

Szacunek dla dobrej roboty

ZASADNICZY zwrot w polityce gospodarczej, którego celem jest podniesienie stopy życiowej ludności, wymaga tak pewnego czasu, jak i odpowiednich, gruntownie przemysłowych oraz skonsultowanych ze społeczeństwem działań. Wymaga — i to jest sprawą najważniejszą — rzetelnego, fachowego współdziałania wszystkich ludzi pracy. To jest bowiem głównym czynnikiem zapoczątkowania wydatnych zmian w tej dziedzinie. Środki ekonomiczne, proporcje, czyli to, co gospodarka może w tej chwili dostarczyć, są dane. Jakże zaś efekty w tych warunkach uzyskamy, zależy od jakości naszej pracy. O jakości pracy decyduje jej organizacja.

Kluczem podnoszenia stopy życiowej jest — ogólnie biorąc — dobra robota. Dobra robota robotników, nadzoru, zarządu przedsiębiorstwa, zjednoczeń, ministerstwa i centralnego kierownictwa gospodarczego. Dobra robota ma bowiem swoją hierarchię. Organizuje się ją od góry i dopiero w całości wyrażać się może w szybkim, społecznie odczuwalnym, pomnażaniu dóbr materialnych i kulturalnych. Dobra robota to właściwa organizacja poczyną gospodarczych i politycznych na wszystkich szczeblach i we wszystkich ogniwach naszego życia społeczno-gospodarczego, których działalność powinna być ściśle skoordynowana, racjonalnie dysponując posiadanymi kadrami, zasobami materialnymi.

Ostatnie dziesięciolecie w historii naszego narodu to okres ogromnej pracy, to uciążliwe miliony ludzi do nowoczesnej produkcji, to wykwalifikowanych pracowników różnych specjalności i awans kulturalny społeczeństwa. Praca ta przyniosła nam rezultaty, z których, rozpatrując je w perspektywie, możemy być dumni.

To są bezsporne fakty. Jednocześnie jednak musimy pamiętać, że oceny, odczucia społeczne kształtuje się coraz bardziej już nie w porównaniu z tym, odległym o ćwierć wieku, punktem wyjścia, lecz w świetle kryteriów, których dostarcza rozwój nowoczesnej gospodarki i na tym tle dochodzi się do prawidłowego wniosku, że nasze sukcesy nie są wystarczające, mniejsze od możliwych do osiągnięcia. Jest to dowodem, że w społecznej świadomości, w myśleniu, ocenach znajdują odbicie zasady dobrej roboty: porównujemy efekty z nakładami, zastanawiamy się, jakimi nakładami okupujemy dane efekty, a koszty osiągnięć budzą społeczny krytycyzm.

PRAWIDŁA dobrej roboty są społecznie znane i stosowane jednostkowo. Skąd więc zjawiska złej roboty? Ogólnie można odpowiedzieć, że w skali społecznej nie zawsze potrafimy sprostać zasadom dobrej roboty.

Zasady te w zastosowaniu ogólnogospodarczym nakładają na poszczególne szczeble gospodowania określone obowiązki. Obowiązki tym większe i trudniejsze, im wyższy jest szczebel zarządzania. Ośrodki kierujące gospodarką wyznaczają bowiem ramy, zadania i kierunki działania dla niższych szczebli. Uchybienia, błędy w tej dziedzinie niweczyć mogą, lub zmniejszać efekty działalności tych ogniw.

Problem właściwego programowania działań w skali gospodarki, galezi, regionu, przedsiębiorstwa jest wstępem do realizacji hasła dobrej roboty, czynnikiem, który powinien kumulować efekty wszystkich ogniw produkcyjnych, bo do tego powinna prowadzić wszelka działalność skoordynowana w rozwiniętej gospodarce. Planowanie produkcji, postępu technicznego, przygotowanie do produkcji nowych wyrobów, kształtowanie proporcji są tym co określa, podnosi lub obniża rangę oraz korzyści społeczne pracy wykonywanej bezpośrednio na stanowiskach roboczych w przedsiębiorstwach.

Ażby prawidłowo uchwycić wszystkie warunki niezbędne dla dobrej roboty, koniecznością staje się upowszechnienie myślenia ekonomicznego i to myślenia w skali interesów całej gospodarki. Jest to nie dający się wyeliminować czynnik dobrej roboty, w przeciwnym razie racjonalne, ale cząstkowe poczynania mogą być skazane na niepowodzenie, nie przyniesie oczekiwanych rezultatów.

SYSTEM gospodarki planowej tworzy odpowiednie ramy dla społecznie racjonalnej dobrej roboty. Ale po to, aby myślenie ekonomiczne spełniło swe zadania i rachunek ekonomiczny przeprowadzony w poszczególnych jednostkach gospodarczych był prawidłowy, konieczne jest umiejętne kojarzenie interesu jednostkowego i grupowego ze społecznym. To zaś wymaga takich warunków, wyboru ekonomicznego (ceny, bodźce ekonomiczne), które nie prowadziłby do partykularizmu ekonomicznego poszczególnych przedsiębiorstw, branż, czy regionów.

Pewną odrębność interesów kolektywów pracujących w różnych środowiskach należy uznać za naturalną. Kolektywy działają w danych im warunkach, realizują określone zadania, zaspokajają potrzeby swoich członków itd. Tak zabieganie o interesy swego środowiska, jak duma z osiągnięć oraz poczucie odpowiedzialności za dany odcinek pracy czy działalności społecznej jest zjawiskiem pożądanym. Poprzez takie kolektywy poszczególni pracownicy współdziałają z całym systemem społeczno-gospodarczym, tam znajdują dochody z pracy, satysfakcję i zadowolenie.

DOKONCZENIE NA STR. 2

Lódź jest w wyjątkowej sytuacji. Nie brak przemysłu, a przesylenie przemysłu pozostawia miasto szerokiego oddechu, mieszkańcom zaś szansę dorównania poziomem zamożności ludności innych, mniej zapracowanych miast. O społecznych, placowych, demograficznych i ekonomicznych aspektach wielkiego problemu nazwanego umownie ŁÓDŹ NA TLE KRAJU pisał Jan Mużel na str. 1, 6, 7.

Wszyscy, zdawałoby się, doceniają u nas potrzebę zwiększenia możliwości budownictwa. Kiedy jednak trzeba wspomóc budownictwo nie tylko słowem, ale nowoczesnymi materiałami, okazuje się, że brak chętnych do pomocy. Dlaczego?

W NUMERZE:

Próbuje odpowiedzieć na to pytanie JERZY DZIĘCIOŁOWSKI w RAPORCIE O TAPETACH, str. 3.

„REORGANIZOWAĆ CZY ROZWIJAĆ?” CHŁODNICTWO PRZEMYSŁOWE ZBIGNIEW GRUDA I KAZIMIERZ GUTKOWSKI stoją na stanowisku, że aby najlepiej wykorzystać potencjał produkcyjny, konieczne jest, aby dwa najpoważniejsze przedsiębiorstwa produkujące urządzenia chłodnicze w kraju: WSK

Debiła i PMUCH „Mostostal” Wrocław podjęły ścisłą współpracę. Współpraca ta nie może się jednak sprowadzać do połączenia lub administracyjnego podporządkowania jednego z zakładów drugiemu, lecz powinna opierać się na stałej umowie kooperacyjnej, str. 4.

Po zmiesieniu dostaw obowiązkowych wzrosła jeszcze bardziej znaczenie kontraktacyjnej formy skupu, a tym samym także ceny kontraktacyjnej. Czy jednak

w swoim obecnym wydaniu cena kontraktacyjna może stanowić skuteczny instrument w ręku państwa? — Nie — twierdzi JERZY MALYSZ — O CENACH ZBOŻ — KRYTYCZNIE. Pogląd swój uzasadnia interesującymi argumentami. Str. 6-7.

Każde kolejne pięćlecie, a na pewno już każde nowe dziesięciolecie stawiają na porządku dziennym nowe problemy w dziedzinie wzorów zarządzania — twierdzi rozmówcy KRZYSZTOFA KRAUSSA. Tezy jakie przyjęto w ZSR, są niewątpliwie interesujące dla naszych teoretyków i ludzi praktyki — SPOJRZENIE „Z GÓRY” I „Z DOLU”, str. 11.

