półtwarne — 11,8 proc., a także włókiennicze i obuwie — 6,3 proc. średniorocznie). Jeżeli więc w miejsce wskaźnika GUS wprowadzić wskaźnik wzrostu średnich cen, rola mechanizmu cenowego w równoważeniu efektywnego popytu i podaży towarów przedstawiona będzie w pełniejszym świetle.

ODDZIELNEGO oświetlenia wymaga ukształtowanie się proporcji w roku 1970, na co obok zostrzenia się wieloletnich tendencji wpłynęły skutki neurodzaju w rolnictwie. Zanim jednak do tego przejdziemy, trzeba rozważyć wpływ tempa produkcji rolnej i przemysłu spożywczego na kształtowanie się tempa produkcji grupy B i warunków równowagi rynkowej.

W tabeli II wyraźnie dostrzec można uzależnienie spadkowego tempa wzrostu produkcji grupy B od tempa wzrostu produkcji przemysłu spożywczego. Jest to w pełni zrozumiałe, jeśli uwzględnić, że udział przemysłu spożywczego w całości produkcji grupy B wynosi ponad 40 proc. Można więc powiedzieć, że o równowadze rynkowej, o tym, w jaki sposób jest ona ukształtowana decydowało u nas w przeszłości i długo jeszcze będzie nadal decydowało tempo produkcji przemysłu spożywczego. Baza surowcowa rozwoju tego przemysłu jest produkcja rolna i ona w ostatniej instancji wyznacza tempo jego produkcji, co nie zmienia podkreślane go już faktu, że przemysł ten z kolei nie nadąża za produkcją rolną, zwłaszcza w okresie normalnej podaży surowców rolniczych. Popatrzy-

Tabela III
ŚREDNIOROCZNY PRZYRÓST (W %) PRODUKCJI PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO ORAZ PRODUKCJI ROLNEJ (CENY PORÓWNYWALNE)

	1956—1960	1961—1965	1966—1969	1970
Produkcja przemysłu spożywczego	7,8	4,2	3,1	1,5
Globalna produkcja rolnictwa	3,7	2,8	1,7	1,9
w tym produkcja zwierzęca	3,9	2,9	2,2	—1,4
Towarowa produkcja rolnictwa	4,7	4,2	2,8	—
w tym produkcja zwierzęca	6,2	2,8	2,5	—

Relacje rozwojowe rolnictwa i przemysłu spożywczego ilustrują przede wszystkim silniejsza tendencja spadkowa tempa wzrostu produkcji tego przemysłu niż rolnictwa. Widać to zwłaszcza w odniesieniu do produkcji towarowej, która decyduje przecież o zaopatrzeniu przemysłu w surowce rolnicze. Równocześnie eksponuje się zależność tempa produkcji przemysłu nie tylko od całej produkcji rolnej, ale od produkcji zwierzęcej, co występuje wyraźnie w roku ubiegłym. Można więc stwierdzić, że o tempie wzrostu produkcji przemysłu spożywczego decyduje u nas produkcja zwierzęca w rolnictwie (i zdolność do jej przetwarzania przemysłowego).

Produkcja mięsa ma równocześnie określające znaczenie dla równowagi rynkowej, ponieważ popyt na mięso wzrasta u nas mniej więcej proporcjonalnie do tempa wzrostu siły nabywczej ludności. Szacuje się bowiem, że tzw. elastyczność dochodowa popytu na mięso bliska jest wskaźnika 1, co oznacza, że wzrost popytu na mięso jest niemal identyczny ze wzrostem siły nabywczej. Wykazaliśmy poprzednio, że z kolei siła nabywcza rośnie u nas w zasadzie proporcjonalnie do tempa wzrostu inwestycji.

Można więc z tych zależności wyprowadzić generalny wniosek, że warunki równowagi rynkowej są u nas wyznaczone przez stosunek tempa wzrostu inwestycji do tempa wzrostu produkcji rolnej, zwłaszcza zwierzęcej. W ciągu ostatnich lat między tymi dwoma czynnikami zwiększała się rozbieżność: tempo inwestowania ulegało przyspieszeniu, tempo wzrostu produkcji rolnej zmniejszało się.

Występował w rezultacie permanentny niedobór mięsa na rynku, kiedy zaś ostryjsze wahnięcia w produkcji rolnej zbiegały się w czasie z przyspieszeniem inwestycji, równowaga rynkowa zalamywała się i — zgodnie z logiką całokształtu stosowanej polityki gospodarczej — przywracano ją przez podwyżki cen żywności, zwłaszcza mięsa. Takie właśnie dysproporcjonalny układ warunków ekonomicznych pociągał za sobą w zasadzie wszystkie dotychczasowe decyzje o podwyższeniu cen żywności, a więc w roku 1953, 1959, 1967 i w roku ubiegłym. Dysproporcje te nie występują tak

wyraźnie przy posługiwaniu się średnimi wieloletnimi i dlatego w tabeli IV zestawiam tempo produkcji rolnej oraz inwestycji tylko dla lat, w których dokonane zostały podwyżki cen mięsa.

Tabela IV
STOPA WZROSTU INWESTYCJI I PRODUKCJI ROLNEJ (CENY PORÓWNYWALNE) W LATACH, W KTÓRYCH DOKONANO PODWYŻEK CEN MIĘSA (W % W STOSUNKU DO ROKU POPRZEDNIEGO)

	1953	1959	1967	1970
Inwestycje brutto	16,0	17,0	11,0	5,2 b)
Globalna produkcja rolna	2,7	—0,9	2,4	1,5
w tym produkcja rolnictwa	0,9	—1,4	3,7	4,1 c)
w tym produkcja zwierzęca	6,9 a)	—0,2	0,4	—1,4

a) w roku 1951 prod. zwierzęca spadła o 3,4 proc., w 1952 r. o 0,5 proc.
b) akumulacja wzrosła o 11 proc.
c) w 1969 r. produkcja rolnictwa zmniejszyła się o 7,7 proc., produkcja zwierzęca zwiększyła się o 0,3 proc.

Dane przytoczone w tabeli IV potwierdzają, że decyzje podnoszące ceny żywności miały miejsce z reguły wówczas, gdy równocześnie zbiegały się ze sobą szczególnie wysokie tempo inwestowania (najczęściej trwające dwa, trzy lata i osiągnące apogeum w danym roku) z wyraźnym zahamowaniem lub spadkiem produkcji rolnej. Jeśli wyłączyć podwyżkę cen żywności w 1953 r., która nastąpiła z opóźnieniem w stosunku do spadku produkcji rolnej w latach 1951—1952 widać to z całą oczywistością.

W 1959 r. tempo przyrostu inwestycji jest najwyższe w całej pięcioletniej 1956—60 (wzrost o 17 proc. w stosunku do poprzedniego roku) przy równoczesnym spadku produkcji globalnej rolnictwa o prawie 1 proc.; w innych latach tej pięcioletki spadku produkcji rolnej nie było. (W pięcioletce 1961—65 nastąpił spadek produkcji rolnej w 1962 r. i zwierzęcej w 1963 r., został on jednak zlagodzony na rynku bez sięgania do cen, częściowo przez wykorzystanie handlu zagranicznego, a głównie przez zahamowanie tempa wzrostu dochodów, zwłaszcza w r. 1964).

W roku 1967 mamy z kolei najwyższe tempo inwestowania w pięcioletce 1966—70 (wzrost o 11 proc.), w dodatku po dwóch kolejnych latach wysokiej stopy inwestycji (wzrost o 10 proc. w 1965 r. i o 9 proc. w 1966 r.). Równocześnie następuje zwolnienie tempa wzrostu produkcji rolnej (przrost tylko o 2,4 proc., przy wzroście produkcji zwierzęcej tylko o 0,4 proc.).

Tabela V
ŚREDNIOROCZNY PRZYRÓST (W %) PRODUKCJI PRZEMYSŁU SPOŻYWCZEGO ORAZ PRODUKCJI ROLNEJ (CENY PORÓWNYWALNE)

	1956—1960	1961—1965	1966—1969	1970
Produkcja przemysłu spożywczego	7,8	4,2	3,1	1,5
Globalna produkcja rolnictwa	3,7	2,8	1,7	1,9
w tym produkcja zwierzęca	3,9	2,9	2,2	—1,4
Towarowa produkcja rolnictwa	4,7	4,2	2,8	—
w tym produkcja zwierzęca	6,2	2,8	2,5	—

W roku 1970 tempo inwestycji uległo wprawdzie zahamowaniu, ale bardzo dynamicznie, bo o 11 proc., wzrosła akumulacja (wysokie tempo inwestowania, bo ok. 9 proc. średniorocznie miało miejsce w roku 1968 i 1969). Jednakże produkcja rolna zwiększyła się tylko o 1,9 proc., w tym zwierzęca spadła o 1,4 proc. W dodatku poziom produkcji rolnej był nie tylko w ubiegłym, ale i w 1969 roku niższy, niż w r. 1968. Dysproporcja między inwestycjami i rolnictwem zarysowała się bardzo ostro. Jak pamiętamy z tabeli II zmniejszono więc tempo wzrostu dochodów ludności do 4 proc., przede wszystkim przez ograniczenie przyrostu zatrudnienia (przrost o 1,5 proc. wobec 3,6 proc. średniorocznie w latach 1966—69). Minimalnie jednak, bo tylko o 1,5 proc. wzrosła produkcja przemysłu spożywczego, co nie dawało pokrycia nawet dla niewielkiego wzrostu siły nabywczej (4 proc.).

Hamowanie wzrostu siły nabywczej nie zapewniło więc równowagi na rynku żywnościowym, natomiast doprowadziło do ograniczenia zakupów artykułów przemysłowych, których produkcja wzrosła nieco szybciej, niż w poprzednich latach (o ok. 7 proc.). Z jednej strony występował więc na rynku niedobór artykułów żywnościowych, z drugiej zaś relatywny nadmiar (w stosunku do siły nabywczej) artykułów przemysłowych, których zapasy wydawnie wzrosły. Podjęta została decyzja o obniżeniu cen artykułów przemysłowych i podwyżce cen żywności.

Zmiana relacji cen w grudniu ubiegłego roku miała umożliwić od strony formalno-bilansowej uchwycenie zachowanej równowagi rynkowej. Była jednak równocześnie wyrazem gwałtownego naruszenia i tak przecież chwiejnej równowagi między produkcją i spożyciem, czy jeszcze głębiej idąc — między pro-

dukcją i potrzebami społecznymi. Dysproporcje w gospodarce przekształciły się w sprzeczności społeczne przez obciążenie konsumpcji rosnącymi kosztami rozwoju gospo-

darczego. Konsumpcja potraktowana więc została jako amortyzator wzrostu kosztów polityki rozwojowej.

PRACA społeczeństwa jest u nas jedynym źródłem zarówno wzrostu konsumpcji jak i finansowania rozwoju gospodarczego. Mechanizmem ekonomicznym tego finansowania jest podział dochodu narodowego na konsumpcję i akumulację. W okresach, w których rosną koszty rozwoju gospodarczego ze społecznego punktu widzenia decydujące jest, jak koszty te rozkładane są na różne grupy ludności.

Jeżeli przyjmiemy, że proporcje plac w danym okresie są w zasadzie ukształtowane właściwie (to znaczy w sposób proporcjonalny do wkładu pracy) i zmieniają się w toku rozwoju również proporcjonalnie w stosunku do wkładu pracy — podstawowym mechanizmem finansowania rozwoju gospodarczego staje się mechanizm cenowy. Właśnie przez ceny (pomijając podatką bezpośrednią) realizowana jest akumulacja.

O tym więc, jak rozłożony jest ciężar finansowania rozwoju na różne grupy ludności decyduje zarówno stopień obciążenia poszczególnych grup ludności akumulacją, jak i udział danych produktów w strukturze spożycia różnych grup ludności. Tylko wówczas, gdy akumulacja byłaby rozłożona według jednolitego narztu na wszystkie produkty (proporcjonalnie do kosztów produkcji), lub gdy struktura spożycia byłaby jednakowa — udział poszczególnych grup ludności w finansowaniu rozwoju gospodarczego byłby proporcjonalny do plac (dochodów).

Wiemy jednak, że obciążenie akumulacją poszczególnych grup towarowych jest niejednakowe, nieproporcjonalne do kosztów produkcji. Niejednakowe są również proporcje, w których zakupowane są przez ludność poszczególne grupy towarowe. Dotyczy to przede wszystkim żywności. Podwyżki cen żywności oznaczają więc przesunięcie ciężaru finansowania rozwoju na niższe zarabiających.

Z tych względów w polityce cen nieprzypadkowo stosowana była zasada „niskiego „opodatkowania” akumulacji żywności i wysokiego „opodatkowania” akumulacji artykułów przemysłowych w szczególności tzw. dóbr drugiego i trzeciego rzędu. W naszych warunkach większość akumulacji pobierana była na artykuły przemysłowe, co oznacza, że koszty rozwoju gospodarczego w znacznej mierze finansowane były przez wyższe zarabiających. Ochrona cen artykułów podstawowych stanowiła więc jednocześnie relatywnie wyższy, licząc procentowo do plac, udział w finansowaniu rozwoju wyższe zarabiających.

Podwyżki cen żywności zmieniały jednak te proporcje. Ekonomiczną przyczyną tej przesłunęli w finansowaniu rozwoju gospodarczego przez różne grupy ludności była dysproporcja między rosnącą stopą przyrostu produkcji żywności. Wydaje się, że można na tej podstawie sformułować ogólny wniosek: w naszych warunkach kluczem umożliwiającym większe „ekspansję rozwojową” umożliwiając finansowanie tego rozwoju bez naruszania równowagi między produkcją i spożyciem przy najmniej w zakresie podstawowych potrzeb ludności, jest przyspieszenie produkcji sektora żywnościowego (rolnictwa i przemysłu rolnospożywczego). Dotyczy to w szczególności produkcji mięsa.

WNIOSEK ten obecnie, po decyzji nowego kierownictwa anulującej grudniową podwyżkę cen żywności, oraz poprzedniej decyzji zamrażającej ceny artykułów konsumpcyjnych na okres przynajmniej dwóch lat — wydaje się oczywisty. Należy jednak zdawać sobie sprawę, że oznacza to daleką idącą reorientację, zasadniczą zmianę zasad polityki rozwojowej. Ograniczenie, a nawet okresowa eliminacja mechanizmu cenowego w równoważeniu rozwoju gospodarczego oznacza, że struktura produkcji musi być bezwzględnie dostosowana do struktury popytu ludności, zarówno w dziedzinie żywności, jak i artykułów przemysłowych. Równocześnie wydobywa to jak gdyby na powierzchnię wszystkie dysproporcje dotychczasowego rozwoju, których przegląd przedstawiłem w poprzednich artykułach. Dysproporcje, które

„rozwiązywał” w pewnym sensie żywiołowy częściowy ruch cen z równoczesnymi skutkami w postaci rosnących kosztów rozwoju gospodarczego.

