

W NUMERZE:

● Narodowe dyskusje o kształcie takiej czy innej branży (np. przemysłu motoryzacyjnego, okrętowego) obracają się wokół problemów, z jakimi stykają się producenci i konsumenci. Kooperacje natomiast, chociaż wpływają w decydujący sposób na kształt ostatecznego wyrobu, pozostają ciągle na drugim, trzecim planie. Takimi wątkami zamyka swój raport KORO-NACJA WATPIWA (str. 5) z zakładów „Delta-Hydra” JERZY DZIECIOŁOWSKI.

● O sprawach handlu zagranicznego w bieżącym nr „ZG” pisze ANTONI PLOMINSKI (ZIELONY

EKSPOKT, str. 8). Niektórzy działacze i publicyści, pisze Autor, zdania, że wysoki udział eksportu rolno-spożywczego jest synonimem zafalań gospodarczego kraju. Czy tak jest w rzeczywistości? Jakże miejsce w naszej gospodarce powinien zajmować eksport i import artykułów rolno-spożywczych, w jakich kierunkach powinien być rozwijany w przyszłości? Czy w ogóle powinien być rozwijany?

● W stosunku do robotników i pracowników produkcyjnych — stwierdza MIECZYSLAW MIESZCZANKOWSKI w artykule PROPOZYCJE ROZWIĄZAŃ (str. 3) — należy przyjąć generalną zasadę, że normy pracy nie mogą być zmieniane bez zmiany warunków techniczno-organizacyjnych, w stosunku do całych kolektywów przedsiębiorstw

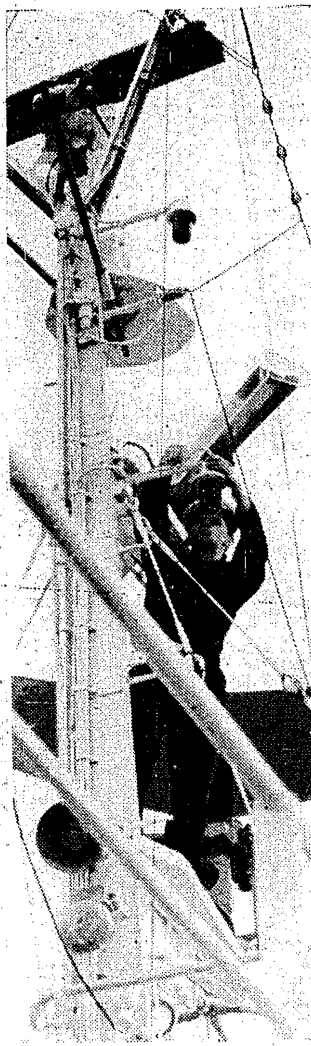
— że zwiększenie ich płac i premii dokonuje się zawsze w określonej proporcji do osiągniętych efektów ekonomicznych. To tylko niektóre z tez zasługujących na uwagę artykułu, stanowiącego kontynuację rozważań Autora z poprzedniego nr „ZG” na perspektywy reformy gospodarczej w Polsce.

● WŁODZIMIERZ WÓWCZUK w artykule SPIRITUS „CUBU” (kolejna korespondencja tego Autora z Japonii, str. 10) przenosi nas do innego, zupełnie rejonu świata. Osiągnięcia przez Japonię w dynamice wzrostu dochodu narodowego, imponujące wskaźniki rozwoju gospodarki selektywnej, aktywne wykorzystanie walorów między-narodowego podziału pracy złożyły się na trwającą niemal bez przerwy od kilkunastu lat „boom”

gospodarczy. Prasa zachodnia podkreśla, że „cud” jest dziełem starych polityków i młodych technokratów, że Japonia dysponuje znakomitą kadrą planistów i menadżerów. Jest to jeszcze jeden z mitów, krążących po świecie, chociaż nie pozbawiony pewnych podstaw.

● Problemy polskiego handlu zagranicznego podejmujemy również w korespondencji z targów w Hanowerze MIROSŁAW DYNER (FOLSKI HAN-DEL W NRF, str. 11). Przy ogólnym raczej zastoiu — pisaliśmy o tym przed kilku tygodniami — polskie przedsiębiorstwa — choć dość pozytywnie — oceniały efekty swego wystąpienia na targach. Ta obserwacja stanowi punkt wyjścia do szerszych rozważań na temat naszej pozycji na rynku zachodniemieckim, szans i warunków aktywizacji eksportu w tym kierunku geograficznym.

DNI MORZA



CENA 2 ZŁ

ROK XXVI

WIELKI gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

20 CZERWCA 1971 r.

NR 25 (1031)

POPATRZMY NA... OPTYKĘ

W artykule, który publikujemy, chodzi o los polskiej optyki stosowanej, a ściślej mówiąc — mikroskopii. Przed dwoma laty w naszym cyklu: „Instytutów czas próby” pisaliśmy o osiągnięciach Centralnego Laboratorium Optyki i kłopotach z wdrożeniem do produkcji rewelacyjnych nieraz wynalazków. Oto dalszy ciąg tej relacji. Tym razem wypowiadają się sami zainteresowani: twórcy wielu nowych mikroskopów, budzących w świecie powszechne uznanie, i jego współpracownik z Centralnego Laboratorium Optyki.

(Red.)



Fot. Marek Holzman

MAKSYMILIAN PLUTA

W PIERWSZYCH latach powojennych optyka — dział fizyki chyba najpiękniejszy, gdyż przez zmysł wzroku może z nim obcować na co dzień każdy człowiek — była przytłoczona rozwojem fizyki atomowej i jądrowej. Dziś ma — jak to trafnie określił prof. dr Arkadiusz Piekara — zupełnie „nowe oblicze”. Jest jedną z najbardziej intensywnie rozwijających się dyscyplin naukowych. Świadczy o tym moga międzynarodowe zjazdy, konferencje, sympozja, wystawy, liczne publikacje książkowe i coraz to nowe specjalistyczne wydawnictwa.

Przeglądając te periodyki, my — ludzie związani z produkcją urządzeń optycznych — doznajemy krańcowo różnych uczuć: z jednej strony ogarnia nas zachwyt i podziw dla bogactwa ciągle odkrywanych, nowych i nieoczekiwanych zjawisk optycznych, wspaniałych wynalazków i przyrządów, z drugiej strony przenika nas głębokie niezadowolenie, że ta rewolucja naukowo-techniczna, która w optyce stosowanej należy oceniać już na miarę eksplozji, dokonuje się nie przy takim naszym udziale, na jakim nas potencjalnie stać. Chcemy to zilustrować na przykładzie rozwoju mikroskopii, dziedziny, w której od lat pracujemy.

O ile jeszcze pod koniec lat pięćdziesiątych i w pierwszej połowie lat sześćdziesiątych, kiedy to rozwijała się przede wszystkim mikroskopia fazowo-kontrastowa i interferencyjna, byliśmy w tej dziedzinie w czołowie światowej, to w chwili obecnej powstają poważne obawy, czy w ogóle zdołamy uwzględnić w produkcji przemysłowej nowe kierunki rozwoju mikroskopii.

PRZYSZŁOŚĆ MIKROSKOPII

Jednym z podstawowych kierunków w skali światowej jest przystosowanie mikroskopu optycz-

nego do coraz to różnorodniejszych i wszechstronniejszych badań. Biologa czy innego badacza, posługującego się mikroskopem, interesuje dzisiaj nie tylko to, żeby „coś” do brzo zobaczyć, ale przede wszystkim chce wiedzieć, ile tego „czegoś” znajduje się w danym obiekcie i z czego to „coś” ilościowo się składa.

W związku z tym coraz większego znaczenia praktycznego nabierają urządzenia mikroskopowe, z pomocą których można nie tylko obserwować takie czy inne struktury, ale je mierzyć, zliczać, klasyfikować, analizować, ważyć itd. Do urządzeń takich należą dzisiaj automatyczne analizatory obrazu mikroskopowego, znajdujące szerokie zastosowanie niemal we wszystkich dziedzinach nauki i techniki. Są to urządzenia, które łączą w sobie elektronikę z optyką. Rozwój zaawansowanej mikroskopii optycznej pociągał za sobą rozwój mikrostereologii (technika pozwalająca wyznaczyć stosunki objętościowe — przestrzenne składników mikro-strukturalnych). Do praktyki badań biologiczno-medycznych coraz szerzej wchodzi mikroskopia interferencyjna. Między innymi znany jest już dość szeroko polski mikroskop interferencyjno-polaracyjny MPI 5, od kilku lat produkowany przez PZO i stanowiący jeden z bardziej atrakcyjnych wyrobów tych zakładów. Przeżywa obecnie swój renesans mikroskop fluorescencyjny, najbardziej skuteczne narzędzie do szybkiej diagnostyki krętków kły.

W ostatnich kilku latach znacznie rozwinięto się układ optyczny i mechaniczny zwykłego mikroskopu biologicznego. Niemal wszystkie znane firmy optyczne, produkujące aparaty mikroskopowe, na przykład: C. Zeiss (Jena, NRD), E. Leitz (Wetzlar, NRD), Opton (Oberkochen, NRD), Vickers (Anglia), C. Reichert (Austria), AOC-Spencer (USA), Bausch i Lomb (USA), Nikon (Japonia) i inne, wypuściły na rynek nowe modele mikroskopów, charakteryzujące

MACIEJ POPIELAS

się dużą uniwersalnością, unifikacją poszczególnych części i zespołów, składających się na prostsze i bardziej złożone modele, wysoce sprawnymi mechanizmami ruchów: ogniskowych itp.

Zupełnie nowy kierunek rozwoju mikroskopii został przed kilkoma laty zapoczątkowany przez holografię. Mikroskopia holograficzna, aczkolwiek znajduje się w początkowym stadium rozwoju, już dziś dostarcza wiele interesujących i nowych możliwości badawczych w różnych dziedzinach nauki i techniki. W kwietniowym numerze czasopisma „Laser focus” można było znaleźć informację, że firma American Optical Corp. oferuje już swoim klientom pierwszy mikroskop holograficzny za cenę 9 tys. dolarów!

PRODUKCJA „NIEOPLACALNA”

W Polsce produkowaliśmy kilka nowości w dziedzinie mikroskopii. Przemysł optyczny w naszym kraju to właściwie Polskie Zakłady Optyczne. W ostatnich dziesięciu latach PZO wprowadziły do produkcji szereg nowatorskich konstrukcji własnych i opracowań naukowo-badawczych Centralnego Laboratorium Optyki. Wyprodukowano tu wspomniany już poprzednio mikroskop interferencyjno-polaracyjny, urządzenia fazowo-kontrastowe, amplitudowo-kontrastowe, mikroskop fazowo-kontrastowy — stereoskopowy, mikroskop fluorescencyjny i inne.

Dla ścisłości należy zaznaczyć, że działo się to w dużej mierze za sprawą centralnego handlu zagranicznego „Varimex” i „Metronex”, które różnymi sposobami dopinowały PZO do jak najszybszego uruchomienia nowo opracowanych i unikalnych urządzeń mikroskopowych. Trwało to jednak mniej więcej do końca 1969 roku. Polskie Zakłady

DOKONCZENIE NA STR. 6-7

TO, co tegorocznym „Dniom Morza” nadaje szczególny charakter, to ich inna niż dotychczas ranga. Stają się okazją nie tylko podsumowań, ale i postawienia spraw polskiego morza — stoczni, portów, marynarki handlowej, przedsiębiorstw przetwórczych, a przede wszystkim jego ludzi — na szerokim forum. Tu w głębi kraju, w tysiącu bez mała fabryk związanych bezpośrednio współpracą z Wybrzeżem, na liniach transportowych i szlakach Odry i Wisty też decydują się sprawy polskiego morza, 6 mld złotych, które zamierza się w najbliższych 4-5 latach przeznaczyć na modernizację gospodarki morskiej, to suma poważna. Liczyć się będą nowe obiekty, nowy port, chłodnie składowe, suchy dok, wzrost tonażu floty handlowej i rybackiej, i więcej mieszkań. Ale musimy mieć świadomość faktu, że pieniądze te będą mogły dać dopiero wtedy w pełni efekty, jeśli w swojej codziennej pracy, a twórcy narodowych planów w programach rozwojowych, wszyscy razem uwzględnimy ścisłość związku gospodarki morskiej z całością gospodarki kraju.

WKŁAD PRZEMYSŁU ZSRR W ZWYCIĘSTWO

ZYGMUNT KOŁODZIEJAK

W PIERWSZYCH dniach rzucili Niemcy do walki 5,5 mln żołnierzy, 3712 czołgów, 4950 samolotów oraz 47 260 dział i moździerzy. Wojska radzieckie stacjonujące w rejonach zagrożenia liczyły w tym czasie: 2,9 mln ludzi, 1800 czołgów, 1540 samolotów oraz 34 695 dział i moździerzy. W chwili napadli przeciwnik przewyższał Armię Radziecką 2-krotnie liczbą żołnierzy, ponad 2 razy ilością czołgów, 3,2 raza samolotami nowych typów, 1,4 raza artylerią i moździerzami. Ponadto Niemcy mieli znaczną przewagę w transporcie samochodowym.

Wykorzystując w pierwszym okresie wojny swą przewagę w ludziach, sprzęcie i doświadczeniu bojowym, hitlerowcy opanowali znaczną część terytorium Związku Radzieckiego, które zamieszkiwało do wojny 40 proc. ludności. Na obszarach tych wytwarzano ogółem 58 proc. stali, 63 proc. węgla, 42 proc. energii elektrycznej, 38 proc. produkcji zbóż, 60 proc. trzody chlewnej i 38 proc. bydła. Stopniowo jednak zmieniały się losy wojny, by wreszcie przerodzić się w ostateczną klęskę faszystowskich Niemiec.

Przesłanka zwycięstwa militarnego Związku Radzieckiego nad armią hitlerowską było zwycięstwo ekonomiczne nad gospodarką niemiecką, odniesione w niezwykle trudnych warunkach.

ZANIM ZAGRZYMIAŁY DZIAŁA

W latach 1939-1941 Związek Radziecki pozostawał co prawda poza zasięgiem toczącej się wojny, ale permanentnie był narażony na niebezpieczeństwo wciągnięcia go w jej orbitę. W tych warunkach zdecydowano wzmocnić wysiłek gospodarczo-obronny państwa. Najbardziej ogólnym wyrazem tego wysiłku były zmiany w wydatkach budżetowych.

Jeśli podczas pierwszej pięcioletki wyasygnowano na obronę 4,9 mld rubli, tj. 5,4 proc. całości wydatków budżetowych, podczas drugiej — 47 mld rubli (12,6 wydatków budżetowych), to tylko podczas trzech ostatnich lat poprzedzających wojnę wydatki na obronę wyniosły 118,2 mld rubli, co stanowiło 26,4 proc. całości wydatków budżetowych. W rezultacie więc w ciągu 13 przedwojennych lat średnio roczne wydatki na obronę w budżecie Związku Radzieckiego wzrosły z 5,4 do 26,4 proc. Szczególnie wysokie

ich przyrosty przypadają na ostatnie lata poprzedzające wojnę. W 1938 roku wydano na obronę 27 mld rubli, w 1939 — 34,3 mld, w 1940 — 56,9 mld i w 1941 — 83,0 mld rubli (43,4 proc. całości wydatków budżetowych).

Zbieżny z powyższym obraz daje dynamika produkcji przemysłu zbrojeniowego. W okresie drugiej pięcioletki produkcja tego przemysłu wzrosła o 286 proc., a w kolejnych latach 1938, 1939 i 1940 roczne przyrosty produkcji wynosiły odpowiednio: 36,4 proc., 46,5 proc., 38,0 proc. Radziecki przemysł zbrojeniowy współpracując ściśle z instytutami naukowo-badawczymi wytworzył w latach przedwojennych szereg nowoczesnych, legitymujących się wysokimi parametrami, rodzajów uzbrojenia i sprzętu bojowego.

Znaczące nasilenie produkcji uzbrojenia i sprzętu bojowego następuje po roku 1938. W latach 1939 do czerwca 1941 Armia Radziecka otrzymała między innymi: 7,5 tys. czołgów, 83 tys. dział i moździerzy, 105 tys. karabinów maszynowych (ręcznych, ciężkich i wielkokalibrowych), około 100 tys. automatów. Zakreślono w tym czasie produkcję 100 okrętów wojennych, o łącznym tonażu 160 tys. t. Samolotów dostarczono w roku 1940 — 10,6 tys. sztuk i w 1941 — 15,7 tys. sztuk).

DOKONCZENIE NA STR. 2

W dniu 21 czerwca br. mija 30 rocznica napad Niemiec hitlerowskich na ZSRR. Dzień ten stał się początkiem końca panowania faszyzmu w Europie i marzeń o tysiącletniej Rzeszy niemieckiej. Od tej chwili Związek Radziecki, dźwigający na swych barkach główny ciężar toczącej się wojny, stał się nadzieją umęczonych ludów Europy.

w ubiegłym tygodniu

XL Międzynarodowe Targi Poznańskie

13 bm. nastąpiło oficjalne otwarcie XL jubileuszowych Międzynarodowych Targów Poznańskich. Uczestnicy w nich wraz z Polską 41 krajów, z których 30 występuje za ekspozycją kolektywną. Z okazji otwarcia Targów do Poznania przybyli przedstawiciele najwyższych władz państwowych i państwowych, Edward Gierkowski, Piotr Jaroszewicz, którzy zapoznali się z ekspozycją człowiek wystawców krajowych i zagranicznych. Wykorzystując przebieg w zwiedzaniu ekspozycji targowej, członkowie kierownictwa partii i rządu odbyli spotkanie z towarzyszącymi im działaczami politycznymi i gospodarczymi, przewodniczącymi sekretariatu KW PZPR, przewodniczącymi Prezydium WRN, ministrami i wiceministrami resortów gospodarczych. Omówiono aktualne zadania naszego handlu zagranicznego.

Z prac Biura Politycznego KC PZPR

W latach 1971-1975, jak wynika z załącznika Biura Politycznego KC PZPR, środki przeznaczone na rozwój nauki i postępu technicznego powinny przynieść optymistyczny rozwój i kompleksowe wykorzystanie krajowej bazy surowcowej oraz paliwowo-energetycznej. Celem tych prac będą także zmiany strukturalne produkcji wynikające z szerszego stosowania nowych konstrukcji i technologii.

Preferowany będzie rozwój tych dziedzin i branż przemysłowych, których działalność ma decydujące znaczenie dla zaspokojenia potrzeb ludności i gospodarki kraju. Podjęte decyzje zakładają dalszy i szeroki rozwój badań podstawowych zmierzających do zakwalifikowania naukowców i inżynierów do rozwoju gospodarczego, społecznego i kulturalnego kraju. Na badania te będą przeznaczane wystarczające, stale rosnące środki finansowe.

Opracowany zostanie program rozwoju wydobycia, racjonalizacji, przetworstwa oraz oszczędności użytkowania surowców i energii. Duży nacisk w tej dziedzinie położono na rozwój produkcji tradycyjnych i nowych materiałów budowlanych. Tendencja do pogłębiania zmian strukturalnych w gospodarce polegać będzie na rozwoju przedsiębiorstwa legła u podstaw decyzji przeznaczenia powołanych środków na podniesienie efektywności i jakości produkcji. Dotyczy to zarówno części i zespołów maszyn i urządzeń, jak i środków i metod ich wytwarzania, przyrządów i aparatur pomiarowych, mechanizmów roboczych, konteneryzacji, paletyzacji.

Do zadań priorytetowych zaliczono intensyfikację produkcji rolnej oraz zwiększenie asortymentu i poprawę jakości produktów rolniczych. Rozwinięciem będzie przemysł lekki, rozszerzając asortyment wyrobów przemysłowych trwałego użytku. Uwzględniono także badania i prace techniczne zmierzające do poprawy warunków mieszkaniowych, gospodarki komunalnej, kształtowania środowiska pracy, zwłoka oraz ochrony środowiska naturalnego. Priorytetem przynależą budownictwo mieszkaniowe oraz budowie i wyposażeniu szpitali.

Prezydium Rządu rozpatrzyło ostatnio zagadnienia związane z szerszym wykorzystaniem zdolności produkcyjnych przez nowe obiekty w przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego. W 1970 r. w fazie dochożenia do projektowania zdolności wytwórczych znajdowało się w tym czasie 46 nowych obiektów; 20 z nich osiągnęło zdolność w planowanym terminie, w 11 procent przebiega prawidłowo, natomiast w 13 zanotowano opóźnienia. Wynikające stąd różnice w przyszłości produkcji są już nie do zaakceptowania.

Przebieg tych prac, stanowiąc w tym czasie 46 nowych obiektów; 20 z nich osiągnęło zdolność w planowanym terminie, w 11 procent przebiega prawidłowo, natomiast w 13 zanotowano opóźnienia. Wynikające stąd różnice w przyszłości produkcji są już nie do zaakceptowania.

EKONOMISTA Nr 2/1971

W DRUGIM w tym roku n-rze „Ekonomisty” ZOFIA MORZECKA publikuje artykuł pt. SPOŁECZNY FUNDUSZ SPOŻYCIA A PROBLEM RÓWNOŚCI. Głównym przedmiotem rozważań Autorki jest teoretyczna analiza wpływu zasad kształtowania i podziału społecznego funduszu spożycia w gospodarce socjalistycznej na zróżnicowanie dochodów, zamożności i tzw. stratu życiowego ludności.

Z. Morzecka stwierdza, że: „...Dochodzenie (choć nie powszechne) do bardziej równości w dochodach zróżnicowanych według pracy ogranicza możliwość manipulowania dochodami brutto i pracy, zuluszece w okresach intensyfikacji gospodarczej. Kierując to główną uwagę na politykę podatkową oraz politykę społecznego funduszu spożycia jako na narzędzie dystrybucji dochodów, w kierunku niwelacji warunków bytu (zamożności) i zapewnienia równego startu. Istotny wpływ na poziom zamożności podpowiada polityka progresywnego podatku od skumulowanych dochodów przeliczanych na osobę w gospodarstwie, bęco w tym kierunku polityki i polityki podatkowych i ewentualnych zasłówek

2 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 25 (1031) - 20.VI.1971

pr pierwszym kwartale br. osiągnęła, projektowaną zdolność; pozostałe, jakkolwiek odległe w „kursie”, gdzie następować to będzie etapowo — uzyskają sukcesywnie do końca br.

Cechą charakterystyczną programu inwestycyjnego na lata 1971-1975 jest przyspieszenie tempa rozwoju produkcji środków spożywczych (grupy „B”), a więc artykułów trwałego użytku, a także produkcji eksportowej oraz na potrzeby rolnictwa i budownictwa. W myśli przyjętych w resorcie przemysłu maszynowego zasad decyzje o budowie takiego, czy innego obiektu muszą wynikać z perspektywicznych programów rozwoju każdej branży, a nawet poszczególnych grup wyrobów; muszą być skoordynowane z potrzebami rolnictwa oraz możliwościami zaopatrzenia w materiały i elementy z kooperacji. Sprawy likwidacji dysproporcji między produkcją wyrobów finalnych, a bazą kooperacyjną przez przyspieszenie tempa rozwoju produkcji półfabrykatów, podzespołów elektronicznych, łożysk, części zespołów maszyn uważa się za zadanie pierwszoplanowe.

Mocniej zaakcentować zamierza się zadanie, że decyzje o budowie nowych obiektów można podejmować dopiero po wykorzystaniu wszystkich rezerw bezinwestycyjnego zwiększenia i unowocześnienia produkcji względnie przez niewielkich tylko nakładach.

Posiedzenie Rady Ministrów

11 bm. odbyło się posiedzenie Rady Ministrów, na którym rozpatrzono projekt ustawy nowelizującej dotychczasowe przepisy o ochronie gruntów rolnych i leśnych oraz o rekultywacji gruntów, a także o własności gospodarstw rolnych i o przysposobieniu wykupie nieruchomości wchodzących w skład gospodarstw rolnych.

Projekt ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych oraz o rekultywacji gruntów do gruntów rolnych zaleca wszystkie grunty służące bezpośrednio celom produkcji rolniczej. W celu ochrony tych gruntów projekt ustawy ustala m. in.:

- obowiązek ochroną wszystkich gruntów rolnych i leśnych,
- obowiązek ochrony gruntów rolnych i leśnych przy planowaniu przestrzennym,
- zasady określania regionów intensywnego rozwoju rolnictwa oraz gospodarki leśnej, z uwagi na szczególnie korzystne warunki,
- obowiązek stosowania środków ekonomicznych zapewniających ograniczenie do niezbędnego minimum zajmowania gruntów na cele nierolnicze,
- obowiązek użytkowania gruntów rolnych dla celów produkcji rolniczej,
- zasady kompleksowego przeciwdziałania erozji gleb,
- zasady rekompensaty ubytków gruntów rolnych i leśnych poprzez rekultywację i przekształcenie lub przystosowanie nieużytków do potrzeb produkcji rolniczej lub leśnej.

W projekcie ustawy o uregulowaniu własności gospodarstw rolnych przewiduje się nadanie tytułu własności ziemi tym rolnikom, którzy uzyskali ją faktycznie od lat jako samodzielną posiadłość, a nie mają dotąd prawnie uregulowanego tytułu własności. Uregulowanie tej nabrzmiałej kwestii ma przyczynić się do dalszego wzrostu produkcji rolniczej.

Przepisy ustawy dotyczących gruntów, którzy nabyli grunty od formalnych właścicieli, lub użytkują ją w wyniku nieformalnego przeprowadzonego działu spadku względnie znieślenia współwłasności.

Projekt ustawy zmieniającej kodeks cywilny zmierza do uelastycznienia dotychczasowych przepisów o obrocie ziemią. W celu zapewnienia intensyfikacji produkcji rolnej projekt ustawy stwarza rolnikom dobre warunki, a tym samym możliwość powiększenia obszaru gospodarstwa, jeżeli mogą oni uprawiać go własnymi środkami, bez konieczności zatrudniania najmniejszej siły roboczej.

Projekt ustawy przewiduje również uelastycznienie dotychczasowych zasad podziału gospodarstw rolnych, znieślenia normy minimalnej nabywania gruntów przy przestępowaniu zasady, że nabyty obszar gruntu łącznie z dotychczas posiadanym arealem stwarza gospodarstwo w pełni samodzielne.

dla niższych dochodów (tzw. negatywne opodatkowanie). Najpowszechniej jednak oczekuje się owego niwelującego działania od społecznych funduszu spożycia, związanych z zasadą podziału własności.

Szczegółowa analiza aktualnego wpływu społecznego funduszu spożycia na zróżnicowanie warunków życia w Polsce i rozważanie możliwości wykorzystania społecznego funduszu spożycia jako narzędzia egalityzacji społeczeństwa, prowadzi Autorkę do wniosku, że...

...wielkość funkcji społecznych funduszu spożycia znakomicie ogranicza możliwości wykorzystywania dla celów egalityzacji warunków bytu ludności. Dotyczy to w szczególności nieodpłatnych świadczeń w naturze. Wzrost części tych funduszu związanych z potrzebami produkcyjnymi także przewidując w warunkach rozwoju selektywnego raczej narastanie różnic (choć w innych przekraczających niż dotychczas) antyślimi te tendencje. Istotnością modyfikacji świadczeń pieniężnych ograniczając się do powołania stopnia rozporządzalnymi środkami i nabytymi prawami renty zasłuki chorobowej. Niejakożby diałające w tym celu manipulowanie zróżnicowaniem opłatami za niektóre świadczenia, powodującą jednakże poczucie dyskryminacji w grupach bardziej zażyłych oraz komplikującą rachunki, jak każdy wielokrotny system cen.

Prócz tego w omawianym numerze piszą: ANTONI RAIKIEWICZ — Węzłowe problemy polityki zatrudnienia w PRL; STANISŁAW NOWACKI — Informacja w procesie budowy planu; BRONISŁAW OYRZANOWSKI, LESŁAW WASILEWSKI — Postęp techniczny w przedsiębiorstwie; TADEUSZ KOWALIK — Wizja socjalizmu w szkole Oweu i u saintsimonistów; LECH MIASTKOWSKI — Uwagi na marginesie burżuazyjnych teorii monopolu różnicującego ceny. K.S.

WKŁAD PRZEMYSŁU ZSRR W ZWIĘKSZYSTWO

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Fakty powyższe dowodzą niezbicie, że Związek Radziecki efektywnie wykorzystywał lata poprzedzające wojnę dla jak najlepszego umocnienia swych sił wojenno-ekonomicznych. Efektem tego wysiłku było to, że w podstawowych, najbardziej kosztownych rodzajach uzbrojenia przemysł radziecki zapewniał wyposażenie sił zbrojnych w stopniu niewiele odbiegającym od ilościowego wyposażenia wojsk Niemiec hitlerowskich.

Czy to oznacza, że przygotowania wojenno-ekonomiczne ZSRR do wojny z Trzecią Rzeszą były w pełni zadowalające? W świetle znanych dziś faktów trudno byłoby odpowiedzieć pozytywnie. Związek Radziecki w okresie poprzedzającym wybuch wojny dysponował potencjałem wojenno-ekonomicznym niezbędnym dla prowadzenia współczesnej wojny i zwycięstwa nad agresorem. Potencjał ten należało jednak w pełni uruchomić. Oznaczało to konieczność przeprowadzenia mobilizacji gospodarczej, i to zarówno jej etapu wstępnego, jak i podstawowego.

DWA ETAPY MOBILIZACJI

Z analizy poczynają wynika, że w Związku Radzieckim do wojny przeprowadzono i tylko jej etap wstępny (zwany też mobilizacją w głąb). Na podstawie wielkości nakładów finansowych, rozmiarów produkcji zbrojeniowej i zaawansowania procesów mobilizacyjnych można zaryzykować stwierdzenie, że była to klasyczna gospodarka pogotowia wojennego, czyli taki typ gospodarki, w którym zadania obronne co prawda nie dominują, ale są istotnym czynnikiem współokreślającym kierunki działalności gospodarczej. W starciu z przeciwnikiem, który w pełni uruchomił swój potencjał wojenno-ekonomiczny musiał się to odbić na przebiegu wojny w pierwszym jej etapie.

Sytuację komplikowało i to, że front zbrojeń radzieckich nie był wyrównany i produkcja niektórych rodzajów uzbrojenia pozostawała w tyle w porównaniu z innymi. Ponadto w momencie napaści Armia Radziecka przebrała się na nowy sprzęt, przy czym wybuch wojny zastał ją w dość wczesnej fazie tego przeobrażenia. W konsekwencji jednostki Armii Radzieckiej posiadały w swym wyposażeniu sprzęt przestarzały. Nowy, doskonały sprzęt — w szczególności lotniczy i pancerny — występował w tym czasie w niewielkich ilościach.

Niedomaganiami i brakami, o których wspominam, miały liczne przyczyny, zarówno obiektywne jak i subiektywne. Do obiektywnych należały: deficyt niektórych surowców, szczególnie stali, bariery mocy produkcyjnych przemysłu, trudności z siłą roboczą. Jeśli chodzi o subiektywne, to — jak słusznie zauważa J. Leszczyński w cytowanym już wyżej artykule — trudno dziś w sposób bezbłędny ograniczyć je do obiektywnych. Mówi się na przykład, że trzeba było szybciej wdrażać do produkcji seryjnej nowe rodzaje uzbrojenia. Pytanie tylko — czy było to możliwe i w jakim stopniu? Na to i podobne pytania trudno dzisiaj znaleźć dostatecznie udaną i popelnianą odpowiedź. Nie ulega jednak wątpliwości ten fakt, że za popelnianie niektórych błędów i zaniedbań, w szczególności te, które wiązały się z działaniem barier techniczno-ekonomicznych w produkcji zbrojeniowej, odpowiedzialność ponosiły określone osoby z ówczesnego kierownictwa, błędnie przewidujące rozwój wydarzeń.

Podstawowy etap mobilizacji gospodarczej (zwany też mobilizacją wszędy) przypadał na okres wojny. Przeprowadzono ją w niezwykle skomplikowanych warunkach. Główne siły przeciwnika szybko parły na wschód, a jego lotnictwo dokonywało zmasowanych nalotów na ważniejsze obiekty ekonomiczne zaplecza. Jednocześnie, w związku z sytuacją na froncie, dokonywano pospiesznej ewakuacji zakładów produkcyjnych z rejonów zagrożenia. Było to przedsięwzięcie na gigantyczną skalę.

W czasie od czerwca do września 1941 roku ewakuowano na wschód 1523 przedsiębiorstwa przemysłowe, w tym 1380 w Związku Radzieckim, 126 w Niemczech, 667 w Japonii, 226 w Zachodniej Syberii — 244 w Wschodniej Syberii — 78 w Kazachstanie i Środkowej Azji — 308¹⁾. Złożoność ewakuacji polegała na tym, że odbywała się ona ze strefy frontowej i przyfrontowej, z dużych rejonów przemysłowych — na olbrzymie odległości, często pod ogniem przeciwnika. Dla jej przeprowadzenia zastosowano 1,5 mln wagonów kolejowych.