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
18 LIPCA 1971 r. NR 29 (1035)

CENA 2 ZŁ

ROK XXVI

PRZEMYSŁ LEKKI

BARBARA WIŚNIEWSKA

PROGRAM za duży czy za mały?

Metody radykalne mają to do siebie, że zapewniają szybkie efekty. W przypadku przemysłu lekkiego posłużenie się nimi umożliwiłoby przyspieszenie w przyspieszonym tempie, gdyż w ciągu zaledwie 5 lat, pomostu między przemysłem lekkim obciążonym zaszcłkami sięgającymi ubiegłego wieku, a przemysłem lekkim drugiej połowy XX wieku. Ale — pomost ten nie jest wsparty na najmocniejszej ze znanych konstrukcji. I o tym warto chyba szerzej pomówić.

WATPLIWOŚCI lub raczej obawy, jakie nasuwa program przemysłu lekkiego w tym pięcioleciu, można wyrazić pytaniami. Pierwsze z nich brzmi: czy gospodarkę stać będzie na udźwignięcie znacznie zwiększonego importu maszyn i surowców, urządzeń i półfabrykatów dla przemysłu lekkiego? Drugie: czy sam przemysł lekki zdolny jest do dostosowania swojego organizmu w szybkim tempie do nowej sytuacji technicznej i technologicznej? Konkretnie chodzi o to, czy potrafi wchłonąć zwiększone o ok. 95 proc. środki inwestycyjne w sposób zapewniający efektywne i przekonujące ich pokwitowanie w postaci atrakcyjnej produkcji o niskim koszcie wytworzenia.

Pytania, przynajmniej, nie są taktowne. Uzasadnia je powaga sytuacji. Nie ludźmy się, że decyzyje o podjęciu na szerszą skalę inwestycji w przemysły lekkim zapadły „za pięć dwupiątka”. Jest grubo później.

BIEG WSTECZNY

Inwestycje w przemysły lekkie mają w niewielkim stopniu charakter nie wczorajszych, a przedwczorajszych. O tym aspekcie nie wolno nam na moment zapomnieć.

M. in. najmłodsza z branż włókienniczych, rozwinięta w samodzielny gałąź przemysłową właściwie dopiero po wojnie, należy do najbardziej uprzywilejowanych w tym pięcioleciu. Środki inwestycyjne przemysłu dziewiarsko-poczożniczego, o nim jest tu mowa, zwiększyły się z 3,6 mld zł w latach 1966—70 do 8,4 mld zł, a więc powyżej średniego tempa wzrostu nakładów na inwestycje w całym przemyśle lekkim. Aż jednak 1,1 mld zł dziewiarstwo zamierza przeznaczyć na inwestycje łódzkie o charakterze wyraźnie odtworzeniowym.

Łódź nie jest jednak jedynym miastem oczekującym na zastąpienie starych zakładów —

nowymi. Potrzeba podjęcia inwestycji o charakterze odtworzeniowym np. w Kaliszu wydaje się bezsporna dla każdego, kto zna sytuację lokalowo-techniczną popularnych zakładów „Polol” (koszule non iron).

Z tym, że w przemyśle dziewiarsko-poczożniczym zapotrzebowanie na inwestycje odtworzeniowe są w pewnym przynajmniej stopniu pochodną przeobrażeń w strukturze surowcowej. Udział surowców chemicznych w ogólnej ilości zużywanych surowców włókienniczych zwiększył się z 48,1 proc. w 1970 r. do 55,1 proc. w 1975 r., w tym włókien syntetycznych z 15,4 do 30,5 proc., natomiast w branży dziewiarsko-poczożniczej udział surowców chemicznych sięgał 53,6 proc. w 1970 r. i ma zwiększyć się do 61,5 proc. w 1975 r., w tym włókien syntetycznych do 41,3 proc. (z 26,4 proc.). Dla uzupełnienia obrazu przeobrażeń w bazie surowcowej trzeba wspomnieć, że udział włókien modyfikowanych w ogólnej ilości zużywanych przez dziewiarswo surowców zwiększył się z 10,2 do 17,5 proc.

Przemiany w strukturze surowcowej są tej skali, iż silną rzecz zwiększają i przyspieszają zapotrzebowanie na inwestycje, w tym i typu rekonstrukcji; zmuszają do stosowania innej techniki dostosowanej do przetwarzania innego rodzaju włókien. Włókien syntetycznych po prostu nie można przerabiać w dotychczasowych budynkach wyposażonych w maszyny charakterystyczne raczej dla pierwszego etapu chemizacji, sprowadzającego się w istocie do zastępowania włókien naturalnych — chemicznymi, głównie sztucznymi. Inna technika, inna technologia i inne budynki są potrzebne przemysłowi posługującemu się nowoczesnymi surowcami chemicznego pochodzenia. Np. klimatyzacja i wentylacja w zakładach specjalizujących się w przetwarzaniu włókien naturalnych była ważnym elementem poprawy warunków



DOKONCZENIE NA STR. 2

ŁÓDŹ NA TLE KRAJU

JAN MUŻEL



Fot. CAF

PRZEDSTAWIENIE sytuacji dochodowej ludności łódzkiej na porównawczym tle ogólnokrajowym i innych uprzemysłowionych rejonów Polski należy oczywiście rozpocząć od proporcji placowych w przemyśle. Syntetyczny materiał liczbowy prezentuje tu tablica.

	1960	1968
Polska	111,1	109,8
Warszawa	115,1	114,8
Kraków	106,6	114,8
Łódź	100,0	100,0
Poznań	105,0	106,2
Wrocław	109,5	108,7
woj. gdańskie	112,4	115,1
woj. katowickie	132,9	131,3

Źródło: Rocznik Statystyczny Pracy 1945—1968, s. 422.

Wskaźniki tablicy ujawniają dwa zasadnicze fakty. Przeciętne place w uprzemysłowionym przemyśle łódzkim zarówno w roku 1960, jak i w 1968 były znacznie niższe od plac przeciętnych w całym przemyśle polskim i w szczególności od plac przeciętnych w przemyśle poszczególnych miast i rejonów kraju. Po drugie, placowe uposzczenie przemysłu łódzkiego w roku 1968 pozostawało nieomal równie znaczne, jak w 1960 roku. W porównaniu z placami w przemyśle Krakowa i woj. gdańskiego uposzczenie to uległo nawet pogłębieniu. Na podstawie pośrednich informacji można sądzić, iż jego skala zachowała się również w paru latach ostatnich.

Względny poziom dochodów ludności łódzkiej i ich dynamika w latach ostatnich pozostawały poza poziomem i dynamiką plac przemysłowych — pod wpływem dwóch dalszych czynników. Po pierwsze — poziomem aktywności zawodowej. Poziom ten był w Łodzi z reguły wyższy niż w innych największych miastach i uprzemysłowionych rejonach kraju. Liczba zatrudnionych w gospodarce upośledzonej (z potrąceniem dojeżdżających) w przeliczeniu na 1000 mieszkańców przekraczała w Łodzi w 1969 r. wskaźnik warszawski i krakowski o 9%, poznański o 11%, wrocławski o 7%. Po drugie — działowej i kwalifikacyjnej struktury zatrudnienia. W Łodzi struktura ta z dochodowego punktu widzenia kształtowała się niekorzystnie w związku z niedorozwojem bardziej skomplikowanych i wyższej opłacanych funkcji, do czego wypadnie mi jeszcze wrócić w dalszych częściach artykułu.

W analizie względnych dochodów mieszkańców Łodzi dysponuję materiałem dwójakim: reprezentacyjnym badaniem ankietowym dochodów ludności pracującej w gospodarce upośledzonej przeprowadzonym przez GUS i CRZZ w lutym 1967 roku oraz dokonaną przez GUS analizą tworzenia i podziału dochodu narodowego według województw w latach 1961 i 1965. Obraz dochodowej sytuacji łódzkiej opartej o oba te źródła jest odmienny. Stosunkowo pomyślny sugerują materiały badania ankietowego. Wynika z nich, iż w roku 1967 poziom dochodów w pracujących rodzinach łódzkich był niższy tylko o 12,7% od dochodów pracujących rodzin warszawskich. Okazał się nawet nieco wyższy od przeciętnego dochodu rodzin pracujących poza rolnictwem na Górnym Śląsku.