Dawna polityka przyjmowała strukturę produkcji, w tym również jej podział na produkcję środków produkcji i spożycia, w znacznej mierze za datę, cynnik obiektywny, do którego dostosowywana była i ogólna wielkość siły nabywczej i struktura popytu. Nowa polityka odwraca te zależności, przywracając konsumpcji należne jej miejsce jako siły napędowej rozwoju gospodarczego. Pociąga to za sobą konieczność nie tylko możliwie szybkiego usunięcia nawarstwionych dysproporcji w gospodarce, ale i właściwie nowego ukształtowania proporcji w gospodarce, spójnych z zasadami nowej polityki społeczno-gospodarczej. Wymaga to czasu i dużego wysiłku koncepcyjno-organizacyjnego, ponieważ już jest prowadzona nowa polityka, a przecież jeszcze nadal dominują w gospodarce proporcje (i dysproporcje) wyznaczone przez poprzednią politykę gospodarczą. Można więc powiedzieć, że nowa polityka tworzy dopiero dla siebie ekonomiczne warunki realizacji, że jej zasadniczą siłą jest zgodność nie tyle z aktualnym układem warunków ekonomicznych, co z dążeniami społeczeństwa, do którego inicjatywy równocześnie się odwołuje.

W pierwszych latach po wojnie, w celu nagromadzenia środków, tzw. nadwyżki ekonomicznej dla wyjścia z zamkniętego kręgu zacofania gospodarczego — ograniczanie tempa wzrostu konsumpcji na rzecz rozwoju było do pewnych oczywiście granic jedyną alternatywą. Ekonomia nasza była słaba, jej rezerwy były przede wszystkim wysiłkiem społecznym. W minionym dziesięcioleciu — mimo dysproporcji, których skutki obciążały przede wszystkim sferę konsumpcji — wysiłek społeczeństwa dźwigał bazę materialną naszej gospodarki w przód. Narastał jednak rozdźwięk między tym, do czego nasza gospodarka była już zdolna potencjalnie, a faktycznym dyskontowaniem tych możliwości na rzecz potrzeb społecznych. Konflikt tym ostrzejszy, że ostrzej widział go wchodzący w życie młode pokolenie, które chce i może lepiej wykorzystywać walory gospodarki socjalistycznej.

Świadomości społeczno-ekonomicznych sprzeczności rozwoju narastała i znalazła wyraz w uchwałach V Zjazdu. Zarzeczony został kierunek na intensyfikację gospodarowania, gna obniżenie społecznych kosztów rozwoju. Nastąpiły próby uruchamiania bardziej skutecznych mechanizmów gospodarowania. Nie zostały one jednak poprowadzone niezbędnymi zmianami w proporcjach rozwoju, strukturze produkcji i podziale dochodu narodowego, czyli dyskontowaniem odczytanych potrzeb społecznych. Elementy nowego mechanizmu gospodarowania były narzucały na dysproporcjonalny układ w gospodarce i sprzeczności zostały ze starą mechanizmami przywracania równowagi przez mechanizm deflacyjno-cenowy. Intensyfikacja zawiła w odróżnieniu od zmiany w podziale dochodu narodowego nadała potrzebom społecznym wiodącą rangę w polityce rozwojowej, przekształcała je w świadomości rozwoju w jego silę napędową.

Na tym tle dopiero może i powinno nabrać pełnej treści społecznej to, co określamy umownie jako intensyfikację gospodarowania. Skoro bowiem założenia polityki gospodarczej podporządkowane są potrzebom społecznym i to w dodatku z wyprzedzeniem w stosunku do aktualnie istniejących w gospodarce warunków — źródłem umożliwiających zarówno zapewnienie bieżącej równowagi w gospodarce, jak i finansowanie działań zmierzających do likwidacji dysproporcji i kształtowania nowych proporcji może być tylko obniżenie bieżących kosztów produkcji jak i kosztów inwestowania. Sprawy te wymagają odrębnego omówienia, a sprowadzają się one przede wszystkim do lepszego wykorzystania istniejącego aparatu wytwórczego, zwłaszcza przez zwiększenie zmianowości, postępu w wydajności pracy, obniżenia kosztów materiałowych, obniżenia kapitałochłonności inwestycji i skrócenia cyklu inwestowania. W sumie więc do tego, co nazywamy dobrą robotą. Innej drogi nie ma.

JAN GŁOWCZYK

Tabela I
ŚREDNIOROCZNY PRZYRÓST ZATRUDNIENIA W GOSPODARCE UŚPOŁECZNIONEJ

	1956—1960	1961—1965	1966—1969
tys.		tys.	tys.
udział w %		udział w %	udział w %
Gospodarka uśpołeczniiona ogółem	112	250	313
Przemysł	57	122	137
w tym przemysł	57	122	137
grupa B a)	17	21	32
w tym pozostałe	40	101	105
Przemysł y	20	80	105
Budownictwo	10	15	37
Przemysł y	10	15	37
grupa A i budownictwo	31	96	142
łącznie	31	96	142

a) Ze względu na brak statystyki zatrudnienia prowadzonej w kryterium ekonomicznym do grupy B zaliczono zatrudnionych w pięciu galeziach, dostarczających ok. 70 proc. produkcji tej grupy (przemysł poligraficzny, włókienniczy, odzieżowy, skórzany, spożywczy).

Udział przemysłów konsumpcyjnych, to znaczy tych, których produkcja decyduje o pokryciu siły nabywczej masą towarową, nie przekroczył w całości przyrostu zatrud-

1) W artykule ograniczamy się w zasadzie do dochodów ludności z tytułu pracy w gospodarce uśpołecznionej, pomijając wpływ na równowagę dochodów ludności chłopskiej; uwzględnienie tych dochodów ukazałoby dysproporcje w jeszcze ostrzejszym świetle. Odrębnego rozważenia wymaga także udział chłopskiego w finansowaniu rozwoju gospodarczego za pośrednictwem relacji cen artykułów przemysłowych i żywności (placownicy producentów rolnych) podatków oraz inwestycji własnych gospodarstwa indywidualnego, przy uwzględnieniu z drugiej strony nakładów państwa na rozwój produkcji rolnej.

2) Porównaj „Gospodarka Planowa” Nr 11/1969 str. 10.

3) Niektóre z problemów sprzeczności inwestycyjnej w artykule „Intensyfikacja i konsumpcja” Z. G. Nr. 51—52/69 i 5/70.

Przemysł spożywczy i maszyny

W NUMERZE 36 z września 1970 r. „Życia Gospodarczego” Mirosław Dynner przedstawił szereg ciekawych spostrzeżeń na temat produkcji maszyn dla przemysłu spożywczego i powrócił do tego tematu w nrze 4 ze stycznia 1971 r. Ponieważ artykuły te miały charakter dyskusyjny, w związku z tym pozwalam sobie i ja na zabranie głosu w tej sprawie.

W ostatnim 20-leciu przemysł spożywczy przeżywał zbyt powolny okres rozwoju. Od 1958 roku przemysł otrzymywał nieco większe środki inwestycyjne, dzięki czemu jego produkcja, przemyślnie wydawnie, przetrwała. Porównanie wskaźników wzrostu produkcji w przemyśle spożywczym i w rolnictwie wskazuje na wyraźną wyższą dynamikę wzrostu produkcji przemysłu. Wynikało to jednak w znacznej mierze z przetwarzania dużych ilości surowców importowanych.

Nie oznacza to, że przemysł spożywczy dysponuje wystarczającymi środkami przerobowymi i że zakłady przemysłu spożywczego są właściwie zlokalizowane.

Przemysł powinien posiadać moc przerobową dostosowaną do rzeczywistych potrzeb surowca. Wahań sezonowe w produkcji rolniej są tak samo zjawiskiem naturalnym jak pory roku. Wahań te, szczególnie w hodowlach zwierząt, można łagodzić, spłaszczając amplitudę pory roku, ale nie można ich całkowicie zniwelować. Dysproporcja między produkcją, a zapotrzebowaniem na surowce, wymaga to obniżenia mocy przerobowych zakładów, w tym także rolnictwa. W związku z tym na razie obniżenie mocy przerobowych zakładów cukrowniczych, ziemniaczanych i innych produktów rolnych odbywa się długotrwałe wdrożenie z rejonów plantacji do zakładów przetwórczych.

Niewłaściwe rozmieszczenie zakładów przemysłu spożywczego, będące historyczną zaszcisłością, można skorygować jedynie budową nowych zakładów, zlokalizowanych w centrum lub w pobliżu bazy surowcowej. Wymaga to obniżenia nakładów inwestycyjnych. W związku z tym na razie obniżenie mocy przerobowych zakładów cukrowniczych, ziemniaczanych i innych produktów rolnych odbywa się długotrwałe wdrożenie z rejonów plantacji do zakładów przetwórczych.

KONCENTRACJA PRODUKCJI

Przemysł spożywczy, zorganizowany w sektorze państwowym, przechodzi obecnie w fazę umiarkowanej koncentracji produkcji przede wszystkim w drodze rozbudowy i modernizacji istniejących zakładów oraz w drodze budowy nowych zakładów w formie kombinatów, jak np. zakłady mięsne w powiatowym i chłopskim składowym oraz przetwórczym w oddziałach produkcji konserw.

Ogólna ilość zakładów przetwórczych spożywczego w sektorze państwowym, spółdzielczym i państwowym oraz wskaźniki wielkości zatrudnienia i wielkości produkcji przedstawia tabela nr 1.

Wyszczególnienie		Jednostka miary	1955	1960	1968
Ilość zakładów ogółem	zst.	18,044	19,841	17,324	
	zst.	7,474	5,557	5,436	
	zst. osób	328	358	496	
Wartość produkcji w cenach porównywalnych ogółem	mln zł	-	119	160	
	zst.	-	30	39	
	zst.	-	19,5	24,5	
Ilość zatrudnionych na 1 zakład ogółem	osób	-	17,7	24,7	
	zst.	-	6,5	8,9	
	zst.	-	7,6	9,2	
Wartość produkcji na 1 zakład wg cen porównywalnych ogółem	mln zł	-	6,5	8,9	
	zst.	-	7,6	9,2	
	zst.	-	9,2	11,3	

Powyższe wskaźniki różnią się nieco od podanych przez M. Dynnera. Ale nie jest to najważniejsze. Istotne jest to, że w przemyśle spożywczym występuje wprawdzie duża ilość zakładów, ale ilość zakładów państwowych systematycznie maleje, zaś wielkość produkcji przyspada na 1 zakład stale rośnie. Ilość zakładów państwowych stanowi 31,5 proc. ogólnej ilości zakładów przetwórczych spożywczego, natomiast wielkość produkcji zakładów państwowych stanowi ponad 75 proc. ogólnej produkcji wszystkich zakładów rolnospożywczych. Jeżeli wskaźniki odnoszące się do zakładów państwowych powiększyć o zakłady produkcyjne spółdzielczego przemysłu mleczarskiego, to wówczas ilość zakładów przemysłu państwowego i mleczarskiego będzie stanowiła 36 proc. ogólnej ilości zakładów spożywczych, zaś wartość produkcji 88 proc. całkowitej produkcji globalnej. W tym świetle opinie głoszone o rozbudowie przemysłu spożywczego nabierają innego wyrazu.

Procesy koncentracji produkcji w przemyśle spożywczym nie mogą abstrahować od rozmieszczenia bazy surowcowej i jednocześnie od rozmieszczenia ośrodków konsumpcji w postaci wsi i osiedli miejskich. Surowiec dla przemysłu spożywczego nie znosi długotrwałych i odległych transportów. Dotyczy to również pewnej ilości produktów gotowych jak np. chleb, wędliny, sery miękkie

itp., które powinny być produkowane raczej w miejscu konsumpcji, a w każdym razie co najmniej w ośrodkach wielkomiejskich. A przecież do przemysłu spożywczego są zaliczane drobne wytwórnie przemysłu terenowego i spółdzielczego jak piekarnie, ciastkarnie, wytwórnie masy, piwa itp. Zakładów tych jest około 11 tysięcy, a wartość ich produkcji sięga zaledwie 12 proc. wartości całej produkcji globalnej przemysłu spożywczego. Rola tych zakładów w zapewnieniu ludności jest bardzo duża. Produkują one artykuły, których trwałość nie jest ograniczona do kilku godzin.

Te ograniczenia są ważnymi parametrami w programowaniu rozmieszczenia zakładów produkcyjnych i weryfikacją wpływu na politykę inwestycyjną oraz jej wskaźniki kapitałochłonności.

Procesy koncentracji najłatwiej występują w budowie i rozwoju zakładów przemysłu mięsnego, jajażarsko-drobiarskiego, chłopskiego, młynów i elewatorów. Wystarczy powiedzieć, że obecnie projektowana wielkość zakładu mięsnego waha się w granicach 40-75 tys. ton produkcji mięsa rocznie. Analogicznie, rzeźnie drobiu sięgały już wielkości 3-5 tys. ton drobiu rocznie. Zakład wychowu kurcząt rocznie jest obecnie projektowany na 5 mln sztuk drobiu rocznie. Analogicznie, zakład przetworstwa tuńczyka chłopskiego jest budowany na wielkość nie mniej jak 25 tys. sztuk rocznie. Pojemność jednej komory w elewatorze zbożowym wynosi 5 tys. ton ziarna.

Wszystkie te przykłady świadczą o wyraźnej tendencji do koncentracji wszędzie tam, gdzie jest ona celowa i dopuszczalna technologicznie oraz uzasadniona ekonomicznie.

Zmiany zachodzące w ilości zakładów, wielkości i koncentracji produkcji oraz dynamice jej wzrostu znajdują wyraz w wielkości zapotrzebowania na maszyny i urządzenia oraz w zróżnicowaniu rodzajów i konstrukcji maszyn. Drobne zakłady przemysłu terenowego i spółdzielczego wymagają wielu pojedynczych maszyn o prostej konstrukcji, łatwych w obsłudze. Wielkie zakłady przemysłu państwowego natomiast muszą otrzymywać w pełni zmechanizowane i w części automatyzowane urządzenia o dużej wydajności, o coraz wyższym stopniu precyzji.

PERSPEKTYWY ROZWOJU

Na podstawie przewidywanych zmian liczby i struktury ludności oraz rozwoju rolnictwa ocenia się, że produkcja żywności w Polsce może być znacznie wyższa niż spożywcze. Zgodnie z prognozą zmian demograficznych dynamika wzrostu ludności w Polsce wykazuje tendencję malejącą. W porównaniu ze stanem z roku 1955 przysrost ludności do roku 1970 ukształtuje się na poziomie 18,6 proc. Analogiczny wskaźnik w roku 1985, odniesiony do stanu z roku 1970, jest oceniany na 12,1 proc., zaś w roku 2000, w stosunku do roku 1985, już tylko 5,2 proc. W okresie pierwszego 15-lecia (1971-85) przewiduje się więc średniorocznego wzrost ludności w granicach 0,8 proc., zaś w okresie następnego 15-lecia (1986-2000) wskaźnik ten osiągnie poziom 0,35 proc.