Zakończono w niezwykle krótkim okresie po przewiezieniu na miejsce podjęto wady produkcję. Na przykład Charków, który przed wojną był na Uralu, po 45 dniach wypuścił pierwszą serię czołgów T-34. Zakłady lotnicze z Moskwy, Włocławka i innych miast, po ewakuowaniu na Ural, pierwsze samoloty dawali już po 30 lub co najwyżej 45 dniach. Pod koniec 1941 r. i w pierwszym półroczu 1942 we wschodnich rejonach ZSRR uruchomiono w zasadzie wszystkie ewakuowane zakłady produkcyjne. W rezultacie produkcja przemysłowa tych okręgów wzrosła w ciągu czterech lat wojny następująco: Ural — 3,5 raza, Syberia — 2,5 i Północ — 3,4 raza²⁾.

Mimo tak olbrzymiej i sprawnie przeprowadzonej ewakuacji przemysł radziecki poniósł jednak w pierwszym okresie wojny ogromne straty, które odbiły się na rozmiarach produkcji. W okresie tym globalna produkcja przemysłu uległa poważnemu zmniejszeniu. W listopadzie 1941 roku spadł ten osiągnięty moment krytyczny. Była ona wtedy 2,1 raza mniejsza niż w lipcu 1941 r. Produkcja przemysłu wojennego zmniejszyła się w tym czasie tylko o jedną trzecią. Oznaczało to jednak, że siły zbrojne otrzymały mniej 8,4 mln sztuk korpusów pociągów, 2 mln sztuk korpusów bomb lotniczych, 3,3 mln sztuk zapalników, 2,5 mln sztuk granatów ręcznych, 78 tys. ton prochu strzelniczego itd.³⁾ Produkcja łożysk tocznych niezbędnych w produkcji wielu systemów uzbrojenia zmniejszyła się aż 21-krotnie⁴⁾.

ZASADNICZY PRZEŁOM

Olbrzymi wysiłek ludzi radzieckich sprawił, że od marca 1942 roku globalna produkcja przemysłowa zaczęła szybko rosnąć, przekraczając w grudniu 1942 roku o 60% poziom z listopada 1941 roku. Produkcja zbrojenia i sprzętu bojowego zwiększyła się w tym czasie przeszło dwukrotnie. Produkcja czołgów w roku 1942 w stosunku do 1941 wzrosła — o 274%, samolotów — o 62%, dział — o 213%, moździerzy — o 337%, karabinów — o 67%, broni maszynowej — o 139%, amunicji — o 60%⁵⁾. Niezwykle ważny jest przy tym fakt, że wyraźnie podniosła się jakość tego sprzętu. Lotnictwo radzieckie np. w coraz większych ilościach otrzymywało doskonałe samoloty myśliwskie konstrukcji Jakowlewa czy Ławoczkina, wojska nazienne czołgi T-34 itd. Sprzęt ten swymi parametrami przewyższał sprzęt niemiecki.

Szczególnie wysokie tempo wzrostu osiągnęła produkcja wojenna we

wschodnich rejonach ZSRR. Tak np. na Uralu zwiększyła się ona w 1942 r. w porównaniu z 1940 ponad 5-krotnie, na Półwolu — 9-krotnie, zachodniej Syberii — 27-krotnie⁶⁾.

Pod koniec pierwszego okresu wojny (w literaturze radzieckiej przyjmując się za koniec 1942 r.) zakończony został w ZSRR proces mobilizacji gospodarczej, a wojenna gospodarka radziecka w nieustannie wzrastających rozmiarach zaopatrywała front w uzbrojenie i sprzęt bojowy. Poczynając od połowy 1942 roku stworzono ekonomicznie przesłanki zasadniczego przełomu w wojnie. W tym czasie produkcja podstawowych rodzajów uzbrojenia w ZSRR przewyższała taką w Niemczech. W porównaniu z Niemcami produkcja podstawowych środków walki wynosiła w ZSRR (w 1942 r.): samolotów — 173%, czołgów — 266%, dział (kaliber powyżej 35 mm) — 242%, automatyczna broń strzelecka — 357%, amunicja — 101%.

Przełom dokonany w gospodarce wojennej ZSRR znalazł swe bezpośrednie odzwierciedlenie w stanie wyposażenia walczących wojsk. Na dzień 1 maja 1942 roku dysponowały one 4 065 czołgami i działami samobieżnymi, 43 642 działami i moździerzami oraz 3 164 samolotami, podczas gdy wojska niemieckie posiadały: czołgów i dział samobieżnych — 3 230, dział i moździerzy — 43 000, samolotów 3 490.

Od 1943 roku datuje się drugi okres rozwoju gospodarki wojennej ZSRR. Produkcja przemysłowa wzrastała teraz w szybkim tempie.

PROCESY ODWROTNE PROPORCJONALNE

Porównując rozwój wojenno-ekonomicznej bazy ZSRR i Niemiec w ostatnich latach wojny, należy podkreślić, że we wszystkich gałęziach ekonomii odbywały się procesy, które można by porównać jako odwrotne proporcjonalne. W Związku Radzieckim był to proces szybkiego wzrostu, podczas gdy w Niemczech, im bliżej końca wojny, tym spadek produkcji coraz wyraźniejszy. Rozumie się samo przez się, że miało to bezpośredni wpływ na wielkość produkcji środków walki.

W tym stanie rzeczy można było nie tylko w pełni zaspokoić potrzeby frontu, ale i zgromadzić poważne rezerwy. Pod koniec wojny liczba samolotów w Armii Radzieckiej wzrosła w porównaniu z początkowym okresem 5-krotnie, czołgów — 15-krotnie i dział — przeszło 5-krotnie. Stało się to podstawą zwycięstwa Związku Radzieckiego.

Stwierdzenie to szczególnie wymowne odzwierciedlenie znajduje przy analizie nasytania techniką bojową poszczególnych operacji bojowych na radziecko-niemieckim froncie w latach 1943-1945. Tak na przykład przed jedną z największych operacji II wojny światowej — bitwą kurską, podczas której Wehrmacht zamierzał wziąć odwet za klęskę poniesioną pod Stalingradem, działające armie Związku Radzieckiego i Niemiec posiadały w swym uzbrojeniu następujące ilości sprzętu bojowego:

NIEMCY i ich sojusznicy — 520 czołgów i dział samobieżnych, 54,3 tys. dział i moździerzy oraz 380 samolotów bojowych; ZSRR — 520 czołgów i dział samobieżnych, 88,5 tys. dział i moździerzy oraz 329 samolotów bojowych. W uzbrojeniu radzieckich sił zbrojnych, jak wiadomo, do końca wojny zwiększyła się jeszcze bardziej.

Przed operacją berlińską, według położenia na dzień 1 stycznia 1945 roku, w działających armiach Związku Radzieckiego znajdowało się: 11 tys. czołgów i dział samobieżnych, 91,4 tys. dział i moździerzy oraz 14,6 tys. samolotów bojowych; w tym czasie działające siły Wehrmachtu posiadały około 4 tys. czołgów i dział samobieżnych, 28,5 tys. dział i moździerzy oraz około 2 tys. samolotów bojowych⁷⁾. W rezultacie więc pod koniec wojny Armia Radziecka posiadała w swym wyposażeniu 2,8 raza więcej czołgów i dział samobieżnych, 3,2 raza więcej dział i moździerzy oraz 7,3 raza więcej samolotów bojowych niż armia niemiecka.

DOSTAWY „LEND-LEASE”

O zwycięstwie Związku Radzieckiego w II wojnie światowej mówią z podziwem nie tylko przyjaciele Kraju Rad. Jednakże w literaturze burżuazyjnej podejmowano i podejmuje się jeszcze dziś próby pomniejszenia roli Związku Radzieckiego w zwycięstwie nad faszystowskimi Niemcami i osiągnięciu radzieckiej gospodarki wojennej, w szczególności przez zbytnie wyolbrzymianie znaczenia pomocy dla ZSRR w ramach „lend-lease”.

Jak wiadomo, ogólna kwota dostaw z tytułu „lend-lease” wyniosła 46,04 mld dolarów, co stanowiło 14% łącznej sumy wydatków wojennych Stanów Zjednoczonych. Z kwoty tej kraje Imperium Brytyjskiego otrzymały 30,3 mld, natomiast Związek Radziecki — 10,8 mld dolarów. O roli, jaką odegrały w ZSRR dostawy otrzymane w ramach tej kwoty, świadczy najdobitniej jedna jedyna liczba: dostawy te stanowiły zaledwie 4% produkcji własnej Związku Radzieckiego w okresie II wojny światowej⁸⁾. Wymowa tej liczby jest tak oczywista, że nie wymaga ona komentarza.

Jeśli porównać dostawy uzbrojenia i techniki bojowej z własną produkcją Związku Radzieckiego, to widac wyraźnie, że nie mogły one odegrać rozstrzygającej roli w przebiegu wojny. Tak np. przemysł radziecki w latach wojny dostarczył na rzecz frontu 136 844 samoloty, a z tytułu „lend-lease” otrzymał 18 753 samoloty. Odpowiednie dane dla czołgów wynoszą 102 500 i 11 567, dla dział — 189 900 i 3 601⁹⁾. Szczegółowe zestawienie dostaw własnych i z tytułu „lend-lease” w okresie II wojny światowej przedstawia tabela 1.

W ostatnim roku wojny, stanowiąc mniej niż 3 proc. produkcji własnej ZSRR, takie są fakty:

1) 50 let woorużennych sił SSSR, Moskwa 1968, s. 252.

2) S.G. Krawczenko, Ekonomia SSSR w gody Wielkiej Ojczyściwiennoji wojny, Moskwa 1970, s. 72.

3) J. Leszczyński, Przygotowania ekonomiczno-obronne ZSRR przed drugą wojną światową, Wojskowy Przegląd Ekonomiczny 1969, nr 2, s. 82-83.

4) G.S. Krawczenko, op. cit., s. 82.

5) Tamże, s. 12.

6) Sowieckija socjalistickieskaja ekonomika 1917-1957, Moskwa 1957, s. 269.

7) A. Łagowski, Strategia i ekonomika, Warszawa 1959, s. 63.

8) M. Wozniński, Gospodarka ZSRR w czasie drugiej wojny światowej, Warszawa 1959, s. 41.

9) G.S. Krawczenko, op. cit., s. 202.

10) M. Wozniński, op. cit., s. 77.

11) 50 let woorużennych sił... op. cit., s. 459.

12) Tamże.

13) Z. Gajdzik, op. cit., s. 24.

14) Wielkaja Ojczyściwiennoja Wojna Sowietsskogo Sojuza, Moskwa 1965, s. 438.

15) Z. Gajdzik, op. cit., s. 24.

16) Wielkaja Ojczyściwiennoja Wojna Sowietsskogo Sojuza, Moskwa 1965, s. 438.

HANDEL ZAGRANICZNY W GOSPODARCE NARODOWEJ

W ARTO zasygnalizowano niektóre najnowocześniejsze dane z wydawnego ostatnio przez GUS Rocznika Statystycznego Handlu Zagranicznego 1971, tym bardziej, że te dane publikację po raz pierwszy rozszerzono o dane z analizy przedstawiających syntetyczny obraz handlu zagranicznego w naszej gospodarce (na podstawie pełnego badania przepływu międzynarodowego).

IMPORT A DOCHÓD NARODOWY

Wartość importu (liczonego w złotych krajowych w cenach bieżących) w relacji do dochodu narodowego wytwórczego w % wynosiła:

1962 — 21,7%

1963 — 22,7%

1969 — 24,5%¹⁾

STRUKTURA OSTATECZNEGO PO. DZIAŁU dóbr materialnych z importu wg ekonomicznych kierunków ich wykorzystania w roku 1969 przedstawiała się następująco:

— 61 proc. stanowiły surowce i półfabrykaty przeznaczone do bieżącej produkcji (43 proc. dla przemysłu, 18 proc. dla rolnictwa, 6 proc. dla pozostałych działów);

— 39 proc. stanowiły artykuły przeznaczone na zaspokojenie popytu końcowego (17 proc. dla przemysłu, 15 proc. na akumulację i 3 proc. na rekreację).

Wszystkie te importowane towary przekazywały bezpośrednio następującą część ogólnej wartości potrzeb gospodarki:

— 9,5 proc. zużycia surowców i półfabrykatów w produkcji;

— 5,6 proc. spożycia;

— 12,5 proc. nakładów na inwestycje i kapitałowe remonty.

Oczywiście, w poszczególnych gałęziach gospodarki udziały te kształtowały się różnie. Np. w produkcyjnym zużyciu surowców i półfabrykatów udział towarów z importu wahał się od poniżej 1 proc. w produkcji energii elektrycznej i lotnictwa do produkcji odzieżowej ponad 20 proc. w chemii i w hutnictwie metali nieżelaznych.

Tzw. PEŁNA IMPORTOCHŁONNOŚĆ produkcji materialnej (obrazująca udział importowanych surowców i półfabrykatów w wartości produktu końcowego w poszczególnych gałęziach kształtowała się następująco:

energetyka 4%

przemysł paliw 10%

przemysł maszynowy 24%

przemysł elektrotechniczny 15%

przemysł środków transportu 13%

przemysł metalowy 13%

przemysł chemiczny 15%

przemysł gumowy 30%

przemysł materiałów budowlanych 13%

przemysł tekstylny 8%

przemysł papierniczy 14%

przemysł włókienniczy 20%

przemysł odzieżowy 14%

przemysł skórzano-obuwiczny 17%

przemysł skórno-rolniczy 17%

przemysł prod. zwierzęcych 17%

rolnictwo ogólnie i przemysłowe 8%

rolnictwo ogólnie i przemysłowe 8%

rolnictwo ogólnie i przemysłowe 8%

rolnictwo ogólnie i przemysłowe 8%

rolnictwo ogólnie i przemysłowe 8%

rolnictwo ogólnie i przemysłowe 8%

Jak widać, najwyższe importochłonność wykazuje u nas produkcja przemysłu gumowego i hutnictwa, wysoka jest też importochłonność przemysłu tekstylnego, środków transportu, chemicznego, elektrotechnicznego i skórzano-obuwicznego. Natomiast stosunkowo najniższą importochłonność cechuje produkcja leśnictwa (i przemysłu drzewnego), rolnictwa, budownictwa (i przemysłu materiałów budowlanych).

WIELKOŚĆ I STRUKTURA EKSPORTU

Wartość EKSPORTU w relacji do dochodu narodowego wytwórczego wynosiła:

1962 — 20,3%

1963 — 20,6%

1969 — 22,0%²⁾

STRUKTURA EKONOMICZNA tego eksportu w złotych krajowych, ceny bieżące) w roku 1969 przedstawiała się następująco:

produkty i usługi przemysłu — 83%

produkty rolnictwa i leśnictwa — 6%

usługi transportu i łączności — 6%

usługi handlu — 3%

Przy bardziej szczegółowym rozbiću na grupy towarów stwierdzamy, że w naszym eksporcie stosunkowo największą wagę w wartości całego eksportu (15% wartości całego eksportu) zajmują towary i usługi, co łącznie z innymi gałęziami przemysłu elektrotechnicznego (maszynowy — 9%, elektrotechniczny — 3%, metalowy — 3%), skórzano-obuwiczny (3%), rolnictwo i leśnictwo (3%), rolnictwo i leśnict

Poruszone przez doc. dr J. MACIEJĘ¹ niektóre problemy statystyki, w szczególności zaś dotyczące podziału dochodu narodowego, wymagają wyjaśnienia, których nie sposób przedstawić bardziej wyczerpująco, na łamach codziennej prasy. Autor wy-

powiada poglądy, że „pozbawieni jesteśmy informacji o podziale dochodu narodowego na spożycie i akumulację”. Dla czytelnika, nie znającego dobrze metod obliczania dochodu narodowego, takie stwierdzenie musiało być wręcz szokujące. Stąd liczne

zapytania oraz listy do redakcji czasopism, których treść w dużym skrócie polegała na postawieniu pytania: „panowie, powiedzcie jak jest naprawdę”. Pytania takie zadają również i ekonomi-

NIE można się temu dziwić, bowiem nawet większość wybitnych ekonomistów nie zna do końca metod i techniki obliczeń dochodu narodowego, w szczególności takich obliczeń GUS, które są przeprowadzane od czasu do czasu dla porównania, w jakim stopniu podstawowe proporcje w dziedzinie tworzenia i podziału dochodu narodowego obliczane w cenach rzeczywistych — odpowiadają relacjom nakładów pracy społecznej.

To wcale nie jest kłopotliwe, że się czegoś nie wie, ponieważ: 1) problematyka ekonomiczna jest zbyt wielka, aby rozbić ją na wszystkie jej części, 2) w każdym kraju istnieje specjalna instytucja (u nas GUS), zajmująca się metodologią i publikacją obliczeń statystycznych. Nie znaczy to, że działalność takiej instytucji nie powinna być poddawana ocenie, chociaż obywateli większość odbiorców czuje się zwinioną od dociekań na temat tego, co obliczają specjaliści. Ale ocena taka może być dokonana przez ekspertów zajmujących się danym zagadnieniem oraz na podstawie materiałów roboczych, a nie tylko publikacji przedstawiających w istocie rzeczy wyniki obliczeń.

Wymieniony na wstępie zarzut J. Macieja opiera się na stwierdzeniu, że udział inwestycji w dochodzie narodowym jest zaniżony, ponieważ ceny towarów konsumpcyjnych zawierają znacznie wyższą akumulację finansową dlatego, że w większości przypadków towary te obciążone są podatkiem obrotowym. Trzeba przyznać, że poglądy takie są dość rozpowszechnione.

Istotnie, na ostatnim etapie produkcji, tzn. przy sprzedaży produktów finalnych, stopa akumulacji finansowej jest znacznie wyższa na towarach konsumpcyjnych, niż na dobrach inwestycyjnych. Od dawna zdawano sobie jednak sprawę, że obowiązujący u nas system konstrukcji cen fabrycznych, jako cen dla odbiorców²⁾, w znacznym stopniu różni się od cen w przeliczeniu na cenę wytwórcy. W przeważającej liczbie przypadków ceny fabryczne danej grupy wyrobów ustala się w ten sposób, że wysokość zysku określa się nie w relacji do tzw. kosztów przerobu, lecz do kosztów ogólnych³⁾, obejmujących również zużyte materiały, półprodukty itp. Zysk realizuje się więc nie tylko na własnej produkcji, lecz również na produkcji dokonanej w poprzednich etapach. Ponieważ przy produkcji dóbr inwestycyjnych występuje nieporównanie więcej wyodrębnionych etapów produkcyjnych⁴⁾, niż przy produkcji dóbr konsumpcyjnych, akumulacja finansowa realizowana na dobrach inwestycyjnych nie odbiega, generalnie rzecz biorąc, od akumulacji realizowanej na produktach konsumpcyjnych⁵⁾.

Rozważania te, wsparte badaniami odcinkowymi, stwierdzają, że bardzo wysoki udział akumulacji finansowej (dodawanej z etapu na etap) w cenie wybranych urządzeń inwestycyjnych zmieniły już dawno, przynajmniej w ograniczonym gronie specjalistów, poglądy dotyczące szeroko rozpowszechnionej tezy o dwupoziomowości cen w gospodarce socjalistycznej. Ze problem ten wyolbrzymiono, nie ulegało już wątpliwości. Chodziło jedynie o ustalenie, na podstawie bardziej wszechstronnych badań, rzeczywistego stopnia odchylenia cen dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych w stosunku do społecznych nakładów pracy.

Droga do tego prowadziła przez skonstruowanie odpowiedniego systemu cen umownych. Najprostszym sposobem polegał na odjęciu od cen rzeczywistych podatku obrotowego⁶⁾ i dodatków różnic budżetowych, a dodaniu ujemnych różnic budżetowych i różnych form subwencji. Podobną metodę stosuje się w krajach zachodnich, a obliczony na tej podstawie skorygowany dochód narodowy określa się mianem dochodu narodowego w cenach czynników produkcji (at current factor cost). Taką drogą poszedł L. Zienkowski⁷⁾. Z podanych przez niego obliczeń wynikałoby, że udział inwestycji netto w dochodzie narodowym wyniósł w roku 1964 w cenach faktycznych 14,6 proc., a w cenach umownych 19,4 proc.⁸⁾ Potwierdzałoby to zaniżenie rzeczywistych cen dóbr inwestycyjnych. W obliczeniu tym tkwiły jednak dwie nieścisłości:

- 1) nieuwzględnienie występowania różnego procentu zysku w poszczególnych gałęziach produkcji, jaki pozostawał po potrąceniu podatku obrotowego⁹⁾,
- 2) nieprzeprowadzenie pełnego rachunku na podstawie przepływów międzygałęziowych.

Pierwsza z tych nieścisłości została wyjaśniona w latach 1966—1967, gdy Ministerstwo Finansów, wspólnie z Głównym Urzędem Statystycznym, przeprowadziło dokładniejsze obliczenia dotyczące akumulacji finansowej i rentowności w poszczególnych gałęziach przemysłu¹⁰⁾. Weźmy dla przykładu rok 1966. Okazuje się, że procent zysku w stosunku do kosztów własnych jest znacznie wyższy w gałęziach typowo inwestycyjnych niż w gałęziach wytwarzających towary konsumpcyjne (por. tabl. 1).

TABLICA 1
PROCENT AKUMULACJI FINANSOWEJ (BEZ PODATKU OBROTOWEGO) DO KOSZTÓW WŁASNYCH SPRZEDAŻY PRODUKCJI TOWAROWEJ

Zjednoczenie przemysłu	%
Hutnictwa Żelaza i Stali	9,3
Hutnictwo Metali Nieżelaznych	13,5
Obrobek i narzędzi	27,2
Taboru kolejowego	12,0
Maszyn i aparatów elektrycznych	25,5
Określonego	11,3
Wielkiego „Północnego”	11,0
Wielkiego „Północnego”	9,0
Bawlnianego	10,1
Skórzanego	6,8
Meblarskiego	8,8
Cukrowniczego	3,8

Ponieważ tzw. rentowność netto¹¹⁾ jest znacznie wyższa w przemyśle inwestycyjnym niż w konsumpcyjnym¹²⁾ udział inwestycji w dochodzie narodowym został zawyżony w podanych obliczeniach L. Zienkowskiego. Autor zastrzega się jednak, że wybrał możliwie najprostszą konstrukcję cen umownych¹³⁾ oraz przyznaje, że „szacunek dochodu narodowego w cenach umownych przeprowadzony może być stosunkowo najprościej przy wykorzystaniu tablic przepływów międzygałęziowych”.¹⁴⁾ Tylko w ten sposób można „wylapać” wielokrotność doliczania zysku tkwiącego w cenach produktów finalnych.

Do takich właśnie obliczeń przystąpiono w 1968 r. i przeprowadzono je dla roku 1962. Wybór tego roku nie był przypadkowy. W Polsce sporządza się bilanse wytworzenia i podziału produktu globalnego oraz dochodu narodowego w formie bilansu przepływów międzygałęziowych co 5 lat. Pierwsze takie obliczenie, w formie uproszczonej, sporządzono dla roku 1957, drugie i trzecie (na podstawie bardziej szczegółowych badań techniczno-ekonomicznych współzależności między gałęziami gospodarki narodowej) dla roku 1962 i 1967. Obliczenia takie są bardzo pracochłonne i w naszych warunkach trwają około 2 lat. Nie ma jednakże istotnej potrzeby, jak zobaczymy dalej, dokonywania ich co roku. Wybór roku 1962¹⁵⁾ uzasadniony był też tym, że w ostatnim dziesięcioleciu 1960—1970 podstawowe porównania dotyczące struktury i dynamiki dochodu narodowego obliczane były w cenach stałych 1961 r. Ceny faktyczne 1962 r. były więc najbliższe cenom faktycznym (stałym) 1961 r.

Podkreśla się często, że określony układ cen umownych zawiera pewną dozę dowolności w przyjmowaniu założeń, na których opiera się konstrukcja cen umownych. Odnosząc się do podstawowej zasady, według której produkt dodatkowy (służący finansowaniu akumulacji rzeczowej i spożycia z funduszy społecznych) przyjmuje formę akumulacji finansowej, powinien rozkładać się proporcjonalnie do społecznych nakładów ponoszonych w poszczególnych gałęziach wytworzenia. Problemem dyskusyjnym jest dopiero sposób obliczania wielkości społecznych nakładów pracy. Za podstawowy „klucz podziału” akumulacji finansowej można przyjąć nakłady pracy wyrażone przez wielkość funduszu płac.

Wysuwa się niekiedy zastrzeżenia¹⁶⁾ że rachunek taki zakłada, iż płace w poszczególnych gałęziach produkcji kształtują się proporcjonalnie do społecznych nakładów pracy, co nie zawsze odpowiada rzeczywistości. Zagadnieniu temu poświęcimy osobne rozważania.¹⁷⁾ Teraz pragniemy tylko zwrócić uwagę, że ewentualne rozbieżności między strukturą płac a zasadą wynagradzania według pracy¹⁸⁾ działają będą jednakowo w każdym systemie cen rzeczywistych lub cen umownych. Od takich nieścisłości nie chroni nas również obliczanie tworzenia i podziału dochodu narodowego bez podatku obrotowego.

Wylania się natomiast inny problem: czy przyjąć tylko nakłady pracy żywej, czy też dodać również nakłady pracy uprzedmiotowionej w formie środków trwałych. Dlatego też wybrano dla tych badań 3 układy cen umownych i rozdzieleniu akumulacji finansowej występującej w całej gospodarce narodowej proporcjonalnie do: 1) funduszu płac w poszczególnych gałęziach wytworzenia (układ cen p), 2) funduszu płac powiększonego o amortyzację (układ cen p), 3) funduszu płac powiększonego o 1/6 wielkości trwałego majątku produkcyjnego¹⁹⁾ (układ cen p).

Ponieważ posłużono się dwoma wariantami przepływów międzygałęziowych (w rozbiu na 30 lub 89 gałęzi wytworzenia), a dla drugiego wariantu nie przeprowadzono obliczeń według układu cen p, otrzymu-

jów, a również w publikacjach ONZ, nowe ceny stałe przyjmuje się z reguły nie częściej niż co 5 lat.

Największym nieporozumieniem toczącym się między nami dyskusji jest powoływanie się doc. J. Macieja na to „co mówi nasz czołowy specjalista z zakresu metodologii liczenia dochodu narodowego doc. L. Zienkowski”. Istotnie, w cytowanej już książce L. Zienkowskiego znajdujemy stwierdzenie, że akumulacja finansowa jest zrealizowana głównie na środkach spożywczych, co powoduje zaniżenie udziału akumulacji w dochodzie narodowym. Na dobrą sprawę można by się też powołać na inne, ponieważ pisał kiedyś: że „faktu dwupoziomowości cen w naszej gospodarce nie da się zaprzeczyć, choć obserwujemy tendencję do zagnieżdżenia tego zjawiska”.²⁰⁾ Wyrażenie się ostrożniej niż L. Zienkowski, ale niedostatecznie ostrożnie, bo pracownik naukowy nie powinien mówić o faktach, których dokładnie nie sprawdził, trzeba było raczej powiedzieć „wydaje się, że...”. Biję się za to dziś w piersi.

Rzecz w tym, że zarówno L. Zienkowski, jak i ja zmieniliśmy od tego czasu zdanie, ponieważ braliśmy udział (L. Zienkowski w większym zresztą stopniu niż ja) w ustalaniu zasad budowy cen umownych i ich obliczania na podstawie przepływów międzygałęziowych.

Przytoczone wyżej badania wskazują, że dwupoziomowość cen w zasadzie nie występuje przy porównaniu dwóch podstawowych agregatów, jakimi są spożycie i akumulacja. Natomiast duże rozbieżności w relacjach cen — nakłady występują w obrębie każdej

produkcyjnych wprowadzić do handlu ceny umowne, to od razu jednych towarów nie moglibyśmy sprzedać, a do innych nabywców ustawiłby się w niematerialnych „kolejkach”. Ale tak samo by było, gdybyśmy dziś próbowali zastosować faktyczne ceny np. z 1958 r. kiedy jedna para nylonowych pończoch (1 gat.) kosztowała tyle co 2 kg szynki, a obecnie 1 kg szynki kosztuje tyle co 3 pary takich pończoch.

Natomiast moje rozważania, obliczenia L. Zienkowskiego oraz obliczenia podane w tabl. 2 dotyczą podstawowych składników akumulacji i spożycia i interesują nas wyłącznie z punktu widzenia oceny nakładów pracy społecznej, jaką społeczeństwo ponosi na konsumpcję i akumulację. Ten cel obliczenia podziału dochodu narodowego w cenach umownych został naukowo dowiedziony ponad wszelką wątpliwość.

Wreszcie pozostaje jeszcze jedna sprawa, J. Macieja zaleca („Życie i Nowoczesność” nr 46) „zaniechanie prób dzielenia dochodu narodowego tylko na konsumpcję i akumulację... gdyż nie wszystko co nie jest środkami produkcji może być konsumowane przez społeczeństwo”; nie precyzuje jednak o co tu chodzi.

Zresztą wysuwany przez J. Macieja postulat musiałby być skierowany nie tylko pod adresem naszego GUS, lecz urzędów statystycznych wszystkich krajów, a pod adresem U Thanta w szczególności, jako że Polska, jako członek ONZ, obowiązana jest do stosowania „minimum statystycznego” jakie ta instytucja wymaga. Ośrodek podstawowa klasyfikacja podziału dochodu narodowego krajowego brutto, wymagana i publikowana w rocznikach statystycznych tej organizacji, składa się z następujących pozycji:

- 1) wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych (odpowiednik naszego spożycia z dochodów osobistych),
 - 2) wydatki konsumpcyjne państwa łącznie z obroną narodową (w przybliżeniu odpowiednik naszego tzw. pozostałego spożycia)²¹⁾,
 - 3) tworzenie kapitału stałego (inwestycje brutto),
 - 4) przyrost zapasów,
 - 5) plus eksport minus import.
- Zwrócić przy tym należy uwagę, że w naszych rocznikach dochodu narodowego i w przybliżeniu spożycie jest dodatkowo podzielone na następujące pozycje:
- 1) spożycie produktów dostarczonych ludności nieodpłatnie,
 - 2) zużycie materialne w przedsiębiorstwach i instytucjach świadczących bezpośrednio usługi dla ludności,
 - 3) zużycie materialne w instytucjach nie świadczących bezpośrednio usług dla ludności (administracja, sądownictwo, obrona narodowa, banki itp.).

Widać z tego, że nasza statystyka dotycząca dochodu narodowego może zaspokoić nie tylko wymagania jakie na nas ciąży z racji członkostwa w ONZ i w RWFG, ale też zainteresowania J. Macieja.

Docent Macieja ma jednak niezaprzeczalną zasługę: swoimi artykułami pobudził do szerokiego omówienia zagadnień, wielu ekonomistów i temu samemu niedostatecznie znanych. Szkoda tylko, że nie zaczął od wyjaśnienia nurtujących go wątpliwości, zamiast od generalnego ataku na „opiekany stan naszej informacji statystycznej”, w pierwszym artykule, w drugim zaś od zignorowania szeregu faktów, na które zwrócił mu już uprzednio uwagę.

9) „Najpierw trzeba wiedzieć” („Życie i Nowoczesność” 1971 nr 43) oraz „Wykorzystać szansę poprawy” („Życie i Nowoczesność” nr 46).

10) Tam gdzie występuje podatek obrotowy, stanowi on w obliczeniach wielkość przychodów, różnicę między ceną fabryczną a ceną zbytu.

11) Przeciętnych w danej gałęzi produkcji.

12) Przy produkcji cukru, wyrobów mięsnych lub przetworów mleka występuje w zasadzie jeden szczebel produkcji przemysłowej (zużycie materiałów pomocniczych i energii nie odgrywa wielkiej roli w stosunku do podstawowego surowca jakim jest bułak cukrowy, żywe mleko). Wiele etapów przetwarzania masy w przemyśle lekkim, ale dużo więcej przy produkcji dóbr inwestycyjnych. Zanim wyprodukuje się samochód ciężarowy, trzeba wyprodukować rury, żelazną, węgiel, z węgla koks, z rudy i koksu stal, ze stali wyroby wytworzone, blachy itp. Trzeba zakupić opony, które zawierają w sobie kauczuk, kord, a te z kolei wymagają uprzedniej produkcji różnych półproduktów chemicznych, włókienniczych itp.

13) Niektóre towary konsumpcyjne (telewizory, radiolodówki itp.) zawierają również akumulację pieniężną różnych szczebli produkcji. Musimy jednak pamiętać, że w latach 1966—1968 spożycie artykułów żywnościowych (bez napojów alkoholowych) wyniosło około 50 proc. całego spożycia z dochodów osobistych ludności, a ceny tych artykułów zawierała w swej ogólnej masie, relatywnie mniej akumulacji pieniężnej, niż ceny dóbr inwestycyjnych.

14) Posłada on w tym rachunku podstawowe znaczenie.