W moim przekonaniu obraz ten jest dla Łodzi nadmiernie optymistyczny i po prostu nieprawidłowy. Badania ankietowe, którymi objęto zaledwie 2% gospodarstw domowych osób zatrudnionych w gospodarce upośledzonej nie stanowią dostatecznie miarodajnego materiału dla dochodowych porównań międzyregionalnych. Potwierdza to wyraźnie konfrontacja tych wyników z wynikami analizy tworzenia i podziału dochodu narodowego oraz analizy rozmiarów sprzedaży w przeliczeniu na 1 mieszkańca.

W tablicy 2 znajdują się wyniki badań nad rozmiarami spożycia materialnego mieszkańców różnych rejonów jako podstawowego komponenta stopy życiowej. Wyniki te zarówno w roku 1961, jak i 1965, tych bowiem lat dotyczyła analiza GUS, kształtują się — jak widać — dla Łodzi wyraźnie niekorzystnie.

	1961	1965
Warszawa	129,3	126,9
Kraków	113,3	106,5
Łódź	100,0	100,0
Poznań	123,6	119,1
Wrocław	106,9	102,9

Źródło: Analiza tworzenia i podziału dochodu narodowego Polski według województw, Warszawa 1963, s. 43 i 53.

W latach 1961—1965 różnice w rozmiarach spożycia indywidualnego na niekorzyść Łodzi uległy pewnemu zmniejszeniu. Nadal pozostawały jednak w końcu tego okresu stosunkowo znaczne. Utrzymywanie się ujemnych dla Łodzi różnic dochodowych, także w latach ostatnich, ukazuje przekonująco poziom sprzedaży

DOKONCZENIE NA STR. 6-7

Z. M

RAPORT O TAPETACH

JERZY
DZIĘCIOŁOWSKI

Przed wyłożeniem o co mi idzie i aby sedno rzeczy uwypuklić przypomnę kilka truizmów. Pierwszy — że przyspieszenie budownictwa mieszkaniowego stało się niezbędne tak ze względów społecznych, jak i z powodów ekonomicznych. Drugi — że od kilku miesięcy istnieje klimat, a i czynione są różnorodne wysiłki, by budownictwo mieszkaniowe uzyskało priorytet nie tylko z nazwy. Trzeci — że podstawowym warunkiem rozszerzenia budownictwa mieszkaniowego jest dostatek materiałów budowlanych. Szybszy przyrost liczby mieszkań ograniczony jest bowiem w pierwszym rzędzie nie brakiem możliwości finansowych, a wynika ze szczupłości środków rzeczowych. Brak jest cementu i materiałów ściennych. Nie ma odpowiedniej ilości grzejników, wanien, płuczek, piecyków. Potrzeba więcej stali do produkcji armatur.

W OKREŚLONYM stopniu realizacja przyspieszonego programu budownictwa mieszkaniowego zależy również od możliwości zaopatrywania się przez wykonawców mieszkań w tapety. Tapety, jak może nie wszystkim wiadomo, służą do wykańczania ścian wewnętrznych i pomieszczeń mieszkalnych i użyteczności publicznej. Przykleja się je klejem produkcyjnym (różnym nie do pogardzenia), bezpośrednio na wyłożony element budowlany. Ich stosowanie jest więc szczególnie pożądane w warunkach budownictwa uprzemysłowionego, w tym przede wszystkim realizowanego w technologii wielkopłytowej, ponieważ właśnie wtedy mamy do czynienia z owym wykładanym elementem betonowym dostarczanym bezpośrednio przez fabrykę.

Fachowcom i niefachowcom wiadomo, że tapetę o standardzie umożliwiający stosowanie w budownictwie mieszkaniowym nie produkujemy, chociaż nie są one tak skomplikowane jak samoloty czy lasery, które wytwarzamy. Tapety o standardzie światowym składają się z nośnika papierowego pokrytego powłoką z tworzywa sztucznego, odporną na zmywanie i działanie światła, a także przepuszczalną, z wyciętą fakturą. (Tapety produkcyjne krajowe są również wytwarzane na podłożu papierowym, jednak ich powłoka nie jest odporna na zmywanie, a powierzchnia gładka, bez faktury — przyp. J.D.). Tapety stosuje się w celu zwiększenia komfortu pomieszczeń, ale także, po to, aby przedłużyć okres użytkowania tych pomieszczeń bez potrzeby odnawiania ścian. Farby emulsyjne trzeba odnawiać co 5 lat, tapety co 15 lat, pod warunkiem, że nadają się do okresowego zmywania wodą.

Koszt wykończenia 1 m kw. ściany tapetą przyzwoitej jakości (tzn. importowaną np. z Anglii) wynosi 55 zł. Jest to, samą o ok. 50 zł więcej od najtańszego wykończenia (farba klejowa) i o ok. 40 zł więcej od powłoki z farby emulsyjnej. Gdyby więc do wykańczania ścian chcieli używać tapet importowanych, musiałoby to prowadzić do dalszego „podroźnienia” budownictwa mieszkaniowego, nawet uwzględniając fakt 3-krotnie wyższej trwałości ścian pokrytych tapetami powlekającymi. Dlaczego jednak nie mieliśmy rozwinąć krajowej produkcji tych materiałów o wysokim standardzie, jak to ma miejsce w szeregu krajów, po to, by ich stosowanie było uzasadnione ekonomicznie?

Otóż to. A właściwie niezupełnie to, bo pytanie powinno brzmieć:

dłaczego dotychczas tego nie zrobiliśmy? Pomocne, jak sądzę, w uzyskaniu odpowiedzi będą fragmenty tej oto korespondencji:

18 września 1968 roku ówczesny minister budownictwa M. Olewinski pisał do swojego kolegi w resortie leśnictwa i przemysłu drzewnego: „...Rozwój budownictwa uprzemysłowionego przewidzianego do realizacji po roku 1960 w „fabrykach domów” wymagać będzie u nowocześniejszej technologii wykończeniowych... Jednym z podstawowych materiałów przewidzianych do stosowania zarówno ze względów technicznych (jak np. eliminacja procesów mokrych), jak i na założony standard wykończeniowy — będą tapety powlekane zmywalne... Niezbędne minimum potrzeb wyniesie w 1970 roku 4 mln. m kw. tapet powlekanych, w 1975 roku 11 mln m kw., w 1980 roku 20 mln m kw. ... Stan prac związanych z przygotowaniem przemysłu do uruchomienia produkcji tapet zmywalnych w skali i terminach postulowanych przez budownictwo jest, na podstawie posiadanego przez nas rozszania, niepokojący. W świetle powyższego uprzedzić proszę Obywatela Ministra o spowodowanie intensyfikacji prac związanych z uruchomieniem produkcji nowoczesnych tapet zmywalnych przez przemysł papirniczy oraz zabezpieczenie wzrastających potrzeb budownictwa na ten asortyment w perspektywie”.

Po upływie dwóch miesięcy i jedenaście dni ówczesny minister resortu leśnictwa Roman Gęsing zakomunikował swojemu koledze z Ministerstwa Budownictwa, że „...zlecił Instytutowi Celulozowo-Papirniczemu przyspieszenie prac związanych z technologią i próbami laboratoryjnymi wytwarzania tapet odpornych na działanie wody... i że prace te zostały przyspieszone niemiernie... już obecnie uidać, że opracowanie technologii gwarantującej tapetom właściwości żądane przez Wasz resort (światłoodporność, zmywalność), będzie sprawą trudną... W związku z tym resort leśnictwa postanawia skorzystać z sugestii resortu budownictwa i podjąć odpowiednie kroki w celu otrzymania materiałów i propozycji ostatecznej zapłaty maszyn i licencyjnych technologii”.

„Odpowiednie kroki” nie są jednak czynione z należytym pośpiechem, a przynajmniej ich tempo nie satysfakcjonuje wiceministra budownictwa R. Gęsinga, który w dniu 10 lutego 1970 roku pisała sobie przypomnieć resortowi leśnictwa o ciążących na nim zobowiązaniach informując jednocześnie, że rysuje się możliwość importu ta-

pet z Rumunii. Do dokumentu podpisanego przez podsekretarza stanu dołączona zostaje próbka tapet zmywalnych przedstawionych przez rumuńskiego kontrahenta.