Natomiast średniorocznego wzrost produkcji przemysłu spożywczego w pierwszym 15-leciu jest założony na poziomie 4 proc., zaś w drugim

Wyszczególnienie		Jednostka miary	1955	1960	1968
Ilość zakładów ogółem	zst.	18,044	19,841	17,324	
	zst.	7,474	5,557	5,436	
	zst. osób	328	358	496	
Wartość produkcji w cenach porównywalnych ogółem	mln zł	-	119	160	
	zst.	-	30	39	
	zst.	-	19,5	24,5	
Ilość zatrudnionych na 1 zakład ogółem	osób	-	17,7	24,7	
	zst.	-	6,5	8,9	
	zst.	-	7,6	9,2	
Wartość produkcji na 1 zakład wg cen porównywalnych ogółem	mln zł	-	6,5	8,9	
	zst.	-	7,6	9,2	
	zst.	-	9,2	11,3	

15-leciu 3,5 proc. Przemysł spożywczy nie będzie więc zwiększał gwałtownie woluminu produkcji, będą natomiast zmieniać się wymagania jakościowe formy uszlachetniania oraz formy opakowań. Będzie wzrastała produkcja białka, a szczególnie produkcja przetworów mięsnych i owocowo-warzywnych, przy jednoczesnym spadku spożycia przetworów zbożowych, ziemniaków i cukru. Oznacza to wydatne zmniejszenie zakresu rozbudowy przemysłu produkującego produkty węglowodanowe masowego spożycia przy jednoczesnym stałym wzroście produkcji artykułów spożywczych pochodzenia zwierzęcego i warzywnego.

Perspektywa rozwoju produkcji artykułów spożywczych wyraźnie dzieli przemysł przetwórstwa spożywczego na branżę preferowaną i rozwojową oraz na nierozwojową.

Przedstawiony zarys rozwoju przemysłu rolnospożywczego wyznacza jednocześnie kierunki zaopatrzenia w maszyny i urządzenia. Będzie się zmniejszać zapotrzebowanie na ciężką aparaturę przemysłu cukrowniczego i krochmalniczego, na korzyść mniejszych, lecz o wyższym stopniu precyzji maszyn dla produkcji uszlachetniającej oraz maszyn rozlewniczych, dozujących i pakujących.

Technologia przetwarzania surowców w przemyśle spożywczym nie zmienia się zbyt gwałtownie. W przemyśle cukrowniczym, młynarskim, spirytusowym, krochmalniczym i drożdżowym, są stosowane w zasadzie w dalszym ciągu dotychczas znane metody przetwórstwa. Natomiast maszyny indywidualne lub stosowane w liniach technologicznych zmieniają się stosunkowo

TADEUSZ KLUK

szybko na bardziej sprawne, a jednocześnie oszczędniejsze w zużyciu czynników energetycznych.

Najnowsze zdobycze, techniki cieplnej i chłodniczej, a szczególnie inżynierii chemicznej spowodują niewątpliwie przejście w niedalekiej przyszłości prawie wszystkich procesów periodycznych i baterijnych na procesy ciągłe w dużym stopniu lub całkowicie automatyzowane. Jest to zapowiedź zmiany lub nawet przewrotu w konstrukcji maszyn i w projektowaniu nowych większych zakładów, przetwórstwa produktów rolnych.

Rozwój automatyzacji, tak nieśmiało obecnie wprowadzanej, będzie w najbliższych latach czynnikiem powodującym wiele zmian w metodach produkcji i sterowania.

Wprowadzenie tworzyw sztucznych do produkcji opakowań zmieni oblicze zakładów przemysłu spożywczego. Folia aluminiowa lub celofanowa dostarczona do zakładów w dużych zwójkach zostanie wprowadzona do linii technologicznych i po przejściu przez urządzenia dozujące i formujące wejdzie w formę opakowania w skład produktu finalnego. W tym względzie jesteśmy daleko w tyle za innymi krajami.

Należy przewidzieć również dalszy intensywny rozwój konserwowania żywności drogą zamrażalnicową. Zamrażalnice lądowe, chłodnicze, w procesie składowania, transportu i sprzedaży przyczyni się do zmiany sposobów przetwarzania i form dystrybucji.

ZAPOTRZEBOWANIE NA MASZYNY

W produkcji maszyn dla przemysłu spożywczego istnieje podział na 3 ośrodki koordynacyjne. Zjednoczenie „Spomasz” koordynuje 72,2 proc. całej krajowej produkcji maszyn dla przemysłu spożywczego, natomiast Zjednoczenie „Chemak” 23,5 proc. oraz Zjednoczenie Przedsiębiorstw Produkcji Urządzeń Handlowych 4,3 proc. Dużą część produkcji koordynowanej przez Zjednoczenie „Chemak” wykonują zakłady resortu przemysłu spożywczego (ca 25 proc.). Od roku 1970 udział produkcji koordynowanej przez „Spomasz” będzie wzrastał na skutek przejmowania niektórych wyrobów produkowanych dotychczas przez Zjednoczenie „Chemak”.

Zjednoczenie „Spomasz” powstało w roku 1959, a więc jest organizacją stosunkowo młodą. Zjednoczenie to posiada obecnie 15 zakładów produkcyjnych i Centralne Biuro Konstrukcyjne. „Spomasz” jest Zjednoczeniem wiodącym w produkcji maszyn dla przemysłu: mięsnego, owocowo-warzywnego, cukrowniczego, jajażarsko-drobiarskiego, koncentratów spożywczych, olejarskiego, owocowo-warzywnego, paszowego, tytoniowego, zielarskiego, ziemniaczanego, mleczarskiego i piekarniczego.

Tak ogromny wachlarz asortymentowy, obejmujący ponad 1000 różnych wyrobów, wymaga od pracowników Zjednoczenia, a w szczególności pracowników Centralnego Biura Konstrukcyjnego, olbrzymiej wiedzy i talentu konstruktorskiego. W innych krajach, bardziej rozwiniętych przemysłowo, dla każdej z wymienionych branż istnieje odrębne wielkie firmy, które od dziesiątków lat wykonują specjalistyczne maszyny o coraz wyższej wydajności i sprawności.

Burzliwy rozwój Zjednoczenia „Spomasz” obfituje oczywiście w blaski i cienie. Osiągnięciem „Spomasz” jest rozwiązanie dużej części trudności przemysłu spożywczego w wyposażeniu zakładów w potrzebną aparaturę i urządzenia. Początkowo „Spomasz” produkował stosunkowo proste urządzenia, jednak z biegiem czasu zakłady „Spomasz” sięgały do coraz trudniejszych rozwiązań. Opanowano produkcję wielu skomplikowanych maszyn jak wirówek do mleka o wydajności do 5000 l/h, automaty do zawijania cukierków, zamarykarki do konserw mięsnych, aparaturę wyprawy dla przemysłu cukrowniczego, owocowo-warzywnego, linie rozlewu o różnych wydajnościach dla mleka, piwa, wód gazowanych itp.

Maszyny te były dotychczas importowane. Jednocześnie „Spomasz” podjął się eksportu wielu trudnych urządzeń i kompletnych obiektów, z których najważniejsze to 17 rezeń dla Szwecji, wiele drożdżowni dla Związku Radzieckiego, młyny i piekarnie dla różnych krajów Bliskiego Wschodu i Azji.

Obok tych osiągnięć występowały i występują jeszcze problemy jakości, poziomu rozwiązań konstrukcyjnych, estetyki i postępu. Trudności te, jako normalne zjawiska rozwoju i wzrostu są przedmiotem troski poszczególnych zakładów. Wszystko wskazuje na to, że „Spomasz” nie tylko że pokona trudności, ale sięgnie do trudniejszych rozwiązań i uruchomi nowe bardziej skomplikowane asortymenty maszyn.

Dynamikę wzrostu produkcji „Spomasz” ilustrują najlepiej porównawcze wskaźniki w stosunku do wartości produkcji wykonanej w latach 1961-65. Przyjmując wielkość wykonania z tego okresu (2950 mln zł) jako bazę odniesienia, to wskaźnik wzrostu w latach 1966-70 wyniósł 180, zaś wskaźnik planowany do

osiągnięcia w latach 1971-75 osiągnie 380.

W dążeniu do podniesienia jakości wyrobów przeprowadzono specjalizację przedmiotową, następujących podstawowych asortymentów:

- automaty i maszyny do wyrobienia mas, formowania plastycznego, fermentacji i transportu ciasta i pieczenia komów,
- maszyny szybkoobrotowe i homogenizatory,
- maszyny rozdrabniające i suszarnie do zbóż,
- automaty do rozlewu płynów, automaty do zamykania butelek, automaty do wykładowania opakowań i tunelle do mycia butelek,
- automaty do zamykania puszek okrągłych, puszek kształtowych i stołowych,
- filtry obrotowe próżniowe, maszyny wirujące ciężkie i wytwórnie maszek rybnej,
- aparatura i zbiorniki ze stali zwykłej i kwasoodpornej, zbiorniki i pojemniki z aluminium,
- wypraski próżniowe, warzelnie i warniki, aparaty do sterylizacji, kotły i duplikatory, urządzenia ekstrakcyjne i rektyfikacyjne, zbiorniki ciśnieniowe i próżniowe,
- linie rozlewu mleka i inne maszyny dla przemysłu mlecznego.

Asortyment zakładów produkujących automaty i maszyny rozwija się najszybciej. Dotyczy to szczególnie maszyn i automatów do pakowania, konfekcjonowania i rozlewu artykułów spożywczych, a w szczególności linii do rozlewu mleka, wód gazowanych i mineralnych, piwa, wódek, win i soków, wirówek do mleka oraz wirówek do mas gęstych, zamarykarek półautomatycznych i automatycznych do puszek i stołowych, automatów do zawijania cukierków, automatów do formowania i pakowania kostek rosółowych i drożdży, linii do produkcji chleba, butelek parafinowych i butelek drożdżowych.

Podany powyżej program specjalizacji jest zarazem przeglądem bogactwa asortymentów maszyn produkowanych dla przemysłu spożywczego. Określa on jednocześnie stopień trudności opanowania tej produkcji i rangę roli Zjednoczenia „Spomasz” w rozwoju przemysłu rolnospożywczego. Mnogość asortymentów oznacza jednocześnie duże trudności w organizacji produkcji. Organizacja krótkoseryjnej produkcji ca 1000 asortymentów maszyn i urządzeń oraz zachowanie rytmiki i ciągłości produkcji to nie lada wysiłek dla kierowników zakładów i organizatorów produkcji. Dlatego czyniono są wysiłki w kierunku ograniczenia ilości asortymentów.

Wielkość zapotrzebowania na maszyny i urządzenia, wynika między innymi z rozmiarów działalności inwestycyjnej. Kształtowanie się nakładów inwestycyjnych w latach 1961-1975 oraz ich strukturę techniczną przedstawia poniższe zestawienie:

Wyszczególnienie		1961-65	1966-70	1971-75*
Nakłady inwestycyjne ogółem (wskaźnik)	zst.	13,4	15,3	27,5
	zst.	100,0	136,0	200,0
	zst.	40%	43%	45%

* dane orientacyjne.

Udział nakładów na zakup maszyn wykazuje tendencję wzrastającą, co jest wynikiem m. in. zmniejszenia się zakresu robót budowlano-montażowych na korzyść modernizacji i wyposażenia zakładów w nowe maszyny.

Zakłady przetwórstwa rolnospożywczego są zaopatrywane w maszyny i urządzenia w zasadzie przez przemysł krajowy. Tylko niewielka część pojedynczych maszyn wyspecjalizowanych jest importowana. Struktura techniczna planowanych nakładów na zakupy maszyn i urządzeń w latach 1971-75, w podziale na zakupy krajowe i z importu przedstawia się następująco:

Wyszczególnienie		w mln zł Plan na lata 1971-75
Nakłady na maszyny, urządzenia, środki transportowe, sprzęt i inwentarz	zst.	11,620,0
	zst.	8,715,0
	zst.	2,975,0
Z nakładów planowanych na zakup maszyn przypadają:	zst.	6,142,0
	zst.	2,436,0
	zst.	523,0

Z powyższego wynika, że udział importu w nakładach na maszyny i urządzenia dla przemysłu spożywczego wynosi około 23 proc. całych nakładów, w tym import z krajów wolnodelowizyjnych jedynie 9 proc. Jest to zbyt mało. Zwiększenie importu z krajów wolnodelowizyjnych jest konieczne dla wzbogacenia asortymentu i dla podwyższenia poziomu technicznego niektórych specjalistycznych linii technologicznych.

Największym odbiorcą maszyn i urządzeń są państwowe zakłady przemysłu kluczowego (ca 45 proc.) i drobne zakłady przemysłu terenowego (ca 20 proc.). Dużą część produkcji przeznaczają na cele eksportowe (ca 25 proc.).

Charakteryzując plan produkcji „Spomasz” na lata 1971-75 warto podkreślić, że największy wzrost, obok automatów pakujących, nastąpi w zakresie produkcji linii rozlewniczych dla mechanicznego roz-

lewu mleka, wód gazowanych, wód mineralnych, piwa, wina itp. Również plan produkcji suszarni dla zbóż, a zwłaszcza wielokrotnie, w związku z przewidzianą w najbliższych latach mechanizacją zbioru zbóż (zastosowanie dużych kombajnów). Przewiduje się również pełne pokrycie zapotrzebowania na maszyny i urządzenia dla przemysłu piekarniczego i to zarówno piekarni małych prowadzonych przez organizację spółdzielni CRS „Samopomoc Chłopska”, Związku Spółdzielni Spożywców „Społem” jak i dużych piekarni sektora państwowego.

BARIERA WZROSTU — KADRY

Hamulec rozwoju przemysłu maszyn spożywczych jest zbyt wolny rozwój biur konstrukcyjnych przy zakładach Zjednoczenia „Spomasz”. Co prawda w tym zakresie Zjednoczenie robi bardzo duże wysiłki, buduje nowe domy mieszkalne, zachęca atrakcyjnymi placami, niemniej lokalizacja zakładów w ośrodkach prowincjonalnych utrudnia zwerbowanie potrzebnej ilości pracowników z wyższymi kwalifikacjami technicznymi. W stosunku do obecnej ilości zatrudnionych konstruktorów w granicach 300 osób konieczne jest zwiększenie zatrudnienia do 700 osób. Jest to minimum, które może zabezpieczyć wykonanie przyjętego kierunku rozwoju i unowocześnienia produkcji maszyn i urządzeń. Aby to minimum osiągnąć Zjednoczenie „Spomasz” musi nawiązać bliższą współpracę z odpowiednimi katedrami wyższych uczelni technicznych i tą drogą wyrównywać niedobory.