15) Wprowadzając jeszcze pewne korekty dotyczące akumulacji czystej w rolnictwie przez podwyższenie wartości skupu produktów rolnych o różnicę cen na dostawach obywatelskich i zmian w wycenie spożycia naturalnego w gospodarstwach chłopskich.

16) Por. L. Zienkowski, Jak oblicza się dochód narodowy, Warszawa 1968, s. 151.

17) Do tej nieścisłości autor przyznaje się na s. 138 cytowanej pracy.

18) Wyniki tych badań zostały w szerokim zakresie opublikowane w Roczniku Statystycznym Finansów 1971—1967, w. 1968, s. 177—201.

19) Tzn. bez podatku obrotowego.

20) Rozmieszczenie pominięliśmy takie przemysły jak motoryzacyjny lub elektroniczny i teletechniczny, których produkcja przeznaczona jest zarówno na cele inwestycyjne jak i konsumpcyjne.

21) Tamże, s. 149.

22) Tamże, s. 113.

23) Wspomnieć przy tym należy, że obliczenia dotyczące przepływów międzygałęziowych dla roku 1967 nie były jeszcze sporządzone, gdy przystąpiono do obliczeń dochodu narodowego w cenach umownych.

24) Por. L. Zienkowski, op. cit. s.

25) Gdzie omawiać będziemy problematykę przemysłu.

26) Bo do tego w końcu sprowadza się całe zagadnienie.

27) Co odpowiada sześciolletniemu okresowi zwrotu nakładów.

28) Por. „Badania strukturalne przy różnych metodach liczenia nakładów społecznych”, Z prac Zakładów Badań Statystyczno-Ekonomicznych, zeszyt 21, GUS, Warszawa, 1970.

29) Por. L. Zienkowski, op. cit. s. 156.

30) Por. Cytowane już opracowanie Zakładów Badań Statystyczno-Ekonomicznych, Zeszyt 21, s. 18.

31) Por. M. Kucharski, „Pieniądz, dochód, proporcje wzrostu”, Warszawa 1968, s. 114.

32) W tym również Ministerstwa Komunikacji w zakresie produkcji artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych.

33) Reprezentujących łącznie głównie produkcję dóbr inwestycyjnych.

34) Por. Rocznik Statystyczny 1970, Bilans przepływów międzygałęziowych, s. 87.

35) W gronie specjalistów w tej dziedzinie nie są znane publikacje w tym przedmiocie w żadnym kraju.

36) Z tym, że nie uwzględnia się usług niematerialnych. Jednakże ONZ oblicza dochód narodowy z uwzględnieniem również tych usług.

KOMBINATY przemysłowe powoływane do życia w latach 1969-70 organizowano według jednolitej koncepcji, to jest — według zasady koncentracji przedmiotowej na bazie zakładu wiodącego. W praktyce organizowanie kombinatów polegało na formalnym scaleniu niezależnych dotychczas przedsiębiorstw produkujących te same lub podobne wyroby. Przedsiębiorstwa te nie miały lub prawie nie miały ze sobą powiązań kooperacyjnych. Niekiedy do kombinatów włączano również biura zbytu i placówki zaplecza badawczo-technicznego.

Przy tworzeniu kombinatów nie kierowano się więc powszechnie uznawaną zasadą koncentracji produkcji na bazie technologicznej, jak również nie uwzględniano w większym stopniu specyficznych warunków poszczególnych branż. W ślad za omawianymi tu zmianami organizacyjnymi nie dokonano niezbędnych, istotnych zmian w zakresie funkcji zjednoczeń i resortów. W rezultacie kombinaty zostały niejako wciśnięte w ramy trzypoziomowej organizacji (ministerstwo — zjednoczenie — przedsiębiorstwo) i stały się czwartym szczeblem zarządzania. Decyzje o powoływaniu kombinatów podejmowano apriorycznie, w

pośpiechu i, niestety, bez szerszej dyskusji i wymiany poglądów.

Badając zasady i tryb organizowania kombinatów za granicą, odnosi się wrażenie, że skopiowano dla nas bezkrytycznie koncepcję zastosowaną w NRD. Powoływano kombinaty było tam jednakże poprzedzone kilkuletnią dyskusją i w jakimś stopniu gospodarczo uzasadnione. Np. kombinat kablów VEB KABELWERK Oberspreewaldau powstał na bazie przedsiębiorstwa wiodącego, skupiającego ponad 60 proc. potencjału tego przemysłu i prawie całe zaplecze techniczne. W tej samej miejscowości (Berlin — Oberschönneweide) znajdują się ponadto dwa dalsze zakłady, które łącznie z wiodącym stanowią około 80 proc. całego kombinatu. Taka struktura w naturalny sposób przyspieszała o dominującej i wiodącej roli berlińskiego zakładu. Ułatwilo to znakomicie nie tylko koncentrację przedmiotową, ale i technologiczną oraz centralizację kierownictwa.

Kombinat ten w odróżnieniu od polskiego kombinatu „Polkabel” produkuje również dla siebie lakiery elektroizolacyjne. Zakład wiodący kombinatu „Polkabel” w Krakowie daje natomiast tylko 25 proc. łącznej produkcji i nie jest zlokalizowany tak centralnie, jak VEB KABELWERK.

Przytoczone wyżej fakty zaciągają bez wątpienia na funkcjonowaniu omawianych kombinatów. Wyniki osiągnięte w 1970 roku przez niektóre kombinaty są raczej niekorzystne i nie potwierdzają oczekiwanego efektywności ich pracy.

Na kolegiach dyrektorów zakładów nierzadko zgłaszane są negatywne wypowiedzi na temat funkcjonowania kombinatu w obecnej formie, a mianowicie:

• kombinat stanowi dodatkową ogniwą przekazywania na drodze zjednoczenia — przedsiębiorstwo wraz z wszelkimi negatywnymi konsekwencjami związanymi z dodatkowym szczeblem zarządzania i wydłużania kanałów informacji i nakazów;

• od momentu powołania kombinatu wyraźnie uszczuplił się czas na opracowywanie planów i sprawozdań, co niewątpliwie musi mieć wpływ na jakość tych prac;

• zwiększyła się wyraźnie sprawozdawczość i korespondencja o charakterze wyjaśniającym — informacyjnym;

• zaobserwowano zjawisko minimalizacji zadań i maksymalizacji środków dla zakładu wiodącego (zwraça na to uwagę w swoim artykule w „Polityce” z 13.11.71 St. Rakowicz, dyrektor Bydgoskiej Fabryki Kabli wchodzącej w skład kombinatu „Polkabel”), w kombinatach organizowanych na bazie zakładu wiodącego mamy więc taką sytuację, kiedy określając zadania i środki nie jest abitem — jak to ma miejsce w przypad-

ku zjednoczenia — lecz stroną jak najbardziej zainteresowaną;

• niemałe trudności występują także przy premiowaniu kierownictwa zakładu wiodącego, bowiem nie można dokładnie ustalić, w jakim stopniu zarząd ten pracował dla zakładu, a w jakim — dla kombinatu; system premiowania w takich warunkach deprecjonuje się i jest po prostu fikcją.

W świetle przedstawionych wyżej faktów nasuwa się pytanie — co dalej z kombinatami?

Nie ulega wątpliwości, że postępująca koncentracja produkcji powoduje potrzebę tworzenia nowych układów organizacyjnych zjednoczeń i stosowania nowych form powiązań międzyzakładowych. Niekoniecznie jednak muszą to być za wszelką cenę kombinaty na bazie zakładu wiodącego, jeśli nie znajdujemy dla nich ekonomicznego uzasadnienia.

Gdyby zdecydowano się na kombinatową formę organizowania przemysłu — wymagałoby to — moim zdaniem — jednocześnie gruntownych zmian kompetencji i roli zjednoczeń oraz resortów. Wtedy liczba istniejących zjednoczeń powinna poważnie zmaleć, a ich działalność należałoby sprowadzić w zasadzie do funkcji badawczo-kontrolnych.

Nowe zasady finansowania przedsiębiorstw i zjednoczeń wprowadzono uchwałą nr 176 RM. Z 9.11.1970 r. sprzyjała jednak raczej innemu

kierunkowi. Rola i pozycja zjednoczeń została bowiem wyraźnie wzmocniona, a jednocześnie powstały korzystniejsze warunki dla stosowania zasad pełnego rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwach samodzielnych posiadających osobowość prawną. W związku z powyższym dla zrealizowania nowej strategii rozwoju przemysłu (koncentracja produkcji i zaplecza badawczo-technicznego, nowoczesność, selektywność) skuteczniejsze wydaje się tworzenie odpowiednio zintegrowanych związków przedsiębiorstw bezpośrednio podległych zjednoczeniom.

Przedsiębiorstwa wchodzące w skład zintegrowanego związku (pod nazwą zrzeszenia lub kombinatu) zachowywałyby pełną osobowość prawną z wszelkimi jej walorami. O strategii i taktyce ekonomicznego rozwoju branży, a także o rozdziale zadań i środków decydowałoby kolegium dyrektorów zrzeszonych przedsiębiorstw, przedkładające odpowiednie propozycje do akceptacji dyrektorowi centrali zjednoczenia. Omawiane tu związki dysponowałyby odpowiednimi funduszami wspólnych przedsięwzięć oraz wspólnym zapleczem badawczo-technicznym.

Zamiast dodatkowego szczebla zarządzania — jak w przypadku obecnie istniejących kombinatów — funkcjonowałyby kilkusobowy sekretariat. Dla rozwiązywania ważniejszych zagadnień badawczo-programowych sekretariat uruchamiałby okresowo odpowiednie zespoły problemowe złożone z pracowników zrzeszonych przedsiębiorstw.

Założenia omawianej koncepcji organizacyjnej jednocześnie stawiają również sprawy ustalania zadań i kontroli ich realizacji; funkcje te spełnia nadal dyrektor zjednoczenia, lecz usprawnione zostały metody ich wykonywania. Podział zadań i środków dla poszczególnych przedsiębiorstw nie dokonuje się bowiem z odległości wieżowca centrali zjednoczenia, lecz sprowadzony zostaje na grunt danej branży.

Tak zintegrowane przedsiębiorstwa stwarzałyby więc płaszczyznę dla wnikliwego badania problemów gospodarczych i rozwojowych swojej branży. Tym samym, zostanie wypełniona najpilniejsza luka w funkcjonowaniu zjednoczeń, których kolegia płaszczyzny takiej nie stwarzają (zwłaszcza w zjednoczeniach branżowych), nie dysponują one bowiem w praktyce niezbędną ilością czasu potrzebnego dla badania strategii rozwoju; ograniczają się najczęściej do głosowania nad projektami uchwał, przygotowywanymi przez centralę Zjednoczenia.

TADEUSZ IDZIAK

DYSKUSJA na temat zacofania polskiej chemii, jej niedoinwestowania i ujemnych skutków, jakie z tego powodu ponosi cała gospodarka narodowa doprowadziła do upowszechnienia się poglądu, że główną, jeżeli nie jedyną, przyczyną takiego stanu rzeczy jest zbyt mała ilość środków (finansowych i materiałowych), jaką chemii stawiano w latach ubiegłych do dyspozycji. Andrzej Zimowski w „Życiu Gospodarczym” (z 9 maja 1971 r. nr 19: „Zastanówmy się nad polską chemią”) nie tylko stara się dodatkowo tezę tę udowodnić, ale także operując danymi o środkach, jakie chemii postawiono do dyspozycji na lata 1971 — 1975, główny powód pogłębiania się zacofania polskiej chemii w stosunku do krajów wysoko- i średniozawansowanych upatruje w szczupłości tych środków.

Powiem od razu, że w zasadzie zgadzam się z tymi poglądami. Rzeczywiście, chemia miała (i chyba będzie miała) za mało środków, aby nie tylko nie pogłębiać względnie jej zacofania, ale aby zacofania tego nie odczuwała cała gospodarka narodowa. Mam jednak, w odróżnieniu od opinii resortu przemysłu chemii, poważne wątpliwości, czy chemia umiałaby właściwie wykorzystywać ewentualne dodatkowe środki.

Abym nie być gołosłownym podajmy ocenę prawie wszystkie inwestycje, jakie w II połowie 1969 r. i

„ZASTANÓWMY SIĘ NAD POLSKĄ CHEMIĄ”

w 1970 r. powinny były osiągnąć projektowane zdolności produkcyjne w zakładach podległych Zjednoczeniu Przemysłu Organicznego i częściowo Zjednoczeniu Przemysłu Chemii Gospodarczej. Mam uzasadnione podstawy sądzić, że podobna ocena przeprowadzona w innych Zjednoczeniach dałaby wyniki, nie odbiegające od uzyskanych właśnie w badanych zjednoczeniach.

Zbadano 12 zadań inwestycyjnych rozliczonych z efektów, uzyskanych po upływie terminu osiągnięcia projektowanych zdolności produkcyjnych w Zjednoczeniu Przemysłu Organicznego; 4 zadania w Zjednoczeniu Przemysłu Chemii Gospodarczej. Nie badano tych zadań, które nie zostały rozliczone (mimo upływu terminu) z różnych przyczyn.

A oto wyniki tych badań:

• Na 16 rozliczonych zadań inwestycyjnych o łącznym koszcie inwestycji ok. 516 mln zł. tylko 1 zadanie (o koszcie inwestycji 5,2 mln zł) osiągnęło, a nawet nieco poprawiło projektowane wskaźniki techniczno-ekonomiczne, tzn. że osiągnęło

nieco wyższą od projektowaną zdolność produkcyjną i nieco wyższy zysk brutto.

• 2 zadania inwestycyjne nie mogły w ogóle ukończyć rozruchu technologicznego i uznano, że nie osiągną one projektowanych wskaźników techniczno-ekonomicznych ze względu na podstawowe błędy technologiczne, które praktycznie uniemożliwiają uzyskiwanie zakładanej produkcji.

• 3 zadania inwestycyjne nie osiągnęły projektowanej zdolności produkcyjnej, gdyż błędy technologiczne wykluczają prawidłową pracę urządzeń zgodnie z projektem. Nie uzyskała się produkcji większej, niż 50 proc. zakładanej w projekcie.

• 5 zadań inwestycyjnych, które mają teoretyczną możliwość osiągnięcia projektowanej zdolności produkcyjnej nie osiągnęły jej ze względu na zmiany w profilu produkcyjnym, jakie dokonano w czasie realizacji inwestycji lub przede wszystkim ze względu na brak zapotrzebowania na produkowane produkty. Należą do nich np. żywice poliestrowe, których zdolność produkcyjna nie jest wykorzystywana ze względu na brak potrzeb (mimo to „ogłoszono” międzywzrost w 1971 r. rozpoczęto budowę nowego oddziału do „próbkowania” żywic, żywicy „wytworzenia soli sodowej kwasu 4-TP” (środek ochrony roślin), na który to produkt zapotrzebowanie nie przekracza

50 proc. posiadanych zdolności produkcyjnych.

• 3 zadania inwestycyjne nie osiągnęły projektowanej zdolności produkcyjnej ze względu na niemożliwość zapewnienia dostaw podstawowych surowców. Należy zaznaczyć, że w momencie rozpoczęcia inwestycji, mimo sygnalizowania, że taka sytuacja może wystąpić inwestorzy nie mieli żadnych wątpliwości co do możliwości zaopatrzenia surowcowego.

• Ciekawe jest, że nawet wtywny kwas siarkowy (a w tej dziedzinie, jak wiadomo Polska posiada specjalizację eksportową) mimo osiągnięcia projektowanej zdolności produkcyjnej, nie uzyskało zakładanych wskaźników ekonomicznych przede wszystkim z tego powodu, że koszty własne produkcji są o ok. 16,5 proc. wyższe od projektowanych.

Łączne straty, jakie gospodarka narodowa ponosi z tytułu nieosiągnięcia przez badane inwestycje założonego zysku sięgają setek milionów złotych rocznie.

Wymienione przykłady (potraktowane „bardzo skróconie”) nie zostały dobierane specjalnie. Stanowią one przegląd działalności inwestycyjnej z ostatniego okresu. Czy można do-

kończyć na ich podstawie pewnych uogólnień? Wydaje się, że jeżeli jeszcze weźmiemy się pod uwagę znane przykłady z lat nieco dawniejszych (Mazowieckie Zakłady Petrochemiczne, Zakłady Azotowe „Puławy” i inne) można stwierdzić, że znaczna większość oddawanych do użytku inwestycji w przemyśle chemicznym nie osiąga zakładanych projektami wskaźników techniczno-ekonomicznych, a generalnie rzecz biorąc — nie daje gospodarcze takich efektów, jakich spodziewano się przy wydzielaniu na ich budowę odpowiednich środków. Można chyba dalej stwierdzić, że podane przykłady świadczą o następujących niepomysłach zjawiskach:

• Brak prawidłowo określonych kierunków rozwojowych w niektórych branżach przemysłu chemicznego, o czym świadczyłyby wszystkie przykłady, gdzie nie wykorzystuje się osiągniętych zdolności produkcyjnych z braku potrzeb.

• Brak koordynacji międzybranżowej, o czym świadczą przykłady niewykorzystania zdolności produkcyjnych z braku surowców (na przykład braku tlenku etylenu do środków powierzchniowo-czynnych).

• Rozpaczanie inwestowania bez pewności co do poprawności zastosowanej technologii i rozwiązań projektowanych (liczne przykłady nieefektywności produkcji — szczególnie w branży barwników i środków ochrony roślin).

• Zastwierdzenie do realizacji niedopracowanych technologicznie i ekonomicznie projektów inwestycji. Wydaje się, że zbyt liberalnie podchodzi się do działalności niektórych instytutów przemysłowych i biur projektów, których wynikiem działalności jest zbyt duża ilość nietrafionych inwestycji — na skutek błędów technologicznych i projektowych.

Nie poruszam tutaj ogólnie znanych zagadnień, związanych z notorycznym przekraczaniem i tak wydłużonych cykli realizacji inwestycji i kosztów inwestycji. Nie omawiam także tych trudności chemii ogólnie znanych, jakie leżą poza resortem przemysłu chemicznego, jak np. niedowład przemysłu produkującego maszyny i urządzenia dla przemysłu chemicznego, czy brak mocy przerobowej przedsiębiorstw budowlano-montażowych.

Nie chcę także wywołać wrażenia, że w chemii nie należy inwestować. Wręcz przeciwnie — zdecydowanie opowiadam się za zwiększeniem tempa inwestowania w chemię, jako podstawowego dla rozwoju całej gospodarki narodowej przemysłu. Ale popierając takie rozwiązania chcę wskazać, że w samej polskiej chemii tkwią poważne źródła jej niedorozwoju, że nie jest ona w pełni przygotowana do najefektywniejszego „przerobienia” nawet tych środków, jakimi dysponuje.

LUDWIK BRAJTER

Od odpowiedzialności majątkowej w handlu

WJEDNOSTKACH resortu handlu wewnętrznego mienie powierzone jest z obowiązkiem wyliczenia się kierownikowi sklepu, magazynu, bufetu itp. punktu sprzedaży — na zasadzie jednoosobowej odpowiedzialności majątkowej, lub całej załogi — na zasadzie wspólnej odpowiedzialności majątkowej. Pracownicy, którym powierzono mienie odpowiadają za wszelkie powstałe szkody, chyba że udowodnią, iż szkoda nastąpiła na skutek okoliczności, za które nie odpowiadają.

Przy obecnie obowiązującym systemie odpowiedzialności majątko-

wej w handlu, pracownicy narażeni są na ponoszenie skutków części ryzyka działalności w postaci niedoborów i strat, szczególnie w warunkach stosowania nowoczesnej organizacji i techniki sprzedaży. Stąd pracownicy starają się stworzyć warunki pracy odpowiadające przede wszystkim potrzebom ochrony mienia, nawet gdy odbija się to ujemnie na obsłudze konsumentów.

W celu usunięcia tego rodzaju trudności, przygotowywana jest reforma obecnego systemu odpowiedzialności majątkowej na cel zniszczenia domniemanej winy pracowni-

kow na rzecz winy udowodnionej, przy równoczesnym zastosowaniu odpowiednich rozwiązań organizacyjnych, zapewniających lepszą bieżącą kontrolę działalności placówek handlowych. Założenia te wprowadzono eksperymentalnie w 167 obiektach magazynowych, obejmując tym samym 21,4 proc. ogólnej powierzchni składowej central prowadzących działalność hurtową; w 231 sklepach w tym: 127 w sklepach spożywczych i 104 sklepach z artykułami przemysłowymi oraz w 43 stoiskach czterech domów towarowych.

Z analizy eksperymentu wynika, że w przeważającej większości magazynów hurtu uzyskano wzrost wydajności na 1 m kw. powierzchni. Jest charakterystyczne, że zjawisko to wystąpiło nawet w tych centrach, które w ub. roku nie wykonywały zadań obrotu. Uzyskane rezultaty nastąpiły dzięki bardziej racjonalnemu i efektywnemu wykorzystaniu bazy magazynowej. Na skutek znacznej redukcji ilości wydobywanych pomieszczeń magazynowych, likwidacji zbędnych ścian (przegrod i przejść) stopień wyko-

rzystania powierzchni magazynowej zwiększył się dość znacznie. Równocześnie powstały warunki do szerszego zastosowania wózków średniego i wysokiego podnoszenia, paletyzacji itp., dzięki czemu dodatkowo zwiększył się możliwości składowania towarów w magazynie.

Dalszym czynnikiem wpływającym na wzrost wydajności na 1 m² powierzchni okazało się skrócenie przestojów spowodowanych inwentaryzacją lub nieobecnością magazynierów. Ograniczenie bowiem odpowiedzialności majątkowej w magazynach umożliwiło przeprowadzanie inwentaryzacji przez kilka zespołów spisowych, przyczyniając się w ten sposób do znacznego skrócenia czasu wyłączenia magazynów z pracy.

W większości eksperymentujących jednostek uzyskano wzrost wydajności na 1 pracownika zatrudnionego w magazynie. Poprawa w tej dziedzinie została uzyskana na skutek pełniejszego wykorzystania czasu pracy pracowników, dzięki możliwości swobodnego ich przenoszenia w zależności od potrzeb na dowolne miejsce pracy. Pozwala to równomiernie rozłożyć pracę na ca-

ły personel. Wzrostowi wydajności pracy sprzyjało również pełniejsze wykorzystanie urządzeń mechanicznych. W rezultacie nastąpił wyraźny spadek godzin nadliczbowych.

W większości jednostek eksperymentujących uzyskano pewne obniżenie poziomu kosztów transportu oraz znaczne zmniejszenie kar placowych za przetrzymywanie samochodów przed magazynem. W niektórych centralach handlowych uzyskano pełniejsze wykorzystanie przebiegów samochodowych, a także wzrost ilości pojemnikowanych towarów.

Wprowadzony system zabezpieczenia mienia usuwa bariery hamujące postęp organizacyjno-techniczny w magazynach. Równocześnie stanowi dobre narzędzie zarówno intensyfikacji działań magazynów i usprawnienia obsługi odbiorców, jak również zabezpieczenia mienia społecznego.

W eksperymentujących jednostkach handlu detalicznego wydajność pracy wzrosła w 1970 r. w porównaniu do roku 1969: na 1 m² powierzchni o 5,8 proc. i na 1 pracownika o 7,6 proc. Stosowanie eksperymentu pozwoliło na:

• elastyczne przesuwanie personelu sklepowego w zależności od potrzeb, np. nasilenia sprzedaży, zarówno w sklepie na inne stanowisko pracy, jak i między sklepami.

• poprawę jakości obsługi konsumentów.

• zmniejszenie ilości inwentaryzacji zdawczo-odbiorczych powodowanych w warunkach wspólnej odpowiedzialności majątkowej częstymi zmianami w składzie personelu sklepowego.

Ogólnie biorąc, przeprowadzone w eksperymentujących jednostkach handlu detalicznego inwentaryzacje wykazały, że nowe zasady, przy stosowaniu właściwych form kontroli, nie powodują wzrostu niedoborów. Przeważająca większość sklepów eksperymentujących rozlicza się prawidłowo.

Ze względu na uzyskane efekty, resort handlu wewnętrznego zmierzając do rozszerzenia eksperymentu w magazynach hurtu i sklepach detalicznych. Chodzi o to, aby organizacje handlowe z chwilą wejścia w życie kodeksu pracy zostały w dostatecznym stopniu przygotowane do reformy systemu majątkowej odpowiedzialności. M.S.

REWOLUCJA naukowo-przemysłowa doprowadziła do głębokich strukturalnych zmian nie tylko w przemyśle, lecz również w całokształcie gospodarki narodowej i, co za tym idzie, w strukturze zaawansowanej ludności. Jeśli wziąć za podstawę międzynarodowe przyjęty podział na 3 podstawowe sektory gospodarki — prymarny: rolnictwo, leśnictwo; sekundarny: przemysł i budownictwo; tertiarny: szeroko pojęte usługi (z komunikacją, handlem, finansami, administracją państwową), to obok tendencji ostatniego okresu raptownego kurczenia się zawodo-czynnych w rolnictwie, występuje równie raptowny wzrost w usługach przy zmierzających trendach i raczej pewnej stabilizacji w przemyśle i budownictwie (w krajach socjalistycznych nastąpił w sektorze sekundarnym istotny wzrost).

Źródłem masowego odpływu z rolnictwa jest generalnie rzecz biorąc postępujący proces jego uprzemysłowienia. Oznacza on nie tylko techniczno-technologiczny „przezwrot” w gospodarce rolnej, lecz także przesłanianie się tej gałęzi gospodarki z przemysłem. Z jednej strony operacje ściśle rolnicze farmerów wiąza-

nie i opierają coraz bardziej na dostawach i usługach przemysłu (maszyn, nawozów, traktorów, środków chemicznych i nasion, usług agrotechnicznych itp.), z drugiej strony przemysł dostarcza transport, organizuje przewoźnictwo i gwarantuje zbytni produktów rolnych. Zrastanie się rolnictwa z przemysłem prowadzi do skomplikowanego wielostronnego kompleksu przemysłowo-rolnego, zwanego na Zachodzie agrobiznesem (Jugosła-

nych dziedzin gospodarki, dał w efekcie największe podniesienie wydajności pracy w tej właśnie tradycyjnej, lecz gruntownie zrewolucjonizowanej dziedzinie (w Stanach Zjednoczonych wzrost wydajności pracy w okresie powojennym wyniósł ok. 300 proc.).

Jednakże z drugiej strony „unaukowienie” przemysłu, stała intensyfikacja procesów wytwórczych, automatyzacja i związany z tym wy-

wy spadek udziału sektora sekundarnego na rzecz tertiarnego, gdzie przesuwają się w większym lub mniejszym stopniu punkty ciężkości wzrostu zatrudnienia w krajach zachodnich. Systematyczny wzrost zatrudnienia w szeroko pojętych usługach obserwujemy również w krajach socjalistycznych.

W ostatnich latach odsetek zatrudnionych w sektorze tertiarnym przekroczył już w Stanach Zjedno-

ników w coraz gęstszej sieci placówek usługowych — stacjach obsługi, warsztatach, stacjach benzynowych, w handlu; do podobnego rozszerzenia sieci usługowej prowadzi upowszechnienie radia, telewizji elektrycznych i elektronowych, przyrządów w gospodarstwie domowym i innych.

W szeregu krajów rozwija się sieć ośrodków obliczeniowych celem pełnienia usług różnorodnym klientom.

Zjednoczonych zatrudnienie w administracji państwowej (federalnej i stanów) wzrosło z 6,4 mln w r. 1950 do 11,5 mln w r. 1967.

Jest rzeczą oczywistą, że wraz ze wzrostem poziomu życiowego ludności, rozwojem cywilizacji podnosi się poziom ochrony zdrowia i oświaty i że te dziedzinie usług wybijają się na plan pierwszy i rozwijają szczególnie szybko. Wzrostą również z reguły chłonność społeczna, i zapotrzebowanie na różnorodne dobra kulturalne — film, teatr, książki, muzykę, na obsługę informacyjną (prasa, radio, telewizja); cechą istotną jest również masowy rozwój sportu i turystyki. A znacznie większa mobilność ludności prowadzi do zwiększenia usług komunikacji, łączności, hotelarstwa, gastronomii i podobnych dziedzin.

W warunkach kapitalistycznych następuje jednak w rozwoju sektora tertiarnego zjawiska hipertyroli, marnotrawstwa (a nawet degeneracji), np. kolosalne wydatki na reklamę, hipertrofia administracji państwowej, rozpowszechnienie wulgarnej businessu rozrywkowego. Nie może to jednak przesłaniać faktu, że generalna tendencja szybkiego rozwoju sektora tertiarnego staje się w warunkach rewolucji naukowo-przemysłowej ogólną prawidłowością wysoko uprzemysłowionych krajów.

wianie nazywają je zespołami agropremysłowymi i złączeniem rolnictwa do ogólnego procesu przemysłowego i podporządkowaniem jego potrzebom. W tym systemie farmerzy spadają nieunikinnie do roli jakoby chałupników, a zarobki ich są na ogół niższe niż wykwalifikowanych robotników przemysłowych. Proces uprzemysłowienia rolnictwa, powiązany z masowym i szybkim odpływem ludności rolniczej do in-

datny wzrost wydajności pracy prowadzi do względnie zmniejszenia się zatrudnienia w stosunku do wydatkowanego kapitału. Toteż np. w Stanach Zjednoczonych czy W. Brytanii stan zatrudnienia w przemyśle w latach 1955-1965 niewiele się zmienił (podobnie we Francji, Holandii, Szwecji w latach 60-tych), a w niektórych tradycyjnych dziedzinach nastąpił nawet bezwzględny spadek. Obserwujemy tam stopni-

zonych i Kanadzie 60 proc., w W. Brytanii 50 proc. ogółu zawodowo czynnych. Ekspansja nowoczesnej produkcji, postęp techniki, upowszechnienie jej zdobyczy, wzrost konsumpcji, standardu życiowego, cywilizacji prowadzi w konsekwencji do szybkiego wzrostu i znacznego rozszerzenia sfery usług. Jeden pracownik zatrudniony w „erze motoryzacji” przy produkcji samochodów wymaga zatrudnienia kilku pracow-

Realizacja rosnącej i zdywersyfikowanej produkcji w warunkach współczesnych wymaga (zwłaszcza w krajach kapitalistycznych) znacznego rozszerzenia sieci handlowej; system przemysłowy wymaga też zwiększenia zatrudnienia w finansach, ubezpieczeniach i pokrewnych działach. Wzrost roli państwa i jego działalności prowadzi do wzrostu administracji państwowej, instytucji publicznych. W Stanach

Honor jest być zakładem wyrobów finalnych. Szuby i tranzystory robią niedojdy. Kto umie „trzymać styl” — ten składa sa-

mochody i telewizory. Producent podzespołów jest o szczebelek dwa, niżej w hierarchii ważności od tego, kto nadaje wy-

robom ostateczny kształt. Można się więc nie dziwić, że nie pali się fabrykom, by spełniać rolę kooperantów.

SYTUACJA jest tak powszednia, że aż nudna. Dziwna zaczyna być dopiero wtedy, kiedy fabryka z własnej woli chce być dostawcą podzespołów. No, więc jestem w takiej fabryce. Ba, jest to cały Kombinat Typowych Elementów Hydrauliki Siłowej. W skrócie Delta-Hydral. Nigdy bym nie wpadł na to, jak może dojść do powstania tak poważnego (sądząc z nazwy) przedsiębiorstwa.

W 1956 roku w Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego we Wrocławiu powstały tzw. rezerwy mocy produkcyjnych. Coś trzeba było z nimi (tzn. z tymi maszynami i ludźmi) zrobić, więc na początek na wolnych wydzielach zaczęto robić... wózki dziecięce. Jakis środek komunikacji, nie da się ukryć, to jest. Na dłuższą metę rzecz musiała się jednak wydawać mało zabawna, zwłaszcza podczas obróbki prymitywnych detali na wieloczynnościowych, precyzyjnych obrabiarkach, skoro w wytwórni zaczęło się rozglądać za produkcją czegoś innego. Tym czymś okazały się elementy hydrauliki siłowej: pompy wielotłoczkowe, pompy zębate, rozdzielacze, zawory.

Tak z sercem wzięto się za te elementy, że spośród dziesiątków zakładów parających się (każdy na własny użytek) produkcją hydrauliki, właśnie WSK we Wrocławiu wraz z kilkoma pomniejszymi zintegrowanymi fabryczkami przypadło zaszczytne miano Kombinatoru Typowych Elementów Hydrauliki Siłowej „Delta-Hydral”, z misją kompleksowego rozwiązywania problemów hydrauliki siłowej. Akt nominacyjny Ministerstwa Przemysłu Maszynowego nadmieniał ponadto, że kombinat „Delta-Hydral” jest odpowiedzialny za rozwój tej tak ważnej dziedziny wytwórczości. Zjednoczenie Przemysłu Lotniczego, w imieniu którego Delta-Hydral pełni funkcję gestora branży, dorzuciło ze swej strony, że „w zakresie polityki inwestycyjnej w latach 1971—1975 przedsiębiorstwo zostało zakwalifikowane do grupy wybitnie preferowanych”. Koronacja (1969 roku) odbyła się więc z pełną świadomością znaczenia, jakie dla gospodarki będzie miało wytwarzanie elementów hydrauliki siłowej.