Odpowiedź jest niemal natychmiastowa, zważywszy, że widnieje na niej data: 29 lutego 1970 r. Pismo noszące podpis ministra R. Gęsinga stwierdza, że:

„...po dokonaniu sondażu możliwości dotyczących importu tapet zmywalnych z Socjalistycznej Republiki Rumunii (wg załączonych wzorów)... wobec nikłych potrzeb wewnętrznych — Rumunia nie zamierza rozwijać ich produkcji, wobec czego nie należy się liczyć z możliwością dostaw tego artykułu...”

Resort budownictwa nie daje jednak za wygraną. 27 marca wpływa do resortu leśnictwa pismo, z którego wynika, że przedstawiciele tego resortu rozmawiali nie z tym z kim trzeba, „czemu należy przypisać brak deklaracji dostaw” i że właściwym partnerem jest firma INTREPRIDE-RA DE MATERIALE ISOLATOARE SI DE FINSIA, TURDA.

Po tym pouczeniu, 20 kwietnia, ciągle jeszcze 1970 roku, CHZ „Paed” otrzymuje dyspozycję „nawiązania kontaktu z dostawcą rumuńskim celem zebrania ofert na tapety zmywalne interesujące resort budownictwa”. Jednocześnie jednak wiceminister Walenty Bartoszewicz bo tym razem on podpisuje dokument skierowany do resortu budownictwa: informuje, że nie może zaakceptować propozycji ministra budownictwa o zabezpieczeniu środków dewizowych na tapety, „ponieważ w planie 5-letnim środki takie nie zostały na te cele przewidziane”.

Krótko mówiąc: Ministerstwo Budownictwa może ewentualnie mieć tapety, ale nie ma ich w planach dewizowych dla resortu leśnictwa. A że „Paedowi” zlecone zostały rozmowy? Rzeczywiście, nie ma w tym sensu, ale skoro budownictwo tak się tego domagało...

Wymiana pism w sprawie tapet na szczelbiu ministrów została przerwana po tym oświadczeniu, że nie ma do końca 1970 roku. 31 grudnia wiceminister R. Gęsing zakomunikował swojemu koledze z Ministerstwa Budownictwa, że „...zlecił Instytutowi Celulozowo-Papirniczemu przyspieszenie prac związanych z technologią i próbami laboratoryjnymi wytwarzania tapet odpornych na działanie wody... i że prace te zostały przyspieszone niemiernie... już obecnie uidać, że opracowanie technologii gwarantującej tapetom właściwości żądane przez Wasz resort (światłoodporność, zmywalność), będzie sprawą trudną... W związku z tym resort leśnictwa postanawia skorzystać z sugestii resortu budownictwa i podjąć odpowiednie kroki w celu otrzymania materiałów i propozycji ostatecznej zapłaty maszyn i licencyjnych technologii”.

„Odpowiednie kroki” nie są jednak czynione z należytym pośpiechem, a przynajmniej ich tempo nie satysfakcjonuje wiceministra budownictwa R. Gęsinga, który w dniu 10 lutego 1970 roku pisała sobie przypomnieć resortowi leśnictwa o ciążących na nim zobowiązaniach informując jednocześnie, że rysuje się możliwość importu ta-

pet z Rumunii. Do dokumentu podpisanego przez podsekretarza stanu dołączona zostaje próbka tapet zmywalnych przedstawionych przez rumuńskiego kontrahenta.

Odpowiedź jest niemal natychmiastowa, zważywszy, że widnieje na niej data: 29 lutego 1970 r. Pismo noszące podpis ministra R. Gęsinga stwierdza, że:

„...po dokonaniu sondażu możliwości dotyczących importu tapet zmywalnych z Socjalistycznej Republiki Rumunii (wg załączonych wzorów)... wobec nikłych potrzeb wewnętrznych — Rumunia nie zamierza rozwijać ich produkcji, wobec czego nie należy się liczyć z możliwością dostaw tego artykułu...”

Resort budownictwa nie daje jednak za wygraną. 27 marca wpływa do resortu leśnictwa pismo, z którego wynika, że przedstawiciele tego resortu rozmawiali nie z tym z kim trzeba, „czemu należy przypisać brak deklaracji dostaw” i że właściwym partnerem jest firma INTREPRIDE-RA DE MATERIALE ISOLATOARE SI DE FINSIA, TURDA.

Po tym pouczeniu, 20 kwietnia, ciągle jeszcze 1970 roku, CHZ „Paed” otrzymuje dyspozycję „nawiązania kontaktu z dostawcą rumuńskim celem zebrania ofert na tapety zmywalne interesujące resort budownictwa”. Jednocześnie jednak wiceminister Walenty Bartoszewicz bo tym razem on podpisuje dokument skierowany do resortu budownictwa: informuje, że nie może zaakceptować propozycji ministra budownictwa o zabezpieczeniu środków dewizowych na tapety, „ponieważ w planie 5-letnim środki takie nie zostały na te cele przewidziane”.

Krótko mówiąc: Ministerstwo Budownictwa może ewentualnie mieć tapety, ale nie ma ich w planach dewizowych dla resortu leśnictwa. A że „Paedowi” zlecone zostały rozmowy? Rzeczywiście, nie ma w tym sensu, ale skoro budownictwo tak się tego domagało...

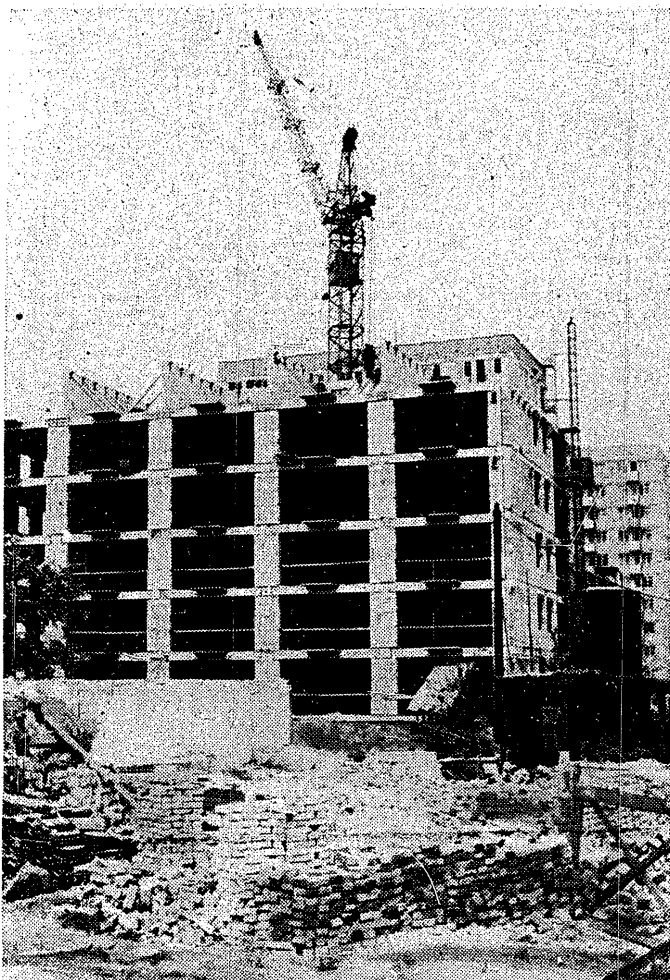
Wymiana pism w sprawie tapet na szczelbiu ministrów została przerwana po tym oświadczeniu, że nie ma do końca 1970 roku. 31 grudnia wiceminister R. Gęsing zakomunikował swojemu koledze z Ministerstwa Budownictwa, że „...zlecił Instytutowi Celulozowo-Papirniczemu przyspieszenie prac związanych z technologią i próbami laboratoryjnymi wytwarzania tapet odpornych na działanie wody... i że prace te zostały przyspieszone niemiernie... już obecnie uidać, że opracowanie technologii gwarantującej tapetom właściwości żądane przez Wasz resort (światłoodporność, zmywalność), będzie sprawą trudną... W związku z tym resort leśnictwa postanawia skorzystać z sugestii resortu budownictwa i podjąć odpowiednie kroki w celu otrzymania materiałów i propozycji ostatecznej zapłaty maszyn i licencyjnych technologii”.

W związku z tym „nowy oddział tapet zmywalnych będzie przygotowywany do rozpoczęcia produkcji dopiero od roku 1976”, co oznacza, że „dostawy tapet zmywalnych dla potrzeb budownictwa uprzemysłowionego nie będą mogły być zapewnione do tego okresu”.