EKSPORT MASZYN — BODŹCE I ANTYPÓD

Tendencja do rozwoju eksportu maszyn jest na pewno uzasadniona, gdyż ta droga rekompensuje się nakłady wyłożone na import maszyn, a jednocześnie podnosi się poziom techniczny produkcji maszyn i ich walory użytkowe. Do produkcji maszyn dla przemysłu spożywczego używa się jednak dużą ilość stali kwasoodpornej i metali kolorowych, które — jak do tej chwili — są trudnodostępne i w dużej mierze są przedmiotem importu z krajów wolnodelowizyjnych. Przy eksporcie kompletnych obiektów konieczny jest również zakup niektórych urządzeń specjalistycznych, które w kraju nie są wytwarzane, a bez których kompletny obiekt nie mógłby być oferowany. W związku z tym przy analizie wielkości i opłacalności eksportu maszyn przemysłu spożywczego, konieczne jest zbadanie i ustalenie wielkości nakładów na reeksport i na tym tle ustalenie wskaźnika opłacalności dewizowej. W wielu wypadkach wskaźnik ten przekracza ustalone normy i w związku z tym rozwijanie eksportu równałoby się eksportowi walorów dewizowych.

Ale nawet przy korzystnych wskaźnikach opłacalności istnieją antypody do zwiększania eksportu. Utała się bowiem zwyczaj, że zakupy maszyn lub elementów maszyn koniecznych do wykonania eksportu muszą być pokrywane z limitów dewizowych uzyskiwanych przez przemysł na import inwestycyjny. Im bardziej więc rośnie eksport (i tym samym im bardziej rosną wydatki dewizowe na zakup potrzebnego wyposażenia eksportowanych obiektów), tym mniejsze są zasoby środków dewizowych przemysłu na zakup maszyn dla swoich własnych zakładów. A przecież — wydaje się — rzecz słuszną, by centralne handlu zagranicznego, które inkasują dochody z eksportu wydatkowały pewną część tych dochodów na zakup potrzebnego wyposażenia dla wykonania eksportu.

Obok tego warunkiem zwiększenia produkcji eksportowej staje się więc pokonanie trudności w konstruowaniu i uruchamianiu produkcji urządzeń, które dotychczas są importowane, bez których skompletowanie eksportowanych obiektów jest niemożliwe. Niestety, produkcja tych urządzeń natrafia na wiele trudności. Budowa prototypów ciągle znajduje się jeszcze w fazie prób i badań i ujawnione usterki uniemożliwiają rozpoczęcie produkcji seryjnej.

Wydaje się, że najsłuszniejszą drogą do pokonania tych trudności jest śmiałe angażowanie się w zakupy licencji względnie zawieranie umów kooperacyjnych pomiędzy poszczególnymi krajami członkami RWPG lub specjalistycznymi firmami spoza obozu socjalistycznego.

Zawartość korzystne dwustronne porozumienie z Niemiecką Republiką Demokratyczną. Podobnie przygotowywane jest obecnie zawarcie analogicznego porozumienia ze Związkiem Radzieckim. Gdyby Związek Radziecki powierzył nam do wykonania tylko pewną część swego zapotrzebowania, to wówczas mogłoby nastąpić wydatne zwiększenie seryjności produkcji umożliwiającej szerszą współpracę zakładów „Spomasz” z wielkimi zakładami przemysłu maszynowego.

Porozumienia dwustronne to również droga do wydatnego ograniczenia produkcji wielu asortymentów. Dzięki specjalizacji międzynarodowej można będzie zaniechać produkcji niektórych maszyn i powiększyć produkcję pozostałych przeznaczając je w części na eksport. Natomiast rozwiązanie trudności konstrukcyjnych może nastąpić jedynie w biurach konstrukcyjnych „Spomasz” w ścisłej współpracy z zakładami tech-

nologicznymi przemysłu spożywczego w drodze długotrwałych prób i doświadczeń.

MATERIAŁY OPAKOWANIOWE HAMULCEM ROZWOJU

Postęp techniczny w przemyśle budowy maszyn dla przemysłu spożywczego jest nierozdzielnie związany z postępowaniem produkcji artykułów spożywczych. Główne kierunki rozwoju w tym zakresie wytyczają rosnące wymagania konsumenta w zakresie zróżnicowania gatunków, urozmaicenia asortymentów oraz podniesienia walorów odżywczych i smakowych.

Najpoważniejszym problemem wymagającym rozwiązania w przemyśle spożywczym jest pakowanie i konfekcjonowanie. W tej chwili „Spomasz” nie produkuje większego asortymentu maszyn pakujących. Przemysł nie importuje również maszyn pakujących, mimo że są one łatwe do nabycia i nie są drogie. Hamulec rozwoju w tym zakresie jest brak materiałów opakowaniowych. Powoduje to niewykorzystanie poważnej ilości maszyn pakujących, które już zostały zakupione w poprzednich latach, jak np. maszyny do plasterkowania wędlin, pakowarki do makaronów krótkich itp. Przemysł spożywczy powinien otrzymywać ca 4,5 tys. ton folii aluminiowej do pakowania koncentratów spożywczych, kawy „Marago”, mleka w proszku, serów, margaryny, wszelkiego rodzaju pieczywa cukierniczego, lodów czekolady i galanterii cukierniczej itp. W tej chwili dostawy folii są wysoko niewystarczające i w dużej mierze pochodzą z importu, co oczywiście wpływa na daleko idące zwiększenie asortymentu artykułów przystosowanych do sprzedaży samobsługowej.

Z punktu widzenia kierunków postępu technicznego przemysł spożywczy jest zainteresowany uzyskaniem folii aluminiowej lub celofanu w formie tworzywa kompleksowego.

Przemysł chemiczny ogranicza się obecnie do produkcji polietylenu wysokociśnieniowego ogólnego zastosowania, który nie może być szeroko stosowany do pakowania produktów spożywczych, a zwłaszcza zawierających tłuszcze. Brak jest całkowicie polietylenu w formie folii kurczliwej, służącej do pakowania drobiu. Nie produkuje się polietylenu niskociśnieniowego, mającego szerokie zastosowanie do produkcji butelek, pojemników, opakowań transportowych używanych w przemyśle spożywczym. Opanowano dotychczas jedynie produkcję polietylenu wysokociśnieniowego, który znalazł zastosowanie do pakowania nawozów sztucznych i dużego asortymentu artykułów chemicznych. Stąd też widzimy coraz więcej estetycznych opakowań w sklepach z artykułami gospodarstwa domowego.

Przemysł spożywczy wymaga dostawy cienkiej folii polietylenowej o maksymalnej przezroczystości i jednolitej grubości. Brak jest również polietylenu do produkcji opakowań łączonych z folią aluminiową, papierem itp.

Przemysł spożywczy jest zainteresowany celofanem modyfikowanym, który jest konieczny jako materiał zabezpieczający produkty spożywcze przed wysychaniem, przekaniem obcych zapachów i przepuszczalnością tłuszczu. Produkcja tofomofanu wymaga wyższego stopnia uszlachetniania i uwielokrotnienia, gdyż tofomofan jest najbardziej potrzebnym materiałem opakowaniowym.

Również w zakresie opakowań papierowych i tekturowych laminowanych tworzywami sztucznymi winny być prowadzone prace w kierunku ulepszenia rodzajów opakowań, mających zastosowanie w przemyśle mrożonki owocowych i warzywnych (opakowania typu „Expresso”), produkcji soków pitnych i nektarów (opakowania typu „Tetrapak”), produkcji kakao, herbatników i pieczywa cukierniczego (opakowania typu „Expresso” i „Stalux”). Wprowadzenie w przemyśle papierniczym na szeroką skalę produkcji papieru laminowanego może umożliwić przemysłowi spożywczemu zastosowanie nowoczesnej techniki opakowaniowej.

Bez rozwiązania problemu produkcji opakowań z tworzyw sztucznych, przemysł spożywczy nie potrafi pokonać trudności na drodze dostarczenia odpowiednio opakowanych produktów konsumpcyjnej. Chodzi tu o tak masowe asortymenty, jak drób bity, mięso, mrożonki owocowe i warzywno, wszelkiego rodzaju artykuły sygnie pochodzące z owoców, szeroki asortyment wyrobów cukierniczych, koncentratów spożywczych itp.

Rozwinięcie produkcji worków polietylenowych dla przemysłu spożywczego, a w szczególności nadających się do zastosowania w przemyśle młynarskim, cukrowniczym i paszowym mogłoby przynieść olbrzymie oszczędności w zużyciu papieru i ropy, a jednocześnie przyniosłoby poprawę trwałości maki i mieszanek paszowych.

W założeniu, że przemysł chemiczny i papierniczy w przyszłym 5-leciu pokonała trudności na drodze wyprodukowania odpowiedniej ilości i gatunków materiałów opakowaniowych — przemysł budowy maszyn spożywczych przystępuje już obecnie do konstruowania nowoczesnych wysoko wydajnych automatów do pakowania i konfekcjonowania. Bez wyprodukowania materiałów opakowaniowych produkcja tych maszyn okazałaby się zbędną.

POLEMIKĘ z artykułem Tadeusza Kluka traktuję jako dalszy głos w dyskusji. Zagadnienie wyposażenia naszego przemysłu spożywczego w optymalnym stopniu w nowoczesne maszyny i urządzenia, magazyny z chłodzeniem i klimatyzacją, w nowoczesny park transportowy itp. uważam za niesłychanie doniosłe ze względu na maksymalne wykorzystanie w przetwórstwie spożywczym i zaopatrzeniu ludności, tego co daje nam rolnictwo i hodowla. Jestem przekonany, że jest to jeden z czynników mogących dynamizować dalszy rozwój naszej gospodarki i eksportu, że jest to najszybszy sposób uruchomienia nie wykorzystanych rezerw naszego rolnictwa, że jednocześnie rozwinięcie nowoczesnych form przygotowania żywności jest najlepszą formą pomocy kobietom pracującym i osobom samotnym w prowadzeniu domu.

Na początku — kilka uściśleń. W ubiegłym roku opublikowałem dwa artykuły (a nie jeden) pod wspólnym tytułem „Maszyny dla przemysłu rolnospożywczego” (w nr 35 ZG, pt. „Luka technologiczna” i w nr 36 ZG, pt. „Jak wypełnić lukę?”), gdzie oprócz spostrzeżeń były prezentowane również elementy całościowego spojrzenia na związki przyczynowo-skutkowe istniejące między rolnictwem, przetwórstwem dla spożycia ludności, poprawą jej stopy życiowej, zaopatrzeniem przemysłu spożywczego w nowoczesne maszyny, ich produkcją i handlem zagranicznym. Próbe całościowego spojrzenia w tej sprawie mogłem przedstawić w nowej sytuacji, w styczniu br. (w nr. 4 pt. „Żywność a produkcja maszyn”).

T. Kluk zgadza się ze mną, że „przemysł powinien posiadać moce przerobowe dostosowane do rzeczywistej podaży surowca”. Niestety tak nie było dotychczas — ani w praktyce działania odpowiednich resortów, ani też nie formułowano takiego generalnego założenia.

Dlatego też pod adresem Komisji Planowania i poszczególnych ministerstw w swym artykule ze stycznia br. zgłosiłem postulat „dokonania odpowiedniego wysiłku celem optymalnego zagospodarowania wszystkiego tego, co daje społeczeństwu rolnictwo, co daje wytężona praca naszych rolników... Praktycznie oznacza to budowanie powierzchni przechowalniczej... na najwyższy spodziewany urodzaj. Również na maksimum możliwych zbiorów musi być nastawiona baza przetwórcza przemysłu rolnospożywczego”.

Uważam, że nie możemy po 25 latach rozrzeszać się, jak to czyni T. Kluk niewłaściwym roznieśczeniem zakładów przemysłu spożywczego, jako historyczną zasłoniadłą. Wprost przeciwnie, mając na oku „historyczne zasłoniadły” musimy zdawać sobie sprawę, w jakim stopniu jest zlikwidowaliśmy, czy stopień ten mógł być większy przy innej polityce w tej sprawie i co należy uczynić obecnie, by zasłoniadła z okresu kapitalistycznego w tej dziedzinie ostatecznie zniknęły przynosząc społeczeństwu dużą korzyść ogólną i poprawę w zaopatrzeniu rynku.

Nie wystarczy stwierdzenie, że „wymaga to olbrzymich nakładów inwestycyjnych”, i że „budowa cukrowni w Łapach ma na tym tle olbrzymie znaczenie dla całej gospodarki narodowej”. Pierwsza część tego stwierdzenia T. Kluka czyni wrażenie, że potrzebne na to nakłady inwestycyjne są tak olbrzymie, że przerażają one możliwości naszej gospodarki. Uważam, że w tej sprawie jest potrzebna kwantyfikacja nakładów inwestycyjnych zarówno w odniesieniu do okresu pięcioletniego, jak i w rozliczeniu rocznym.

Z ogólnych szacunków, jakie można przeprowadzić, oceny potrzeb i możliwości naszej gospodarki — wynika, że nie jest to wielkość przerażająca zdolności naszej gospodarki. Można też stwierdzić, że jest ona mniejsza od tej wartości, rezultat rolnictwa, jakie pozostają niezagospodarowane w latach szczytowych jego urodzaju.

Z moich sondażowych obliczeń (na podstawie rezultatów trzech powiatów różnych co do struktury produkcji rolnej) wynika, że ta niezagospodarowana część — (a więc rezerwa) — w latach średniego urodzaju wynosiła: 1) w powiecie o dużym udziale sadownictwa, a o mniejszym udziale upraw zbożowych — od 5 do 9 proc. (a w latach szczytowych urodzajów od 10 do 15 proc.); 2) w powiecie o dużym udziale upraw roślin technicznych (w tym buraka cukrowego) wahała się od 8 do 12 proc., 3) a w powie-

cie o przewadze upraw zbożowych wahała się od 3 do 5 proc.

Być może, że moje obliczenia i szacunki są niereprezentatywne dla całości rolnictwa. Przyjmuję jednak na tej podstawie wariant, że w latach szczytowych urodzaju powstaje w naszym rolnictwie nie wykorzystana rezerwa rzędu ok. 10 proc. z powodu braku bazy przetwórczej przemysłu spożywczego, ustawionej właśnie na taki szczyt. W skali rocznej w odniesieniu do wartości towarowej rolnictwa oznacza to sumy nieco wyższe niż T. Kluk podaje, że są przewidziane na inwestycje w przemysł spożywczy w latach 1971-75.