*

Hydrauliczne układy napędowe i sterujące weszły praktycznie do wszystkich podstawowych gałęzi przemysłu. Przed podjęciem decyzji o rozwoju przemysłu elementów hydrauliki należało zdecydować się na przyjęcie ogólnej koncepcji dotyczącej zakresu asortymentowego. Generalnie istniały tutaj dwie możliwości: rozwój produkcji elementów przeznaczonych dla określonego urządzenia finalnego, jako tzw. specjalistyczne elementy hydrauliki, lub też rozwój elementów, których konstrukcja uwzględniała możliwości ich stosowania w różnych urządzeniach finalnych, jako tzw. typowe elementy hydrauliki.

Koncepcja druga jest trudniejsza na etapie przygotowania konstrukcji, gdyż musi ona być kompromisem pomiędzy przeznaczeniem dla maksymalnie szerokiego zastosowania a minimalnym skomplikowaniem wyrobu, ale pozwala na maksymalne zawężenie asortymentu wyrobów i tym samym powiększenie serijności. Po analizie możliwości krajowych przyjęto właśnie drugą koncepcję. Propozycje zestawu elementów opracował Ośrodek Konstrukcyjno-Dosлідzeczny Hydrauliki Siłowej przy WSK — Wrocław. Zestaw ten nazwano „Systemem typowych elementów hydrauliki siłowej”. System obejmuje 60 typoszeręgów, w skład których wchodzi 580 wyrobów. W rzeczywistości asortyment ten wielokrotnie jest dzięki przewidzianej w większości wyrobów wariantowości wykonania szeregu zespołów lub części.

W tej chwili elementy typowe stanowią, biorąc wartościowo, 35 proc. wszystkich elementów hydrauliki w kraju. Zdecydowaną przewagę mają więc jeszcze elementy nie wykazujące cech uniwersalności, produkowane z reguły jednostkowo. Przewiduje się jednak, że już w 1975 roku udział elementów typowych w maszynach i urządzeniach powinien przekroczyć połowę wartości wszystkich elementów hydraulicznych, z tendencją dalszego wzrostu. Elementy specjalistyczne pozostaną w produkcji tylko w przypadkach, kiedy nie będzie możliwe zastąpienie ich wyrobami typowymi lub też za ich produkowaniem będą wyraźnie przemawiały względy ekonomiczne.

Maszyny i ciągniki rolnicze, maszyny budowlane, obrabiarki, urządzenia górnicze i hutnicze, maszyny ciężkie — są dziś w coraz większym stopniu nasycone hydrauliką. Udział hydrauliki w wartości tych urządzeń stanowi 10—30 proc., a znaczenie jest daleko większe; ponieważ ma ona decydujący wpływ na spraw-

ność techniczno-ekonomiczną maszyny. Ilość podzespołów hydraulicznych w maszynie decyduje obecnie o jej nowoczesności i szansach zbytu za granicą.

Wiedza o tym, wszyscy wielcy eksporterzy maszyn. W Japonii w latach 1956—65 nastąpił 16-krotny wzrost produkcji elementów hydrauliki siłowej, w NRF tempo rozwoju tej dziedziny jest w ostatnich latach dwukrotnie większe od tempa rozwoju przemysłu maszynowego. W USA przewiduje się na 1975 rok poziom produkcji hydrauliki równy wielkości produkcji obrabiarek.

Tendencje do hydrauliczowania wszystkich ruchów roboczych maszyn znalazły swoje odbicie również w przemysle krajowym, zwłaszcza u producentów maszyn rolniczych (FMZ Plock, Wartana), obrabiarek i pras (FMG — Piotrowice), oraz w okrętownictwie (ZUO — Hydroster). Produkowane obecnie w kraju typowe elementy hydrauliki siłowej o wartości blisko 600 mln zł. wchodzi w skład maszyn

KOOPERACJA KORONACJA WATPIWIA

JERZY DZIECIOŁOWSKI

finalnych wartości dziesięciokrotnie wyższej. W 1975 r. produkcja maszyn finalnych związanych z typowymi elementami hydrauliki siłowej ma zaś osiągnąć wartość 10 mld zł.

Jak się tymczasem przedstawia stan produkcji poszczególnych asortymentów?

W kraju brakuje aktualnie producentów, u których hydraulika stanowiłaby podstawowy asortyment. W utworzonym dla rozwijania tej produkcji kombinacie Delta-Hydral produkcja hydrauliki stanowi 19,5 proc. w stosunku do całej produkcji Kombinatoru. Kolejni na liście „potencjał” — to ZSM Sędziszów z 18,5 proc., udziałem hydrauliki w całości produkcji, Pilmot — Wrocław (8,6 proc.), WSK — Rzeszów (4,5 proc.). Inni nie mają nawet tego, a udziały hydrauliki w całości produkcji kształtują się z reguły poniżej 1 proc. wartości. Więc choć produkcja elementów hydraulicznych zajmuje się aktualnie ok. 70 przedsiębiorstw, wchodzących w skład 17 zjednoczeń podległych 8 różnym resortom — każdy produkuje wyroby hydrauliczne przede wszystkim dla własnych potrzeb, własną technologią i stosując własne kryteria odbioru jakościowego. Większość wytwórców brak specjalnych maszyn, obróbek, czy powojuje. 2—3-krotne zwiększenie jednostkowej pracochłonności wyrobów.

*

W latach 1966—70 opracowano kolejno 8 programów rekonstrukcji branży i rozwoju produkcji hydrauliki siłowej. Najogólniej mówiąc, autorom chodziło o zabezpieczenie potrzeb kraju w te elementy, przy możliwie najniższych kosztach, co zamierzali osiągnąć przez niezbędne minimum koncentracji i specjalizacji produkcji. A ponadto, gdyby los był na tyle szkodliwy, można by się było pokusić o jakąś konkurencyjność eksportową tych wyrobów, choćby na rynku RWPG.

Żadna z propozycji nie doczekała się jednak praktycznej realizacji. Najpierw skreśleniu uległa suma 1300 mln zł na inwestycje oraz 180 mln zł na rozwój zaplecza technicznego branży hydrauliki siłowej. Oczywiście, wszystko było już zatwierdzone, podpisane itd. Potem była mowa o 2 mld zł, ale z braku środków inwestycyjnych Zjednoczenie Przemysłu Lotniczego przyznało na hydraulicke typową 1145 mln zł. I ta suma uległa jednak skreśleniu. Przed kilkoma miesiącami zarządzeniem Ministerstwa Przemysłu Maszynowego kwota inwestycji ustalona została ostatecznie i nieodwracalnie na 805 mln zł.

„Ale jak słyhać — powiedział mi w WSK Wrocław — zdaje się ani złotówki z tej sumy nie będziemy oglądać. Dotychczasowy przyrost produkcji typowej hydrauliki, w Kombinacie, wartości ok. 210 mln zł (w 1971 r.) osiągnięliśmy bez inwestycji, adaptując do tych celów m. in. pomieszczenia byłej betoniarńi i baraki spółdzielcze. Tych potrzeb, które się rysują na najbliższe lata, nie da się już jednak „załatwić” sposobem gospodarskim.”

*

W WSK Wrocław nie twierdzi się, że kombinat Delta-Hydral musi dostać pieniądze na inwestycje. Rozumie się tam nie gorzej niż w centralnych ośrodkach dyspozycji środkami inwestycyjnymi, że nadmierny rozmach w inwestowaniu wychodzi gospodarce bokiem. Ale jednocześnie uważa się, że sytuacja, jaka wytworzyła się w zakresie rozwoju hydrauliki siłowej, jest szkodliwa i doprowadzi do strat w gospodarce, jeśli centralny planifikator nie określi wyraźnie, czego zamierza się trzymać.

„Upraszczając sprawę — mówią w Kombinacie — albo zdecydujemy się na zainwestowanie minimum 850 mln zł w hydraulicke siłową, z założeniem, że środki te nie zostaną rozproszone, albo należy przewidywać wydatkowanie ok. 290 mln zł dewizowych (ok. 3 mld zł obiegowych) na import elementów hydrauliki siłowej w okresie 1971—1975, z koniecznością wzrastającym również w następnych latach, przy równoczesnym zwiększaniu ilości nietypowych wyrobów eksploatowanych w kraju. Jeśli niedobory nie będą mogły być pokryte importem, ani nie uruchomi się odpowiednio wcześniej własnej produkcji elementów hydrauliki siłowej, grozi nam zatrzymanie w pięciolatce produkcji maszyn finalnych o wartości rzędu 25 mld zł. Niech o wyborze postępowania decyduje rachunek. Kalkuluje się nam import, mamy inne, pilniejsze zadania inwestycyjne, nie da się wszystkiego zrobić naraz — w porządku, decydujemy się na import. Nie kalkuluje się, można wygospodarować środki na te inwestycje, uznajemy ich pierwszeństwo przed innymi — więc inwestujemy. Jedną rzecz trzeba jednak koniecznie zrobić: na coś się zdecydować, z całą świadomością skutków decyzji. Musimy wiedzieć, czego się trzymać, my i setki zakładów, których poziom i nowoczesność produkcji zależy od hydrauliki”.

Można do tego dodać, że brak decyzji jest pośrednio przyczyną braku środków na rozwój hydrauliki. Nie ulega bowiem wątpliwości, że w formie rozproszonej poważne w sumie fundusze przeznaczane są na hydraulicke siłową w oddzielnych zakładach i w różnych gałęziach przemysłu, prowadzą do mnożenia się typów i wielości rozwiązań konstrukcyjnych. Innymi słowy — rośnie produkcja hydrauliki „tylko na własne potrzeby”.

Wszystko więc zdaje się świadczyć o tym, że chociaż powołanie kombinatu Delta-Hydral z udzieleniem wszystkich formalnych preferencji odbyło się z myślą o wprowadzeniu ładu w produkcji hydrauliki siłowej i jej rozwoju, a ogólnie mówiąc opanowania zagadnień kooperacji na tym polu — to jednak była to wątpliwa koronacja.

Tak się właśnie składa, że nie udaje się nam podnieść rangi producenta-kooperanta. M. in. chyba dlatego, że narodowe dyskusje o kształcie takiej czy innej branży (np. przemysłu motoryzacyjnego, okrętowego) obracają się wokół problemów, jakie mają producenci finalni. Kooperanci natomiast, chociaż w decydujący sposób wpływają na kształt ostatecznego wyrobu, pozostają ciągle na drugim, trzecim planie. Branża hydrauliki jest tylko jednym z licznych przykładów.

Wzrost i koszty

SZACUNEK DOCHODÓW LUDNOŚCI PRACOWNICZEJ

Według ostatnich obliczeń dochody nominalne ludności pracowniczey z tytułu wynagrodzeń i świadczeń społecznych w 1970 r. były o 1,4 proc. wyższe niż w 1969 r. i odpowiadały średniorocznemu tempu ich wzrostu w granicach 1,6 proc. Po odliczeniu wzrostu kosztów utrzymania (1,6 proc. średniorocznie) realny wzrost dochodów z wynagrodzeń i świadczeń społecznych w okresie minionego pięcioletnia wynosi 3,9 proc. Średniorocznie, w tym wzrost wynagrodzeń za pracę — 5,7 proc. średniorocznie.

O takim wzroście dochodów realnych zdecydowały średnioroczny wzrost dochodów nominalnych z tytułu:

- osobowego funduszu płac — o 7,3 proc.,
- bezosobowego funduszu płac i funduszu honorariów — o 8,3 proc.,
- wypłat funduszu zakładowego i jemu podobnych — o 9 proc.,
- wynagrodzeń zatrudnionych w kolchozach rolniczych — o 24 proc.,
- emerytur — o ok. 14 proc.,
- zasiłków pracowniczych — o 2,7 proc.

Czynnikiem obniżającym wzrost dochodów w skali całego pięcioletnia było osłabienie tempa ich wzrostu w 1969 i zwłaszcza w 1970 r. Tym bowiem roku dochody nominalne z tytułu wynagrodzeń za pracę i świadczeń społecznych wzrosły tylko o 3 proc. Wobec równoczesnego wzrostu kosztów utrzymania, przedmiotnej rodziny pracowniczey w 1970 r. o 1,2 proc., wzrost dochodów realnych za ten rok (łącznie z dochodami pieniężnymi ze świadczeń społecznych) szacuje się na 3,8 proc., a w tym dochody z tytułu samych wynagrodzeń za pracę w granicach 3,9 proc., co w przeliczeniu na zatrudnionego daje 1,5 proc. (Sb)

DOCHODY LUDNOŚCI CHŁOPSKIEJ

Opracowane ostatnio szacunki wykazują, że dochody nominalne ludności chłopskiej pochodzące z produkcji rolnej w 1970 r. (bez zmiany wartości zapasów zboża i ziemniaków) były o 2,4 proc. niższe niż przed rokiem, a dochody realne spadły o 3,2 proc. Ten spadek dochodów nastąpił z części przeznaczonych na spożywcze i budowlano-mieszkalniowe. Dochody przeznaczone na inwestycje produkcyjne wzrosły natomiast o ponad 9 proc. (w wartości realnej).

W ubiegłym roku, jak już drugim rokiem spadku dochodów z produkcji gospodarki chłopskiej pochodzących z produkcji rolnej. W 1969 r. dochody te spadły bowiem o ok. 7 proc. (licząc bez zmiany wartości zapasów).

Takie ukształtowanie realnych dochodów z gospodarki chłopskiej w latach 1969—1970 sprawia, że ostatecznie dochody te w 1970 r. były tylko o 0,6 proc. wyższe niż w 1969 r., a po uwzględnieniu zmian w wartości zapasów były o ok. 4 proc. niż w 1969 r. Pomimo to dochody realne przeznaczone na inwestycje produkcyjne w 1970 r. były o ok. 35 proc. wyższe niż w 1969 r.

Te dane, wzięte z życia na wsi, nie są jednak w pełni obrazowe dla rozwoju gospodarki. Poprawa warunków klimatycznych i cen skupu, powolny więc przyniesie w najbliższych latach bardziej odczuwalny wzrost dochodów realnych wsi. To za wskaźnikiem na potrzebę znacznego poprawienia zaopatrzenia w artykuły do produkcji rolnej i w materiały budowlane. Tyżbyż, bowiem, budżet państwa w tym roku, w składowej części, będzie skierowany na rosnące dochody na dalszą intensyfikację rozwoju produkcji rolnej. (Sb)

SPRZEDAŻ DETALICZNA W KRAJACH SOCJALISTYCZNYCH

Dostępne obecnie dane o liczonej w cenach stałych sprzedaży detalicznej towarów w 1970 r. wskazują, że w Polsce miało miejsce osłabienie tempa wzrostu sprzedaży, nie tylko w porównaniu z poprzednimi latami, ale również i w porównaniu z innymi krajami socjalistycznymi. Sprzedaż ta, wzrosła u nas bowiem tylko o 4 proc. wobec 6,5 proc. poprzednich lat. Najwyższe tempo wzrostu sprzedaży osiągnięto w 1970 r. na Węgrzech (o 12 proc. wobec 7-9 proc. w poprzednich latach) oraz w ZSRR (w 1970 r. o 12 proc. wobec 7-9 proc. w poprzednich latach). W Czechosłowacji sprzedaż w 1970 r. urosła o 12 proc. wobec 10-11 proc. w poprzednich latach. (Sb)

MASZYNY ZA 3,8 MILIARDÓW ZŁOTYCH

W okresie pierwszych 4 miesięcy bież. roku wien zakupiła maszyn i urządzeń rolniczych za sumę 3 851,1 mln zł, a zatem o 376,6 mln zł więcej, niż w analogicznym okresie ub. roku. Rolnicy indywidualni nabyli 3 311 sztuk maszyn i urządzeń, w tym 1 492 po kapitałowym remoncie, w sprawie współpracującym najwyższy wskaźnik sprzedaży w porównaniu z ub. rokiem wykazują zawieszane plugi do orki. Kupili ich 1 810 sztuk, do 3 237 do 4 467 sztuk wzrostu sprzedaży przyczynę wywrotek, ciągników, przetrząsacz-żabiarów, bron polowych, młocarni i innych maszyn. Mniej niż przed rokiem zakupiono przyczep skrzyniowych, ciągników siewnikowych nawozowych i zawieszanych rozlewyce wapna, kosiarze, kombinów zbożowych, kopaczek elewatorowych, sterowników i bukowników.

Jeśli chodzi o zasadniczy sprzęt konny to wciąż jeszcze nie w pierwszym miejscu znajdują się w sprzedaży konne siewniki zbożowe o szerokości 1,5 m. Większą sprzedażą cieszyły się także parniki elektryczne, parniki węglowe, sieczkarnie, grabie konne i inne narzędzia. Mniej kupowali plugi konne, konne, wozów siewnikowych konnych, bezczek, żniwiarze, kosy, kopaczki i wozów ogumionych. (msk)

WZROST SPRZEDAŻY ARTYKUŁÓW PRZEMYSŁOWYCH

W czterech miesiącach bież. roku sprzedano artykułów gospodarskich domowego na wsi o 13,1 proc. więcej niż przed rokiem. Warto wymienić przede wszystkim telewizory, których sprzedaż wyniosła o 54,1 proc. więcej niż przed rokiem, lodówki — o 68,9 proc., pralki — o 43,6 proc., odkurzacze — o 42,9 proc., artykuły sportowe — o 41 proc., radioodbiorniki — o 34 proc., stoje „Wersa” — o 33,6 proc., maszyny szycia — o 31 proc. więcej. Mniej

natomiast wien kupiła mydła do prania, proszków do prania, zegarków naręcznych, naczyń ocynkowych, naczyń aluminiowych i motocykli.

Dostawy nawozów sztucznych (wraz z wapnem nawozowym) w masie towarowej wyniosły 2,4 proc. więcej niż przed rokiem, a sprzedaż o 11,4 proc. więcej.

Znacznie mniejszym powodzeniem cieszyły się pasze przemysłowe. Ze względu na spore ich zapasy i stałe zakupy przez chłopów dostawy pasz wyniosły o 18,2 proc. mniej niż przed rokiem, a sprzedaż o 17,8 proc. mniej.

Sprzedano 1 150 346 ton cementu. Nie jest to wprawdzie tyle, ile wynosiła potrzeba wsi, ale sprzedaż była o 92 190 ton większa, niż w analogicznym okresie ub. roku.

Mniej niż przed rokiem sprzedano węgla kamiennego. Sprzedaż ta wyniosła 2 943 787 ton (w ub. roku o 223 763 ton więcej), ale ten stan sprawiła dość ciepła zima. Świadcza o tym zresztą zapasy węgla na składach spółdzielczych. Jeśli w końcu kwietnia ub. roku wynosiły one tylko 686 602 tony, to w bież. roku już 1 344 926 ton.

Wartość sprzedaży branży włókienniczej, odzieżowej, obuwniczo-skorzanej i galanterijnej wyniosła o 10 proc. więcej od ubiegłorocznej. Mniej tylko niż przed rokiem sprzedano tkanin bawełnianych, linianych, obuwia skózanego i gumowego. (msk)

TRUDNOŚCI ZAOPATRZENIOWE BUDOWNICTWA

Wg aktualnych sygnałów, przedsiębiorstwa budowlane odczuwają dość znaczne braki asortymentowe zaopatrzenia w materiały budowlane, w szczególności w materiały szkieletowe, a zwłaszcza braki dostaw rur stalowych używanych w instalacjach przemysłowych oraz w zewnętrznych instalacjach centralnego ogrzewania i instalacjach gazowych.

Dostawy grzejników do centralnego ogrzewania ilościowo są dostateczne, ale pokrycie potrzeb zostało zapewnione dzięki dostawom grzejników importowanych, (tłoczonych z blachy stalowej). Instalowanie tych grzejników napotyka znaczne trudności, co może doprowadzić do opóźnienia w oddawaniu do eksploatacji ok. 30 tys. m² mieszkań.

Ponadto przedsiębiorstwa budowlane nadal sygnalizują braki zaopatrzenia w aluminiowe kable energetyczne na wysokie napięcia. W większym ciągu występują też braki aparatury elektrycznej, a zwłaszcza przekształtników energetycznych.

Poprawa zaopatrzenia budownictwa jest więc nadal ważnym zadaniem wykonania planu oddawania obiektów do eksploatacji. Ważne jest przy tym, aby nie była ona realizowana kosztem zaopatrzenia rynku w materiały budowlane. (Sb)

„MOTOZBYT” W 1971 R.

W roku bież. „Motozbyt” sprzedał samochodów „czterech kółek” ponad 56 proc. więcej samochodów niż w 1970 r. Tak szybkiemu rozwojowi motoryzacji w naszym kraju nie towarzyszyły niestety potrzebny rozwój odpowiednich usług. W tym celu obsługi samochodów. Wobec tego znaczny wzrost sprzedaży stawia przed przedsiębiorstwami „Motozbyt” dodatkowe zadania. W tym zakresie usprawnienia organizacji sprzedaży, lecz przede wszystkim maksymalnego wykorzystania stosunkowo skromnej liczby własnych stanowisk obsługi klientów. Wzrost sprzedaży — przy jednoczesnym rozszerzeniu usług gwarancyjnych i pogwarancyjnych — „Motozbyt” będzie przeprowadzał przegłady i naprawy samochodów nawet w tych stacjach, które były początkowo przewidziane wyłącznie do obsługi przedświadczeń. Wprowadzenie pracy dwumianowej będzie regułą we wszystkich motoryzacyjnych stacjach obsługi. Warto podkreślić, że w niektórych punktach usługowych „Motozbyt” zastanawia się nad nowoczesnymi urządzeniami diagnostycznymi.

Wszystkie stacje obsługi „Motozbyt” montują pasy bezpieczeństwa w samochodach produkcyjnej krajowej i w samochodach importowanych, sprzedanych w placówkach „Motozbyt”. Nowe urządzenia samochodów mogą w dniu odbioru pojazdu zamontować pasy bezpieczeństwa. Stajemy kłopotem użytkowników pojazdów był deficyt części zamiennych. W tym roku sytuacja ta ulegnie znacznej poprawie. Nie uda się niestety całkowicie zlikwidować deficytu. Do samostanowienia warsztatów nie zasposkoł się ponętu na tłoki, krzyżaki, przegubowe, szczytki, rozruszniki i prądnicę, tarcz, sześciokątne i trójkątne części gumowe. Użytkownicy „Syren” mogą mieć niedobór tłoków i łożysk, sprzętła i zmiany biegów. W najbliższej sytuacji będą właściciele Polskich Fiatów, w których samochodach tej marki nie powinno brakować części zamiennych. (msk)

PORZĄDKOWANIE PUNKTÓW SKUPU

Zgodnie z zarządzeniem Prezesa Rady Ministrów w sprawie przystosowania warunków bag. skupowych, CRS „Samopomoc Chłopska” w 1971 roku na poprawę stanu technicznego i organizacyjnego punktów skupu otrzymała dodatkowy limit w wysokości 180 mln zł. Planów i programów przedstawianych przez poszczególne województwa wynika ze w bież. roku wybuduje się 55 nowych punktów skupu żywności, przeprowadzi się utwardzenie dojazdów do 796 punktów, ogrozi 249 punktów, wybuduje dachy w 325 punktach przeprowadzi remonty kapitalne 54 punktów. Oczekuje się, że 300 punktów przeprowadzi się prace w zakresie kanalizacji, elektryfikacji, budowy ramp, dróg wewnętrznych, zakupu wag itp.

Niezależnie od przyznanego dodatkowego limitu projekt planu inwestycyjnego spółdzielczości na lata 1971—1975 przewiduje wydatkowanie na punkty skupu około 734 mln zł. Powstanie niedziy in. 714 nowych punktów o łącznej powierzchni użytkowej 145 tys m². (msk)

DOKONCZENIE NA STR. 12

FINANSE NR 5

W majowym numerze „FINANSE” inauguruje dyskusję nad kierunkami usprawnienia systemu finansowania gospodarki artykuł pt. „DYNAMICZNY SYSTEM FINANSOWY”. „Dynamizm” czy statyczny system finansowy? „Stosując pewne uproszczenia — pisze autor — można określić przyjęty w naszym kraju model planowania jako „podadowy”. Oznacza to, że punktem wyjścia dla budowy planu gospodarczego jest ustalenie, co w danym czasie można wytworzyć przy pomocy posiadanej potencjału produkcyjnego, uwzględniając naturalnie jego wzrost w granicach tego samego okresu czasu. Mając ten punkt wyjścia określa się następnie, jakie potrzeby można przy pomocy tej podażi zaspokoić dostosowując następnie popyt pieniężny do ustalonej podażi i określonych według przyjętych priorytetów kierunków rozdysponowania wytworzonych produktów. W tych warunkach wybór wiel-

kości i struktury asortymentowej produkcji jest ograniczony do ram, jakie daje możliwość niepełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych i elastyczności aparatu produkcyjnego. Prowadzi to do dostosowania popytu do podażi, potrzeb do produkcji, a nie odwrotnie. Co więcej, w krótkich okresach także możliwości wyboru kierunków inwestowania, a więc i dostosowania produkcji do przyszłych potrzeb — są także ograniczone przez konieczność poświęcenia większości nakładów inwestycyjnych na kontynuację zadań poprzednio rozpoczętych i przez ograniczoną podaż dóbr inwestycyjnych i materiałów budowlanych.

W odniesieniu do planowania i realizacji produkcji artykułów rynkowych autor stwierdza, że statyczny charakter zasad finansowania planów, opartych na przewidywanych wielkościach dochodu narodowego, produkcji dóbr inwestycyjnych i konsumpcyjnych, prowadzi do

zamrażania popytu inwestycyjnego i konsumpcyjnego i jest jedną z istotnych przyczyn tworzenia się ponadplanowych zapasów jako ponadplanowej produkcji.

„Przy statycznym charakterze planowania finansowego — pisze dalej — system finansowy musi być także nacechowany elementami statycznego, imitującego rozwój gospodarczy, podejścia do procesów finansowych”. Tęzę te autor udowadnia na przykładzie istniejącego mechanizmu finansowania inwestycji oraz rozliczeń importowych. Statystyczny gospodarki zasobami dewizowymi — pisze — prowadzi często do utraty możliwości powiększania wpływu dewiz z tytułu dodatkowego eksportu. Projektowane rozwiązanie tego zagadnienia, przez ustalenie dyrektywnych sald dewizowych zamiast limitów wpływów i wydatków nie zostało wprowadzone w życie i system gospodarowania w tej dziedzinie pozostaje w stałej sprzeczności z wymaganiami dynamicznego rozwoju.

RALF SZAROTA pisze o modyfikacji zasad gospodarki finansowej jednostek badawczych. Autor nawiązuje do problematyki finansowania jedno-

W.M.

PRZEMIESZCZENIA LUDNOŚCI POLSKI

JEDNA z charakterystycznych cech gospodarczego i społecznego rozwoju naszego kraju w minionym dwudziestolecu były znaczące zmiany w strukturze ludności, np. między wsiami i miastami. Oto co mówią na ten temat ostatnie dane GUS.

MIGRACJA ZE WSI DO MIAST w latach 1945-1970 wyniosła ok. 3,4 mln osób (1,2 mln w okresie największego napięcia tych przepływów tj. w latach 1945-1950 i 2,2 mln w latach 1951-1970).

NA WZROST KRAJOWEJ LUDNOŚCI w latach 1945-1970 złożyły się:

- przyrost naturalny — 4,1 mln,
- przyrost migracyjny ze wsi — 3,4 mln.

Przyrost wynikający ze zmian w podziale administracyjnym na miasta i wieś — 1,9 mln.

Tak więc przyrost naturalny stanowił ok. 20 proc., zmiany przestrzenne łącznie 80 proc. suma zmian ludności miejskiej w ubiegłym dwudziestolecu, wskazuje to na widoczną rolę zmian przestrzennych, głównie zaś wędrowców ludności, w rozwoju naszego państwa.

ROZKŁAD PRZYSTOŃ WĘDROWKOWY W MIASTACH (równy ubytokowi na wsi) wzrósł w 1970 r. do 160 tys. w ubiegłym roku wyniosła 150 tys. w całym okresie, ok. 8 osób na 1000 ludności miejskiej. Największy przeciętny przyrost roczny zanotowano w miastach województwa łubelskiego, białostockiego, opoleckiego, kieleckiego i łódzkiego. Maksymalny roczny przyrost wędrowników w okresie ostatnich lat wystąpił w miastach trzech powiatów: Lubin (80 na 1000 ludności), Puław (79) i Głogów (69), co oczywiście wiąże się z powstawaniem tam kombinatów przemysłowych.

Cały ten przyrost był pokrywany przez ubytek ludności wiejskiej, który w ostatnich latach spadł do poziomu wynoszącego ok. 8 na 1000 ludności. Największy ubytek roczny mieliśmy na wsi województwa białostockiego, zielonogórskiego, wrocławskiego, kieleckiego, łódzkiego i lubelskiego, szczecińskiego i lubelskiego.

Trzeba tu jednak zaznaczyć, że obok tych przepływów ludności ze wsi do miast istnieje jeszcze zjawisko przybierania u nas przez uchodźców z zagranicy. W latach 1951-1970 (brak wcześniejszych danych z tego zakresu) z miast do innych miast przemieształo się 5,6 mln osób, a migracje między wsiami objęły 7,6 mln osób.

Porównanie struktury SALDA PRZEMIESZCZEŃ pomiędzy poszczególnymi grupami miejscowości według ich wielkości wykazuje, że wsi wieś ma ujemne saldo z miastami, natomiast miasto ma dodatnie saldo z miastami o większej liczbie mieszkańców, a dodatnie saldo z miastami o mniejszej liczbie mieszkańców. Czyli: W więcej ludzi przenosi się z miast do wsi, niż z wsi do miast.

Opórz omówionych wyżej migracji, w których następuje zmiana stałego miejsca zamieszkania, należy zwrócić uwagę na zjawisko faktycznej zamieszkalności, a nie na migrację cząstkową. W tym sensie jest też MIGRACJA CZĄSTKOWA na pobyt dłuższy niż 2 miesiące. Ostatnio było zameldowanych w ten sposób w miastach ponad 6,8 mln osób, z tego ponad 0,5 mln miało stałe miejsce zamieszkania na wsi.

Spośród wielu danych charakteryzujących wewnętrzne ruchy wędrowników, warto jeszcze zwrócić uwagę na ich SEZONOWY CHARAKTER. Oczekiwano, że zmiany zamieszkania nastąpią w miesiącach jesienno-wiosennych, a w rzeczywistości maksimum w styczniu, a w tym czasie słabną w miesiącach letnich spadając do minimum w czerwcu. (S)

Obszerna analiza tej problematyki, oparta na szerokim zestawie danych statystycznych, zawiera wydawnictwo GUS w serii „Studia i Prace Statystyczne” publikacja pt. „Wewnętrzny ruch wędrowników ludności — kierunki i struktura” (134 str. 22).

NOWOŚCI SPRZĘTU DOMOWEGO

W katowickim Ośrodku Postępu Technicznego zorganizowano wystawę sprzętu domowego w turystycznym. Wystawiają tu swoje wyroby przedsiębiorstwa przemysłowe: precyzyjne, elektryczne i teletechniczne, kabli i sprzętu elektrycznego, wyrobów metalowych i gumowych. Wiele z eksponowanych wyrobów to nowości, które według opinii ekspertów przedstawicieli przemysłu znajdują się w bieżącym roku na rynku.

Wiele nowości przedstawił przemysł radiotechniczny. W roku bieżącym produkcja odbiorników wzrosła załadowo o 2,7 proc., ale zmieniła się struktura produkcji. Rynek jest bowiem nasycony odbiornikami słowymi średniej klasy, natomiast zwiększa się popyt na odbiorniki tranzystorowe i stereofoniczne wyższej klasy. Już od pierwszego kwartału b.r. „Diora” produkuje stereofoniczny odbiornik II klasy DSL — 201, a wystawiała przewidziana do produkcji w przyszłym roku odbiorniki stereofoniczne I i II klasy m.in. „Melusina” i „Tosca”. Szkoda, że mimo iż „Diora” może wyprodukować w b.r. 5 tys. odbiorników DSL — 201 handel zamówił jedynie 1200 sztuk.