Myszę, że starczy tego „dziennika ministrów”. Z lekką szokującą jest stan ogólnej niemożności, który wynika z dokumentów sygnalizowanych przez kierowników resortów. Co jest tego przyczyną? W końcu i jeden i drugi resort pchają dziesiątki różnych spraw z lepszymi lub gorszymi rezultatami, ale pchają.

Są w całej tej sprawie tapet, wielce sympatycznej dla produkcji materiałów budowlanych w ogóle, co najmniej dwie przeszkody, których jeśli się nie zlikwiduje, nie pozostanie nie tylko możliwości ruszenia z produkcji niektórych materiałów wykończeniowych i wyposażeniowych. Pierwsza, to fakt, że produkcja tapet pasuje do resortu leśnictwa, jak piernik do wiatrak. Gdyby przemysł celulozowo-papirniczy znajdował się w gestii chemii, a nie był podporządkowany Ministerstwu Leśnictwa, jako (to nie ulega kwestii) że jest to branża na wskroś chemiczna, nie miałoby wątpliwości w rodzaju obowiązku zainicjowania się rozwijaniem produkcji tapet przez resort leśnictwa, który to resort tapety obchodzą proporcjonalnie do zasadniczych zainteresowań, tzn. jak piąte koło u wozu. Serwowanie sobie w nieskończoność „dokumentów” jest w tej sytuacji nieprzypadkowe. Bo jakie z kolei wyjście ma resort budownictwa? Właściwie jedno — wziąć się samemu za budowę fabryki tapet. Nie byłoby to zresztą taki precedens. W podobnej sytuacji był resort przemysłu lekiego, jeśli chodzi o wentylatory i w końcu postanowił wybudować własną fabrykę wentylatorów. Tyłko, że jak długo tak można i do czego to w końcu prowadzi!

Podstawową jednak przyczyną powodującą status quo, a właściwie cofanie się w kwestii tapet niezależnie od całej nieudanej historii przyporządkowania branży celulozowo-papirniczej resortowi leśnictwa, jest ciągle jeszcze brak faktycznego priorytetu dla całego kompleksu spraw związanych z budownictwem mieszkaniowym. Tapety są tu tylko jednym z przykładów i nie one same przez się są najważniejsze, chociaż potrzebne budownictwu. Istotne jest to, by pierwszeństwo budownictwa mieszkaniowego przed innymi zadaniami, nie było czymś co obowiązuje tylko tych, którym jest to na ręce. Chodzi o to, by budownictwo mieszkaniowe miało rzeczywisty priorytet nie tylko w resortie budownictwa ale żeby również w hutach, w przemyśle chemicznym, w przemyśle ciężkim czy leśnictwie, nie było traktowane jak zło konieczne. Podlej jakości byłoby to cel społeczny, w dodatku opatrzonego przywilejem pierwszego, jeśli miałyby utknąć na resortowych barierach.



Tapety w tych budynkach mają pojawić się nie wcześniej niż w 1976 roku. Fot. Z. Kosyczarz

W KILKU kolejnych numerach „Życia Gospodarczego” publikowano podstawowe dane, pochodzące ze wstępnych wyników Narodowego Spisu Powszechnego 1970 r., obrazujące stan i wyposażenie zasobów mieszkaniowych i relacje między tym stanem a stanem ludności wyrażonym liczbą gospodarstw domowych oraz liczbą osób w mieszkaniach. Dane te przedstawiono na tle ostatecznych wyników Spisu Powszechnego 1960 r., co zezwoliło na analizę zmian różnych aspektów sytuacji mieszkaniowej, zaszłych w okresie 1960—1970.

Szczegółowe analizy nie wykazują konieczności jakiegokolwiek ogólnego oceny sytuacji mieszkaniowej. W wyniku jej powinniśmy znaleźć odpowiedź na pytanie, jak przedstawia się miejsce Polski wśród państw naszego kontynentu w zakresie tej sytuacji? oraz jak przedstawiają się potrzeby mieszkaniowe w jej świetle?

Jedną z podstawowych zasad nowoczesnego mieszkanktwa jest przyznanie każdemu gospodarstwu domowemu prawa do zajmowania samodzielnego mieszkania, o ile tego sobie życzy. Przy różnego rodzaju warunkach potrzebnych mieszkań odrębnie traktuje się potrzeby gospodarstw wieloosobowych i odrębnie jednoosobowych. Wobec braku takich danych dokonano w jednym z ostatnich numerów „Życia” porównania między ogólną liczbą gospodarstw domowych a liczbą mieszkań. W wyniku okazało się, że na 1000 gospodarstw przypada tylko 879 mieszkań. Bez względu na ilość mieszkań jest przeszło milion sto tysięcy osób, które gospodarstw domowych. Należy dodać, że istniejąca sytuacja nie przedstawia się pomyślnie. Dodać należy, że dane dla porównywalnych krajów dotyczą bardziej odległych niż 1970 r. dat. (Węgry, Czechosłowacja i Austria 1960 r., Szwecja i NRD 1965 r., Francja 1968 r.).

Wobec braku danych porównawczych, które by pozwoliły należycie ocenić sytuację Polski w zakresie samodzielnego zajmowania mieszkań na tle innych krajów europejskich. W tej sytuacji trzeba posłużyć się porównaniem zastępczym a mianowicie przedstawić relację między liczbą mieszkań a liczbą ludności. Do porównań wybraliśmy najbardziej do nas zbliżone, pod względem osiągniętego stopnia rozwoju, trzy bratnie kraje socjalistyczne — NRD, Czechosłowację i Węgry, a z krajów kapitalistycznych niedaleko po-

nikało z prostych porównań danych spisowych. Brak jest danych porównawczych, które by pozwoliły należycie ocenić sytuację Polski w zakresie samodzielnego zajmowania mieszkań na tle innych krajów europejskich. W tej sytuacji trzeba posłużyć się porównaniem zastępczym a mianowicie przedstawić relację między liczbą mieszkań a liczbą ludności. Do porównań wybraliśmy najbardziej do nas zbliżone, pod względem osiągniętego stopnia rozwoju, trzy bratnie kraje socjalistyczne — NRD, Czechosłowację i Węgry, a z krajów kapitalistycznych niedaleko po-

Wobec braku danych porównawczych, które by pozwoliły należycie ocenić sytuację Polski w zakresie samodzielnego zajmowania mieszkań na tle innych krajów europejskich. W tej sytuacji trzeba posłużyć się porównaniem zastępczym a mianowicie przedstawić relację między liczbą mieszkań a liczbą ludności. Do porównań wybraliśmy najbardziej do nas zbliżone, pod względem osiągniętego stopnia rozwoju, trzy bratnie kraje socjalistyczne — NRD, Czechosłowację i Węgry, a z krajów kapitalistycznych niedaleko po-

Wobec braku danych porównawczych, które by pozwoliły należycie ocenić sytuację Polski w zakresie samodzielnego zajmowania mieszkań na tle innych krajów europejskich. W tej sytuacji trzeba posłużyć się porównaniem zastępczym a mianowicie przedstawić relację między liczbą mieszkań a liczbą ludności. Do porównań wybraliśmy najbardziej do nas zbliżone, pod względem osiągniętego stopnia rozwoju, trzy bratnie kraje socjalistyczne — NRD, Czechosłowację i Węgry, a z krajów kapitalistycznych niedaleko po-

Gwoli prawdy trzeba jednak dodać, iż w pewnej mierze gdy chodzi o wieś, jest to poprawa pozorna. GUS informuje mianowicie, że w 1970 roku objęto spisem około 1 miliona izb używanych na cele mieszkalne tylko sezonowo lub wcale na te cele nie użytkowanych. Istnieje uzasadnione domniemanie, iż w 1960 r. tylko część tych „sezonowych” lub „niemieszkalnych” izb została spisana. A zatem w 1960 r. w znacznie większej mierze niż obecnie zaludnienie dotyczyło izb ale

Wobec braku danych porównawczych, które by pozwoliły należycie ocenić sytuację Polski w zakresie samodzielnego zajmowania mieszkań na tle innych krajów europejskich. W tej sytuacji trzeba posłużyć się porównaniem zastępczym a mianowicie przedstawić relację między liczbą mieszkań a liczbą ludności. Do porównań wybraliśmy najbardziej do nas zbliżone, pod względem osiągniętego stopnia rozwoju, trzy bratnie kraje socjalistyczne — NRD, Czechosłowację i Węgry, a z krajów kapitalistycznych niedaleko po-