Jak czytelnicy mojego styczniowego artykułu pamiętają, uważam, że powinniśmy też zlikwidować straty ponoszone przez niewłaściwe przechowywanie, porcjowanie i opakowywanie (lub w ogóle jego brak) już wyprodukowanych artykułów spożywczych (np. mleka, chleba itp.). Z szacunków otrzymałem, że wynosi

ok. 3 proc. w stosunku do wartości towarowej rolnictwa. W sumie otrzymujemy bardzo znaczącą rezerwę, którą możemy dość szybko wykorzystać dla poprawy zaopatrzenia rynku. Trudno mi ocenić, czy to jest szacunek zawyżony, czy też заниżony, sądzę, że może to lepiej ocenić T. Kluk dysponujący statystyką branżową.

Jeżeli chodzi o wysokość inwestycji w okresie pięcioletnim potrzebnych na uruchomienie tej rezerwy, to bardzo ogólny szacunek daje sumę ok. 30 mld zł. Jeżeli chodzi o udział wydatków dewizowych to ich wysokość jest zależna od tego, który wariant z proponowanych przeze mnie (w nr 36 ZG, z 1970 r.) przyjmujemy.

Jednym z elementów likwidacji obecnego stanu jest też właściwe rozmieszczenie zakładów przetwórczych, likwidacja zbędnych przewozów surowców rolnych, bydlę i trzody chlewnej, o czym pisał T. Kluk (pisał o tym również Z. Miłkołajczyk).

T. Kluk broni przemysł spożywczy przed zarzutem, że jego struktura w większości odpowiada przemysłowi zachodnim, że w dużej mierze także stosuje technologie. Stwierdza on, że „przemysł spożywczy zorganizowany w sektorze państwowym przechodzi obecnie przez fazę umiarkowanej koncentracji produkcji”, a następnie, że kilka przez niego wymienionych zakładów świadczy „o wyraźnej tendencji do koncentracji wszędzie tam, gdzie jest ona celowa i dopuszczalna technologicznie oraz do- puszczalna ekonomicznie”.

Niestety, tak nie jest. Koronnym dowodem świadczącym przeciwko stwierdzeniu T. Kluka jest przytoczona przez niego tablica nr 1. Można z danej tabeli odnieść, że T. Kluk będąc dyrektorem departamentu inwestycji w Ministerstwie Przemysłu Spożywczego i Skupu na pewno dysponuje szerszym materiałem statystycznym. Przytoczone przez mnie dane o ilości zakładów i ilości w nich zatrudnionych były oparte wyłącznie o oficjalne dane zawarte w Roczniku Statystycznym GUS z 1969 r.).

Nawet opierając na danych przytoczonych przez T. Kluka (bez podania ich źródła) musimy stwierdzić, że ilość zakładów produkcyjnych w przemyśle spożywczym jest olbrzymia, zaś ilość pracowników przypadających na 1 zakład była mała — i to zarówno w zakładach państwowych, spółdzielczych, jak również w innych.

Przy takim rozdrobnieniu produkcyjnym ilość personelu administracyjnego musi być bardzo duża. Wg statystyki GUS, którą przytoczałem już poprzednio, prawie jedną trzecią ogółu pracowników przemysłu spożywczego stanowią pracownicy

administracyjni i dozwu technicznego, mniej więcej przeciętnie na trzech robotników przypada jeden pracownik administracyjny. Musi to obciążać koszty produkcji, za które płaci konsument, lub państwo.

Można stwierdzić, że na pewno w obecnej sytuacji potrzebny jest taki wzrost koncentracji w przemyśle spożywczym, który na drodze koncentracji ekonomiczno-organizacyjnej zmniejszyłby koszty jednostkowe w produkcji artykułów żywnościowych.

Ile nam potrzeba nowoczesnych zakładów przetwórstwa i produkcji artykułów spożywczych? Co powinno być skalą wyznaczającą tę ilość i wielkość tego rodzaju zakładów? Podstawową sprawą jest zaopatrzenie w nowoczesny sposób w żywność ludności miast, choć nie można też nie brać pod uwagę zaopatrzenia ludności wiejskiej. W miastach mieszka ponad połowa ludności Polski. Ilość miast i osiedli miejskich wynosiła w 1969 r. wg GUS-u 880 (Rocznik Statystyczny 1970 r. str. 32). Powiatów w Polsce mieliśmy 391.

Pierwszą skalą przyrównania musi być miasto. Dzielę je na trzy grupy: od 5 do 50 tys., od 50 do 200 tys. i powyżej 200 tys. mieszkańców. Miast

w pierwszej grupie mieliśmy w 1969 r. 487, zamieszkuje w nich ok. 6,7 mln mieszkańców; w drugiej grupie miast mamy 40 i prawie 5 mln ludności; w trzeciej grupie mamy 10 miast i ponad 5,1 mln ludności.

Do tych ilości i wielkości aglomeracji miejskich musimy dostosować ilość zakładów i optymalną skalę koncentracji produkcji artykułów spożywczych, magazynów, taboru przewoźnego surowiec i rozwożące go gotowe produkty, jak również system organizacji. Na pewno rozwiązania dla zaopatrzenia miasta 5-tyśięczonego muszą być inne niż dla półmilionowych miast.

Posługując się następnym uproszczonym przykładem. Obecnie w Polsce w zakładach „Spomaz” produkuje się linie do napełniania butelek płynami o wydajności 3 tys. butelek na godzinę. W uruchomieniu jest linia o wydajności 6 tys. butelek na godzinę.

Załóżmy, że w lecie w mieście 200-tyśięcznym jego połowa mieszkańców wypija dziennie po dwie butelki płynów butelkowanych. Trzeba więc mieć zakład, który napęłniałby dziennie 200 tys. butelek i dostarczał je do punktów sprzedaży. Jeżeli ten zakład pracuje 10 godzin na dobę, to wienon mieć linie o zdolności napełniania 20 tys. butelek na godzinę, lub dwie linie napełniające po 10 tys. butelek na godzinę.

W Polsce takich linii nie produkujemy. Musimy je importować, lub pracować w naszym przypadku siedmioma liniami napełniającymi po 3 tys. butelek na godzinę. Siedem linii wymaga dużo większego budynku (lub kilku budynków), wymaga też odpowiednio liczniejszych załóg, większej ilości kierowników, magazynierów itd.

A jeżeli zdolność produkcyjną tych linii produkowanych w Polsce przymiemy do zapotrzebowania na płyn butelkowany występujące w skupisku miast nieckich węglowej w woj. łódzkiej, w Krakowie, Poznaniu, czy też ponad milionowym mieście, jakim jest Warszawa? W zachodniej Europie dla średniej wielkości aglomeracji miejskiej produkują się linie o zdolności mycia i napełniania płynem 30 tys. butelek na godzinę, a przy napełnianiu jedynie standardowych butelek stosuje się linie o zdolności napełniania 70 tys. butelek na godzinę. Sam ogłębiam takie linie, obsługuje je od 4 do 5 ludzi.

Powiatów w Polsce mieliśmy 391. Mieszka w nich przeciętnie od 40 do 80 tys. ludzi. Ile zakładów produkujących żywność powinno w nich funkcjonować? Jaka powinna być w powiecie organizacja dowozu surowców i rozwoju produktów spożywczych tego rodzaju co mięso, wędlina, chleb, sery itp. W niektórych tego rodzaju rejonach w zachodniej Europie mleko transportuje się rurami do dużych zakładów przerabiania.

Sądzę, że tego rodzaju analizy przeprowadzone przy użyciu konkretnych danych statystycznych wykażą konieczność dokonania, w stosunkowo niedługim okresie (a nie jak to proponuje T. Kluk do 2000 roku) zmian w strukturze produkcji i organizacji przemysłu spożywczego i szybkich, do-

stosowanej do wielkości aglomeracji miejskich — koncentracji jego bazy przetwórczej.

Ponad 17 tysięcy zakładów produkcyjnych istniejących w przemyśle spożywczym, przeciętnie zatrudniających, jak podaje T. Kluk (dane GUS-u są nieco inne) 28 osób na 1 zakład jest anachronizmem, który obciąża społeczne koszty produkcji i powoduje, że produkcja niektórych towarów spożywczych jest za droga.

T. Kluk pisze, że „technologia przetwarzania surowców w przemyśle spożywczym nie zmienia się zbyt gwałtownie”. Nie jest to prawda absolutna. Od trzech lat śledząc zmiany w tej dziedzinie oglądając wystawy targi międzynarodowe w różnych krajach i tego rodzaju imprezy co „Interpak”. Ostatnio na zaproszenie francuskiej organizacji „Międzynarodowego Salonu Wyżywieniowego” (Salon International de l'Alimentation — SIAL) w listopadzie ub. roku zapoznawaliśmy się z ostatnimi osiągnięciami w tej dziedzinie. Muszę stwierdzić, że zmiany w technologii produkcji żywności i przygotowania jej dla konsumenta są szybkie i znaczne.

Następują one np. w tak tradycyjnym kraju w wytwarzaniu serów,

pełni opartą produkcję w zakładach maszyn i urządzeń dla I-go stopnia przetwórstwa — a więc takich, jak rzeźnie, młyny zbożowe, olejarnie, kroczałnie, makaroniarnie, itp., 2) że „Spomaz” nie może przekroczyć ograniczeń resortowych, o których zresztą pisał T. Kluk — takich, jak ograniczenia importu kooperacyjnego, sprzeczność między importem kooperacyjnym, czy też półfabrykatów do produkcji a importem z puli ministerstwa gotowych maszyn, których potrzebują zakłady przemysłu spożywczego podległe ministerstwu. Tam gdzie się otwierają znaczne możliwości eksportowe — resort im przeciwdziała ze względu na barierę kwot na import półfabrykatów i kooperacyjny.

Przechodzę do kolejnego merytorycznego zagadnienia. W koncepcji, którą poprzednio zaprezentowałem w opublikowanych artykułach, sformułowałem następującą tezę. **Kończoność umiarkowania przemysłu spożywczego jest nakazem społecznym najwyższej rangi. Umowanie przemysłu spożywczego musi polegać na wyposażeniu go w linie do II-go stopnia przetwórstwa, odpowiedniego do potrzeb konsumentów porcjowania, nowoczesnego pakowania, liofilizacji, szybkiego napełniania butelek, słoików i tui różnego rodzaju płynami, pastami nowoczesnego przechowywania produktów itp. itd.**

Dokonać tego można albo przez import potrzebnych tego rodzaju maszyn i urządzeń, albo przez zakup licencji na ich produkcję w kraju. Pierwsze rozwiązanie jest drogie, jest typem importu, który stale musielibyśmy powtarzać (przypomina ono import konsumpcyjny).

Drugie natomiast rozwiązanie przy odpowiednim rozwinięciu produkcji, podjęciu umów kooperacyjnych, specjalizacyjnych umożliwiłoby nam nie tylko pokrycie potrzeb krajowych, lecz i opłacalny eksport. Tu dochodzimy do kontrowersyjnego problemu — komu powierzyć tego rodzaju produkcję? Jestem zdania, że produkcję rozwojową maszyn i urządzeń dla II stopnia przetwórstwa i przygotowania produktów spożywczych należy ułożyć w innych zjednoczeniach niż w zjednoczeniu „Spomaz”. Niektórzy od- czuli to jako atak na „Spomaz”. Nic podobnego!

W tej sprawie nie mogą decydować spojrzenia partykularne. Jeżeli podejmiemy decyzję o rozwoju produkcji maszyn i urządzeń dla II stopnia przetwórstwa, to podciągając to za sobą określone inwestycje. Na podstawie rachunku ekonomicznego i doświadczenia innych krajów uważam, że jeżeli chcielibyśmy zwinąć produkcję o której mowa, to w ramach zjednoczenia „Spomaz” koszty takiej inwestycji byłyby większe, a na rezultaty trzeba by dłużej czekać, niż przy innym wariantcie. W „Spomaz” takie inwestycje trzeba by zacząć od fundamentów, zebrać nowe biura konstrukcyjne, wyszkolić kadrę producentów itd.

W tym zakresie nie mogą decydować spojrzenia partykularne. Jeżeli podejmiemy decyzję o rozwoju produkcji maszyn i urządzeń dla II stopnia przetwórstwa, to podciągając to za sobą określone inwestycje. Na podstawie rachunku ekonomicznego i doświadczenia innych krajów uważam, że jeżeli chcielibyśmy zwinąć produkcję o której mowa, to w ramach zjednoczenia „Spomaz” koszty takiej inwestycji byłyby większe, a na rezultaty trzeba by dłużej czekać, niż przy innym wariantcie. W „Spomaz” takie inwestycje trzeba by zacząć od fundamentów, zebrać nowe biura konstrukcyjne, wyszkolić kadrę producentów itd.

Można by wymieniać wiele takich nowych technologii zmieniających sposób przygotowania produktów spożywczych, wzbogacających ich przetwórstwo o nowe asortymenty itd. Szkoda, że niektórzy fachowcy tak mało o tym wiedzą. Rzecz jasna, że wszystko to wymaga nowego rodzaju maszyn i urządzeń głównie — jak to nazywam — do drugiego stopnia przetwórstwa.

A teraz niezwykle ważny problem — czy mamy rozwijać przemysł produkujący tego rodzaju maszyny i urządzenia, czy je wyłącznie importować? A jeżeli mamy rozwijać tego rodzaju przemysł, to kto ma je produkować?

Zanim się do tego problemu ponownie ustosunkuję — moją stwierdzenie o zjednoczeniu „Spomaz”. Zjednoczenie to rozwinięło się w ramach resortu Ministerstwa Przemysłu Spożywczego i Skupu. Z zakładów kiedyś remontowych i kilku zakładów produkcyjnych dziełi sprężystemu kierownictwu zjednoczenia „Spomaz” i jego zdolnościom organizatorskim rozwinięto produkcję o- siągając w kilku branżach maszyn i urządzeń dla pierwszego stopnia przetwórstwa zupełnie dobre wyniki. Np. linie i kompletne fabryki drożdży piekarniczych wyeksportowane do ZSRR walczy tam o lepsze miejsce ze szwedzkimi tego rodzaju fabrykami. Radziecy użytkownicy przyznają pierwsze miejsce polskim.

To coś mówi o osiągniętych standardach. Tak, ale produkcja fabryk (linii) drożdży odeszła już ze zjednoczenia „Spomaz”, gdyż przerosła jego możliwości produkcyjne wynikające z jego umiejscowienia resortowego. T. Kluk myli się pisząc, że „Spomaz” wyeksportował 17 reżni do Szwecji — wspólnie ze szwedzkimi producentami skompletowano je i wyeksportowano do Związku Radzieckiego. Pozytywnie osiągnęło zjednoczenie „Spomaz” mogę wyliczyć nie mniej niż T. Kluk.