Nareszcie doczekaliśmy się dobrych gramofonów — Łódzkie Zakłady Radiowe wystawiały m.in. gramofon stereofoniczny G — 500 i gramofon ze zmianami G — 500, oba nowoczesne rozwiązania oraz wzmacniacz stereofoniczny W — 600 f. W ten sposób jest nadzieja, że melomani otrzymają wreszcie dobry krajowy sprzęt. Zakłady Radiowe im „M. Kasprzaka” prezentują aż 5 typów magnetofonów, wśród nich znalazł się uniwersalny tranzystorowy „MAK — 5”. Interesująca jest ekspozycja różnych typów lodówek, brak tu jednak nowości. Nowością natomiast jest pralka bębnowa, której produkcja ma przekroczyć w przyszłym roku 10 tys. sztuk. Różnorodny „Luznik” przedstawił specjalną maszynę do szycia m.in. tkanin syntetycznych. Wśród zmechanizowanych artykułów gospodarskich domowego nie ma po za tym wielu nowości.

Sporo jest na wystawie sprzętu oświetleniowego. Widac tu pozytywne efekty współpracy z plastykami. Wzory zmieniają się bardzo często, coraz więcej wprowadza się 20 proc. nowych wzorów.

Bardzo mały był na wystawie udział sprzętu turystycznego. Reprezentowany był głównie sprzęt kuchenny. Materace gumowe i szybkowar turystyczny to naprawdę niewiele dla turysty indywidualnego czy sportowca. Nie produkują się jeszcze zupełnie w kraju sprzęty niezbędne dla uprawiania turystyki kwalifikowanej, speleologii czy internetywa. Pod tym względem wystawa zawiodła zupełnie.

Dalszych refleksji na temat nieudolności krajowego przemysłu turystycznego dostarczają oględziny turystycznych kuchenek gazowych, porównaniu z zachodnimi superlekimi palnikami na wymienne „kartusze” wyroby te to prawdziwe „średniowiecze”.

Bardzo natomiast imponujący jest wyrob naczyni kuchennych. Katalog nowości „Medon” przedstawia m.in. komplety naczyń emaliowanych, aluminiowych, sokownic, imbryki, cedzidła, tace, kulisty wodocypion i myślowe światła zyskowny różnej wielkości. (A.S.)

6 ZYCIE GOSPODARCE

Nr 25 (1031) — 20.VI.1971

O NOWEJ POLITYCE BADAWCZEJ

DECYDUJE ORGANIZACJA

MICHAŁ BOROWY

ządowania, wykonanie serii informacyjnej, rewizja dokumentacji.

Fazę tę nazwiemy — planowaniem problemów węzłowych.

DRUGA FAZA — to ustalenie struktury organizacyjnej współdziałania placówek i na tej podstawie zlecenie realizacji i zawieranie umów między odpowiednimi organami kierowniczymi i jednostkami organizacyjnymi poszczególnych szczebli zarządzania. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, dla zawierania umów należy opracować niekiedy kalkulacje. Odpowiednie zlecenia lub umowy są zawierane przez KNIIT, resorty, zjednoczenia, placówki badawcze, zakłady doświadczalne, zakłady produkcyjne itd. Fazę tę nazwiemy — organizacją i zagwarantowaniem środków dla realizacji problemów węzłowych.

Innowacje powstałe w wyniku realizacji problemów węzłowych stanowią „katalizatory” powodujące wzrost wydajności pracy i produktywności majątku. Dzięki stosowaniu innowacji uzyskujemy wyższą efektywność gospodarowania. Dlatego też stworzenie właściwych warunków organizacyjnych i planowania dla tych problemów jest istotne dla rozwoju gospodarczego i społecznego.

Analizując dotychczasową działalność badawczo-wdrożeniową, można stwierdzić, że występowały następujące istotne braki:

- niedostateczne przewidywanie części prac naukowo-badawczych i rozwojowych ani do bieżących, ani do perspektywicznych potrzeb gospodarki narodowej;

- fragmentaryczność poczyniń, rozproszenie tematyki, mały udział kompleksowego prowadzenia pełnych cykli rozwojowych;

- niedostateczne powiązanie planowych zadań z gwarancjami ich realizacji, przede wszystkim finansowymi;

- wadliwy system tworzenia centralnego planu rozwoju nauki i techniki, nie zapewniający skoncentrowania działalności na najważniejszych celach ogólnogospodarczych i społecznych;

- wadliwa organizacja współdziałania między placówkami zajmującymi się działalnością badawczo-wdrożeniową.

Warto skonfrontować, na ile te braki dotychczasowej działalności zostały przezwyciężone przy opracowaniu i wstępnej realizacji problemów węzłowych.

FAZY REALIZACJI

Realizację problemów węzłowych można podzielić na cztery podstawowe fazy działalności:

PIERWSZA FAZA — to ustalenie kierunków działania oraz tematyki problemów, a także przybliżone określenie wielkości środków niezbędnych dla ich realizacji. Planowanie problemów węzłowych zazwyczaj odbywa się według etapów:

• badania — studia i opracowanie założeń, opracowanie i zatwierdzenie projektu wstępnego, wykonania modelu, badanie, przyjęcie modelu;

• prace rozwojowe — opracowanie i zatwierdzenie projektu wstępnego, wykonanie prototypu, badanie i przyjęcie prototypu;

• prace wdrożeniowe — rewizja dokumentacji konstrukcyjnej prototypu, opracowanie dokumentacji technologicznej, wykonanie oprzy-

to, że placówki te w celu zapewnienia sukcesów finansowych oraz zapewnienia środków niezbędnych dla wynagradzania pracowników (wypłatę premii) muszą unikać zbyt wysokiego ryzyka w podejmowaniu problemów badawczych. Poza tym w dążeniu do uzyskania odpowiedniego zysku prowadzą politykę obniżki kosztów, co w niektórych przypadkach może kolidować z tendencją do zapewnienia właściwej jakości pracy badawczej, co może być ostatecznie zweryfikowane w ostatnim etapie cyklu badawczego — wdrożeń lub upowszechniania.

JAK RODZIŁY SIĘ PRZESZKODY

Można by uznać za bliskie prawdy twierdzenie, że wytypowane problemy węzłowe odpowiadają w zasadzie potrzebom gospodarki narodowej i rozwoju nauki, a sprawna ich realizacja może przysporzyć gospodarce narodowej znacznych korzyści. Ale problemy składają się z szeregu tematów (może być kilka lub nawet kilkanaście), które z kolei dzielą się na odpowiednią liczbę zadań.

Ze względu na pośpiech, wynikający z terminów opracowania planu 5-letniego, poszczególnym tematycznym zadaniom mogły być niefortunnie ustalone i wdrożone w drugiej fazie realizacji, przed zawarciem umów, które przecież „uszlachetniały” realizację — istnieje możliwość zaktualizowania i urealnienia tematyki.

Można było oczekiwać, że następna faza realizacji (po opracowaniu planu) byłaby wszelkie braki i mankamenty i stanowiłby podstawa korekty planów, urealnianie je pod względem merytorycznym i finansowym.

Tymczasem odpowiednie wytyczne KNIIT zalecają, „na podstawie wstępnie zatwierdzonego planu koordynacyjnego określonego problemu jednostka odpowiedzialna powinna niezwłocznie przekazać jednostce koordynującej zlecenie ogólne (tzn. z zakresu z nim umowa generalna) na całość prac wchodzących w skład problemu. Z kolei na tej podstawie jednostka koordynująca powinna skierować zamówienia do jednostek współpracujących na wykonanie zadań szczegółowych, a następnie zawrzeć z nimi stosowne umowy...”

Zawieranie umów w pełnym cyklu rozwojowym — tzn. od studiów i opracowywania założeń — do prac wdrożeniowych — zgodnie z zaleceniami KNIIT było tym bardziej utrudnione, że placówki, zwłaszcza o limitowanym zatrudnieniu (centralne biura konstrukcyjne, zakłady przemysłowe, instytuty na terenie Warszawy itp.) ze względu na brak stałych w zakresie planu 5-letniego są pozbawione podstawowych wskaźników ich działalności w przyszłych latach.

Właśnie przeszkody w realizacji problemów węzłowych powstały w drugiej fazie ich realizacji, gdyż pojawiła się sprzeczność między słusznymi tendencjami KNIIT, mającymi

na celu zapewnienie szybko środków (choćby dla placówek szkolnictwa wyższego uczestniczących w realizacji problemu, które zarezerwowany na ten cel odpowiednio moc badawczej, tzn. dyrektury KNIIT zalecającej szybkie zawieranie umów w pełnym cyklu, a koniecznością weryfikacji tematyki i planów.

Sprzeczność ta została pogłębiona przez fakt, że nie pozostawiono czasu niezbędnego dla opracowania struktury organizacyjnej współdziałania placówek oraz dla powołania koordynatorów drugiego stopnia, a także odpowiednich zespołów problemowo-wdrożeniowych, których zadaniem miałyby być weryfikacja tematyki oraz wielkości środków niezbędnych dla realizacji problemu.

DROGI ROZWIĄZANIA

Odpowiednie przepisy KNIIT wydane w 1967 roku przewidują, że jednostką koordynacyjną I stopnia odpowiedzialną za realizację problemu powinna w zasadzie być placówka badawcza, co na pierwszy „rzut oka” wydaje się słuszne. Ze względu na różnorodny charakter działalności koordynującej, gdzie na czoło wybijają się problemy wyposażenia, jednostek współpracujących w niezbędne środki finansowe (fundusz plac, dewizy, środki inwestycyjne), placówki badawcze często nie mogą podjąć tego rodzaju funkcjom, zwłaszcza gdy problem jest dość rozbudowany. Inny charakter przybiera sterowanie realizacją takiego problemu, jeśli jednostką koordynującą I stopnia będzie zjednoczenie, które jest powołane do koordynacji działalności zaplecza naukowo-technicznego z zakładami przemysłowymi, co zresztą stanowi „piętą Achillesową” realizacji problemów w pełnym cyklu.

Zresztą, można tu powołać się na doświadczenia koncernów kapitalistycznych. Trudno sobie wyobrazić, aby jakiś koncern swoje „division of research”, które w korporacjach kapitalistycznych zajmują się planowaniem i koordynacją prac badawczych przekazał jakiejś podległej placówce badawczej. Tym bardziej byłoby to nieracjonalne, że po zbudowaniu modelu, który służy do weryfikacji koncepcji założeń, gestie koordynacyjną nad dalszym prowadzeniem programów badawczych przejmie „marketing”. Stwierdzenie, a nawet finansowanie dalszych etapów prac badawczych przez „marketing” zapewni uwzględnienie w dalszych etapach prac, zresztą najbardziej kapitałochłonnych, zmian trendów na rynkach zagranicznych, informacji o zmianach w technice światowej, w celu przystosowania „przyjętych rozwiązań” do ochrony interesów koncernu.

Mimo, że problemy węzłowe dotyczą działalności badawczej, to chcąc zapewnić właściwe uwzględnienie interesów gospodarki narodowej, należałoby ustalić, że wiodącymi jednostkami dla prowadzenia tych problemów powinny być jednostki organizacyjne przemysłu, tzn. zjednoczenia, kombinaty lub duże zakłady przemysłowe, gdyż ostatecznie te jednostki mają za zadanie zastosowanie wyników badań do praktyki gospodarczej.

*

Trudności w realizacji problemów węzłowych powstały wskutek nieuwzględnienia faktu, że po to, aby jakieś zamierzenie skutecznie realizować, nie wystarczy być zaplanowanym, należy również przewidzieć organizację wykonania tego zamierzenia. Ta ostatnia — jak wiadomo — jest naszą słabością nie tylko na odcinku prac badawczych. Nie jest za późno, aby wnieść te poprawki do prowadzonych prac, w celu usprawnienia realizacji tych istotnych zadań dla gospodarki narodowej.

POPATRZMY NA... OPTYKĘ

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Optyczne wycofały się wówczas z finansowania większości prac naukowo-badawczych, prowadzonych w Centralnym Laboratorium Optyki, które uwzględniały w realnym i niezbędnym stopniu aktualne kierunki rozwoju mikroskopii światłowej.

Od dwóch lat niczego z opracowań naukowo-badawczych i konstrukcyjno-doświadczalnych Centralnego Laboratorium Optyki wykonanej w oparciu o dokumentację uproszczoną, czy też modelową nie zdołano już wdrożyć, do produkcji. PZO uzasadnia ten stan rzeczy stwierdzeniem, że produkcja jest nieopłacalna, a poza tym nie można jej podjąć, gdyż na taką produkcję nie ma zamówień z central handlowych. I tu PZO powołuje się na zarządzenie Zjednoczenia „Omel”, że bez zamówień central handlowych nie można przystąpić do prac wdrożeniowych.

Jeśli takie zarządzenie faktycznie istnieje, to po co w ogóle pracować dalej nad konstrukcją nowych urządzeń? Jak można bowiem od central handlowych wymagać zamówienia na jakieś urządzenie, które nawet w formie prototypu nie mogło być pokazane żadnemu przyszłemu klientowi? Na jakiej podstawie klient ma zamówić w centrali handlowej aparaturę, której na oczy nigdzie nie widział?

Przed kilkoma laty PTH „Vari-mex”, a następnie „Metronex” zamawiali w PZO produkcję z gruntu nowych, unikalnych i nigdzie nie znanych urządzeń mikroskopowych, biorąc na siebie całkowitą odpowiedzialność za to, czy urządzenie to „chwyci na rynku”. Było to jednak w okresie, kiedy centrale

mogły sobie pozwolić na takie ryzyko bez większego uszczerbku dla własnych interesów. Teraz w poczet wyeksportowanej masy towarowej w danym roku zalicza się tylko to, co już sprzedano. A na akwizycję nowych wyrobów potrzebny jest przecież dłuższy okres. Tego nie da się załatwić w ciągu jednego roku. Można by oczywiście prowadzić akwizycję nowej aparatury z pomocą dokumentacji uproszczonej czy też modelowej. Ale koszty wykonania w Zakładzie Doświadczalnym Aparatury Optycznej przy PZO jakiegos urządzenia są 5 do 10 razy wyższe od ceny, po jakiej to urządzenie mogłoby być oferowane ewentualnemu klientowi.

Sytuacja wydaje się więc bez wyjścia.

PRZYCZYNY SŁABOŚCI

U podstaw występujących w naszym przemyśle optycznym trudności tkwi niewątpliwie schematyzowanie pojęcia i szablonowo zastosowanie zasady: większa koncentracja, ograniczenie asortymentu, wydłużenie serii.

Zasada ta jest ekonomicznie słuszną, ale każda reguła ma swoje wyjątki. Obecna sytuacja ekonomiczna PZO jest tego wymownym przykładem. Spowodowały ją niewątpliwie ciągle reorganizacje powodujące rozrastanie się zakładu. Przyłączono do PZO Warszawską Fabrykę Motocykli, później Warszawskie Zakłady Optyczne, stworzono filię PZO w Rzeszowie. Powołano przy PZO Zakład Doświadczalny Aparatury Optycznej organizowany początkowo z myślą o CLO. To przyłączanie do PZO kolejnych zakładów spowodowało wzrost majątku trwałego, który nie został w pełni

wykorzystany. Powiększyła się znacznie służba administracyjna i kierownicza zakładów, odeszło natomiast wielu doświadczonych konstruktorów, inżynierów i techników.

W konsekwencji wszystko to doprowadziło do kolosalnego wzrostu kosztów pośrednich produkcji. Trudno się dziwić, że PZO przez kilka lat były przedsiębiorstwem deficytowym.

Ostatnio deficyt został zlikwidowany. Można by wyrazić uznanie, gdyby ta likwidacja deficytu osiągnięta była poprzez doskonałość i uatrakcyjnienie produkcji, poprawę gospodarności, poprawę warunków pracy itp. Ale nie stało się nic podobnego. Po prostu podniesiono ceny na sprzęt optyczny masowego użytku, który przecież z natury rzeczy powinien być tani. Oto na przykład bardzo popularny mikroskop szkolny MS 3, który miał pierwotnie kosztować około 1500 zł. Obecnie, w wyniku zwiększonych narzutów, kosztuje 2700 zł. Inny wariant mikroskopu szkolnego (model MS 4) zamiast 2500 zł kosztuje teraz 3700 zł.

Skutki tego sposobu likwidowania deficytu nie dają na siebie długo czekać. Zwiększa cen spowodowała zmniejszenie się eksportu, ponieważ w szeregu wyrobów (głównie mikroskopy szkolne i laboratoryjne) został przekroczony tzw. wskaźnik opłacalności eksportu. A w „Zyciu Warszawy” w I kwartale br. można było przeczytać ogłoszenie następującej treści: „Biuro Obrotu Maszynami i Surowcami Oddział Obrótu Surowcami w Warszawie, oferuje do natychmiastowej dostawy instrumenty optyczne w wykonaniu eksportowym: mikroskopy



MIERZENIE efektywności eksportu jest wyraźnie łatwiejsze, niż efektywności importu. Przy eksporcie efektem dla gospodarki narodowej jest zaw sze określona kwota waluty obcej. Cała kwota tej waluty stanowi efekt ogólny (brutto), a po odjęciu doprowadzonych do porównywalności nakładów na dokonanie eksportu — pozostaje efekt netto. Powyższa wielkość (brutto lub netto) wyzeruje bezpośrednie efekty eksportu dla gospodarki narodowej (pozostawiamy tu na uboczu efekty pośrednie, jak wpływ na efektywność całego procesu produkcji przedsiębiorstw wytwarzających dobra eksportowane, na postęp techniczny, na strukturę gospodarki itp.). W rezultacie, efekt eksportu jest stosunkowo łatwy do zmierzania, albo raczej — trudności w mierzeniu efektywności eksportu nie leżą w sferze samego eksportu, lecz poza nią (sprawa porównywalności walut obcych z walutą krajową, problem mierzenia nakładów na produkcję).

Jeżeli chodzi o import, jego bezpośrednim efektem wyrażonym w kategoriach wartościowych (podobnie jak przy eksporcie) jest oszczędność w nakładach, jaką uzyskujemy kupując dane dobro za granicą, zamiast produkować je w kraju (jeżeli produkcja krajowa jest droższa). Fakt, że to ostatnie nie zawsze jest możliwe, a często nawet jeżeli istnieją możliwości substytucji importu, nie zawsze realną alternatywą jest wyprodukowanie towarów identycznych lub o różnicach dających się ściśle wyrazić w różnicy kosztów produkcji — stanowi poważne źródło trudności w mierzeniu efektywności importu. Istnieją oczywiście, podobnie jak w eksporcie, pośrednie efekty importu w dziedzinie postępu technicznego i ekonomicznego, oraz w dziedzinie struktury gospodarki.

Istotną dla rozpatrywanego problemu jest chyba jednak inna różnica. Jak już wspomnieliśmy, uzyskana waluta obca wyczerpuje bezpośrednie efekty eksportu. Natomiast przy imporcie, nawet gdyby zawsze można było zmierzyć oszczędność w nakładach (w porównaniu z produkcją krajową), sprawa efektów importu bynajmniej nie zostaje tym samym wyczerpana, nawet w ujęciu bezpośrednim. Bowiem import, w przeciwieństwie do eksportu, obok efektów dających się wyrazić w kategoriach wartości przynosi również efekty, które należałoby wyrazić w kategoriach wartości użytkowej. Przy decyzjach importowych efekty tego drugiego rodzaju są niemniej istotne niż pierwszego (wyrażone w kategoriach wartości); sytuacja jest zresztą analogiczna, jak w przypadku wszelkich dostaw — także z produkcji krajowej — na finalny użytek wewnętrzny.

Ta różnica w stosunku do eksportu nakazuje ostrożność przy rozpatrywaniu propozycji nagrażania za efektywności importu. Jeżeli bowiem pewna czynność podejmowana jest dla realizacji więcej niż jednego celu, warunek postępowania optymalnego z punktu widzenia jednego celu może przynieść uszczerbek drugiemu celowi. Wydaje się, że w przypadku importu podobne sytuacje konfliktowe są realnie możliwe. Dotyczy to zwłaszcza tych surowców i materiałów podstawowych, których ceny krajowe, jakkolwiek oparte w znacznej mierze na relacjach cen międzynarodowych, będą stałe. Pobudzenie importu do podnoszenia efektywności importu, mierzonej różnicą między cenami krajowymi a

faktycznie zapłaconymi cenami transakcyjnymi (liczącym cenę dewizową i kursu wymiany), tj. do obniżania płaconych cen — może prowadzić do zakupów surowca gorszej jakości.

Gatunki surowców i materiałów oraz ich ceny krajowe w cennikach państwowych nie mogą oczywiście zmieniać się w sposób ciągły, lecz skokowy, od przedziału do przedziału. I w ramach danego przedziału określającego jeden gatunek może istnieć możliwość importu towaru po nieco wyższej cenie, którego cechy jakościowe odpowiadają górnej granicy wielkości określających dany gatunek (górnej granicy przedziału), lub możliwości importu towaru po cenie nieco niższej, którego cechy jakościowe odpowiadają dolnej granicy wielkości określających dany gatunek.

Przeciwnością interesów przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i przedsiębiorstwa przemysłowego

wykorzystujących w procesie produkcji urządzenia importowane, efekt importu nie da się ustalić odrębnie tak, by mógł stanowić w sposób prosty podstawę do premiowania. Wynikło co prawda propozycję przyjęcia za podstawę premiowania przedsiębiorstw handlu zagranicznego różnicy między ceną ofertową a kontraktową. Rodzi to jednak niebezpieczeństwo, że sąrowno sprzedawca jak i nabywca będą zainteresowani w sztucznym zawyżaniu ceny ofertowej.

Należy wreszcie pamiętać, że system nagrażania za efektywność eksportu uzasadniony jest m.in. szczególnymi trudnościami w korzystnym zbyciu towarów na rynkach międzynarodowych (wobec ostrej konkurencji), a czasem trudnościami nawet w zbyciu po cenach, odpowiadających choćby tylko krajowym kryterium opłacalności eksportu dla gospodarki narodowej. Głównym adresem systemu nagrażania za efektywność eksportu — choć korzystają z niego i pracownicy przedsiębiorstw handlu zagra-

nia na rynkach międzynarodowych i w naszych warunkach — dokonanie importu jest operacją łatwiejszą, niż dokonanie eksportu.

Jeżeli mimo wszystko uznamy za celowe wprowadzenie systemu nagrażania za efektywność eksportu, to w stosunku do przedsiębiorstw handlu zagranicznego — należałoby przede wszystkim szukać prostych rozwiązań. Jeżeli system cen stwarzałby jednakże zainteresowanie użytkownika dóbr importowanych płacącymi cenami dewizowymi, będzie on wywierał nacisk na przedsiębiorstwo handlu zagranicznego i można by oprócz systemu premiowania jego ostatniego na wzrost efektywności pracy (relacji wartości importu do funduszu płac).

Jednak przy stałych cenach krajowych na towary importowane taki system budzi zastrzeżenia, gdyż nie skłania przedsiębiorstwa handlu zagranicznego do oszczędności — im wyższe płaci ceny, tym wyższa jest wydajność. W takim przypadku naj-

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

W ramach całego importu, sprawa mierzenia efektywności importu artykułów rynkowych i nagrażania za jej podnoszenie wydaje się stosunkowo prosta, pod warunkiem, że krajowe ceny tych artykułów opędy związane z cenami dewizowymi.

Celowość takiego systemu cen jest wyraźna. Jeżeli ceny krajowe importowanych artykułów rynkowych oparte są na iloczynie cen dewizowej i kursu, tj. cenie transakcyjnej — wówczas wywierają silny ekonomiczny nacisk na krajowych producentów towarów konkurujących z importem, zmuszając ich do wysiłku w celu dorównania ekonomiczno-technicznemu poziomowi produkcji w innych krajach. W przypadku, gdy aktualny poziom kosztów produkcji w kraju jest wyższy od cen zagranicznych, może być celowa ochrona producentów krajowych. Procentowe obciążenia importowe zapewniają skutecznie taką ochronę, nie izolując jednocześnie producentów krajowych całkowicie od ruchów cen światowych. Ponieważ nastawiamy się na pogłębienie podziału pracy i rozwój wymiany między krajami socjalistycznymi, w handlu między nimi ewentualnie wprowadzone obciążenia importowe powinny mieć charakter przejściowy, zmniejszać się stopniowo. Po okresie przeznaczonym na

CZY I JAK PREMIOWAĆ ZA EFEKTYWNOŚĆ IMPORTU

JERZY ZDANOWICZ

przerabianego importowanego surowca nie zawsze musi się ujawnić i zabezpieczać przed pogarszaniem jakości. Nie zawsze bowiem gorsza jakość surowca musi pociągać za sobą wzrost kosztów przerobu; może nastąpić tylko pogorszenie jakości wyrobu gotowego. Może nawet występować zbieżność interesów przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i przedsiębiorstwa przemysłowego (zjednoczenia), jeżeli dzielą się one korzyściami z potencjału importu. Wówczas cierpieć będą interesy krajowego użytkownika wyrobu gotowego.

Podobnie może się dziać w dziedzinie importowanych artykułów konsumpcyjnych. Zresztą, podobne niebezpieczeństwo istnieje nie tylko wówczas, gdy ceny krajowe są stałe, lecz także w przypadku, gdy krajowe ceny importowanych surowców i materiałów (oraz artykułów konsumpcyjnych) zmieniają się wraz z cenami dewizowymi, a mierzenie efektywności importu opiera się na różnicy między faktycznie zapłaconymi cenami dewizowymi, a cenami dewizowymi przyjętymi za normę.

W dziedzinie dóbr inwestycyjnych istnieją inne znowu problemy. Jeżeli chodzi o maszyny, najbardziej właściwe z punktu widzenia pobudzania krajowego nabywcy do racjonalnego ekonomicznego wyboru jest oparcie krajowej ceny na cenie transakcyjnej. W takim jednak przypadku wynik ekonomiczny w imporcie — jako różnica między cenami krajowymi a dewizowymi — w ogóle nie wystąpi. Wynik importu stał się nierozdzielna częścią ogólnego wyniku ekonomicznego przedsiębiorstwa

nicznego. — jest przemysł i system ten, choć dość skomplikowany, znajduje też uzasadnienie w szerokim oddziaływaniu na bardzo ważną dziedzinę, jaką jest sprawność samego procesu produkcji.

Jeżeli chodzi o produkcję, w której zużywane są dobra importowane — nie ma powodu, dla którego nie wystarczałby ogólny system pobudzania do maksymalnej efektywności wykorzystywania środków produkcji i w ogóle podnoszenia efektywności. Natomiast jeśli chodzi o wybór między różnymi produktami importowanymi, lub między produktami importowanymi i krajowymi, głównym instrumentem oddziaływania powinny być ceny (a więc i czynniki tworzenia tych cen, jak kurs i współczynniki kierunkowe, obciążenia importu).

O potrzebie specjalnego systemu premiowania importu moglibyśmy mówić tylko w odniesieniu do przedsiębiorstw handlu zagranicznego. W tym przypadku skomplikowanie dotychczasowych propozycji (choćby sprawa eliminowania koniunkturalnych wahań cen na rynkach międzynarodowych) poważnie zmniejsza ich zasadność, gdyż chodzi o dość wąski krąg (w porównaniu z przemysłem eksportowym) pracowników przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Mimo też całego uznania dla ich pracy trzeba przyznać, że w sytuacji panującej dzi-

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

W ramach całego importu, sprawa mierzenia efektywności importu artykułów rynkowych i nagrażania za jej podnoszenie wydaje się stosunkowo prosta, pod warunkiem, że krajowe ceny tych artykułów opędy związane z cenami dewizowymi.

Celowość takiego systemu cen jest wyraźna. Jeżeli ceny krajowe importowanych artykułów rynkowych oparte są na iloczynie cen dewizowej i kursu, tj. cenie transakcyjnej — wówczas wywierają silny ekonomiczny nacisk na krajowych producentów towarów konkurujących z importem, zmuszając ich do wysiłku w celu dorównania ekonomiczno-technicznemu poziomowi produkcji w innych krajach. W przypadku, gdy aktualny poziom kosztów produkcji w kraju jest wyższy od cen zagranicznych, może być celowa ochrona producentów krajowych. Procentowe obciążenia importowe zapewniają skutecznie taką ochronę, nie izolując jednocześnie producentów krajowych całkowicie od ruchów cen światowych. Ponieważ nastawiamy się na pogłębienie podziału pracy i rozwój wymiany między krajami socjalistycznymi, w handlu między nimi ewentualnie wprowadzone obciążenia importowe powinny mieć charakter przejściowy, zmniejszać się stopniowo. Po okresie przeznaczonym na

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

prościej byłoby chyba ograniczyć cały system do premii uznaniowych.

szkolne, laboratoryjne, badawcze, stereoskopowe — kontrolne — różnych typów".

Było to badanie jedyne w całym okresie powojennym ogłoszenie ofertujące mikroskopy „do natychmiastowej dostawy". Dotychczas na przedział oczekiwało miesiące, a nawet lata.

PZO „BEZ PERSPEKTYW"

Powstała zresztą paradoksalna sytuacja: Polskie Zakłady Optyczne nie mają nawet pełnego portfela zamówień pokrywających całą moc produkcyjną. Zaczęło więc na szczeblach dyrektorsko-kierowniczych organizować gorączkowe narady, których temat sprowadza się do drastycznego pytania: „co zakłady będą robiły w przyszłym roku?".

Ostatnio nawet zrodziły się pewne wątpliwości u niektórych osób odpowiedzialnych za rozwój przemysłu optycznego, czy mikroskopy gwarantują bezpieczną przyszłość dla PZO i czy nie lepiej rozłożyć się za innym „rynkowym" asortymentem produkcji powszechnego użytku. Już samo doposażenie takiej myśli kryje w sobie duże niebezpieczeństwo, gdyż bowiem w to, na czym PZO przez tyle lat opierało swoją podstawową produkcję i gdzie, mimo wszystko, zanotowały swoje najpoważniejsze osiągnięcia. Nikt nie słyszał chyba o tym, żeby jakiegokolwiek firma optyczna na świecie z taką tradycją jak PZO, zbankrutowała na mikroskopach, czy też zaprzestała je produkować. Nikt nie zaprzeczał, że mikroskopy to nie stanowią w dzisiejszych czasach produkcji jak najbardziej „rynkowej", mającej masowego, a także — w zależności oczywiście od precyzji urządzenia — i elitarnego nabywcę.

Świadczą o tym chociażby analizy PHZ „Varimex", potwierdzające kontakty z użytkownikami krajowymi aparatury optycznej (głównie mikroskopowej) oraz analiza importu sprzętu optycznego. Gdyby zostały zrealizowane rozpoczęte już dawno prace wdrożeniowe, to obecnie import aparatury mikroskopo-

wej można by zredukować o około 85 proc. (wartość kilkudziesięciu milionów złotych).

PZO mogłoby więc znacznie rozwinąć produkcję zarówno na rynek krajowy jak i na eksport.

Drogą do tego być powinno rozwijanie zakładów nie jak dotychczas „wszerz" lecz „wzwyż" — to znaczy doskonalenie i potaniecie metod produkcji.

Co w tym celu się robi? Dokąd zmierzamy? Jaką rolę ma perspektywa — kierunki jej rozwoju?

Nowa REORGANIZACJA

Otóż istnieje realna perspektywa... nowej reorganizacji.

W połowie maja br. dowiedzieliśmy się, że zostanie zorganizowany Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Optyki (w skrócie OBRO) powstały z Centralnego Laboratorium Optyki i zaplecza technicznego PZO, a podporządkowany administracyjnie dyrektorowi naczelnemu PZO.

W praktyce będzie to oznaczać wchłonięcie przez PZO jedynej w kraju placówki naukowo-badawczej, zajmującej się bardziej kompleksowo i wszechstronnie optyką stosowaną.

Nie wiemy i nie więdzą tego inni pracownicy naukowo-badawczy CLO, jaki cel przewidywał projektant utworzenia OBRO? Czy tylko po prostu zatrudnienia w zapleczu naukowo-badawczym w stosunku do obecnego stanu CLO? Czy też być może atrakcyjniejszą siatką plac i możliwości piastowania wielorakich funkcji, tak obficie zaproporzonych dla ośrodków naukowo-rozwojowych w ustawie nr 192 z listopada 1970 roku? Projekt utworzenia OBRO wysunięty został przez Zjednoczenie „Omel" bez konsultacji nawet z kierownikami zakładów naukowo-badawczych i z radą techniczną CLO.

Obecnie, kiedy OBRO ma już powstać lada miesiąc, przyszło za-

stanowienie i sami autorzy projektu zaczynają dostrzegać bezpośrednie trudności w jego sensownej organizacji.

Jakie są trudności? Przede wszystkim nie ma jakiegokolwiek możliwości zintegrowania działania ośrodków, gdyż brak elementarnych pomieszczeń dla takiej placówki. Budynki CLO jest dla samego laboratorium za ciasny i nieodpowiedni, pomieszczenia działów konstrukcyjnych i laboratoryjnych PZO są jeszcze gorsze. Na zdobycie bardziej odpowiednich pomieszczeń nie ma na razie żadnych widoków.

Utworzenie OBRO powinno być poprzedzone odpowiednimi pracami przygotowawczymi. Należałoby zapewnić ośrodkowi odpowiednie pomieszczenie i wyposażenie. Trzeba by równolegle przedsięwziąć szereg zasadniczych posunięć, które umożliwiłyby wdrażanie do produkcji nowych opracowań konstrukcyjnych i technologicznych oraz obniżenie wysokich kosztów produkcji w PZO.