Wobec braku danych porównawczych, które by pozwoliły należycie ocenić sytuację Polski w zakresie samodzielnego zajmowania mieszkań na tle innych krajów europejskich. W tej sytuacji trzeba posłużyć się porównaniem zastępczym a mianowicie przedstawić relację między liczbą mieszkań a liczbą ludności. Do porównań wybraliśmy najbardziej do nas zbliżone, pod względem osiągniętego stopnia rozwoju, trzy bratnie kraje socjalistyczne — NRD, Czechosłowację i Węgry, a z krajów kapitalistycznych niedaleko po-

Wobec braku danych porównawczych, które by pozwoliły należycie ocenić sytuację Polski w zakresie samodzielnego zajmowania mieszkań na tle innych krajów europejskich. W tej sytuacji trzeba posłużyć się porównaniem zastępczym a mianowicie przedstawić relację między liczbą mieszkań a liczbą ludności. Do porównań wybraliśmy najbardziej do nas zbliżone, pod względem osiągniętego stopnia rozwoju, trzy bratnie kraje socjalistyczne — NRD, Czechosłowację i Węgry, a z krajów kapitalistycznych niedaleko po-

Wobec braku danych porównawczych, które by pozwoliły należycie ocenić sytuację Polski w zakresie samodzielnego zajmowania mieszkań na tle innych krajów europejskich. W tej sytuacji trzeba posłużyć się porównaniem zastępczym a mianowicie przedstawić relację między liczbą mieszkań a liczbą ludności. Do porównań wybraliśmy najbardziej do nas zbliżone, pod względem osiągniętego stopnia rozwoju, trzy bratnie kraje socjalistyczne — NRD, Czechosłowację i Węgry, a z krajów kapitalistycznych niedaleko po-

ją się na szczycie europejskiej hierarchii. Pamiętajmy, że mniej pomyślnie liczby dla Węgier i Czechosłowacji odnoszą się do lat 1960/61, gdy przeciętne zaludnienie mieszkań w Polsce było znacznie większe).

Powszechnie stosowaną miarą nowoczesności mieszkań jest stopień ich wyposażenia w instalację. W dzisiejszych czasach wymaga się by mieszkanie było wyposażone co najmniej w łazienkę, wc, instalację centralnego ogrzewania itd. Wstępne wyniki NSP 1970 r. informują nas jedynie o wyposażeniu w wodociąg wc i gaz sieciowy. Wyposażenie w wc i wodociąg zalicza się obecnie w

Dane wskazują, iż w zakresie wyposażenia mieszkań w podstawowe instalacje sytuacja naszego kraju nie przedstawia się dobrze. Szczególnie duży odsetek dziel nas od wysoko rozwiniętych krajów położonych w zachodniej Europie oraz w Skandynawii. Jedną z głównych przyczyn jest cywilizacyjny zacofanie naszej wsi. I tak na ogólną liczbę około 3,6 milionów mieszkań na wsi w 1970 r. blisko 3,2 mln nie posiadało wodociągu a 3,4 mln wc. Również w miastach, gdzie sytuacja była znacznie lepsza niż na wsi, liczba mieszkań niewyposażonych była bardzo pokazna. Nie posiadało bowiem instalacji wodociągowej prawie 1,15 milionów mieszkań, a w wc ponad 2 miliony — na ogólną ich liczbę — 4,5 miliona. Dane te wskazują jak wielkie zadania czekają nas gdy chodzi o modernizację zasobów mieszkaniowych w Polsce jak również w zakresie wymiany niepełnowartościowych mieszkań na odpowiadające dzisiejszym wymogom.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż niesłuszne byłoby niedostrzeżenie poprawy sytuacji mieszkaniowej, która miała miejsce w ostatnich dziesięciu latach. Jednakże również niesłuszne byłoby widzenie obecnej sytuacji w różowym świetle i niedocenianie ogromu potrzeb mieszkaniowych. Nasze dążenia do wyeliminowania się do materialnego poziomu krajów wysoko rozwiniętych nakładają na nas bardzo poważne zadania w zakresie poprawy sytuacji mieszkaniowej zarówno gdy chodzi o ilościowy jak i jakościowy jej aspekt.

Sięgnięmy obecnie do danych dla wybranych przez nas państw biorąc

pod uwagę przy tym, że dane dla Austrii, Czechosłowacji, NRD i Węgier dotyczą lat 1960/61 a dla pozostałych krajów lat 1965/68. Poniżej przedstawiamy odsetek mieszkań wyposażonych w wodociąg i w wc w skali całych krajów (miasta i wieś).

	Wodoc.	wc
Czechosłowacja	— 49,1	25,0
N.R.D.	— 65,7	32,7
Węgry	— 25,9	22,5
Polska 1960	— 29,9	18,9
Polska 1970	— 46,8	33,3
Austria	— 83,6	49,2
Francja	— 91,5	55,2
Szwecja	— 94,3	85,3

Dane wskazują, iż w zakresie wyposażenia mieszkań w podstawowe instalacje sytuacja naszego kraju nie przedstawia się dobrze. Szczególnie duży odsetek dziel nas od wysoko rozwiniętych krajów położonych w zachodniej Europie oraz w Skandynawii. Jedną z głównych przyczyn jest cywilizacyjny zacofanie naszej wsi. I tak na ogólną liczbę około 3,6 milionów mieszkań na wsi w 1970 r. blisko 3,2 mln nie posiadało wodociągu a 3,4 mln wc. Również w miastach, gdzie sytuacja była znacznie lepsza niż na wsi, liczba mieszkań niewyposażonych była bardzo pokazna. Nie posiadało bowiem instalacji wodociągowej prawie 1,15 milionów mieszkań, a w wc ponad 2 miliony — na ogólną ich liczbę — 4,5 miliona. Dane te wskazują jak wielkie zadania czekają nas gdy chodzi o modernizację zasobów mieszkaniowych w Polsce jak również w zakresie wymiany niepełnowartościowych mieszkań na odpowiadające dzisiejszym wymogom.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż niesłuszne byłoby niedostrzeżenie poprawy sytuacji mieszkaniowej, która miała miejsce w ostatnich dziesięciu latach. Jednakże również niesłuszne byłoby widzenie obecnej sytuacji w różowym świetle i niedocenianie ogromu potrzeb mieszkaniowych. Nasze dążenia do wyeliminowania się do materialnego poziomu krajów wysoko rozwiniętych nakładają na nas bardzo poważne zadania w zakresie poprawy sytuacji mieszkaniowej zarówno gdy chodzi o ilościowy jak i jakościowy jej aspekt.

Sięgnięmy obecnie do danych dla wybranych przez nas państw biorąc

ŚRODKI TRWAŁE W ROLNICTWIE

W br. GUS opracował po raz pierwszy publikację o środkach trwałych w rolnictwie. Ich wartość wynosiła w końcu 1969 r. 825 mld zł, co stanowiło 25 proc. ogólnej wartości środków trwałych w gospodarce narodowej.

W tym wartości produkcyjnych środków trwałych w rolnictwie wynosiła 510 mld zł i stanowiła 27 proc. ogólnej wartości produkcyjnych środków trwałych. Produkcyjne środki trwałe w rolnictwie stanowiły 62 proc. środków trwałych w przemyśle i rolnictwie w latach 1966-1969 włącznie (wzrost o 18 proc.) niż środki trwałe produkcyjne poza rolnictwem (wzrost o 31 proc.).

Z ogólnej wartości środków trwałych produkcyjnych w rolnictwie przypadło na:

Indywidualne gospodarstwa	— 63,2 %
Kółka rolnicze	— 5,5 %
Spółdzielnie produkcyjne	— 1,4 %
Państwowe gospodarstwa rolne	— 15,1 %
Przeds. mechaniz. rolnictwa	— 1,8 %

W wartości produkcyjnych środków trwałych w rolnictwie wstępuje udział budynków i budowli: 63 proc. Udział maszyn i urządzeń oraz środków transportowych wynosił 20 proc. Udział ten w indywidualnych gospodarstwach rolnych jest znacznie niższy (15 proc.) niż w państwowych gospodarstwach rolnych (24 proc.).

W porównaniu z 1965 r. udział maszyn i urządzeń oraz środków transportowych w rolnictwie wzrósł o 2 proc. kosztem zmniejszenia się udziału budynków i budowli.