Niezmiennie natomiast pozostają dwa fakty, 1) że „Spomaz” ma w

pełni opartą produkcję w zakładach maszyn i urządzeń dla I-go stopnia przetwórstwa — a więc takich, jak rzeźnie, młyny zbożowe, olejarnie, kroczałnie, makaroniarnie, itp., 2) że „Spomaz” nie może przekroczyć ograniczeń resortowych, o których zresztą pisał T. Kluk — takich, jak ograniczenia importu kooperacyjnego, sprzeczność między importem kooperacyjnym, czy też półfabrykatów do produkcji a importem z puli ministerstwa gotowych maszyn, których potrzebują zakłady przemysłu spożywczego podległe ministerstwu. Tam gdzie się otwierają znaczne możliwości eksportowe — resort im przeciwdziała ze względu na barierę kwot na import półfabrykatów i kooperacyjny.

Przechodzę do kolejnego merytorycznego zagadnienia. W koncepcji, którą poprzednio zaprezentowałem w opublikowanych artykułach, sformułowałem następującą tezę. **Kończoność umiarkowania przemysłu spożywczego jest nakazem społecznym najwyższej rangi. Umowanie przemysłu spożywczego musi polegać na wyposażeniu go w linie do II-go stopnia przetwórstwa, odpowiedniego do potrzeb konsumentów porcjowania, nowoczesnego pakowania, liofilizacji, szybkiego napełniania butelek, słoików i tui różnego rodzaju płynami, pastami nowoczesnego przechowywania produktów itp. itd.**

Dokonać tego można albo przez import potrzebnych tego rodzaju maszyn i urządzeń, albo przez zakup licencji na ich produkcję w kraju. Pierwsze rozwiązanie jest drogie, jest typem importu, który stale musielibyśmy powtarzać (przypomina ono import konsumpcyjny).

Drugie natomiast rozwiązanie przy odpowiednim rozwinięciu produkcji, podjęciu umów kooperacyjnych, specjalizacyjnych umożliwiłoby nam nie tylko pokrycie potrzeb krajowych, lecz i opłacalny eksport. Tu dochodzimy do kontrowersyjnego problemu — komu powierzyć tego rodzaju produkcję? Jestem zdania, że produkcję rozwojową maszyn i urządzeń dla II stopnia przetwórstwa i przygotowania produktów spożywczych należy ułożyć w innych zjednoczeniach niż w zjednoczeniu „Spomaz”. Niektórzy od- czuli to jako atak na „Spomaz”. Nic podobnego!

W tej sprawie nie mogą decydować spojrzenia partykularne. Jeżeli podejmiemy decyzję o rozwoju produkcji maszyn i urządzeń dla II stopnia przetwórstwa, to podciągając to za sobą określone inwestycje. Na podstawie rachunku ekonomicznego i doświadczenia innych krajów uważam, że jeżeli chcielibyśmy zwinąć produkcję o której mowa, to w ramach zjednoczenia „Spomaz” koszty takiej inwestycji byłyby większe, a na rezultaty trzeba by dłużej czekać, niż przy innym wariantcie. W „Spomaz” takie inwestycje trzeba by zacząć od fundamentów, zebrać nowe biura konstrukcyjne, wyszkolić kadrę producentów itd.

Można by wymieniać wiele takich nowych technologii zmieniających sposób przygotowania produktów spożywczych, wzbogacających ich przetwórstwo o nowe asortymenty itd. Szkoda, że niektórzy fachowcy tak mało o tym wiedzą. Rzecz jasna, że wszystko to wymaga nowego rodzaju maszyn i urządzeń głównie — jak to nazywam — do drugiego stopnia przetwórstwa.

Można by wymieniać wiele takich nowych technologii zmieniających sposób przygotowania produktów spożywczych, wzbogacających ich przetwórstwo o nowe asortymenty itd. Szkoda, że niektórzy fachowcy tak mało o tym wiedzą. Rzecz jasna, że wszystko to wymaga nowego rodzaju maszyn i urządzeń głównie — jak to nazywam — do drugiego stopnia przetwórstwa.

Można by wymieniać wiele takich nowych technologii zmieniających sposób przygotowania produktów spożywczych, wzbogacających ich przetwórstwo o nowe asortymenty itd. Szkoda, że niektórzy fachowcy tak mało o tym wiedzą. Rzecz jasna, że wszystko to wymaga nowego rodzaju maszyn i urządzeń głównie — jak to nazywam — do drugiego stopnia przetwórstwa.

A teraz niezwykle ważny problem — czy mamy rozwijać przemysł produkujący tego rodzaju maszyny i urządzenia, czy je wyłącznie importować? A jeżeli mamy rozwijać tego rodzaju przemysł, to kto ma je produkować?

Zanim się do tego problemu ponownie ustosunkuję — moją stwierdzenie o zjednoczeniu „Spomaz”. Zjednoczenie to rozwinięło się w ramach resortu Ministerstwa Przemysłu Spożywczego i Skupu. Z zakładów kiedyś remontowych i kilku zakładów produkcyjnych dziełi sprężystemu kierownictwu zjednoczenia „Spomaz” i jego zdolnościom organizatorskim rozwinięto produkcję o- siągając w kilku branżach maszyn i urządzeń dla pierwszego stopnia przetwórstwa zupełnie dobre wyniki. Np. linie i kompletne fabryki drożdży piekarniczych wyeksportowane do ZSRR walczy tam o lepsze miejsce ze szwedzkimi tego rodzaju fabrykami. Radziecy użytkownicy przyznają pierwsze miejsce polskim.

To coś mówi o osiągniętych standardach. Tak, ale produkcja fabryk (linii) drożdży odeszła już ze zjednoczenia „Spomaz”, gdyż przerosła jego możliwości produkcyjne wynikające z jego umiejscowienia resortowego. T. Kluk myli się pisząc, że „Spomaz” wyeksportował 17 reżni do Szwecji — wspólnie ze szwedzkimi producentami skompletowano je i wyeksportowano do Związku Radzieckiego. Pozytywnie osiągnęło zjednoczenie „Spomaz” mogę wyliczyć nie mniej niż T. Kluk.

Niezmiennie natomiast pozostają dwa fakty, 1) że „Spomaz” ma w

pełni opartą produkcję w zakładach maszyn i urządzeń dla I-go stopnia przetwórstwa — a więc takich, jak rzeźnie, młyny zbożowe, olejarnie, kroczałnie, makaroniarnie, itp., 2) że „Spomaz” nie może przekroczyć ograniczeń resortowych, o których zresztą pisał T. Kluk — takich, jak ograniczenia importu kooperacyjnego, sprzeczność między importem kooperacyjnym, czy też półfabrykatów do produkcji a importem z puli ministerstwa gotowych maszyn, których potrzebują zakłady przemysłu spożywczego podległe ministerstwu. Tam gdzie się otwierają znaczne możliwości eksportowe — resort im przeciwdziała ze względu na barierę kwot na import półfabrykatów i kooperacyjny.

Przechodzę do kolejnego merytorycznego zagadnienia. W koncepcji, którą poprzednio zaprezentowałem w opublikowanych artykułach, sformułowałem następującą tezę. **Kończoność umiarkowania przemysłu spożywczego jest nakazem społecznym najwyższej rangi. Umowanie przemysłu spożywczego musi polegać na wyposażeniu go w linie do II-go stopnia przetwórstwa, odpowiedniego do potrzeb konsumentów porcjowania, nowoczesnego pakowania, liofilizacji, szybkiego napełniania butelek, słoików i tui różnego rodzaju płynami, pastami nowoczesnego przechowywania produktów itp. itd.**

Dokonać tego można albo przez import potrzebnych tego rodzaju maszyn i urządzeń, albo przez zakup licencji na ich produkcję w kraju. Pierwsze rozwiązanie jest drogie, jest typem importu, który stale musielibyśmy powtarzać (przypomina ono import konsumpcyjny).

Drugie natomiast rozwiązanie przy odpowiednim rozwinięciu produkcji, podjęciu umów kooperacyjnych, specjalizacyjnych umożliwiłoby nam nie tylko pokrycie potrzeb krajowych, lecz i opłacalny eksport. Tu dochodzimy do kontrowersyjnego problemu — komu powierzyć tego rodzaju produkcję? Jestem zdania, że produkcję rozwojową maszyn i urządzeń dla II stopnia przetwórstwa i przygotowania produktów spożywczych należy ułożyć w innych zjednoczeniach niż w zjednoczeniu „Spomaz”. Niektórzy od- czuli to jako atak na „Spomaz”. Nic podobnego!

PRIORYTET EKONOMICZNEGO GOSPODAROWANIA PRZED OBOWIĄZKIEM WYKONANIA ZOBOWIĄZANIA UMOWNEGO

Główna Komisja Arbitrażowa wypowiedziała niedawno pogląd w kierunku kwestii spornej.

Mianowicie, Przedsiębiorstwo Transportowo-Spedycyjne „Eudownictwa Węglowego” w N. zawarło umowę z Techniczną Obsługą Samochodów na wykonanie naprawy głównej 9 samochodów marki „T”, należących do wspomnianego Przedsiębiorstwa. Terminy dostarczenia samochodów do naprawy głównej określone zostały w harmonogramie, dołączonym do umowy.

W kilka miesięcy później, ale przed datą wyznaczoną w harmonogramie dla podstawienia do naprawy głównej odnosnych samochodów, Przedsiębiorstwo Transportowo-Spedycyjne zawiadomiło TOS, że rezygnuje z naprawy głównej 4 samochodów, ponieważ nie osiągnęła ona jeszcze w danym roku kalendarzowym planowanych przebiegów międzynaprawczych.

Zleceniobiorca (TOS) uznał, że rezygnacja z naprawy czterech samochodów daje podstawę do częściowego odstąpienia od umowy z równocześnie obciążeniem zleceniobiorcy przewidzianym w umowie odszkodowaniem umownym i wystąpił z wnioskiem arbitrażowym o kwotę zł 81 600 z tytułu odszkodowania umownego za częściowe odstąpienie od umowy.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa powództwo oddaliła.

TOS zaskarżył orzeczenie OKA, zaś Główna Komisja Arbitrażowa zmieniła orzeczenie pierwszej instancji przyjmując, że roszczenie dochodzone wnioskiem jest uzasadnione i zasądziła na rzecz powoda odszkodowanie umowne, po jego zmniejszeniu do kwoty zł 45 000.

Z kolei orzeczenie OKA zaskarżył rewizja nadzwyczajna Prezes Główny Komisji Arbitrażowej.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, orzeczeniem z dnia 11 maja 1970 r. nr BO-1279/70, zapadłym w składzie rewizyjnym, poprzednie swe orzeczenie uchyliła, wywiadając równocześnie następujący pogląd prawny:

1. Jednostka gospodarki społecznej, zobowiązana do szczególnej ochrony mienia społecznego, nie może dopuścić ani do nadmiernego zużycia eksploatawanego przez nią pojazdu, ani też do powstawania zbieżnych kosztów naprawy pojazdów, które nie utraciły jeszcze zdolności do wykonania przebiegu międzynaprawczego. Z tego punktu widzenia jednostka gospodarki społecznej powinna przedkładać obowiązek szczególnej dbałości o ekonomiczne gospodarowanie powierzonym jej mieniem społecznym nawet nad obowiązkiem wykonania swych zobowiązań, wynikających z zawartych umów.

2. Nie można dopuścić, aby mienie społeczne zobowiązania umownego uzasadnione względami gospodarczymi, skutkowało obciążeniem zobowiązanego odszkodowaniem umownym, jeżeli wykonanie tego zobowiązania byłoby sprzeczne z wymaganiami gospodarczymi, a dłużnik odpowiednio wcześniej uprzedził swego kontrahenta, że zobowiązanie nie zostanie wykonane, zapobiegając w ten sposób szkodom, która mogłaby powstać w związku z niewykonaniem umowy.

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

„(...) Naprawa główna pojazdu samochodowego polega na przywróceniu zdolności do wykonania pełnego przebiegu międzynaprawczego, a zatem warunkiem skierowania pojazdu do naprawy głównej jest osiągnięcie odpowiedniego przebiegu, po którym pojazd ulega częściowemu zużyciu, wynikającemu z normalnej eksploatacji. Przepisy zarządzenia Ministra Komunikacji z 28.XII.1963 r. w sprawie planowo-zapobiegawczej obsługi technicznej i naprawy pojazdów samochodowych i przy- czos (Monitor Polski 1964, nr. 6, poz. 28) nakładają na użytkownika samochodów obowiązek ustalania dla każdego pojazdu samochodowego norm przebiegu międzynaprawczego, tj. przebiegu (w km) do pierwszej naprawy głównej pomiedzy kolejnymi naprawami głównymi. Norma przebiegu międzynaprawczego, ustalona w nawiazaniu do konkretnych warunków eksploatacji danego pojazdu samochodowego, wskazuje, po jakim przebiegu pojazd ulega zużyciu uzasadniającemu skierowanie go do naprawy głównej.”

Przy prawidłowym gospodarce pojazdami samochodowymi, użytkownik powinien skierować pojazd do naprawy głównej bezpośrednio po osiągnięciu przewidzianej normy przebiegu, bowiem niedopuszczalne jest zarówno przedłużanie ustalonego przebiegu międzynaprawczego, jak i jego skracanie, o ile nie uzasadniają tego uszkodzenia awaryjne. Jednostka gospodarki społecznej, zobowiązana do szczególnej ochrony mienia społecznego, nie może dopuścić ani do nadmiernego zużycia eksploatawanego przez nią pojazdu, ani też do powstawania zbieżnych kosztów naprawy pojazdów, które nie utraciły zdolności do wykonania przebiegu międzynaprawczego. Użytkownik samochodów, który mając na względzie zasady ekonomiczności gospodarki pojazdami, nie od- daje ich do naprawy głównej przed

DOKONCZENIE NA STR. 8

ZYCIE 7

GOSPODARSTWO

Nr 11 (1017) — 14.III.1971 r.

EKONOMIŚCIE O GOSPODARCE

ROZMOWA W INSTYTUCIE NAUK EKONOMICZNYCH UW

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

będzie większa, wzrośnie liczba młodych pracowników. Tak więc można powiedzieć, że w chwili obecnej decyzja o rozwoju motoryzacji leży raczej w sferze inwestycyjnej, aniżeli w konsumpcyjnej.

Za ogólnie zaś mówimy o usługach. Rzeczywiście usługi tzw. odwozowe wymagają wysokich kwalifikacji. I to często kwalifikacji o wiele większych od tych, które powinien mieć robotnik zatrudniony w przemyśle. Tu są niezbędni rzemieślnicy, tzw. ludzie o ogromnej rutynie, o dużym doświadczeniu. W innych rodzajach usług poprawy upatrywałbym raczej w systemie awansów i randze zawodu.