Przed wszystkim zaś należy gruntownie przyszkolić i rozwinąć zasadnicze funkcje ośrodka i nakreślić konkretny plan jego pracy naukowo-badawczej. Idea przewodnią organizowania ośrodków badawczo-rozwojowych (uchwała RM nr 191 z listopada 1970 roku) jest intensyfikacja prac badawczo-rozwojowo-konstrukcyjnych, realizowanych w tzw. pełnych cyklach oraz szybsze wdrażanie i upowszechnianie wyników prac naukowo-badawczych.

Trzeba więc przede wszystkim odpowiedzieć na pytanie, czy po utworzeniu OBRO Polskie Zakłady Optyczne będą w stanie wdrażać do produkcji 50 proc. prac ośrodków, realizowanych w pełnych cyklach, tak jak tego wymaga ustawa? Przedstawiona wyżej w dużym skrócie sytuacja gospodarczo-ekonomiczna tego zakładu nie stwarza nadziei — nie mówiąc już o gwarancji.

Nie przesądzając, gdzie leży punkt ciężkości obecnych niedomagań PZO można powiedzieć na pewno, że

składają się na nią głównie: nadmierne administrowanie z za biurka oraz ciągłe reorganizacje, a raczej niewykorzystanie do końca możliwości, jakie te reorganizacje miały stworzyć.

Powołanie OBRO nie pomoże w rozwiązaniu tych problemów, lecz wręcz przeciwnie — może tylko przynieść dodatkowe komplikacje. Istnieje bowiem realna podstawa do przewidywania, że pracownicy naukowo-badawczy będą w przyszłości, podobnie jak obecnie konstruktorzy PZO, angażowani do prac bezpośrednio produkcyjnych. Nie można mieć żadnej pewności, że nadzór zakładu przemysłowego nie doprowadzi szybko do przekształcenia ośrodka z badawczo-rozwojowego w konstrukcyjno-usługowy.

Warto wspomnieć, że CLO, którego potencjał naukowy jest przez PZO wykorzystywany obecnie za ledwie w 30 proc., wykonuje sporo prac naukowo-badawczych i doświadczało-konstrukcyjnych dla instytucji spoza branży Zjednoczenia „Omel", np. dla elektronicznej kwantowej, dla różnych placówek naukowo-badawczych i zakładów innych branż. Czyli CLO w jakimś niezbędnym stopniu obsługuje pod względem optyki stosowanej cały kraj. Powołanie ośrodka badawczo-rozwojowego, podległego dyrektorowi naczelnemu PZO połowy tej działalności kres. Chyba i z tego względu posunięcie to budzić powinno poważne zastrzeżenia.

Zamiar utworzenia OBRO wywołuje zresztą wiele dyskusji i sprzeciwów nie tylko w CLO ale i w PZO. Nowa reorganizacja budzi obawy i zastrzeżenia. Ludzie dość mądrzy już po prostu ciągłych zmian, braku stabilizacji i jasnych perspektyw rozwoju przemysłu optycznego. Należy się więc liczyć z tym, że z chwilą powołania OBRO pewna grupa fachowców pójdzie do innej pracy, a byłoby to bezspornie poważną stratą dla optyki.

Czy z przytoczonych tu względów należy wnioskować, że idea zorganizowania ośrodka badawczo-rozwojowego w przemyśle optycznym jest w ogóle niecelowa?

Być może idea jest słuszną. Ale nie można jej realizować w taki sposób, jak się to czyni obecnie.

Przed wszystkim nie może nastąpić degradacja CLO jako placówki naukowo-badawczej. Ośrodek powinien być jednostką samodzielną, nie może podlegać zakładowi produkcyjnemu — wg ustawy nr 191 jest to ostateczna ewentualność.

Pragniemy jeszcze raz powtórzyć: optyka jest jedną z tych gałęzi przemysłu, które przeżywają obecnie szczególnie dynamiczny rozwój. Składają się na to powiązania z najnowszymi osiągnięciami fizyki, mechaniki precyzyjnej, elektroniki, automatyki, czyli tych dziedzin, które tworzą postęp w całej technice.

Optyka jest niezbędna w kluczowych dziedzinach naszego życia. Nie obejdzie się już bez niej nie tylko medycyna i biologia, ale również technologia elektroniczna, metalurgia, mineralogia, a także i górnictwo, czy też przemysł okrętowy.

Polski przemysł optyczny ma, a może mieć jeszcze większe szanse, żebyając w świecie należne mu miejsce. Świadczą już o tym udane wyroby, świadczą oryginalne rozwiązania i licne patenty. W tym również udziale przez najbardziej gospodarczo rozwinięte kraje. Mamy spory potencjał talentów ludzkich. Jego jak najlepsze wykorzystanie zależy przede wszystkim nie od reorganizacji w stylu „jakoś tam będzie", ale od gruntownie przemyślanej i konsekwentnie realizowanej koncepcji rozwoju naszego przemysłu optycznego.

MAKSYMILIAN PLUTA
MACIEJ POPIELAS

*) Anna Kusko: Instytutów czas próby: Patrz przez mikroskop. Życie Gospodarcze nr 36 z 1969.

ZAKRES ODSZKODOWANIA PRZEZ PZU ZA USZKODZONY SAMOCHÓD

Właściciel taksówki Stanisław M. wystąpił na drogę sądową przeciwko Państwowemu Zakładowi Ubezpieczeń — Inspektorat Miejski w W. m.in. o zapłatę kosztów remontu uszkodzonego w wypadku jego samochodu (taksówki) oraz odszkodowania za utracenie zarobku w okresie przestoju tegoż samochodu przez czas prawie 10 miesięcy. Szkoda nastąpiła wskutek zderzenia taksówki z samochodem ciężarowym, przy czym wyłączną winę za zderzenie ponosił bezspornie kierowca samochodu ciężarowego, za którego odpowiedzialność materialną ponosił właśnie PZU.

Sąd Wojewódzki zasądził na rzecz Stanisława M. — 51 068 zł, natomiast oddalił częściowo jego roszczenie o utracenie zarobku z tytułu jakoby przymusowego przestoju taksówki.

Na skutek rewizji obu stron sprawa przeszła do Sądu Najwyższego, który w wyroku z dnia 1 września 1970 r. nr II CR 371/70 wypowiedział następujący pogląd prawny:

1. Naprawienie szkody powinno nastąpić w zasadzie według wyboru poszkodowanego: bądź przez przywrócenie stanu poprzedniego, bądź przez zapłatę odpowiedniej sumy pieniężnej.

Jeżeli właściciel uszkodzonego samochodu żąda przywrócenia stanu poprzedniego w postaci wyremontowania samochodu, sprawca szkody nie może mu narzucić innej formy odszkodowania, polegającej w szczególności na tym, żeby poszkodowany zlikwidował uszkodzony samochód i poprzestał na odszkodowaniu w postaci różnicy między wartością samochodu przed wypadkiem a ceną uzyskaną z likwidacji. Tylko wtedy, gdyby remont samochodu okazał się niemożliwy albo gdyby pociągał za sobą dla zobowiązanego nadmierne trudności lub koszty, roszczenie poszkodowanego ograniczałoby się do drugiej formy odszkodowania.

2. Naprawienie szkody obejmuje — w granicach normalnego związku przyczynowego — nie tylko straty, które poszkodowany poniósł, ale i korzyści, które mógłby osiągnąć, gdyby mu szkody nie wyrządzone.

Niemniej, poszkodowany obowiązany jest dołożyć rozsądnych starań, aby nie powiększać rozmiarów szkody. Właściciel więc uszkodzonego samochodu, oddanego do remontu, obowiązany jest, gdy osoba odpowiedzialna za szkodę (w tym również PZU) zwręka z zapłatą odszkodowania, pokryć tymczasowe koszty remontu z własnych środków bądź czynić starania o ich pozyskanie. Bierne oczekiwanie na zapłatę odszkodowania powodująca dalsze szkody w postaci niszczenia samochodu, kosztów jego garażowania w placówce remontowej itp., byłoby sprzeczne z zasadami współżycia społecznego.

W uzasadnieniu wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m.in.:

„(...) z aktów sprawy wynika, że wbrew pierwotnym sugestiom pozwu, w sprawie chodzi nie o odpowiedzialność PZU z tytułu umowy ubezpieczenia między stronami, gdyż takiej umowy nie zawarto, lecz o odpowiedzialność przewidzianą w § 14 i 15 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 1.XII.1961 r. w sprawie obowiązkowych ubezpieczeń następstw nieszczęśliwych wypadków i odpowiedzialności cywilnej z ruchu pojazdów mechanicznych (Dz.U. Nr 55, poz. 311). Ze względu na datę wypadku, w sprawie ma zastosowanie powołane wyżej rozporządzenie, a nie późniejsze rozporządzenie z dnia 24.IV.1968 r. w sprawie obowiązkowych ubezpieczeń komunikacyjnych (Dz.U. Nr 13, poz. 89; por. § 26 tegoż rozporządzenia).

Z obu rozporządzeń wynika identyczna zasada (...) że dla oceny roszczeń odszkodowawczych powoda z tego tytułu należy sięgnąć do przepisów prawa cywilnego i odpowiedzieć na pytanie, do jakich świadczeń na podstawie tego prawa byłby zobowiązany posiadacz lub kierowca samochodu ciężarowego, z którego winy nastąpił wypadek. Ponieważ ani ta wina, ani ewentualne przyczynienie się powoda nie były kwestionowane w dotychczasowym postępowaniu, chodzi jedynie o zakres odszkodowania.

W myśl art. 363 § 1 k.c. naprawienie szkody powinno nastąpić w zasadzie według wyboru poszkodowanego bądź przez przywrócenie stanu poprzedniego, bądź przez zapłatę odpowiedniej sumy pieniężnej. Jeżeli właściciel uszkodzonego samochodu żąda przywrócenia stanu poprzedniego, w postaci wyremontowania samochodu, sprawca szkody nie może mu narzucić innej formy odszkodowania polegającej w szczególności na tym, żeby poszkodowany zlikwidował uszkodzony samochód i poprzestał na odszkodowaniu w postaci różnicy między wartością samochodu przed wypadkiem a ceną uzyskaną z likwidacji. Tylko wtedy, gdyby remont samochodu okazał się niemożliwy albo gdyby pociągał za sobą dla zobowiązanego nadmierne trudności lub koszty, roszczenie poszkodowanego ograniczałoby się do drugiej formy odszkodowania.

DOKONCZENIE NA STR. 8

ŻYCIE GOSPODARCZE

W tych warunkach nie można zgodzić się z poglądem skarżącego PZU, że skoro dla pozwanej byłaby korzystniejsza druga forma odszkodowania, wynosząca według jego obliczeń tylko 18 604 zł to powód powinien na niej poprzestać. Niezależnie bowiem od kwestionowanej przez powoda wartości samochodu przed wypadkiem, stanowiącej punkt wyjściowy dla tej formy odszkodowania, powód — jak już powiedziano — tylko wyjątkowo mógłby być zmuszony w myśl przepisów prawa cywilnego do jej przyjęcia, strona zaś pozwana nie udowodniła, żeby te wyjątkowe okoliczności zachodziły, przeciwnie, z opinii biegłego wynika że remont byłby opłacalny. Dodać należy, że dla powoda, użytkującego samochód w celach zarobkowych, mogło mieć szczególne znaczenie szybkie oddanie go do remontu zamiast wyżywienie się go bez gwarancji, kiedy i jaki samochód będzie on mógł nabyć.

W tym stanie rzeczy wyrok Sądu Wojewódzkiego w części uznającej za zasadne roszczenie powoda do wysokości 51 068 zł, tytułem zwrotu kosztów remontu, jest trafny. Ponieważ remont został przeprowadzony przez przedsiębiorstwo państwowe do tych celów powołane, nie wchodzi w grę kwestia za wyjątkiem kosztów remontu przez powoda i dlatego zarzut w tym względzie nie był zgłaszany.

Zgodnie z art. 361 k.c. naprawienie szkody obejmuje — w granicach normalnego związku przyczynowego — nie tylko straty, które poszkodowany poniósł, ale i korzyści, które mógłby osiągnąć, gdyby mu szkody nie wyrządziło. W związku z powyższym nie można odmówić słusznosci rewizji pozwanej, gdy twierdzi, że w granicach normalnego związku przyczynowego z wypadkiem pozostają tylko te utracone zarobki powoda, które wynikły z postępu samochodu od dnia wypadku do dnia zakończenia remontu, tj. do dnia 30.VI. 1968 r. Dalszy postój samochodu związany z nieodebraniem go w terminie z placówki remontowej nie może być już uważany za normalne następstwo samego wypadku, za który odpowiadała posiadaczka bądź kierowniczka samochodu. Kwestia, czy za szkody te może odpowiadać samodzielnie PZU w granicach własnej winy, jest otwarta, co będzie omówione niżej (...).

(...) ewentualna wina PZU nie przesądza o zakresie dalszego odszkodowania. Skoro bowiem wszelkie dalsze szkody wynikły z faktu, że powód nie odebrał odremontowanego samochodu w terminie, to należy wyjaśnić, czy powód ze swej strony uczynił wszystko, co możliwe, aby jak najszybciej w obliczu zwłoki PZU pokrył koszty remontu w inny sposób (środkami finansowymi własnymi bądź pożyczkami itp.) i w ten sposób nie powiększał rozmiarów szkody.

Jeśli chodzi konkretnie o powoda i o przedstawione przez niego dalsze szkody w postaci utraconych zarobków, to należało nadto rozważyć, czy w okresie przedłużającego się postępu samochodu powód nie mógł znaleźć stosownego zatrudnienia (...).

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

NOWE ZASADY FINANSOWE PRZEDSIĘBIORSTW I ZJEDNOCZEŃ GOSPODARKI ROLNEJ

W nr 29 Monitora Polskiego ukazała się uchwała nr 86 Rady Ministrów z dnia 3 maja 1971 r. w sprawie gospodarki finansowej państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej oraz zjednoczeń podległych Ministrowi Rolnictwa lub przez niego nadzorowanych (poz. 184).

Pojęcie przedsiębiorstwa gospodarki rolnej uchwała obejmuje państwowe przedsiębiorstwa gospodarki rolnej lub państwowe gospodarstwa rolne działające według zasad rachunku gospodarczego i wykonujące zadania w zakresie produkcji rolnej, ogrodniczej, rybnej oraz przetwórstwa rolnego, podległe Ministrowi Rolnictwa lub przez niego nadzorowane.

Uchwała składa się z 9 rozdziałów: 1. Przepisy ogólne, 2. Rozliczanie zysku, 3. Fundusze przedsiębiorstwa, 4. Finansowanie środków obrotowych, 5. Rozliczenie renty gruntowej, 6. Rozliczenie z budżetem, 7. Fundusze zjednoczeń, 8. Koszty utrzymania zjednoczeń, 9. Przepisy końcowe.

Przedsiębiorstwa tworzą następujące fundusze: 1) statutowy 2) inwestycyjno-remontowy i 3) premiiowy. Ponadto przedsiębiorstwa mogą również tworzyć inne fundusze na podstawie odrębnych przepisów.

Zysk przedsiębiorstwa podlega podziałowi na następujące cele: 1) odpis na fundusz premiiowy, 2) odpis na fundusz inwestycyjny, 3) odpis na fundusz remontowy, 4) odpis na fundusz socjalny, 5) odpis na fundusz rezerwy, 6) odpis na fundusz świadczeń socjalnych, 7) odpis na fundusz świadczeń socjalnych, 8) odpis na fundusz świadczeń socjalnych, 9) odpis na fundusz świadczeń socjalnych.

Uchwała wejdzie w życie w dniu 1 lipca 1971 r., zaś w odniesieniu do przedsiębiorstw zgrupowanych w Zjednoczeniu Państwowych Gospodarstwach Rybackich otrzymuje moc od 1 kwietnia 1971 r.

Opracowała: STANISŁAWA ZIELIŃSKA

8 ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 25 (1031) = 20.VI.1971

ROLNICZA TRYBUNA • ROLNICZA TRYBUNA • ROLNICZA TRYBUNA

Istnieje potrzeba wyrobienia sobie właściwego

poglądu na temat: jakie miejsce w naszej gospodarce narodowej powinien zajmować eks-

port i import artykułów rolno-spożywczych oraz,

czy i w jakich kierunkach powinien być rozwi-

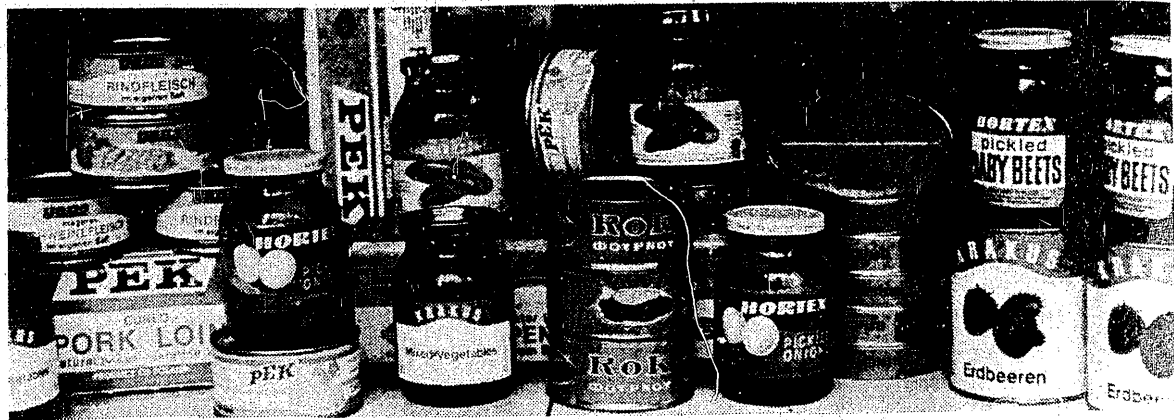
jany w przyszłości? Niektórzy bowiem działacze

i publicyści są zdania, że zbyt wysoki udział

eksportu rolno-spożywczego w ogólnym ekspor-

cie stanowi synonim zacofania gospodarczego

kraju. Czy tak jest w rzeczywistości?



Fot. M. Stankiewicz

ZIELONY EKSPORT

ANTONI PŁOMIŃSKI

PŁOŻENIE geograficzne Polski w Centralnej Europie, w strefie klimatu umiarkowanego, stosunkowo dobre gleby oraz rozległe przestrzenie łąk i pastwisk — stwarzają szczególnie korzystne warunki rozwoju rolnictwa i hodowli zwierząt rzeźnych na dużą skalę. Wykorzystywanie tego potencjału produkcji rolnej jedynie do granic zapewniających pokrycie rosnących potrzeb rynku wewnętrznego, trzeba byłoby chyba traktować jako założenie nielogiczne i nieracjonalne, a nawet jako przejaw marnotrawstwa.

O dużych, niewykorzystanych jeszcze rezerwach, tkwiących w naszym rolnictwie, świadczą dobitnie poważny dystans, jaki dzieli nas pod względem osiągniętych wskaźników wydajności agrow. i zootechnicznej od krajów o rozwiniętej gospodarce rolnej i hodowli.

Ostatnie decyzje władz gospodarczych zmierzają do dalszego poważniejszego rozwoju zarówno hodowli, jak i potencjału produkcyjnego przemysłu spożywczego. Wszystkie te okoliczności stwarzają raczej korzystne warunki dla rozwoju międzynarodowej wymiany towarowej w zakresie artykułów rolno-spożywczych.

Światowy handel żywnością stanowi domenę krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo, m. in. krajów EWG, W. Brytanii i USA. Do tej grupy krajów kierowany jest również w głównej mierze nasz eksport rolno-spożywczy. Wolnodelowowy charakter tego eksportu powinien determinować jego znaczenie i rolę dla gospodarki narodowej.

Należy wspomnieć o zasadniczym wpływie eksportu rolno-spożywczego na rozwój rolnictwa, bazy surowcowej (hodowli, upraw kwalifikowanych), postęp organizacyjny, techniczny i technologiczny przetwórstwa, na poziom jakościowy produkowanych wyrobów, poszerzenie i różnicowanie jego asortymentu, postęp w opakowaniach itp. Powszechnie znane jest, że kontrakcja „bekoniaków” pozytywnie wpływa na poziom jakościowy hodowli trzody chlewnej w ogóle. Dzięki eksportowi doszło w naszym kraju do poważnego postępu w przemysle spożywczym (mięsnym, jajażarsko-drobiarskim, mleczarskim). Potrzeby eksportowe stały się impulsem do wypracowania standardów jakościowych produktów, spożywczych oraz pierwowzoru kontraktacji.

Występowanie na rynku międzynarodowym stanowi realny bodziec zmuszający do stałego wypracowywania coraz efektywniejszych, bardziej nowoczesnych metod produkcji i opakowań, form organizacyjnych, do właściwych metod działalności marketingowej. Pozytywnie należy również ocenić odbywający się pod wpływem eksportu — stały proces upodabniania i dostosowywania naszego ustawodawstwa, przepisów technologicznych, żywnościowych, sanitarnych, weterynaryjnych itp. do analogicznych aktów prawnych i przepisów zagranicznych (rynków odbiorczych).

Jako inny pozytywny czynnik przemysłu spożywczego — zwiększenie skali produkcji, co stwarza korzystne warunki dla generalnych obniżek kosztów produkcji i co stanowi przesłankę obniżki cen produktów spożywczych.

Wreszcie wypada wspomnieć o pozytywnej roli eksportu — jako czynnika wykorzystywania rezerw w rolnictwie i hodowli, zatrudnienia i godziwego zarobku ludności wiejskiej zatrudnionej w rolnictwie (nie ma potrzeby angażowania środków inwestycyjnych dla tych „nowych” miejsc pracy).

Punktem wyjścia naszej analizy będą dane statystyczne, dotyczące eksportu i importu rolno-spożywczego oraz ich saldo w 15-leciu: 1956—1970 w rozbiórce wg okresów 5-letnich.

HANDEL ZAGRANICZNY ARTYKUŁAMI ROLNO-SPOŻYWCZYMI W POLSCE W OKRESIE 1956—1970 (W MLN DOLARÓW)

okresy 5-letnie	Eksport	import	Saldo + nadw. eksp. — nadw. importu	Udział procentowy art. rolno-spoż. w stosunku do ogólnego
1956—1960	882,6	956,3	- 73,7	16,1
1961—1965	1 787,5	1 433,2	+ 354,3	19,3
1966—1970	2 185,5	1 379,4	+ 806,1	15,2
Razem	4 855,6	3 768,9	886,7	16,7
Wskaźnik dynamiki (1956—60 = 100)	247	165	—	—

Powyższych danych nie można utożsamiać z wynikami rachunku dewizowego całej gospodarki rolnej. Osiągnięcie większego stopnia poprawności w tym zakresie wymaga uwzględnienia dodatków w rachunku dewizowym m. in. efektów dewizowych handlu zagranicznego maszynami rolniczymi, nawozami sztucznymi, środkami ochrony roślin, niektórymi innymi środkami zaopatrzenia rolnictwa itp. co wykracza poza ramy niniejszej publikacji. Należy sądzić, że uwzględnienie w rachunku dewizowym tych dodatkowych elementów doprowadziłoby do poważniejszego pogorszenia ostatecznego wyniku dewizowego (saldo) tego działu gospodarki narodowej.

Z danych zawartych w tabeli wynika, że w okresie minionego 15-lecia w dziale handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi wypracowana została per saldo, nadwyżka dewizowa rzędu 886,7 mln dolarów. W okresie tym eksport artykułami rolno-spożywczymi zwiększył się 2,5-krotnie, zaś import 1,5-krotnie (o ok. 50 proc.). Na skutek jednak słabszej dynamiki eksportu artykułami rolno-spożywczymi w porównaniu do tempa przyrostu eksportu innych działów — wskaźnik udziału procentowego tego eksportu w stosunku do ogólnego eksportu polskiego w ostatnim 5-leciu (1966—1970) zmalał do 15,2 proc. (w okresie 1956—1960 — wynosił jeszcze 16,1 proc., a w latach 1961—1965 — 19,3 proc.).

Udział importu artykułów rolno-spożywczych w stosunku do ogólnego importu charakteryzował się w badanym okresie stałą w zasadzie tendencją spadku, zmniejszając się z 14,9 proc. w latach 1956—1960 do 10,7 proc. w latach 1966—1970.

Na podstawie statystyki ONZ (Monthly Bulletin of Statistics — luty 1971 — wyd. United Nations Organization) można ustalić, że wśród 22 krajów europejskich Polska uplasowała się w 1969 r. pod względem wielkości eksportu rolno-spożywczego na 12 miejscu po takich krajach, jak Francja, Holandia, ZSRR, Dania, Włochy, W. Brytania, NRF, Belgia, Bułgaria, Hiszpania i Węgry. Francja przewyższała nas pod tym względem prawie 7-krotnie, Holandia — 6-krotnie, ZSRR — 3-krotnie. Na uwagę zasługuje okoliczność, że przewyższała nas pod tym względem 3 kraje europejskie, będące równocześnie największymi strukturalnymi importerni żywności w Europie, tj. W. Brytania (przewyższa nas 2,5-krotnie), NRF (przewyższa nas 2-krotnie) oraz Włochy (przewyższała na 2,5-krotnie). Ożywiony handel artykułami rolno-spożywczymi (import i eksport) prowadzi: Francja, Holandia i Belgia. Wreszcie podkreślenia wymaga zdyszanowanie nas pod tym względem przez Bułgarię i Węgry, które to kraje od pewnego czasu dynamicznie rozwijają tę dziedzinę eksportu. Poważnie przybliża się do naszej pozycji Rumunia (posiadała w 1969 r. obroty eksportowe niższe od nas o 6 proc.).

W r. 1969 najwyższy udział procentowy artykułów rolno-spożywczych w eksporcie wykazywały następujące kraje: Grecja — 44 proc., Dania — 36,3 proc., Bułgaria — 35,4 proc., Hiszpania — 23,6 proc., Holandia — 22,2 proc., Węgry — 22 proc., zaś Rumunia — 21,9 proc. Dla Polski wskaźnik ten wynosił 16,7 proc. W r. 1968 w imporcie analogiczne wskaźniki kształtowały się następująco: dla W. Brytanii — 23,3 proc., Włoch — 17,8 proc., NRF — 17,4 proc., CSRS — 16,4 proc. (dla Polski wskaźnik ten szacowany był w 1969 r. na 10,3 proc.).

Interesujący materiał porównawczy stanowią wskaźniki eksportu rolno-spożywczego na 1 mieszkańca w dolarach USA. Najwyższym wskaźnikiem legitymuje się Dania — 237, a w następnej kolejności Holandia — 188, Bułgaria — 77,7, Belgia i Luksemburg — 77,3, Norwegia — 64,6, Węgry — 44,5, Szwajcaria — 41,8. Dla Polski wskaźnik ten kształtuje się bardzo nisko i wynosi 11,7 dolarów, porównywalny do nas wskaźnikiem legitymuje się tylko 2 kraje spośród 21.

W zakresie wskaźnika eksportu rolno-spożywczego przypadającego na 100 ha użytków rolnych — obraz jest następujący:

Najwyższy wskaźnik osiąga Holandia — 103 812 dol., a w dalszej kolejności: Belgia wraz z Luksemburgiem — 47 588 dol., Dania — 36 837 dol., Norwegia — 25 040 dol., Szwajcaria — 11 938 dol., Bułgaria — 10 877 dol., Węgry — 6 654 dol., Rumunia — 2 388 dol.; dla Polski omawiany wskaźnik w 1969 r. ukształtował się w wysokości 1 944 dolarów. Gorsze pod tym względem efekty notowane są tylko w 2 krajach:

Rozmiary eksportu niektórych artykułów rolno-spożywczych pozwoliły zaliczyć nasz kraj do rzędu ważniejszych, światowych eksporterów. Dotyczy to zwłaszcza artykułów produkowanych specjalnie lub głównie z przeznaczeniem na eksport. Przy produkcji tego typu artykułów uwzględniane są w dość znacznym zakresie wymagania odbiorców. Dotyczy to m.in. takich towarów jak: bekon, szynki i konserwy mięsne, białe gęsi i kaczki, ser Cheddar, mleko było opasowe i rzeźne.

W zakresie wieprzowiny w r. 1969 nasz udział w produkcji światowej (26 ważniejszych krajów) wynosił ok. 4 proc. (4 lokata po takich krajach jak: USA, ZSRR i NRF), zaś w eksporcie tego artykułu (pod postacią bekonu) osiągnęliśmy 4,8 proc. (3 lokata po takich krajach jak: Dania i Irlandia). W produkcji szynki i konserw mięsnych 20 ważniejszych krajów świata — udział Polski szacowany jest na ok. 4 proc. (6 miejsce), w eksporcie zaś 4 miejsce z udziałem 6,6 proc. w obrotach światowych (po takich krajach jak: Holandia, Dania). W produkcji drobiu wśród 22 ważniejszych krajów-producentów, polski udział wynosi 1,5 proc. zaś w eksporcie tego produktu zajmujemy 8 lokatę z udziałem 3,3 proc. W produkcji masła wśród 32 głównych krajów-producentów kraj nasz partycypuje w 2,4 proc. (10 lokata), zaś w eksporcie tego artykułu w 1,2 proc. (10 lokata).

Interesujący materiał z tego zakresu stanowi porównanie wielkości dostaw eksportowych i globalnej produkcji branży rolno-spożywczej oraz ważniejszych artykułów. Szacuje się, że w warunkach polskich przedmiotem eksportu jest 8—10 proc. masy towarowej skupowanej i przerabianej przez resort przemysłu spożywczego i skupu. Niestety, nie dysponujemy porównawczymi materiałami z innych krajów. Można sądzić, że w krajach o rozwiniętej (przetwarzającej) gospodarce rolnej, zwłaszcza wyspecjalizowanych w eksporcie, udział dostaw eksportowych w stosunku do globalnej produkcji jest znacznie wyższy niż u nas. Wynika to zarówno z orientacji produkcji na eksport, jak również ze ściślejszego powiązania produkcji z eksportem. Dla lepszej ilustracji tego zagadnienia — kilka przykładów:

● Udział % eksportu wieprzowiny w stosunku do globalnej produkcji tego mięsa w 1969 r. ukształtował się w Danii w wysokości — 32,3 proc., w Holandii — 26,2 proc., w Bułgarii — 14,2 proc., na Węgrzech — 6,8 proc. W Polsce w związku z eksportem bekonu wskaźnik ten w 1969 r. ukształtował się na poziomie — 5,6 proc.

● Udział % eksportu wołowy w stosunku do produkcji globalnej tego mięsa w 1969 r. ukształtował się w Danii — 46,2 proc., w Holandii — 24,3 proc., w Bułgarii — 11,8 proc., na Węgrzech — 4,1 proc., we Francji — 3,4 proc., zaś w Polsce — 3,1 proc.

● Mięso poskupowane — udział ten w r. 1969 wynosił: w Danii — 89,8 proc., w Holandii — 62,9 proc., we Francji — 35,1 proc., w Bułgarii — 21,2 proc., zaś w Polsce — 53,9 proc.

W okresie badanego 15-lecia poważnym przeobrażeniem uległy zarówno rozmiary, jak i struktura asortymentowa eksportu produktów rolno-spożywczych. W zmianach tych odzwierciedla się tendencja do coraz lepszego przystosowywania struktury eksportu do struktury światowego popytu. Stanowi ona również odbicie zaostających się w ostatnich latach ograniczeń i utrudnień w handlu światowym (dotyczy to również ograniczeń typu ekonomicznego — nietytarowego wynikającego z funkcjonowania systemu ochrony rynku EWG), stanu urodzajów w rolnictwie (m.in. sytuacja paszowa), jak również stanu zaopatrzenia rynku wewnętrznego. Od kilku lat eliminowane były z eksportu pozycje towarowe nieopłacalne oraz nie posiadające perspektyw długoterminowego, korzystnego zbytu na rynkach zagranicznych.

Większość wolumenu eksportowego stanowią produkty rolno-spożywcze pochodzenia zwierzęcego, takie, jak bekon, mięso poskupowane, drobi, masło, żywiec i mięso wołowe oraz końskie, jaja w skorupkach i przetwory jajczarskie, podroby, króliki, dziczyzna itp. Z produktów pochodzenia roślinnego — poważniejsze pozycje towarowe w eksporcie stanowią: ziemniaki i mączka ziemniaczana, cukier i wyroby cukiernicze, warzywa, owoce, przetwory owocowo-warzywne, wódka, jęczmień browarny, nasiona i inne produkty. Należy przy tym podkreślić, że produkty pochodzenia zwierzęcego charakteryzowały się na ogół lepszym stanem ekonomicznej efektywności w eksporcie w porównaniu do produktów pochodzenia roślinnego.