Wartość środków trwałych budowlanych mieszkaniowych w rolnictwie wynosiła 315 mld zł i stanowiła 31 proc. ogólnej wartości środków trwałych w gospodarce mieszkaniowej. W indywidualnych gospodarstwach rolnych wartość budynków mieszkaniowych szacuje się na 277 mld zł, tj. na 88 proc. gospodarki mieszkaniowej w całym rolnictwie.

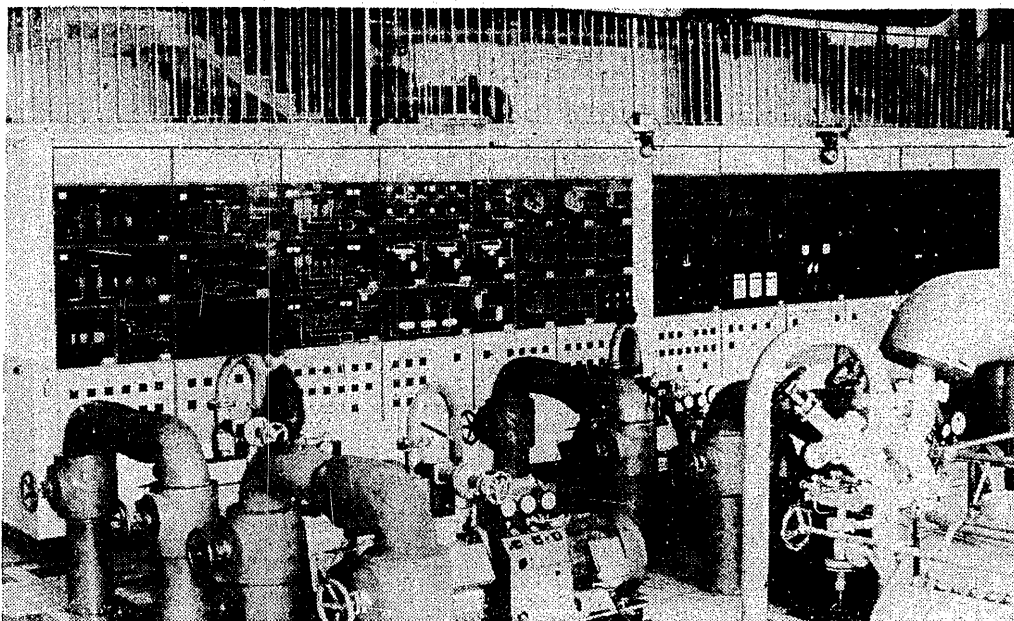
**ŻYCIE
GOSPODARSTWA**

CHŁODNICTWO PRZEMYSŁOWE

REORGANIZOWAĆ CZY ROZWIJAĆ?

ZBIGNIEW GRUDA
KAZIMIERZ
GUTKOWSKI

Roman Zaleski w artykule nr 12/70 przedstawił obraz sytuacji, w jakiej znajduje się chłodnictwo przemysłowe w Polsce. Obraz ten wymaga jednak retuszu i rozjaśnienia jego ciemnych barw. W okresie dziesięciolecia 1960—1970, w którym istniała, zdaniem autora, „pułstka produkcyjna” po bardzo dobrych rezultatach lat 50-tych — dokonano bowiem



POJEMNOŚĆ CHŁODNISKAŁDOWYCH podwoiła się i wynosi dziś ok. 30 m³/1000 mieszkańców; znajdujemy się pod tym względem w czołówce światowej wyprzedzając NRD, Austrię, Belgię, Włochy i Szwajcarię. Potencjał zdolności zamrażania w przemyśle spożywczym wzrósł z ok. 2000 t/d do blisko 4000 t/d, 4,5-krotnie wzrosła produkcja mrożonek owocowo-warzywnych (z 10 tys. t/rok do 45 tys. t/rok). Za eksport mrożonek w tym czasie uzyskano 150 mln dolarów.

PRZEMYSŁ MIĘSNY podwoił swą powierzchnię chłodniczą. Przemysł owocowo-warzywny, Centralna Spółdzielnia Ogrodniczych (CSO), Centrala Spółdzielni Rolniczych (CRS) zorganizowały „od zera” swą produkcję zamrażalnicą, opartą na nowoczesnej technologii.

PRZEMYSŁ MŁECZARSKI podwoił moc zainstalowanych urządzeń chłodniczych, wprowadził chłodnictwo w punktach skupu.

PRZEMYSŁ RYBNY doprowadził swą flotę statków-zamrażalni do 74 jednostek, wobec 1 statku w 1960 roku. Jednocześnie w stoczniach zbudowano olbrzymią flotę rybacką na eksport.

W zakresie **PRAC KONSTRUKCYJNYCH I PROJEKTOWYCH** dokonali się ogromny postęp: opanowano nowoczesne rozwiązania techniczne i zebrano zasób doświadczeń umożliwiający dalszy rozwój chłodnictwa przemysłowego w Polsce.

M. in. opracowano nowoczesny typ chłodni parterowej i rozpoczęto wdrażanie do produkcji przemysłowej potrzebnych prefabrykowanych chłodni magazynowych, opanowano całkowicie problematykę instalacji pompowych z pełną automatyką, uruchomiono produkcję nowoczesnych chłodni lamelowych, chłodni akulacyjnych, urządzeń freonowych dla statków, tuneli fluidyzacyjnych do owoców i tuneli taśmowych dla drobiu, opracowano system ciągłego wychładzania mięsa.

Miedzy tym, co było przed rokiem 60-tych i co jest obecnie w chłodnictwie przemysłowym — milna rzeczywistość cała epoka.

Przytoczony wykład niekwestionuje osiągnięć chłodnictwa przemysłowego w ubiegłym dziesięcioleciu, uścisla twierdzenie o wielkim jego rozwoju w tym okresie. Głównymi wątkami tego rozwoju są:

• **SPECJALISTYCZNE ORGANIZACJE PROJEKTOWE**, z których cztery

znajdują się w pionie resortu przemysłu spożywczego, jedna — przemysłu okrętowego i jedna — resortu budownictwa.

• **PRZEDSIĘBIORSTWO MONTAŻU URZĄDZEŃ CHŁODNICZYCH „MOSTOSTAL”** WROCŁAW zajmujące się produkcją aparatury i montażem urządzeń chłodniczych.

• **PRZEDSIĘBIORSTWO BUDOWY URZĄDZEŃ CHŁODNICZYCH — GDYNIA**, produkujące aparaturę freonową dla okrętownictwa.

• **WSK — DEBICA** produkująca sprężarki i aparaturę chłodniczą.

• **ZAKŁADY MECHANICZNE — TARNÓW**, producent agregatów freonowych średniej wydajności.

Wszystkie te organizacje i przedsiębiorstwa z wyjątkiem WSK-Debica znajdują się poza Zjednoczeniem Przemysłu Lotniczego i Silnikowego „Delta”, które sprawuje

związki z przedsiębiorstwami produkującymi urządzenia chłodnicze, a któremu bezpośrednio podlega WSK-Debica oraz Przedsiębiorstwo Doswiadczalne Przemysłowych Urządzeń Chłodniczych „COCH” w Krakowie, stanowiące „złapacz” konstrukcyjno-badawczy.

WSK-Debica wniosła swój istotny wkład w rozwój chłodnictwa dzięki uruchomieniu i opanowaniu w latach 1960—1970 produkcji sprężarek chłodniczych, wykazujących zupełnie dobry poziom techniczny, oraz lamelowanych wymienników ciepła. O rozmiarze trudności, z jakimi borykał się zakład, może stanowić fakt, że ok. 60 proc. odlewów korpusów sprężarek, jakie otrzymał od kooperantów, po wstępnej obróbce uległo dyskwalifikacji i powstała konieczność zmiany konstrukcji z odlewanej na spawaną i opanowanie trudnych problemów technologicznych, jakie ona ze sobą niesła.

Wszystko to zostało rozwiązane przez sam zakład co należy z uznaniem podkreślić. Wkład „COCH” w Krakowie, który powstał w roku 1961, był natomiast znikomy i zupełnie niewspółmierny do potencjału osobowego tej instytucji. Ośrodek ten znajdował się w ciągu 9 lat swego istnienia poza głównym nurtem rozwoju chłodnictwa przemysłowego w Polsce i był praktycznie odcięty od bogatych doświadczeń technicznych, jakie on przynosił.