K. RYC: Zależności przyspieszenia tempa rozwoju budownictwa mieszkaniowego, podyktowane względami społecznymi, i szybkiego wzrostu plac realnych są ze sobą rozbieżne. Należy bowiem się liczyć z tym, że w związku ze wzrostem ilościowym w budownictwie roczne wypłaty w gałęziach gospodarki pracujących na rzecz budowy mieszkań powiększą się bardziej, niż zdoła zgromadzić ludność w ciągu roku na wkłady mieszkaniowe. Jak wypełnić tę lukę? Wydaje mi się, że najlepszą drogą jest sięgnięcie do wyższej efektywności nakładów inwestycyjnych przeznaczanych na produkcję dóbr przemysłowych o charakterze konsumpcyjnym. Taką szansę stwarza motoryzacja, nie mówiąc już o tym, że może ona być per saldo nawet mniej importochłonna od szeregu innych dziedzin, jak np. wytwórstwo konfekcji.

W. SZTYBER: Kładłbym duży nacisk na wzrost i unowocześnienie artykułów przemysłowych. Natomiast produkcja żywności jest o tyle ważna, o ile pozwoli nam przede wszystkim na sprośnięcie niezaspokojonego popytu, naturalnemu przyrostowi ludności i zwiększeniu najniższych dochodów. Perspektywny model konsumpcji to zwiększenie w strukturze spożycia wagi artykułów przemysłowych. Wymaga to jednak zlikwidowania szeregu barier, ekonomicznych i techniczno-organizacyjnych.

Ze społecznego punktu widzenia opowiadałbym się raczej za budownictwem mieszkaniowym, niż za motoryzacją. Trzeba jednak widzieć i to, że szanse samofinansowania są większe w odniesieniu do motoryzacji. Natomiast tezy wysunięte przez dr K. Rycę wymagają bardziej dogłębnego rozważenia, co z natury rzeczy nie jest możliwe w trakcie obecnej dyskusji.

W. KRENCIK: Chciałbym jednak wrócić jeszcze do spraw ogólniejszych. Aby zapewnić prawidłowy rozwój gospodarczy, niezbędne jest — moim zdaniem — inne podejście do spraw wzrostu. Dotychczas traktowaliśmy spożycie, plac jako wypadkową ogólnego rozwoju ekonomicznego, pod tym też kątem budowano programy. Powinniśmy jednak postępować na odwrót. Najpierw wytyczając tempo wzrostu dochodów, formułować politykę kształtowania dochodów, a na tej podstawie określać strukturę spożycia. Poem zaś dopiero konkretyzować strukturę produkcji, a w dalszym etapie i program inwestycyjny.

Prymat produkcji, traktowanie spożycia jako wyniku ogólnego rozwoju gospodarczego prowadziły do tego, że w zakresie konsumpcji nie osiągalnymi wytyczonych celów. Wszelkie zachwiania w produkcji odbijały się na rynku. Prowadziło to także do kształtowania się niekorzystnych społecznie proporcji podziału dochodu narodowego na dochód akumulowany i spożywaną. Udział spożycia w dochodzie narodowym wynosił w 1950 r. — 79 proc., w 1953 r. — 72 proc., w 1956 r. — 79 proc., a potem systematycznie spadał i wahał się w ostatnich latach w granicach 71—72 proc. Jeszcze wyraźniej to zjawisko ilustruje udział spożycia z dochodów osobistych w dochodzie narodowym: 1950 r. — 72 proc., 1953 r. — 66 proc., 1956 r. — 72 proc., ostatnie lata — 62 proc.

W. SZTYBER: Myślę, że już w istniejącej strukturze aparatu produkcyjnego przemysłu możliwe jest dokonanie manewru prowadzącego do lepszego dostosowania struktury produkcji artykułów rynkowych do potrzeb. Zabieg ten wpłynąłby korzystnie przede wszystkim na równowagę cząstkową, a także na równowagę ogólną, nie mówiąc już o społecznym znaczeniu tego faktu. Nie sprzyjałaby jednak temu ani aktualne systemy mierników oceny działalności przedsiębiorstw, ani systemy bodźców. Skrótołowo bowiem mówiąc, dostosowanie produkcji do pożądanego struktury konsumpcji nierzadko jest sprzeczne z interesem przedsiębiorstw, co pociąga za sobą powszechnie znany problem zapasów, a więc i zamrażania środków, które z powodzeniem mogłyby być lepiej spożytkowane. To jest problem aktualny „na dziś”.

„Na jutro” powinniśmy się zastanowić nad tym, jak podejść do konstrukcji planu tak, aby stworzyć koncepcję wzrostu spożycia i ustalić tempo ogólnego rozwoju gospodarczego pozwalające na realny postęp w sferze konsumpcji.

Wspominano tu już o tym, że zadania wzrostowe były celami naczelnymi i od nich uzależniano poziom spożycia. W rezultacie wszelkie niepowodzenia i załamania w realizacji zadań wzrostowych prowadziły najpierw do ograniczania konsumpcji społecznej, potem zaś do indywidualnej. Sądzę, że powodem tego była zbyt duża rola tzw. „planowania mobilizującego”, a więc z założenia niebilansowanego lub zbilansowanego na styk. Nie było de facto systemu rezerw, choć chcieliśmy taki stworzyć.

Gdyby tylko odwrócić priorytet, skierować większą uwagę na konsumpcję bez odruczenia sztywnej zasady „mobilizującego” charakteru planowania bez systemu rezerw, to buforem zamiast spożycia mogłoby się stać tempo wzrostu gospodarczego. Towarzyszyłaby temu konieczność, występująca w dotychczasowej praktyce, istotnej rekonstrukcji planów wieloletnich i znanych skutków z tym związanych.

Nie chciałbym, aby zostało odczytane jako apel o wolniejsze tempo wzrostu. Sądzę, że stopniowy postęp w sferze spożycia umożliwiłby wykorzystanie tego faktu, jako czynnika wzrostu dochodu narodowego wówczas, kiedy stworzone zostaną odpowiednie warunki dla realnego budowania programów, czyli m. in. uwzględniane będą potrzeby posiadania rzeczywistych rezerw.

Z. MORECKA: Zawsze muszą być jakieś rezerwy. Rozumiem, że dr W. Sztyber pragnął zaakcentować, iż nie można dopuścić do tego, aby tymi rezerwami były cele — tak, jak to było dotychczas — lecz środki związane z ich realizacją...

W. SZTYBER: Oczywiście!

Z. MORECKA: Podporządkowanie budowy planów przede wszystkim celom wyrażonym w postaci struktury i poziomu konsumpcji nie jest nową, nieraz była ona przez teorię formułowana. Dlaczego nie zna-

lazła ona swego praktycznego wyrazu? Chyba z tego powodu, że praktyka planistyczna zawsze musi się liczyć z tym, czym w danej chwili dysponujemy. A ponieważ potrzeby wciąż nas cisną, wobec tego celem pilnym i doraźnym zaczyna być to, co realizację rozszerzenia konsumpcji ogranicza: powiększenie zdolności produkcyjnych przemysłu, nawet kosztem konsumpcji, która jest celem głównym.

To podejście na pewno jest efektywne na krótką metę, łagodzi bowiem bieżące dysproporcje. Nie można go jednak stosować w długim okresie, albowiem nie prowadzi do radykalniejszej zmiany proporcji ogólnogospodarczych, a więc i w sferze konsumpcji. I rodzi się częstokroć konflikt, zwłaszcza w dziedzinie inwestycji, między zmarnowaniem tego, co już zaczęto tworzyć, a tym, co powinno się kształtować z punktu widzenia potrzeb.

W. SZTYBER: Chciałbym jednak zauważyć, że z tym można się zgodzić, jeśli nie bierzemy pod uwagę handlu zagranicznego, który powinien być wykorzystany jako aktywne narzędzie kształtowania konsumpcji. Dotyczy to również możliwości, jakie mogłyby stwarzać międzynarodowy podział pracy, zwłaszcza w ramach RWPG, w zakresie kształtowania długookresowej specjalizacji produkcji, a więc i wymiany, w dziedzinie artykułów konsumpcyjnych.

Z. MORECKA: Ma Pan rację, znów przypalałam się na tym, jak głęboko zakorzenione są we mnie nawyki do autarkicznego traktowania gospodarki...

W. KRENCIK: Do tego, co powiedział dr W. Sztyber, chciałbym dodać, że uważano, iż czynnikami napędzającym wzrost gospodarczy są inwestycje. Wobec tego w momencie spadku tempa wzrostu gospodarczego sięgano po mechanizm nakręcający, inwestycje rosły, ale prawie wyłącznie w grupie A. Obrazuje to zjawisko wzrostu udziału inwestycji produkcyjnych w dochodzie narodowym, który w 1950 r. wynosił — 7 proc., w 1953 r. — 11 proc., w 1956 r. — 9 proc., a w ostatnich latach — 16 proc.

Spotkałem się z opinią, że nasza gospodarka w obecnym stanie nie może stawić wyższego udziału inwestycji w dochodzie narodowym, niż rzędu 8—9 proc. rocznie. Nie pozwalają na to aktualne warunki techniczno-organizacyjne. Przesuwanie tych barier jest długą drogą, a ich istnienie powoduje, że większe inwestycje muszą prowadzić do wydłużania się cykli, do pogorszenia jakości wykonawstwa itd. Jeśli to jest prawdą, to błędne wydają mi się dotychczasowe sposoby racjonalizacji w tej dziedzinie. Zbyt duży bowiem kładziono akcent na zabiegi techniczno-organizacyjne, mniejszy natomiast na ograniczanie zakresu inwestowania.

K. RYC: Uważam, że rzecz nie polega na tym, iż w ogóle za dużo inwestujemy, ale na tym, iż proces inwestowania zawiera w sobie sprzeczności, co powoduje jego niesprawność.

Organy centralne kładły szczególny nacisk na cięcia inwestycyjne, na przecistawianie się nadmiernej skłonności do inwestowania i to zarówno w fazie koncepcji jak i realizacji. Tymczasem nacisk na inwestycje rósł. Nie działało się tak bez powodu. Inwestycje są bowiem nie tylko nakładem, ale także środkiem tworzenia dochodów poprzez wzrost zatrudnienia, zwiększenie rangi ośrodka regionalnego, budowę mieszkań itd. Jeśli wzrost dochodów normalną drogą, nie mógł się dokonywać, zrozumiałe jest, czemu było tak duże ciśnienie na inwestycje.

W. KRENCIK: To jest słuszna uwaga, ale nie to było — moim zdaniem — głównym powodem nadmiernych inwestycji. Po prostu łatwiej jest dynamizować rozwój na drodze inwestycyjnej, aniżeli w oparciu o postęp techniczny, organizacyjny itd.

KSZTAŁTOWANIE MECHANIZMU

Z. MORECKA: Dotychczasowe nasze postępowanie w zakresie funkcjonowania gospodarki cechowała jednostronność, zaniedbania strony społecznej. Wydaje mi się, że główną sprawą w kształtowaniu mechanizmu jest dokładne i jasne wyodrębnienie podziału kompetencyjnych. Administracja gospodarcza — co stało się już sloganem — powinna koncentrować się wokół problematyki ekonomicznej. Główną domeną związków zawodowych byłaby zaś sprawy społeczne. Inne organizacje polityczne i społeczne służyłyby właściwemu kojarzeniu obu nurtów, czuwały nad zachowaniem koniecznych proporcji. Takie ustawienie kompetencji umożliwiłoby rzeczową konfrontację różnych punktów widzenia na te same problemy.

Drugą niezmiennie ważną sprawą jest właściwy podział kompetencji na różnych szczeblach zarządzania. Jeśli przedsiębiorstwo nie będzie dostatecznie samodzielne zarówno od strony decyzji, jak i środków zasilań i pobudzania rozwoju, jeśli nie będzie odpowiedzialności za decyzje w wymiarze długo- i krótkookresowym, to efektywność gospodarowania będzie kształtowała się mniej korzystnie.

Trzecią kwestią jest uelastycznienie samej gospodarki. W procesie planowania przyjmujemy dość jednolite i sztywne reguły postępowania. Praktyka wykazuje jednak, że są one trudne do utrzymania, albowiem rzeczywistość podlega ciągłym zmianom. To powoduje, że w procesie realizacji pogłębia się rozbieżność między rzeczywistością a tym, co zakładaliśmy. Uelastycznienie postępowania powinno dotyczyć głównie szczebli produkcyjnych, niezależnie od tego czy to jest resort, zjednoczenie lub przedsiębiorstwo.

Wreszcie ostatnia sprawa, być może marginesowa, dotyczy sposobu gospodarowania siłą roboczą, sposobu uformowania podziału pracy. Częstokroć spotykamy się z tym, że potrzebie zredukowania zbędnej ilości pracowników umysłowych. Nie bierzemy pod uwagę faktu, że ich ilość i przydatność jest wynikiem obecnej organizacji pracy. Zmiana w tej dziedzinie powinna się dokonywać nie poprzez prostą i prymitywną redukcję, ale przez takie ukształtowanie organizacji pracy, w ramach której — pracownicy administracyjno-biurowi byłiby w pełni wykorzystani, odciążając od prac elementarnych wysoko kwalifikowanych pracowników koncepcyjnych. Aktualnie obserwujemy się bowiem równoczesną bezczynnością pracowników biurowych i przecieżeniem pracowników koncepcyjnych pracą administracyjną, zwłaszcza wówczas, gdy ogranicza się zatrudnienie pomocy biurowej.

J. LEWANDOWSKI: Istotne znaczenie przywiązywałbym także do wyraźnego określenia kompetencji na poszczególnych szczeblach gospodarowania. Nadmierne skoncentrowanie decyzji na wysokich szczeblach odbija się niekorzystnie na strukturze produkcji, uniemożliwia operatywne działanie jednostek niższych i powoduje rozbieżność decyzji w poszczególnych ogniwach procesu ekonomicznego. Z tego punktu widzenia niezmiennie ważne jest usprawnienie instrumentów ekonomicznych. To działanie powinno być podejmowane kompleksowo, albowiem w innym przypadku efektywność zmian jest mała.

W. KRENCIK: W procesie planowania większą wagę powinno się przykładać do roli koordynacyjnej

planu, a nie do dyrektywnej. Dyrektywność niesie bowiem w sobie niebezpieczeństwo braku łączności między zadaniami i środkami, gdyż planowanie i zarządzanie odbywa się na zasadzie przesyłania nakazów w układzie pionowym. Natomiast brakuje komunikacji między poszczególnymi ogniwami funkcjonalnymi w przedsiębiorstwie lub zjednoczeniu.