Na skutek zmian struktury światowego popytu (zmniejszanie się możliwości lokalnych, przy równoczesnym pogorszeniu się warunków handlu na tle m.in. systemu ochrony rynku EWG) poważnym skurczeniem uległy dostawy eksportowe, jak np. w skorupkach i przetworach jajczarskich i mielczarskich. Również perspektywiczne szanse eksportowe dla tych produktów nie wyglądają zachęcająco. Dynamizm natomiast rozwijał się eksport: bydła (zwłaszcza opasowego), mięsa poskupowanego, koni rzeźnych i dziczyzny, żywa baraniego, gęsi i innych towarów. Artykuły te powinny znaleźć i w przyszłości korzystne szanse eksportu. Szczególnie wskazane wydaje się aktywizowanie eksportu produktów, które nie „czają” na stanie zaopatrzenia rynku wewnętrznego, jak np. koni rzeźnych i sportowych, dziczyzny, podrobów na cele farmaceutyczne itp.

Na szczególną uwagę na tym tle zasługuje prowadzenie od kilku już lat — korzystnej w aspekcie dewizowym dla gospodarki narodowej — wymiany strukturalnych nadwyżek wołowych, głównie pod postacią żywa wołowego — na wieprzowinę.

Charakterystyczną cechą polskiej oferty eksportowej w zakresie artykułów rolno-spożywczych stanowi stałe zwiększenie zakresu ilościowego i asortymentowego produktów o większym stopniu przerobienia i u-szlachetnienia. Dotyczy to w szczególności towarów o charakterze markowym. Zjawisko to należy ocenić pozytywnie. Okoliczność ta stanowi przecież formę lepszego „spienienia” produktów, pochodzących z jednej i tej samej ilości surowca.

Do trzech głównych centrów światowego handlu żywnością, tj. do krajów EWG, W. Brytanii i USA dostarczane jest ponad 60 proc. ogólnego wolumenu. Nie omawiam jednak (z braku miejsca) w ujęciu bardziej szczegółowym długookresowych perspektyw lokalnych na rynkach zagranicznych, na najważniejsze pozycje towarowe naszego eksportu. Z tych samych względów nie mogę dokładać namalowania kapitałowego problemu, jaki stanowi intensyfikacja eksportu żywności i przetworów mięsnych w powiązaniu z importem wysokobiałkowych komponentów paszowych. Z doświadczeń holenderskich wynika, że dla uzyskania w hodowli 100 kg mięsa wystarczy aktualnie importować pasze o wartości 32 do 35 kg mięsa. Przeprowadzone na ten temat wspólne szacunki i obliczenia przez CIE-ANIMEX wykazały również bardzo poważne korzyści dewizowe, jakie z tego tytułu mogłaby czerpać nasza gospodarka narodowa.

OGÓLNE WNIOSKI:

Udział naszego kraju w międzynarodowej wymianie towarowej artykułami rolno-spożywczymi należy ocenić jako stosunkowo bardzo niski, zwłaszcza w porównaniu z innymi krajami, zarówno kapitalistycznymi jak i socjalistycznymi. Zbyt niskie wskaźniki eksportu, szczególnie na 100 ha użytków rolnych, wskazują na istnienie rezerw wzrostu, zarówno produkcji jak i

eksportu tego działu gospodarki narodowej. Należy stwierdzić, że niskie wskaźniki eksportu rolno-spożywczego charakteryzujące są dla krajów o zaniedbanym rolnictwie. Mogą one świadczyć o nieoptymalnym wypracowaniu, bądź o niewypracowaniu specjalizacji eksportowej. Może to wynikać również z polityki hamowania rozwoju tego eksportu.

2 Eksport artykułów rolno-spożywczych stanowi bardzo poważną pozycję w wymianie towarowej z krajami kapitalistycznymi i wysoko rozwiniętymi gospodarczo. Trzeba sobie zdawać sprawę z tego, że tej sytuacji nie da się poważnie zmienić w najbliższych latach. Stanowi to realistyczną wersję wymiany towarowej z tą grupą krajów. I tej sytuacji nie należy oceniać jednoznacznie negatywnie. Traktowanie tych poważnych pozycji eksportowych — jako przejściowych, tj. występujących do czasu zapewnienia ich eksportem innych produktów byłoby, wydaje się, błędne.

Ewentualnej poprawy struktury eksportu do wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych (w sensie zwiększenia wskaźnika procentowego artykułów rolno-spożywczych w eksporcie), należy szukać nie w drodze hamowania eksportu rolno-spożywczego, lecz przez aktywizację i wzrost rozmiarów eksportu innych działów gospodarki (m.in. kooperacji przemysłowej).

3 Niektóre artykuły rolno-spożywcze pochodzenia polskiego cieszą się szczególnie dobrą opinią wśród zagranicznych konsumentów, skutecznie konkurując z analogicznymi artykułami dostarczonymi przez konkurencję. Należą do nich m.in.: szynki i konserwy mięsne ze znakami (brandami) KRAKUS YAN czy PEK, masło ze znakiem POLBRAND, gęsi i kaczki białe, wódka WYBOROWA, dżemy, mrożonki i inne towary. Podkreślenia wymaga, że artykuły te są stosunkowo dobrze wprowadzone na rynki zagraniczne. Wynika to głównie z wysokiej jakości i cenionych walorów smakowych naszych produktów.

4 De „styku” naszej gospodarki z rynkiem światowym w drodze realizacji międzynarodowej wymiany towarowej w zakresie artykułów rolno-spożywczych należy przywiązywać dużą wagę. Daje to doskonałą okazję do konfrontacji i oceny naszych produktów i działalności handlowej na tle analogicznych danych innych krajów. Tego rodzaju analiza może stanowić cenne źródło inspiracji dla racjonalnego ustawienia profilu wymiany towarowej. Chodziłoby tutaj o to, aby w eksporcie dominowały grupy i pozycje towarowe artykułów wysokowartościowych, o dużym stopniu przerobu, w zakresie których mamy wybitne osiągnięcia i które jednocześnie posiadają długookresową, korzystną perspektywę zbytu na rynkach zagranicznych.

Tego rodzaju polityka może i niewątpliwie przyczyni się do zwiększenia korzyści dla szerokiego ogółu obywateli, a to w postaci urozmaienienia zaopatrzenia rynku wewnętrznego w niedrogie produkty żywnościowe pochodzenia zagranicznego oraz do potania produkcji własnej „artykułów” spożywczych, dzięki zwiększeniu skali produkcji.

5 Wszelkie dostępne szacunki i kalkulacje wskazują na celowość prowadzenia w optymalnych granicach obrotu uszlachetniającego, czynnego, polegającego na intensyfikacji hodowli i eksportu żywa rzeźnego (trzody, bydła, mięsa i przetworów), przy założeniu importu w odpowiednich ilościach wysokobiałkowych komponentów paszowych. W tej płaszczyźnie można również, pozytywnie oddziaływać na znaczne przyspieszenie tempa rozwoju rolnictwa, a zwłaszcza hodowli, a tym samym na wzrost podaży mięsno-tuszkowej. Jest to kierunek działania zgodny z założeniami polityki władz gospodarczych. Również jak najbardziej celowe jest dokonywanie w sferze handlu zagranicznego — wymiany strukturalnych nadwyżek żywa i mięsa wołowego na żywiec i mięso wieprzowe. Dotyczy to szczególnie okresów, w których układ cen zagranicznych zapewnia znaczniejsze korzyści z tego tytułu.

ZA GRANICĄ PISZA

Tworzenie zjednoczeń produkcyjnych jest jednym z węższych zagadnień obecnego etapu reformy gospodarczej w ZSRR. Problemy związane z tą formą organizacji i koncentracji produkcji porusza m.in. dziennik „IZWISTIA” (Nr 129) w artykule pt. „Prawo do nazwy zjednoczenia”, piora kandydata nauk ekonomicznych I. Szifryna:

Wzrostowi koncentracji produkcji sprzyja budowa wielkich przedsiębiorstw. Jednakże nie może to rozwiązać wielu problemów. Chodzi o to, że z chwilą oddania do eksploatacji nowych przedsiębiorstw wzrasta liczba obiektów, którymi trzeba zarządzać, a więc również — zakres pracy administracyjnej. Ponadto obok nowych przedsiębiorstw w gospodarstwie istnieją stare, które pod względem swej skali i struktury dalekie są od nowoczesnych wymagań. Dlatego obecnie na pierwszy plan wysuwa się sprawa organizacyjnego scalania czynnych przedsiębiorstw.

Zjednoczenie przedsiębiorstw ma wiele poważnych walorów. Z jednej strony się szerzą skale, stosuje się intensywnie czynnik rozwoju gospodarki na gruncie pogłębiania specjalizacji, doskonalenia kooperacji i tworzenia kombinatów.

Z drugiej strony wzrasta efektywność zarządzania i wydajność pracy administracyjnej. Przy zjednoczeniu przedsiębiorstw maleje liczba samodzielnych obiektów zarządzania, a tym samym w pewnym zakresie zmniejsza się wzrost liczby powołanych zewnętrznych wywołań tym, że rocznie wzrasta zakres produkcji i uruchamiania się nowych przedsiębiorstw. Zredukowanie tych powołań zewnętrznych (a te są zależne od nadzoru instytucji gospodarczych, administracyjnych i planistycznych), również sprzyja zmniejszeniu zakresu działalności związanej z zarządzaniem. Ponadto z chwilą zjednoczenia przedsiębiorstw maleje zakres pracy administracyjnej bezpośrednio w fabrykach, a więc zmniejsza się również aparat zarządzania. Tworzenie zjednoczeń umożliwia stosowanie na szerszą skalę nowoczesnej elektroniki techniki obliczeniowej i techniki biurowej, co znacznie zmniejsza koszty utrzymania aparatu administracyjnego. Mimo tych widocznych korzyści w ostatnich latach proces tworzenia zjednoczeń uległ pewnemu zahamowaniu. Przyczyna tkwi w tym, że istniejące zjednoczenia produkcyjne pod względem swej skali, struktury produkcji i form organizacyjnych są dalekie od idealnych.

Mianem „firmy” i „zjednoczenia” określa się często organizacje nie mające walorów dużych wielozakładowych przedsiębiorstw. Co właściwie zmieniło się po przemianach centralnego zarządzania ministerstwa przemysłu lekkiego Ukrainie SSR? W gruncie rzeczy nie. Poziom koncentracji produkcji, możliwości organizacyjno-technicznej rozwoju przedsiębiorstw, funkcje prawa i odpowiedzialności poszczególnych ogniw zarządzania pozostały w zasadzie bez zmian. Podobna praktyka może być jedynie zaszkodzić sprawności procesu doskonalenia systemu zarządzania.

Zjednoczenia powinny mieć jednolity plan techniczny-przemysłowo-finansowy, jednolity bilans, jednolity plan w banku, scentralizowane fundusze bodźców ekonomicznych i pojęciowy nakład. O wyższości takich zjednoczeń sędzić można na podstawie wieloletnich doświadczeń moskiewskiej fabryki samochodów im. Lichaczowa, niektórych firm we Lwowie, Leningradzie i w innych miastach. Dowodzi tego również wyniki badań naukowych. Toteż przy doskonaleniu organizacyjnych form zarządzania należy uwzględnić te przodujące doświadczenia oraz dane nauki.

„Aby uniknąć mechanicznego, nieracjonalnego łączenia przedsiębiorstw trzeba sformułować podstawowe zasady osiągnięcia produkcyjno-technicznej jednolitości nowych towarów strukturalnych: technologiczną jednorodność wytwarzania wyrobów, ściśle powiązania kooperacyjne, specjalizację i koncentrację w dziedzinie zarządzania wielozakładowymi przedsiębiorstwami należałoby ustalić wyższe uposażenia, które uwzględniłyby narastający charakter tworzenia produkcji rozproszoną pod względem terytorialnym. Zbyt powolne rozwiązywanie tych problemów stanowi jedną z przyczyn hamujących proces scalania przedsiębiorstw.”

Amerykański tygodnik „US NEWS AND WORLD REPORT” zamieszcza w numerze z 29.III br. artykuł omawiający dość nieoczekiwany rozwój górnictwa węglowego w USA, uznanego poprzednio za „ślad przemysłu na wymiaru” i podkreślający perspektywę długotrwałości tego rozwoju. Oto fragmenty artykułu:

Zaczynamy być świadkami powrotu węgla. Jego wydobycie w roku 1970 gwałtownie wzrosło. Na rok 1971 przewiduje się również znaczny wzrost produkcji węgla w Stanach Zjednoczonych. W dalszej perspektywie węgiel może zdominować niektóre ekspertyzy. Już obecnie węgiel jest węgłem uboższym niż ropy naftowej. W firmach naftowych kupujące się obecnie do górnictwa węglowego, by uzupełnić swe zasoby ropy naftowej, gazu ziemnego i uranu zlozowego węgla.

Główny powód tej nagłej rewizji w stosunku do węgla przedstawia się jak następuje:

Podczas gdy amerykańskie rezerwy ropy naftowej i gazu ziemnego są niebezpiecznie szacunkowe, amerykańskie zasoby węgla oblicza się na całe stulecie. Zgadza się, że ropy naftowej w USA szacuje się na 37,8 mld barylek i ocenia się, że przy obecnym tempie eksploatacji wystarczyłyby one na mniej niż 10 lat (dotychczas 9,6). Rezerwy gazu ziemnego wystarczają przy obecnym tempie na ok. 13 lat (ocenia się na 27,3 trylionów stóp sześciennych, co odpowiada obecnemu konsumpcji przez 13,3 roku). Natomiast zasoby węgla są niemal nieograniczone (ocenia się na 380 mld ton) i przy obecnym tempie wydobycia wystarczyłyby na 650 lat.

Węgiel jest paliwem bardzo elastycznym. Można go przekształcić w paliwo płynne lub gaz. Oczekuje się, że w roku 1980 lub nawet wcześniej gaz użytkowany z węgla oraz węgiel paliwa płynne będą mogły pod względem ekonomicznym konkurować z naftą i gazem ziemnym.

Jednocześnie po długim okresie zastój w przemysle węglowym gwałtownie wzrósł popyt na węgiel jako taki. Produkcja węgla atomowego i węgla brunatnego osiągnęła w 1970 roku 590 mln ton. Jest to poziom wielki niższy od rekordowego poziomu 630 mln ton osiągniętego w roku 1917, ale jest to jednak dowodem na znaczenie ożywienia w porównaniu z poziomem 400 mln ton, który osiągnięto w 1917. W 1971 r. 700 mln w 1973 i 850 mln w 1980 r. Wg amerykańskiego Biura Górnictwa, wydobycie węgla osiągnie do roku 2000 „przypuszczalnie” 2 mld ton rocznie, a być może nawet 2,6 mld ton. Ten wysoki wskaźnik zostawił osiągnięty w przypadku gdyby masowo przebiegała produkcja węgla i paliwa płynnego okazało się opłacalne ekonomicznie.

WZROST
GOSPODARSTWA

Nr 25 (1031) — 20.VI.1971

Tymczasem trwa podjęcie otwierania nowych kopalń. Ankietę National Coal Policy Conference, Inc. ujawnia plany otwarcia w okresie 5 lat, tj. od 1970 do 1974, kopalń o łącznej mocy wydobywczej 200 mln ton rocznie. To zwiększenie mocy wydobywczej wymaga będzie nakładów kapitałowych w wysokości od 2 do 2,4 mld dol. Kopalnie te dadzą zatrudnienie dodatkowym 30 tys. górników. Transport dodatkowej produkcji węgla wymagać będzie zatrudnienia dodatkowych 12 400 osób na kolei i w transporcie rzeczynym.

Ekspert amerykańskiego węgla przewidywał, że w 1970 roku kopalnie w USA utrzymywały się na poziomie ok. 50 mln ton rocznie, w 1970 roku skoczyła w górę do 70 mln ton. Dochody z eksportu węgla stanowią ważny składnik amerykańskiego bilansu płatniczego. W 1970 r. eksport węgla przyniósł Stanom Zjednoczonym blisko miliard dolarów. Ciężkim zagrożeniem rynkiem węgla dla amerykańskiego węgla jest Japonia. Również Europa zachodnia zwiększa zakupy amerykańskiego węgla, ponieważ w 1970 r. 4 300 tys. ton, tj. ponad trzykrotnie więcej niż w roku 1957, kiedy produkcja węgla w Stanach Zjednoczonych osiągnęła rekordowe rozmiary. W koziennym kopalniamach produkujących ok. 2/3 amerykańskiego węgla człowiek z kilotem i opatą zastąpiony został przez człowieka obsługującego maszynę, maszyną, która zrewolucjonizowała podziemne górnictwo. Węgiew był „continuous miner”, składa się o mechanizm z wirującymi zębami stalowymi, wyrzucający węgiel ze złoża bez ciecigi, zwirowania czy też wysysadania. Ta sama maszyna ładuje węgiel do wagoników lub na przenośnik taśmowy, lub też wreszcie rzuca go po prostu na stos do późniejszego załadunku.

Wydajność pracy w kopalniach amerykańskich dzięki zastosowaniu nowej technologii kwalifikuje się do wydobycia węgla na 1 górnika wynoszącego 100 tys. ton w 1970 r. 4 300 tys. ton, tj. ponad trzykrotnie więcej niż w roku 1957, kiedy produkcja węgla w Stanach Zjednoczonych osiągnęła rekordowe rozmiary. W koziennym kopalniamach produkujących ok. 2/3 amerykańskiego węgla człowiek z kilotem i opatą zastąpiony został przez człowieka obsługującego maszynę, maszyną, która zrewolucjonizowała podziemne górnictwo. Węgiew był „continuous miner”, składa się o mechanizm z wirującymi zębami stalowymi, wyrzucający węgiel ze złoża bez ciecigi, zwirowania czy też wysysadania. Ta sama maszyna ładuje węgiel do wagoników lub na przenośnik taśmowy, lub też wreszcie rzuca go po prostu na stos do późniejszego załadunku.

◆ Brytyjski dziennik „THE OBSERVER” w numerze z 30 maja br. poświęca cały artykuł działalności Włoskiej Partii Komunistycznej w tzw. „czerwonym pasie”. Włoch. Chodzi o Emilie, Toskanie i Umbrie, gdzie komuniści mają większość we władzach regionalnych. Autorem artykułu jest Boris Kidel:

Tutaj w Środkowych Włoszech, gdzie komuniści są dominującą partią na obszarze zamieszkałym przez 8 mln ludzi, można dowiedzieć się o odpowiedzialnych politykami, zdolnymi do skutecznego i pomysłowego rządzenia. Są oni w szczególności niedoktrynerscy i usilnie starają się przekonać miliony chrześcijańsko-demokratyczne nie tylko o swej woli respektowania poglądów opozycji, ale także uczestniczenia w konstruktywnej współpracy.

Od 26 lat komuniści rządzą nieprzerwanie w Bolonii liczącej 450 000 mieszkańców i będącej tym samym największym, kontrolowanym przez komunistów. Obecnie w związku z decentralizacją przeprowadzoną przez rząd w Rzymie, stali się oni rządzącą partią w trzech nowych regionach — Emilii, Toskanii i Umbrii, tj. „czerwonym pasie”, który oddziela północną część od rozległego południa rolniczego. Dla komunistów Emilia, gdzie są silniejsi niż gdzie indziej we Włoszech, stała się regionem przewidywanym sukcesu. Tutaj na szczeblu miejskim jest imponujący.

Według włoskich standardów, Bolonia — wzorcowym miastem, gdzie grobiono więcej dla zwykłych obywateli niż w większości innych miast. „Bolonia” wolna jest od skandalu związanego z jedną z jej dzielnic, gdzie trapiła miasto. Mimo ograniczonych środków posiadanych przez lokalne władze we Włoszech, komuniści stworzyli miejsce, w którym placówki i placówki nad dzielnicą, w Bolonii, w Włoszech, z którego korzysta 75 proc. dzieci Bolonii w wieku od 3 do 6 lat.

Aby wciągnąć ludzi do udziału w podejmowaniu decyzji, komuniści podzielili miasto na 18 dzielnic, z których każda jest w rzeczywistości małym konsultatywnym, w których omawiane są problemy dotyczące bezpośrednio mieszkańców — zanim oddane zostaną pod obratę zgromadzenia miejskiego. Na stanowisko burmistrza komuniści wyznaczyli prof. Renato Zangheriego, który wyklada historię doktryny ekonomicznej na miejscowym uniwersytecie.

Paradoksalnie — komuniści są najmniejszą w regionie, który nie ma silnie rozwiniętego przemysłu i nie przeżywa napięć spowodowanych napływem imigrantów z biednych okolic południowych. W dalszym ciągu doskonale prosperują i gdzie większość robotników posiada własną ziemię. Nie są to Włosi, którzy domagają się rewolucji.

Tutaj właśnie partia komunistyczna jest silniejsza i zrzesza 400 000 członków, tj. około 1/4 ogólnej liczby członków Włoskiej Partii Komunistycznej. Jest szereg przyczyn tego sukcesu. Enkarnacją wieloletniej tradycji antykapitałizmu jest w Bolonii silna polityczna na tym terenie. Dłż drobni byźnessmeni i przemysłowcy tego regionu traktują komunistów jako swą naturalną opozycję i niechętnie przed wchłonięciem przez większe firmy i przed tym co partia nazywa „interesa monopolistycznymi”. Ta liczna, niska klasa średnia jest pod wieloma względami uczulona na skutki lokalnych rządów pod kierownictwem komunistów.

◆ Przytaczamy w streszczeniu fragmenty artykułu zamieszczonego w specjalnym dodatku „INTERNATIONAL HERALD TRIBUNE” z 28 maja br. poświęconego XXIX Paradyjskiej Wystawie Lotniczej. Wystawa czynna była w dniach od 28 maja do 6 czerwca br. na terenach lotniska Le Bourget. Ta wielka impreza, której prawdziwą rewalacją jest pawilon radziecki, wzbudziła żywe zainteresowanie opinii światowej:

Związek Radziecki zgłosił ogromne pokazy lotnicze. Właśnie w tym celu przyjechał do USA „wysokiego nadzwyczajnego”. Rosja przystąpiła do generalnego ataku, lansując swe tezy.

Pierwszy nadzwyczajny samolot transportowy skonstruowany w ZSRR i mający wejść do eksploatacji w końcu roku bieżącego lub na początku roku przyszłego, przyleciał do Paryżu przy akompaniementu dobrze zorganizowanego „crescendo” kosmonautycznego. Związek Radziecki pokazał pokład Lur-16, który przyniósł próbkę pyłu księżycowego, pojazd Lunochoda, powoli zlatający, lecz systematycznie badający powierzchnię księżycą przez okres około 6 miesięcy od chwili wyładowania oraz makietę dwóch Sojuzów, łączących się w przestrzeni kosmicznej.

W ramach ekspozycji radzieckiej przewidziano pokazy lotów Tu-144 i MiG-23, największego na świecie „kondora” oraz Il-76, czterosilnikowego odrzutowca transportowego dalekiego zasięgu. Zachód po raz pierwszy miał okazję zapoznać się z tymi samolotami.

AYATO IKEDA — oficjalny twórca planu podwojenia dochodu narodowego w ciągu 10 lat — oświadczył w roku 1961: „Rząd jest kapłanem, natomiast „Zaika” (wielkie finanse) kompasem nawy państwowej”.

Nie wypowiedział się jednak były premier na temat załogi...

ILU ICH JEST?

„NICHON RODO NENKAN” opublikowało w 1969 roku dane dotyczące zmian w klasowej strukturze japońskiego społeczeństwa.

W roku 1950 liczba ludności zdolnej do pracy wynosiła w Japonii 36 mln osób, w roku 1965 — 48 mln. Wskaźnik przedsiębiorców (w oryginalnej „kapitałistów”) kształtował się odpowiednio: 1,9 proc. i 3,6 proc.

Jeśli chodzi o zatrudnionych w gospodarce narodowej, bez rolnictwa i wsi, a także policji, to w 1950 roku było ich — 33 885 tys., zaś w 1965 roku — 27 463 tys. Dodajmy że w roku 1969 liczba pracowników najemnych wynosiła 31,5 mln. Obecnie we wszystkich działach przemysłu, usług i administracji pracuje łącznie około 50 mln osób.

Kiedy mówimy, że dochód narodowy Japonii wynosi 200 mld dol. (w cenach bieżących) i że daje to III miejsce wśród moźnych tego świata, nie należy zapominać, iż w przeliczeniu GPN na 1 mieszkańca kraj ten znajduje się dopiero w drugiej dziesiątce. Każdy nie uprzedzony obserwator musi przyznać jednocześnie, że pod względem konsumpcji indywidualnej Japończycy osiągnęli wiele, relatywnie wiele, uwzględniając niski poziom startu ku dobrobytowi.

Czy jednak 50 mln pracujących w dynamicznej i ekspansywnej gospodarce zadowala się hasłem przywódców: „Nigdy nie było Wam tak dobrze”? Nie pragną oni żadnych zmian, m. in. w polityce państwa? Czy rzeczywiście nie dostrzegają (mającą co prawda, niemniej istniejącą) wciąż rozpęszenia pomiędzy wzrostem wydajności pracy a wzrostem zarobków?

Prawdą jest, że Japonia należy do tych krajów kapitalistycznych, w których walka klasowa została jak gdyby wyciszona. W Japonii notuje się stosunkowo mało strajków, co nie oznacza, że nie ma tam wystąpień zbiorowych robotników i pracowników w obronie swych praw, z żądaniem podwyżki płac, z postulatami w zakresie warunków socjalno-bytowych, tak w miejscu pracy, jak i w miejscu zamieszkania. Szczególnego nasilenia masowe wystąpienia klasy robotniczej, demonstracje, wiece i strajki ostrzegawcze — przybierają na wiosnę każdego roku. „Siunto” w przekładzie dosłownym oznacza „wiosenna walka”. Od pewnego czasu hasła „ekonomiczne manifesty robotników” — przeplatają się z hasłami politycznymi.

JAK PROTESTUJĄ?

Opodal superkomfortowego hotelu „New Otani”, w pobliżu prywatnej siedziby Prezesa „Kaidanren” — wszechpotężnej organizacji przemysłowców i handlowców, w ekskluzywnym budynku Akasaka Mitsuke w drugiej połowie kwietnia br. byłym dyktando imponującego pochodu robotników w hełmach i kombinazonach, posuwających w zwartych szeregach — zgodnie z tradycją Japońska lekkim truchtem — tzw. ruchem smoka. Robotnicy żądali podwyżki płac, poprawy warunków pracy oraz taniych mieszkań.

W tej samej tokijskiej dzielnicy, jak również w handlowym centrum „Sibuja”, w dniu Pierwszego Maja oglądaliśmy setki tysięcy pochody robotników, którzy demonstrowali wraz z rodzinami. W tym dniu — mimo po trosze karnawałowego, jak gdyby festynowego charakteru manifestacji — widzieliśmy liczne hasła polityczne — od żądań zwrotu Okinawy poczynając do hasła „Sato — sto!”.

To prawda, że japońska odmiana paternalizmu wywiera przemożny wpływ na postawy mas pracujących, lecz oglądając na przełomie maj-kwiecien liczne demonstracje, w tym również młodych ekstremistów, kiedy policja obsadza wszystkie nawaigralne punkty miasta, do których zalicza również Ambasadę USA, mimo woli przychodzi na myśl pytanie, a właściwie szereg pytań. Przecież to ci sami robotnicy śpiewają każdego dnia hymny pochwalne na cześć swoich pracodawców. To oni z dumą podkreślają wspaniałe osiągnięcia swego kraju. Również oni wysuwają żądania: „Płace na poziomie krajów europejskich”. Ci sami dyscyplinowani Japończycy — symbol wszelkich cnót pracowniczych — jako środek presji wobec pracodawców stosują słynną metodę „Dzikał takju”, czyli zbiorowe spóźnianie się do pracy.

W roku ubiegłym i na początku bieżącego, w związku z „przeżywaną koniunkturą” sytuacja na rynku pracy uległa pewnym perturbacjom: Zarejestrowano 590 tys. poszukujących zatrudnienia. Lecz jednocześnie w przemyśle brakuje 1 mln wykwalifikowanych robotników. Według japońskich źródeł oficjalnych, w roku ubiegłym na każdego poszukującego pracy przypadło 1,6 wolnego miejsca. W tym roku relacja powyższa wynosiła 1:0,66 wolnego miejsca pracy. Niemniej związki zawodowe pilnują, aby przedsiębiorcy nie próbowali wykorzystywać sytuacji. Jednakże w Japonii jest pewna kategoria częściowo zatrudnionych, osób pracujących nie w pełnym wymiarze godzin bądź pracujących dorywczo. Ilu jest takich robotników? Na to pytanie odpowiedzieć trudno. Źródła związkowe i oficjalne statystyki nie dają pełnego obrazu tej grupy

pracowniczej. Wielu z nich nie należy w ogóle do związku zawodowego, nie próbują walczyć. Wolą pokorę i tradycyjną uległość wobec swego mocodawcy. Jeśli już decydują się wstąpić do związku zawodowego, to raczej do centrali „Domei”, o programie zbliżonym do programu Labour Party w Anglii. Krótka, lecz jakże dosadna charakterystyka daje prawnicowemu socjalogowi, którzy opowiadali „Domei”, Haakan Ekedberg:

„Nigdy nie wątpię, że ambicje japońskich prawniczych socjalistów zmierzają ku temu, by przeobrazić japońskie społeczeństwo i że ambicje te są uczciwe. Straciłem jednak wszelkie złudzenia, jeśli chodzi o uczelność tych ambicji i deklaracji o solidarności międzynarodowej zarówno wypowiedzianych przez prawniczych, jak i lewicowych socjalistów. W obliczu tego nagromadzonego materiału japońska lewica nie może się spodziewać, iż odegra jakąkolwiek konstruktywną rolę...”

Obecnie japoński ruch związkowy — według danych za rok 1969 liczy około 11 mln członków. Na uwagę zasługuje fakt malejącego udziału zorganizowanych pracowników w stosunku do ogółu zatrudnionych: w 1949 roku — 55,8 proc. i około 35 proc. w 1968 r.

JAK ŻYJĄ?

Żyją na ogół bardzo skromnie. Mają małe mieszkania. Stan wyposażenia tych mieszkań w urządzenie sanitarne pozostawia spór do

warzyszy podróży. Ich szczególnie uprzedzającą grzeczny stosunek do siebie. Zrozumieli, że w przeciwnym razie, w tym kilkunastomilionowym piekle, życie stanie się absolutnie nie do zniesienia. Wszak trzeba zachować energię do pracy na „ryż” nasz powszedni”. Przez cały swój pobyt w Japonii nie byłem świadkiem żadnej „pyskówki”. Niektórzy utrzymują, że to maska, jedynie powierzchowna ogląda. To chyba nie ma znaczenia. Myślę, że to jest po prostu racjonalna postawa, jedyna możliwa do przyjęcia w trudnych warunkach egzystencji we współczesnym świecie.

A „ryż” nasz powszedni”? Dawno minęły czasy, kiedy dzienna racja Japończyka wynosiła nieco ponad 1 000 kal. Japończyk epoki „cudu gospodarczego” spożywa — zgodnie ze statystykami — 2 300 kal. Przytaczającą większość pracowników tak w przemyśle, jak i w usługach oraz urzędach, korzysta z przerwy obiadowej, podczas której konsumują obiad w niezliczonych restauracjach, barach i zwyczajnych stołówkach pracowniczych. Japońska kuchnia jest znacznie uboższa od chińskiej, zarówno jeśli chodzi o skalę doznań smakowych, jak i wachlarz propozycji mistrzów patelni. Niemniej powstaje wrażenie, że Japończycy konsumują tyle, co przeciętny Polak, chętnie i ofiście. Szczególnie widać to w licznych chińskich restauracjach, cieszących się ogromnym powodzeniem.

Struktura wyżywienia Japończyków uległa dość daleko idącym zmianom:

MITY I REALIA

SPRAWY „CUDU”

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

Osiągnięcie przez Japonię wysokiej dynamiki wzrostu dochodu narodowego, imponujące wskaźniki rozwoju gospodarki selektywnej, aktywne wykorzystanie walorów międzynarodowego podziału pracy — złożyły się na trwający niemal bez przerwy od kilkunastu lat „boom” gospodarczy. Prasa zachodnia podkreśla ze szczególnym naciskiem tezę, iż „cud” jest dziełem starszych polityków i młodych technokratów, że Japonia dysponuje znakomitą kadrą planistów i menedżerów. Jest to jeden z mitów, lansowanych w niezliczonej ilości publikacji, poświęconych rozwojowi gospodarczemu Japonii. Ma on jednak pewne uzasadnienie. Pisz o tym nasz specjalny wysłannik do Japonii.

zyczenia: 27 proc. domów nie posiada wodociągów; załedwie 16 proc. posiada kanalizację.