Następny problem to brak wyraźnie skonkretyzowanych środków bodźących postęp organizacyjny. Placimy za usprawnienia techniczne, wynalazki, ale nie wynagradzamy na przykład takiego działania, w ramach którego poprawa organizacji może przynieść zmniejszenie liczby zatrudnionych. Za efekty na tym odcinku nie dostaje się ani grosza. System wynagradzania związany jest więc nie z poprawą ogólnej efektywności, lecz ze wzrostem dodatkowych nakładów pracy. Można to zilustrować wpływem poszczególnych czynników na wzrost plac w ubiegłej pięcioletce. Jeśli przyrost za ten okres przyjmujemy za 100, to okazało się, że 12 proc. osiągnięto dzięki powiększeniu zatrudnienia, 34 proc. wskutek podwyżek, a 52 proc. powstało w wyniku zwiększenia rozmiarów czasu pracy.

W. SZTYBER: Dotychczasowy system funkcjonowania gospodarki nie sprzyjał wyzwoleniu inicjatywy, lecz ją hamował, nie stwarzał warunków do pobudzania procesu ujawniania i wykorzystania rezerw. Między przedsiębiorstwami lub zjednoczeniami, a centrum odbywała się swoista gra, wynikająca z zasady opierania zadań przyszłych na osiągniętych wynikach. Rezerw nie można było pokazać od razu, ponieważ w ramach istniejącego systemu bodźców i mierników działanie to byłoby krótkookresowe, albowiem nie zapewniałoby ani możliwości znacznego postępu ekonomicznego, ani wzrostu premii w przyszłych okresach. Wbrew temu co się mówi, przedsiębiorstwa działały więc w aspektach długookresowych, przyhamowały ujawnianie i wykorzystywanie rezerw.

Chodzi o taki mechanizm, który by również działał długookresowo, ale wywierał skutki pozytywne, to znaczy zawierał reguły gry, skłaniające do pełnego wykorzystania potencjalnych możliwości i pobudzające do systematycznego kreowania warunków dalszego postępu.

Wiąże się to ze stworzeniem odpowiednich warunków dla racjonalnego działania. W jednym ze zjednoczeń występowała kwestia rozdziału tzw. wygodnych i niewygodnych asortymentów. Dokonano go mniej więcej „każdemu po równo”, aby korzyści i niewygody rozkładały się równomiernie na poszczególne przedsiębiorstwa. Tymczasem analiza ekonomiczna wykazała, że właściwsze byłoby skoncentrowanie wyrobów wygodnych w jednej grupie przedsiębiorstw, a niewygodnych w drugiej. Ze względu na istniejący system ocen oczywiście do tego podziału nie doszło. System ocen i bodźców powinien być raczej podporządkowany zasadzie racjonalnego działania, a więc prowadzony z uwagi na społeczne cele gospodarowania.

Na tym tle wyłania się również sprawa odpowiedzialności w długim i krótkim okresie. W praktyce nie było związku między rachunkiem bieżącym i przyszłościowym. Najlepiej egzemplifikowało się to w dziedzinie nowych inwestycji. Jeśli w projektach inwestycji charakteryzowały wysokimi wskaźnikami opłacalności, to w praktyce często wskazywały te nie były osiągane, a przede wszystkim egzekwowane. Nie było więc mechanizmu wiązania rachunku krótkookresowego z długookresowym i budowania w oparciu o ten związek kryteriów odpowiedzialności.

Nie traktujemy nakładów na produkcję w istniejącym systemie funkcjonowania w sposób wymienny. Mielimy więc złotówki inwestycyjne, zatrudnieniowe itd. Przy czym zazwyczaj bywało tak, że ze względu na sytuację rynkową bardziej obwarowywaliśmy zakazami złotówki placowe, aniżeli np. inwestycyjne, co bynajmniej nie sprzyjało zachowaniu ogólnej równowagi rynkowej, lecz ją jeszcze bardziej naruszało. W sytuacji bowiem, kiedy przedsiębiorstwo nie mogło wydatkować określonej wielkości z funduszu plac, sięgano po towary i usługi instytucji zewnętrznych, w których i tak te same złotówki placowe zostały wydane, ale koszty społeczne danego przedsięwzięcia były wówczas o wiele wyższe.

K. RYC: Do tego, co powiedziano dotychczas, dołabym, że już obecnie należałoby podjąć wysiłek w celu racjonalnego wykorzystania siły roboczej, głównie pracowników umysłowych.

Na przykład kiedyś jeden pracownik administracyjny zajmował się wypłatą wynagrodzeń nauczycielom skupionym w całym okręgu, gdyż taryfikatory placowe nie zawierały — tak jak to ma miejsce obecnie — tak wielu części składających się na uposażenie nauczyciela. Dziś czasem jeden pracownik nie wystarcza na szkołę. Koszty tych komplikacji w systemie wynagradzania są tak duże, iż czasami mogą przekraczać wielkość wypłat dodatkowych dla pracowników. Postulowałbym więc większe uproszczenia w tej dziedzinie. Ale nie tylko to odgrywa tu rolę. Z własnego doświadczenia wiem, że ilość zatrudnionych pracowników umysłowych jest dostosowana do potrzeb pracy w okresach spiętnienia wysiłku, który ma miejsce z reguły w jednej dwunastej rocznego czasu pracy. Pozostała część pracy to przerzucanie papierków.

W. KRENCIK: Może pozwolę sobie dodać do tego, co mówił dr W. Sztyber jeszcze jedną rzecz. Musimy sobie zdawać sprawę z tego, że realna rezerwa jest to, co da się usprawnić w ramach istniejącego mechanizmu funkcjonowania gospodarki. W innym przypadku poniesione, a nie zaktualizowane nakłady stanowią realne rezerwy. Wobec tego system funkcjonowania powinien być ukształtowany tak, aby proces wyzwalania i wykorzystania rezerw był równoległy z procesem dokonywania organizacji, zarządzania, planowania itd.

PRACE BADAWCZE

J. LEWANDOWSKI: Z prac badawczych prowadzonych w naszym Instytucie wymienię te, które mogą mieć bezpośrednie znaczenie z punktu widzenia prowadzonych obecnie prac nad planem perspektywicznym oraz nad zmianami w funkcjonowaniu gospodarki. Tak więc prowadzone są badania nad strukturą konsumpcji. W tym zakresie dokonano np. szacunku pojemności rynku na samochody popularne. Są prowadzone prace nad programowaniem rozwoju poszczególnych branż, a na zlecenie Biura Obrabiarce jeden z funkcjonujących zespołów naukowych prowadzi badania popytu na obrabiarce.

W ramach tzw. problemów węzłowych dla gospodarki narodowej podjęte zostały badania nad zagadnieniami gospodarki siłą roboczą, a w szczególności nad społeczno-ekonomiczną efektywnością zatrudniania marginalnej rezerwy siły roboczej (osób w wieku starszym, kobiet-matek, pracowników sezonowych). Badane są również w naszym zespole problemy związane z potrzebami rolnictwa w zakresie siły roboczej. W Instytucie pracuje się także nad problemami efektywności kształcenia kadr i na tym tle nad zagadnieniami związanymi z rozwojem szkolnictwa.

W kilku zespołach prowadzone są prace dotyczące zarządzania gospodarką. Np. prowadzi się badania w zakresie takich tematów jak: „Mierniki syntetyczne

w przedsiębiorstwie a informacje centrum”, „Granice samodzielności przedsiębiorstwa”, „System zarządzania w Polsce”, „Cybernetyka zarządzania w układach ekonomicznych”, „Grafy reprodukcji i inwestycji”, „Budowa modeli aplikacyjnych dla praktyki planistycznej”. W Instytucie opracowuje się teoretyczne przesłanki polityki plac i polityki cen. Chcemy przy tym w najbliższym czasie wzmocnić prace w zakresie bardziej kompleksowej analizy systemu funkcjonowania naszej gospodarki. Szereg z tych problemów chcemy podjąć wspólnie z socjologami, prawnikami i innymi przedstawicielami nauk społecznych, korzystając z tego, że w naszej uczelni istnieją silne ośrodki reprezentujące te nauki.

FORMY DORADZTWA

J. LEWANDOWSKI: Odczuwamy pilną potrzebę włączenia się aktywnie w analizowanie stanu naszej gospodarki i formułowanie sposobów rozwiązywania szeregu zagadnień. Wobec tego każde doradztwo, niezależnie od jego formy wydaje się nam rzeczą cenną. Chodzi również o to, aby ta forma stała się czynnikiem wiążącym praktykę z teorią, i to w obu kierunkach. To znaczy, aby w procesie podejmowania decyzji zapewniony był udział możliwie szerokiego grona reprezentantów nauk ekonomicznych z różnych ośrodków naukowych, przez co uzyskiwaloby się rozmaite spojrzenia na dane zagadnienia. Ale nie tylko. To znaczy również, że w procesie tym reprezentanci nauki jak gdyby nabywali większej wiedzy o stanie naszej gospodarki, przed którą, jak dotychczas, byli wyraźnie „chronieni”. Ta wiedza stwarzałaby możliwość wykorzystania doświadczenia nabytego w styczności z praktyką gospodarczą w dydaktyce i pracach naukowych, a tym samym przyczyniała się do podwyższenia kwalifikacji tych, którzy obecnie i w przyszłości występowałyby w charakterze doradców.

Z. MORECKA: Ta dwukierunkowość przepływu informacji wydaje mi się szczególnie ważna i nie deprecjuje jej fakt, że z reguły pracownik naukowy włącza się do sprawy tej indywidualnie. Jest bowiem rzeczą nieuniknioną, że w tej czy w innej formie doświadczenie przezeń zdobyte musi trafić do całego ośrodka naukowego. Skuteczność tej formy jest jednak tylko wtedy prawdziwa, kiedy współpracą między praktyką a teorią ma charakter stały, a nie incydentalny. Jednorazowe bowiem włączenie się pracownika naukowego w opiniowanie i analizę zamierzonych przedsięwzięć wymaga jak gdyby poznania rzeczywistości od nowa, bardzo często wiedza o stanie faktycznym jest większa u urzędnika, aniżeli u pracownika nauki. Musi więc on pokonać bariery informacji, przez co proces opiniowania i analizy wydłuża się. Zanim więc dojdzie do konkretnych rozwiązań okazuje się, że koń już uciekł.

J. LEWANDOWSKI: W dotychczasowym systemie doradztwa ekonomistom stawiano zadanie analizy, wyliczniczych i krótkookresowych, zaniedbywano natomiast prześwieclanie gospodarki w dłuższym okresie i w sposób bardziej kompleksowy. Stąd zapewne wynika to, że na wyższych szczeblach zarządzania przosono ekonomistów o doradztwo w sposób incydentalny.

W. SZTYBER: Myślę, że błędnie mniemano, iż teoretycy chcą się zajmować tylko wielką teorią. Oni tęsknią do praktyki. Tymczasem praktyka nie zgłaszała zapotrzebowania na ekspertyzy ekonomiczne. Nie było to przypadkowe. System funkcjonowania nie stwarzał warunków, w których potrzeba badań naukowych byłaby odczuwana przez praktykę. Korzystanie z usług teoretyków byłoby nielogiczne. Jeśli bowiem ukrywa się rezerwy, zgodnie z duchem systemu funkcjonowania, to nie można zadać, aby przedsiębiorstwa, zjednoczenia lub ministerstwa zasięgały porady fachowej w sprawie ich ujawniania.

Nie sprzyjał tym kontaktom istniejący system informacji, a raczej jej brak. Co prawda twierdzi się, że w ostatnich latach zakres informacji powiększył się, ale w wielu dziedzinach jest on jeszcze niedostateczny. Wiemy z doświadczenia, że dla wnioskowania naukowego wartość informacji statystycznej jest ograniczona, bowiem na samej statystyce opierać się nie można. Nie ujmuję ona bowiem całej rzeczywistości, nie mówiąc już o tym, że czasem nie ujmuje jej w sposób właściwy. Doradztwo natomiast ma te zalety, że umożliwia dopływ bardziej wiarygodnych informacji, nie tylko statystycznych, z pierwszej ręki.

Byłbym za tym, aby formy doradztwa charakteryzowały się trwałością. Chodzi tu o to, abyśmy nie tylko powoływali pojedynczych ekspertów, ale i tworzyli instytucje ekspertów, a nawet organizacje doradztwa świadczące usługi. Uczelninie starali się te sprawy rozwiązać poprzez tworzenie zespołów naukowych. W rzeczywistości skuteczność tej formy pracy nie jest tak duża, jak byśmy sobie tego życzyli. Muszą one uprawiać dydaktykę w ramach wielu dyscyplin naukowych. Ale także w oparciu o ten potencjał naukowy można prowadzić kompleksowe opracowanie problemu. Mniejsze natomiast są możliwości koncentrowania się na wąskich odcinkach badawczych.

Jest być może paradoksem, że również i wymiana poglądów między teoretykami nie była zbyt częsta. Nie zawsze można wymienianić poglądy w formie publikacji. Po prostu czasem myśl jest za mało dojrzała. Natomiast w swobodnej dyskusji można formułować tezy mniej sprawdzone od strony dowodowej. Wydaje mi się, że z tego względu powinno się w większym stopniu niż dotychczas stworzyć instytucjonalną platformę dla kontaktów między teoretykami z różnych środowisk.

K. RYC: Doradztwo, aby spełniało swe zadanie, musi być prowadzone nie przez jeden zespół lub przez jednego naukowca. Ten sam problem powinien być naświetlany z różnych punktów widzenia „i.k. aby poprzez „konkurencję” uzyskać w miarę obiektywny obraz. To stworzyłoby większą mobilność w środowisku naukowców. Uważam również, że powinna tu obowiązywać zasada osobistej odpowiedzialności.

W. KRENCIK: Naukowiec uczestnicząc w ekspertyzie, gdyby nawet nie wnosił nic nowego do jej sformułowania, to i tak odnosi korzyści. Zdobywa bowiem doświadczenie o stanie faktycznym gospodarki. Jest to mu pomocne zarówno w pracy dydaktycznej jak i naukowej, a więc korzystne społecznie.

Przychyłam się do tego, aby ekspertyzy były imienne, a nie zespołowe. Dotyczy to zwłaszcza tych przypadków, kiedy w skład zespołu wchodzi pracownik nauki i administracji gospodarczej. Naukowiec zawsze zostanie zmagorowany przez urzędnika, zwłaszcza ze szczebla kierowniczego, albowiem w systemie wartościowania decyzji w krótkim okresie znając lepiej stan faktyczny, znajdzie on właściwe rozwiązanie, naukowiec natomiast wysunie zazwyczaj szereg wątpliwości, patrzy on bowiem raczej z punktu widzenia długofalowego.

Przygotował do druku
KAROL SZWARC

**ŻYCIE
GOSPODARSTWA**