W tym miejscu muszę podkreślić wyjątkową słuchność Japończyków. Byłem w kilku większych i małych miastach Japonii. Jeździłem nie tylko superkomfortowym expressem „Hikkari”, lecz również podróży do Nikko odbyłem zwyczajnym pociągiem (też jednak 70—80 km na godzinę), niemal każdego dnia korzystałem z metra, zanurzałem się w labiryncie tokijskich uliczek, ale wszędzie dostrzegałem wzorową czystość i ład. W ciągu kilku tygodni widziałem załedwie 3—4 ludzi w łachmanach. Byli to jednak japońscy „clochardzi”.

Powróćmy jednak do japońskiego domu. Pismo „Yomiuri”, przeprowadziło w swoim czasie ankietę, w wyniku której stwierdzono, że 67,8 proc. ludności kraju nie jest zadowolona ze swych warunków mieszkaniowych. Według danych ministerstwa budownictwa połowa rodzin o dochodzie miesięcznym od 20 do 50 tys. jenów mieszka w ciężkich warunkach, co gorzej — nie widzą oni perspektyw poprawy istniejącego stanu rzeczy.

Byłem z wizytą u kolegi-dziennikarza. Chce być dobrze zrozumiany, gdyż mam stosunkowo nieźle warunki mieszkaniowe, ale tego standardu przedko nie osiągam. Ale byłem również w wielu dzielnicach Tokio czy Osaka, gdzie w drewnianych parterowych domkach na 1 izbę przypada 3 osoby.

Miasta japońskie są niedoimwestowane. Jednakże w wielkich aglomeracjach przemysłowych, warunki komunikacji miejskiej znacząco się poprawiły. Wstawałem o świcie, by na własne oczy zobaczyć w metrze „upychaczy” do wagonów, o których głośno było w prasie, radio i TV. Niestety, nie miałem szczęścia, a raczej spóźniłem się o ładnych parę miesięcy. W tokijskim metrze w godzinach szczytu nie podróżuje się gorzej, niż warszawskim tramwajem.

Skoro już jesteśmy w metrze — to warto podkreślić wyjątkowo spokojne zachowanie się współto-

placa w październiku 1968 roku wynosiła 45 181 jenów.

Sens walki o place „na poziomie krajów europejskich” staje się w ten sposób dość oczywisty. Społeczeństwo aspirujące do rangi społeczeństwa post-industrialnego, którego członkowie mają do roku 2000 wypracować największy globalny produkt narodowy na świecie, nie może godzić się z tym stanem rzeczy, nie może i nie chce tolerować dowolnego podziału wypracowanego przez nich produktu. W czasie ostatnich kwietniowo-majowych wystąpień robotniczych domagano się podwyżki płac o 10—11 tys. miesięczną. Jest rzeczą charakterystyczną, że, lepsze warunki do wystawiania swych żądań mają robotnicy takich gałęzi przemysłowych, jak hutnictwo, przemysł stoczniowy, motoryzacyjny, gdzie płace osiągnęły już i tak najwyższy poziom, gdzie kwalifikowany robotnik zarabia 160—180 tys. jenów miesięcznie.

Gorzej natomiast przedstawia się pod każdym niemal względem sytuacja zatrudnionych w drobnych przedsiębiorstwach, małych warsztatach, pracujących na rzecz przemysłowych gigantów. Jest ich 3 mln, zatrudniających od 1 do 4 osób. Tam robotnik na ogół nie protestuje, nie jest zrzeszony, zadowolony mu jedynie na przychylności pracodawcy, który nie jest właściwie niczym skrepowany przy określaniu poziomu zarobków swoich wasali. Zależy robotnikowi — oczywiście — również na bonusach, czyli na „ryzance”, jak byśmy powiedzieli. W Japonii jest jednak nieco inny system specjalnego wynagradzania pracowników, wyróżniających się pilnością, sumiennością, a takich praktycznie jest większość, gdyż w Japonii inaczej pracować nie sposób.

Przeżyłny system organizacji pracy i ewidentnej wydajności natychmiast wyeliminuje każdego, komu przyjdzie do głowy myśl w rodzaju „czy się stoi, czy się leży...”. Ani rząd, ani pracodawcy prywatni nie zaplaca „za przerwę w pracy”, bo się nie boją. Zresztą robotnik japoński — mimo całego paternalizmu i konsekwentnej organizacji procesu produkcyjnego — ma zagwarantowane prawo do zgłaszania swych postulatów w rozmaitych formach. Tych „bonusów” może być 2 bądź więcej miesięcznych pensji, wypłacane zaś są w czerwcu i grudniu każdego roku. Wówczas ogarna Japończyków prawdziwy szal zakupowy.

Wydaje się, że jedną z aspiracji ogromnej większości sprawców „cudu” jest kupowanie i konsumpcja na miarę aktualnych możliwości. Przepłuje w tym młodzież. Wielu młodych ludzi, „urządzone” — to znaczy pracujących, lecz pozostających w domu rodzicielskim — stanowi poważną część kupujących w sklepach, które pracują nie tylko bez remanentów, lecz otwarte są nawet w dni świąteczne. „Nawet”, a może przede wszystkim, gdyż to, co się obserwuje na przełomie kwietnia-maja w sklepach może poważnie zachwiać naszymi przewidywaniami o bardziej niż skromnych zarobkach licznych grup ludności. Jest to okres kilku nakładających się na siebie świąt — od urodzin cesarza poczynając, na Dniu Dziecka skończąc. Liczne święta rekompensują niejako brak urlopów w pełnym, „europejskim” wymiarze. Trzeba zasłużyć na urlop 2-tygodniowy, a już o 3-tygodniowym mogą poważnie myśleć tylko nieliczni.

Nie bez racji podkreśla się często, że Japończycy zawsze dąży do konfrontacji, że chce być kimś, że Japończycy pracują ponad siły. Spokalem w Japonii człowieka, którego sądów o tym kraju nie należy lekceważyć, a który utrzymuje, że Japończyk potrafi zwyczajnie, „po ludzku” się lenić. Lecz system i organizacja zdecydowanie nie sprzyjają ludzkim słabostkom. Mogę z przekonaniem stwierdzić, że w Japonii nikt nie pracuje ponad własne umiejętności, nie zgodnie z posiadanymi kwalifikacjami, wynagrodzenie zaś jest skorelowane z wydajnością pracy, w ramach — oczywiście — rachunku gospodarczego danego przedsiębiorstwa, konkretnej gałęzi produkcyjnej bądź instytucji.

Nie „samym ryżem” żyje jednak współczesny Japończyk. Fascynuje go przeszłość kraju, ciekaw świat, jest nadal wrażliwy na piękno natury i jak dawniej (przynajmniej) takie powstaje wrażenie z rezerwą traktuje białych „barbarzyńców”, żywi protekcyjny stosunek do swoich „złotyh braci”.

Wystawa Światowa w Osce, o której organizację ubiegali się Japończycy ze względu na szczególny, miala m.in. jeden niezwykle ważki aspekt. Nie chodziło nawet o zaprezentowanie obcym dorożkom oświeconych samurajów, którzy, w tak krótkim czasie dokonali tak wiele. Wydaje się, że ambicji przywódcy dzisiejszej Japonii zapragnęli raz jeszcze, jak w dniach Olimpiady, która nie miała sobie równych, „by cały świat przyszedł do nas”. Przeszłość, ta ponura zwłaszcza, nie istnieje. Lecz się łączy z przyszłością. Jesteśmy pogodzeni z całym światem. Świat nas podziwiał... 60 mln Japończyków — młodych i starych, przedstawicieli najrozmaitszych warstw i stanów — odwiedziło „Expo-70”!

W jednej z publikacji, poświęconych „Expo-70”, pisanej przez organizatorów można było przeczytać: „Wraz z Expo-70” znajdujemy się na progu nowej epoki próby sił i możliwości. Wyzwanie jest wielkie, ale możliwości również. Wyzwanie to poddaje surowemu sprawdzianowi zbiorową mądrość, determinację i inteligencję obywateli”.

Wyzwanie — komu i w jakiej postaci?

PEWNYM zaskoczeniem był dla mnie fakt, że przy ogólnym zastoju, jak się przejawia na międzynarodowych targach w Hanowerze (NRF) polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, oferujące swe towary wykazywały pod koniec tej imprezy raczej zadowolenie z osiągniętych wyników handlowych.

Jednym z czynników ułatwiających kontakty i kontrakty jest na pewno polepszenie się ogólnego klimatu w stosunkach NRF-Polska, zapoczątkowane podpisaniem 7 grudnia ub. r. znanego układu. Wiele firm NRF (szczególnie średnich), które po prostu bały się podejmowania i rozwijania stosunków z polskimi firmami, by nie „podpaść” i nie utracić przypadkowych zamówień (w okresie rządów CDU/CSU) obecnie tych obaw nie ma. Jednakże poszczególne firmy nie robią interesów z sympatii, jeżeli nie przynosi im to konkretnego zysku. Za każdą określoną transakcją kryją się obustronne korzyści.

Jakie więc korzyści osiągały firmy zachodniemieckie, co jest przyczyną wzmożonej chęci tych firm do udzielania zamówień importowych i podejmowania umów kooperacyjnych? Na to pytanie postaram się odpowiedzieć, kreśląc dość typowy obecnie w NRF obrazek.

*

Przejeżdżając na dworzec do Hanoweru Düsselndorfu, Frankfurtu, czy też innego większego miasta NRF przybysz jest zaskoczony olbrzymią ilością ludzi o śniadej cerze, krętych włosów, typowych południowców — turyści Hiszpanów, Portugalczyków, Turków, Jugosłowian, Włochów, a nawet Murzynów wypełniają pomieszczenia dworcowe. To nie turyści, to prawie w stu procentach robotnicy, którzy sami ścigają się za pracą, bądź ich zwerbowało. W bieżącym roku liczba cudzoziemskich robotników w NRF osiągnęła już 2 miliony.

Rzecz jasna, że w większości nie są to robotnicy wysokiej klasy. Najczęściej dopiero w NRF przyuczają się do zawodu i częściowo uczą się języka niemieckiego. Mimo stosunkowo niskich zarobków, jakie ci robotnicy osiągają, nie stanowią oni tzw. taniej siły roboczej, gdyż obciążają oni często poszczególne zakłady (czy też jednostki komunalne) budową domów, utrzymaniem tłumaczy, specjalnej administracji itp.

Ala również robotnik zachodniemiecki „droższe”. W ostatnich 12 miesiącach, według oficjalnych danych NRF, nominalne płace wzrosły tam od 10 do 14 proc. (z czego mniej więcej połowę pochłania wzrost cen). Wszystkie źródła — prasa gospodarcza, instytuty gospodarcze — stwierdzają, że płace zwiększyły swój udział w kosztach fabrycznych; szczególnie „daje się” odczuć w ostatnich kilkunastu miesiącach.

POLSKI HANDEL W NRF

MIROSŁAW DYNER

(Korespondencja własna)

Powiększać ilość cudzoziemskich robotników na rynku pracy NRF, aby zdusić ogólny wzrostowy trend plac, jest już dość trudno, gdyż zaczyna to już stwarzać określone problemy społeczne, konfliktowe (napady, bójki itp.). Ponadto, sprządzanie robotników, uczenie i dawanie im mieszkań — też sporo kosztuje.

W warunkach zaostrzającej się konkurencji i określonym spadku konkurencyjności niektórych towarów zachodniemieckich, m. in. na skutek rewaluacji większości branż przemysłu dokonując wyboru: nowi robotnicy, czy nowe inwestycje — skłania się raczej do nowych inwestycji podnoszących wydajność pracy. Ale niepewna sytuacja w koniunkturze na wewnętrznym rynku i w świecie zmusza do ostrożności i wcale nie stwarza zachęty psychologicznej do inwestowania, tym bardziej, że i zasoby inwestycyjne (odłożone rezerwy) zmniejszają się wskutek wysokiego stopnia inflacji i bieżącego spadku zysków.

W tych okolicznościach wiele firm w swych kalkulacjach nie decyduje się ani na zwiększenie importu cudzoziemskich robotników, ani na podjęcie nowych inwestycji — raczej wybiera drogę zwiększenia zamówień importowych, a również wykazuje coraz większe zainteresowanie kooperacją i kooperacją. Wydaje im się, że jest to druga przyczyna wzmagająca po stronie przedsiębiorstw NRF chęć do rozszerzania stosunków handlowych z przedsiębiorstwami polskimi.

*

Występują też i działają czynniki, które są zależne od pracy polskich przedsiębiorstw handlu zagranicznego, od pracy polskiego przemysłu, od form naszego działania na rynku NRF.

Na tegorocznych targach w Hanowerze kilka central handlu zagranicznego podpisało kontrakty, kilka nawiązało rozmowy, które na pewno zakończą się podpisaniem kontraktów. W ostatnim dniu targów jedną z ostatnich rozmów przeprowadziłem z pracownikiem „Varimexu” oraz z przedstawicielem zakładów produkujących armaturę przemysłową z Węgierskiej Górki. Okazało się, że jedna z firm kupująca od 6 lat obrabione żelazo w Polsce, ze względu na dobrą jakość

tych dostaw (przyjmuje je bez kontroli Policargo) polecała naszym producentom innej firmy importującej obrabione stalowe dla branży armatury przemysłowej. Zarzysowała się możliwość zawarcia poważnej transakcji. Jak oświadczył przedstawiciel „Varimexu”, kontakt handlowy uzyskano podczas targów.

Chłodziarko-suszarka dla przemysłu hutniczego wystawiana przez „Centrozap” była jednym z najbardziej oglądanych przez fachowców NRF eksponatów na polskich stoiskach. Została zakupiona. Przyczyna — unikalna konstrukcja, dobre rezultaty produkcyjne — a więc dobry towar dostarczany przez polski przemysł.

Przed targami prasa polska i w NRF doniosła, że przedsiębiorstwo handlu zagranicznego „Polimex-Cekop” zawarło poważną transakcję na budowę kompletnej fabryki kwasu siarkowego w Duisburgu. Wniosek generalny — możemy liczyć na powodzenie eksportowe, jeżeli branża polskiego przemysłu mogła przedstawić zagranicznemu klientowi ciekawą, nowoczesną konstrukcję, krótkie terminy dostaw, odpowiednią do zagranicznego popytu ilość tych maszyn, urządzeń i produktów.

*

Następny wniosek i zarazem czynnik powodzenia, jaki wynika z przytoczonego przykładu — osiągnięcie na rynku większego powodzenia wymaga wytrwałej pracy zarówno specjalistów z odpowiednich branż polskiego przemysłu, jak i polskich handlowców.

Jedną z form „opracowywania” rynku jest udział w wyspecjalizowanych targach, przymerzanie się do obecnej konkurencji i dorównywanie jej zarówno pod względem jakości i nowoczesności produkcji, jak i również pod względem warunków handlowych. Jeden z dyrektorów Targów w Hanowerze, p. Merkelbach oświadczył, że spośród krajów socjalistycznych polski przemysł najłatwiej zaprezentował swe towary. Przedstawiciel jednej z naszych central, która na targach zawarła bardzo znaczny kontrakt powiedział: „Współpraca z firmami z socjalistycznych krajów jest bez „podglądania” tego, czym dysponują firmy NRF, czego potrzebuje tutejszy rynek, bez nawiązanych kontaktów, nie byłoby naszego sukcesu”. Niestety, nie wszystkie centralne handlowe i nie

wszystkie branże naszego przemysłu to rozumieją.

Nowy klimat w stosunkach NRF-Polska, dobre ekspozycje, wieloletnie kontakty targowe spowodowały, że mieliśmy „dobrą prasę”. Polska, wyroby naszego przemysłu, sprawy naszej gospodarki często gościły na łamach prasy, w telewizji i w audycjach radiowych. Hanower poza tym ma to do siebie, że na te targi przyjeżdża czołówka wszystkich firm z branż inwestycyjnych, podczas tej imprezy można przeprowadzić więc rozmowy na „szczyt” — zarówno na tematy handlowe, jak i konstrukcyjno-inżynierskie.

Działalność naszych przedsiębiorstw handlu zagranicznego na targach w Hanowerze potwierdziła jednak i to, że działają jeszcze czynniki ograniczające, będące w sprzeczności z oficjalnymi deklaracjami NRF. Oglądając hale, gdzie były wystawione wyroby ze szkła i porcelany, doszedłem do wniosku, że w tej dziedzinie nasze wyroby wytrzymują konkurencję wielu zachodnich firm, że należałoby dostosować część naszej produkcji do wzorów przyjeżdżających na targach. Kubek zimnej wody na moją głowę wylał przedstawiciel Polskiej Izby Handlu Zagranicznego przypominając, że właśnie w tych dziedzinach istnieją kontyngenty znacznie utrudniające i ograniczające nasz zbył.

*

Jeżeli mówimy o pewnych sukcesach na rynku NRF, to należy mieć również na uwadze wieloletnią pracę naszego oficjalnego przedstawicielstwa handlowego w Kolonii. W okresie największych trudności wynikałych z uczestnictwem NRF-u w polityce zimnej wojny organizowanej przez rząd USA, ciężka praca handlowa, nawiązywanie kontaktów z firmami, rozpoznawanie potrzeb rynku NRF przyniosły wzrost naszego eksportu. W 1969 r. jego wartość przekroczyła granicę 500 milionów zł dew.

Można być z tego zadowolonym, gdyby nie fakt, że udział naszego eksportu w ogólnym imporcie NRF-u jest minimalny, że nie odpowiada on potencjałowi produkcyjnemu naszego przemysłu, że jest „niewspółmierny” do „chłonności” tego olbrzymiego rynku zbytu, jakim jest NRF. Przyjmując, że zarzyskowy się

nowy etap w rozwoju stosunków gospodarczych między Polską i NRF należałoby sobie postawić pytanie: czy dotychczasowe metody i formy naszej pracy na rynku NRF są wystarczające, czy przyniosą nam one dalsze sukcesy w okresie zaostrzającej się walki konkurencyjnej o rynek NRF?

Odpowiedź na to pytanie wymagać będzie rozważenia wielu różnych elementów. Pozytywne rozwiązanie tego problemu będzie też zależało od pracy naszego przemysłu, naszych przedsiębiorstw handlu zagranicznego, podjęcia wielu nowych decyzji. Będzie też zależało od tego, czy stosunki między NRF i Polską ulegną dalszej poprawie, czy też będą pokrywane ze strony NRF mgłą deklaracji wielu polityków. (Faktem jest, że wśród krajów EWG rynek NRF jest najmniej liberalizowany w odniesieniu do polskich towarów).

*

Pozostawiając na uboczu sprawy polityczne zatrzymamy się na tym, co jest związane z samymi formami handlowego działania. Rynek NRF posiada swą specyfikę wypływającą z faktu, że państwo to jest federacją krajów (Landów), że poza tym istnieją tam regiony gospodarcze o odrębnych tradycjach. Ta specyfika wyraża się często nie tylko w innej tradycji działania handlowego, lecz i w tym, że istnieją odmienne formy prawodawstwa przemysłowego i handlowego.

Przedstawiciele różnych kół gospodarczych i politycznych NRF w rozmowach z nami powiadają: wasz handel musi się dostosować do specyfiki naszego rynku. Czasami oceniamy to jako wybieg, lecz po zastanowieniu można przyjąć, że w tym stwierdzeniu kryje się dość duża doza prawdy.

Jak inni dostosowują się do warunków rynku NRF? Weźmy Japonczyków, którzy też będąc poza EWG napotykaliby na podobne problemy. (Częściowo poddawani są również dyskryminacjom prawnym). Co oni robią? Przede wszystkim na terenie „wszystkich wielkich skupisk przemysłowych i handlowych zorganizowali oni setki swych firm, w

tych również firm mieszanych. Część tych firm jest zorganizowana w sposób holdingowy. Nad kilkoma firmami branżowymi znajduje się „firma czapka” powiązana z odpowiednim koncernem, czy też bankiem japońskim (co na jedno wychodzi). Poszczególne firmy ustawione branżowo prowadzą rozeznanie każdej części rynku, nawiązują kontakty, oferują swe towary, swe usługi, przeglądają wszystkie ekspozycje wystawiane na targach. Ich praca przynosi rezultaty. Zdobyli część rynku aparatów fotograficznych, obecnie pokazali się i w innych branżach (na targach w Hanowerze wystawili swe maszyny budowlane).

Polski przemysł dysponuje, jak dotąd, tylko jedną firmą. Początkowo przeżywała ona trudności różnej natury. Obecnie zaczęła pracować normalnie odnotowując na razie skromne, lecz w ostatnich dwóch latach zwiększające się sukcesy. Firma ta nazywa się „Depolma” w Düsseldorfie. Dosiadanie ostatniego roku jej działalności jest obiecujące. Po pierwsze — sama zarabia na siebie, to znaczy pracuje z zyskiem. Po drugie — zbliżyła się ona bardzo do poszczególnych firm branżowych w rejonie, w którym działa. Niektóre z poważnych transakcji, zawartych na targach w Hanowerze przez przedsiębiorstwa handlowe, które „Depolma” reprezentuje, zostały właśnie przez nią przygotowane. Sądzę, że tego rodzaju spółek powinniśmy mieć więcej, i to w różnych rejonach gospodarczych NRF.

*

W okresie ostatnich trzech lat sporo mówimy o konieczności rozwoju kooperacji. Jak dotychczas, kooperuje się sobą kilkanaście firm. Nie jest to dużo. Wypadałoby przeanalizować gdzie leżą przyczyny, że ta forma tak powoli się rozwija. Najprawdopodobniej brak dokładniejszego wzajemnego rozeznania ze strony branż przemysłowych. Rozeznanie takiego mogłyby dostarczyć m. in. właśnie tego rodzaju firmy, jak „Depolma”.

Na pewno należy dołożyć wielu starań, by ułatwić rozwój kooperacji i kooperacji do optymalnych rozmiarów. Wiele firm i przedsiębiorstw polskich z tej formy nie będzie mogło jednak korzystać, mimo iż zainteresowane one są w rozwoju eksportu. Tym przedsiębiorstwom pozostaje jedno — rozpoznawać rynek NRF przy pomocy innych metod handlowych. Jedną z nich jest nowoczesny marketing. Wiele firm japońskich korzystało z usług w tej dziedzinie zachodniemieckich firm marketingowych. Wypada chyba i nam z nich korzystać nie zaniedbując rozwoju podobnych u nas w kraju.



ZE ŚWIATA

BILANS TURYSTYKI WĘGERSKIEJ

Rok 1970 cechował znaczny wzrost na Węgrzech turystów zagranicznych na Węgrzech. Ogółem kraj ten odwiedziło 6,5 mln turystów z obcych krajów, a zatem o 7 proc. więcej niż w 1969 r. Z tego 4,7 mln osób pozostawało na Węgrzech dłużej, a 1,8 mln w transzytzie. Wpływ dewizowy z tytułu turystyki zagranicznej wyniósł 60 mln dol. Turystów z krajów socjalistycznych w porównaniu z 1969 r. przybyło o 18 proc., a z krajów kapitalistycznych o 20 proc. więcej.

Rzeczony problem turystyki na Węgrzech przewidywał, iż w bież. roku ilość turystów z krajów socjalistycznych wzrosła o dalsze 10 proc., a z krajów kapitalistycznych o 20 proc. Warto dodać, że w 1970 r. za granicę wyjechało 1 007 110 turystów węgierskich.

W trosce o przyciągnięcie jak największej ilości turystów zagranicznych na Węgrzech do 1975 r. powstanie 15 nowych hoteli i 34 restauracji. Potowa tych hoteli zostanie wybudowana w Budapeszcie. Największy nacisk kładzie się na budowę tanich turystycznych hoteli. W ramach umowy zawartej w 1968 r.

między państwowym przedsiębiorstwem „Hungar-Hotel” i Hiltonem, w Budapeszcie rozpocznie się budowa nowego hotelu na 350 łóżek kosztem 22 mln dolarów. Po „Duna Intercontinental” będzie to drugi hotel w stolicy Węgier we współpracy amerykańsko-węgierskiej. W kraju tym do dyspozycji turystów stoi 25 611 łóżek, a cyfra ta do 1975 r. wzrosnie o dalszych 8 000 łóżek. (MSK)

STRATY W WRL NA SKUTEK ALKOHOLOWIZMU

Jak wynika z danych Węgierskiego Czerwonego Krzyża, w ubiegłych 5 latach na Węgrzech około 3 proc. całej konsumpcji przypadało na napoje alkoholowe. W tym okresie konsumpcja ich wzrosła o 26 proc. W ubiegłym roku na jednego mieszkańca przypadało 8,5 litra napojów alkoholowych. Daje się też zauważyć wzrost konsumpcji trunków wysokoprocentowych — wódki, która coraz skuteczniej „konkuruje” z winem.

Straty gospodarki narodowej wynikające z nadmiernej konsumpcji alkoholu kształtują się w granicach 2,5 mld forintów rocznie. Stwierdzono, że szkody spowodowane nieuczciwymi nieobecnościami w zakładach pracy na skutek pijanstwa wynoszą około 1 mld forintów. Pijanstwo ma także poważny wpływ na rozluźnienie dyscypliny pracy. W ubiegłym roku 17 proc. wszystkich wypadków drogowych oraz 40 proc. śmiertelnych wypadków przy pracy było do winników nadużycia alkoholu. 31 proc. ogółu przestępstw popełnionych zostało w stanie nietrzeźwym.

Postanowiono więc wypowiedzieć zdecydowaną walkę przeciwko alkoholizmowi. W tej dziedzinie podjęte zostaną zdecydowane kroki. Między innymi przewiduje się zlikwidowanie restauracji i knajp z wyszynkiem alkoholu w pobliżu miejsc pracy, zaś w innych zmianie godzin ich otwarcia. Wprowadzi się surową kontrolę mającą na celu zlikwidowanie przypadkowej sprzedaży alkoholu nieletnim.

(d)

SZYBKO, CZY POWOLI?

Ogłoszone w małym numerze „Fortuna” wyniki ankiety dotyczącej perspektyw rozwoju koniunktury w USA przeczą optymizmowi oficjalnych kół rządowych. Dyrektorzy 120 przedsiębiorstw spośród 500 największych spółek akcyjnych w odpowiedziach na przesłane im pytania w większości (88 proc.) uważają, że dojdzie do ożywienia polowie bieżącego roku do ożywienia gospodarczego, ale nie przewidują, że będzie to szybkie ożywienie, mające charakter boomu.

W odpowiedzi na pytanie dotyczące możliwości zmniejszenia się bezrobocia tylko 23 proc. zapytywanych uważa, że się ono zmniejszy, lecz tylko 21 proc. oczekuje wzrostu zatrudnienia w swoim przedsiębiorstwie. Wśród uczestników ankiety wzrosła ilość żądających kontroli plac 1 cen: jesienią 1969 r. było 31 proc., a w kwietniu br. już 35 proc. Tylko 45 proc. oczekuje, że ich firmy wykazą w bieżącym roku wzrost stopy zysków.

PERSPEKTYWY ROZWOJU MONGOLII

XVI ZJAZD MONGOLSKIEJ PARTII LUDOWO-REWOLUCYJNEJ

niezakończony, nakreślił główne kierunki rozwoju kraju w bieżącej, V pięcioletce. Wytyczne przewidywały wzrost produktu społecznego do roku 1975 o 31-35 proc., dochodu narodowego o 30-35 proc., środków trwałych o 45-50 proc. Spośród 5,3 — 5,5 mld tugrików, przewidzianych na inwestycje w latach 1971-1975, największą część — co najmniej 1,9 mld tugr — przeznaczona ma być na rozwój bazy produkcyjnej rolnictwa. Na rozwój przemysłu zamierzają się przeznaczyć ok. 1,2 mld tugr, na budownictwo mieszkaniowe, komunalne, obiektów kulturalno-oświatowych itp. ok. 0,6 mld tugr.

Oznacza to dalszy wzrost udziału rolnictwa w globalnych nakładach inwestycyjnych; w poprzednim pięcioletcu udział ten wyniósł 24 proc. Postęp w rolnictwie, a przede wszystkim w hodowli, uchwała Zjazdu wysuwa na pierwszy plan.

Wytyczne Zjazdu przewidywały wzrost globalnej produkcji rolnej o 22-25 proc., w tym produkcji zwierzęcej o 14-16 proc., roślinnej o 40-50 proc. W tym celu nastąpić ma m. in. poprawa eksploatacji istniejących systemów nawadniających, rozszerzenie powierzchni na-

wadnianych, wzmocnienie walki ze szkodnikami i chorobami roślin, bardziej staranna uprawa gleby, zwiększenie parku maszyn rolniczych itp. W produkcji zwierzęcej, na rozwój której przeznaczają się ponad 70 proc. inwestycji rolniczych, główna uwaga ma być skierowana na rozwój bazy paszowej, nawodnienie pastwisk, budowę pomieszczeń dla zwierząt, rozwój służby inseminacyjnej i weterynaryjnej.

Zjazd zapowiedział wzrost państwowych cen skupu podstawowych produktów hodowlanych; bydła, owcy itp. oraz podkreślił potrzebę popierania indywidualnej hodowli bydła, trzody i drobiu, podejmowanej przez pracowników państwowych i spółdzielczych gospodarstw rolnych. Popierane ma być także zakładanie przez pracowników tych gospodarstw i mieszkańców miast działek przeznaczonych pod ziemniaki i warzywa.

Wytyczne Zjazdu przewidywały dalsze kontynuowanie procesów industrializacji. Produkcja przemysłowa powinna wzrosnąć do roku 1975 o 53-56 proc., przy czym 3/4 wzrostu produkcji powinno wynikać ze zwiększenia wydajności pracy. 50-60 proc. wzrostu produkcji przemysłowej nastąpić ma w oparciu o już istniejącą zdolność wytwórczą. Nowe inwestycje podejmowane mają

być przede wszystkim w przemyśle paliwowym, górnictwie rud i przemyśle środków konsumpcji korzystających ze specjalnych priorytetów. Wytyczne Zjazdu kładą nacisk na rozwijanie efektywnej współpracy z innymi krajami zmierzającej do wspólnego rozpoznania bogactw naturalnych Mongolii, wspólnej budowy i eksploatacji przedsiębiorstw, zwiększających eksport.

Duże nadzieje wiąże się z rozbudową górnictwa rud. Wartość produkcji tej gałęzi przemysłu wzrosnąć ma o 80 proc., o 70 proc. wzrosnąć ma zakres prac geologicznych, skoncentrowanych przede wszystkim na poszukiwaniach i dokumentacji złóż metali nieżelaznych, metali rzadkich oraz metali szlachetnych. Wytyczne Zjazdu nakazują m. in. przyspieszenie zakończenia prac geologicznych na złóżach rud miedzi-antymonu-molibdenowych w ajmaku bulgańskim i — gdy szczegółowe rozpoznanie potwierdzi przypuszczenia o znacznym bogactwie złóż i ekonomicznej efektywności ich eksploatacji — przystąpienie do budowy kompleksu zakładów wydobywczo-wzbożających.

Zjazd zobowiązuje rząd do ulepszenia metod planowania i kierowania gospodarką narodową zaleca rozpoczęcie prac nad 10-15-letnim planem perspektywnym. (kk)

REZERWY JAPONII WZRASTAJĄ

Japoński minister finansów Takeo Fukuda oświadczył, że rezerwy złota i dewiz Japonii wkrótce przekroczą sumę 7 000 mln dol. I że tym samym Japonia stanie się trzecią (po Stanach Zjednoczonych i Niemczech) Republiką Federalną potęgą dewizową w świecie. Ostatnio rezerwy Japonii zwiększyły się o 1 139 mln dol., osiągając w dniu 31 maja sumę 8 916 mln dol. (MP)

APEL FAO O ZMNIJSZENIE PRODUKCJI RYZU

W końcu maja bieżącego roku organizacja do spraw żywienia i rolnictwa ONZ (Food and Agriculture Orga-

nisation — FAO) zwróciła się z apelem do krajów rozwiniętych, eksportujących ryż, a przede wszystkim do Japonii i Włoch — o zastosowanie środków ograniczających produkcję ryżu. Od czterech lat bowiem dale się zwiększa nadmiar dostaw tego artykułu na rynek światowy i w konsekwencji spadek cen na ryż.

W 1970 roku wartość światowego eksportu ryżu w stosunku do roku poprzedniego spadła o 8 proc. do około 923 mln dol. pomimo zwiększenia rozmiarów samego eksportu. Jeżeli jednak chodzi o kraje rozwijające się, to ich wpływy z eksportu ryżu zmniejszyły się o 13 proc., ponieważ wielkość ich eksportu nie wzrosła.

W ogóle udział krajów rozwijających się w eksporcie ryżu stale maleje. W 1970 roku spadł on do 45 proc., podczas gdy w latach 1961-65 wynosił przeciętnie 61 proc. Natomiast udział krajów rozwiniętych z 23 proc. w okresie 1961-66 podniósł się do 42 proc. W 1970 roku Japonia wyeksportowała 1,5 mln ton ryżu, podczas gdy w poprzednim roku 1,2 mln ton. Zjednoczone państwa w Azji z kolei zbierały ryż w Chinach FAO oblicza na 100 mln ton, o 5 mln ton więcej niż w poprzednim sezonie. (MP)

ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 25 (1031) — 20.VI.1971