Taki jest, opisany pokrótce, stan chłodnictwa w Polsce.

Nie dostrzegamy w nim podkreślonego przez R. Zaleskiego rozproszenia produkcji, przeciwnie — jest ona bardzo skoncentrowana. Niepokoić jest jedynie fakt realizacji prac badawczych aż w 8-miu ośrodkach.

W sprawie rozlokowania produkcji pozostałych urządzeń chłodniczych (handlowych, domowych, klimatyzacyjnych) w 30 przedsiębiorstwach z 9-ciu resortów nie możemy się wypowiadać nie znając dokładnie tego zagadnienia. Na marginesie można jedynie stwierdzić, że fakt ten niekoniecznie świadczy o dezorganizacji i przypadkowości decyzji. Nowoczesna produkcja wymaga anegazowania wielu przedsiębiorstw z różnych branż i skupienie jej w jednej wielobranżowej jednostce gospodarczej byłoby alternatywne i niecelowe. Przykładem jest przemysł kooperacyjny z ok. 100 przedsiębiorstwami z kilkunastu resortów, nie licząc importu. Ważne jest jedynie, aby produkt finalny był dziełem jednego wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa.

Podkreślić tu należy, że międzyresortowa koordynacja całości zagadnień chłodniczych w Polsce prowadzi Zespół d/s Chłodnictwa powołany zarządzeniem premiera w roku 1960.

PROJEKTOWANIE

Aby stymulować rozwój chłodnictwa przemysłowego w odpowiednim kierunku, dostrzeżenie trzeba ogólne prawidłowości tego rozwoju, których wynikiem jest również stan obecny.

Chłodnicze urządzenia przemysłowe stanowią zespół elementów produkowanych w zakładzie i montowanych na budowie. Odróżnia to je w sposób zasadniczy od urządzeń handlowych czy domowych, będących gotowymi wyrobami, które można zakupić i ustawić w miejscu przeznaczenia. Zadaniem urządzeń przemysłowych jest realizacja technologicznego procesu chłodzenia wchodzącego w skład pełnego procesu technologicznego realizowanego w danym zakładzie przemysłowym.

Urządzenie przemysłowe jako urządzenie technologiczne projektowane być musi w najściślejszym związku z innymi urządzeniami technologicznymi zakładu przez specjalistów chłodnictwa dobrze znających daną technologię. Wypływa stąd podstawowy wniosek, że obecna sytuacja w projektowaniu przemysłowych urządzeń chłodniczych dla potrzeb kraju jest prawidłowa i gwarantuje ich dalszy rozwój.

Niedozwolone jest również, aby biura projektowe specjalizujące się w projektowaniu urządzeń chłodniczych dla potrzeb różnych technologii przemysłu spożywczego prowadziły wiodącą działalność eksportową w zakresie chłodniczych urządzeń przemysłowych tego typu, ponieważ biura te reprezentują najbardziej aktualną znajomość tematu i są w stanie zapewnić moż-

liwy do osiągnięcia poziom rozwiązań technicznych.

Za jedynie skuteczne i właściwe rozwiązanie tego problemu uważamy zawiarcie między specjalistycznymi biurami a Generalnym Dostawcą, którym jest WSK Debica, porozumienia o współpracy, które by ustalało tryb szybkiego opracowywania ofert oraz dokumentacji technicznej dla urządzeń wymagających indywidualnego zaprojektowania stosownie do życzeń klienta. W chwili obecnej, gdy chcemy zdobyć rynki eksportowe, na których nie jesteśmy jeszcze znani, musimy do nowoczesności i konkurencyjności technicznej przywiązywać jak największą wagę.

ZASADY REALIZACJI

Zajmijmy się teraz następnym ogniwem, którym jest realizacja projektu. Realizacja obejmuje produkcję maszyn i aparatów oraz ich montaż na budowie. Zgodnie z dotychczasowymi założeniami leżącymi u podstaw tzw. „gestii” przemysłowych urządzeń chłodniczych maszyn i aparatów chłodniczych miał konstruować i badać „COCH”, produkować WSK Debica i montować PMUCH „Mostostal”, natomiast całość koordynować miało ZPLIS Delta.

Praktyka wykazała, że założony podział był sztuczny. Tak jak projektowanie urządzeń podporządkowane być musi technologii ich zastosowania, konstruowanie maszyn i aparatów musi być podporządkowane technologii ich wytwarzania. Warunek ten spełnia jedynie biuro konstrukcyjne działające przy zakładzie produkcyjnym.

Biuro takie działa w WSK Debica i jego dziełem jest udana zmiana konstrukcji sprężarek, jak również szereg aparatów skonstruowanych dla potrzeb okrętownictwa i eksportu.

Oddzielenie montażu od produkcji okazało się nieracjonalne. W rzeczywistości powstała potrzeba ich połączenia. Która doprowadziła do uruchomienia produkcji pełnego asortymentu przemysłowej aparatury chłodniczej w PMUCH „Mostostal” we Wrocławiu, a ostatnio przełączyła się w dalszym ciągu w WSK Debica. Zwykła konsekwencja uruchomienia produkcji aparatury chłodniczej przez „Mostostal”, początkowo w oparciu na dawnej typizacji z lat 50-tych, było powołanie przyzakładowego biura konstrukcyjnego, które, choć kadrowo nieliczne, opracowało szereg nowych aparatów chłodniczych stosownie do potrzeb zgłaszanych przez specjalistyczne organizacje projektowe.

W przypadkach, gdy zapotrzebowanie na maszyny i urządzenia handlowe nie stwarza przesłanek ekonomicznych do uruchomienia produkcji w kraju, importuje się je z krajów RWPG, np. z Węgier ekspresy do kawy i różna do pieczenia drobiu, z NRD — maszyny do wyrobu lodów plankowych. Celem radykalnej poprawy sytuacji na obciunku zaopatrzenia w latach 1969—1970 sprowadzono ze Związku Radzieckiego i Węgier 4400 szaf chłodniczych. Rozwijało to całkowicie problem zabezpieczenia latwo psujących się artykułów spożywczych w sklepach i zakładach gastronomicznych. W tym samym okresie zakupiono 300 schładzarek do napojów we Włoszech. Ta forma sprzedaży napojów spotkała się z takim uznaniem klientów, że Zjednoczenie zainicjowało urucho-

Tak więc stwierdzić można, że prawidłowością występującą w zakresie realizacji jest integracja konstrukcji maszyn i aparatów, ich produkcji i montażu na budowie w jednym zakładzie produkcyjno-montażowym. Można oczywiście zaprzeczyć tej prawidłowości i orzec, jak to uczyniono w stosunku do WSK Debica, że „zapieczeniem technicznym” tego zakładu będzie COCH. Spowoduje to jednak obniżenie rangi zakładu produkcyjnego do roli wykonawcy, a nie twórcy. Nie będzie on nigdy atrakcyjny dla bardziej wartościowej kadry, będąc skazanym na nieuniknioną stagnację.

Dalszym etapem wspomnianej integracji będzie realizacja w formie generalnej dostawy, przy której inwestor otrzymuje zmontowane i uruchomione kompletne urządzenie chłodnicze. Jest to forma, która może być sprawnie realizowana jedynie przez wyspecjalizowany i doświadczony zakład produkcyjno-montażowy, który sam ma największy udział w dostawie oraz posiada umowy kooperacyjne ze swymi poddostawcami. Wprowadzenie generalnej dostawy kompletnych urządzeń chłodniczych umożliwiłoby znacznie skrócenie czasu realizacji i postawiłoby inwestora we właściwej mu roli zleceniodawcy i odbiorcy, zwalniając go z wszelkich obowiązków zaopatrzeniowo-usługowych. Powołanie po dwuletnich staraniach w 1-szym kwartale br. Biura Generalnych Dostaw WSK Debica pozwala mieć nadzieję, że praktyczne wprowadzenie tej formy odbędzie się już w najbliższej przyszłości. Jednocześnie należy podkreślić, że powołanie Biura Generalnych Dostaw przy COCH w Krakowie o co czynił on starania, byłoby całkowicie niecelowe, ponieważ między inwestora a faktycznego dostawcę, którym jest zakład produkcyjno-montażowy, włączyłoby się zbędny pośrednik, czego jedynym efektem byłaby komplikacja, a nie usprawnienie.

OBOWIĄZEK COCH

Ostatnim ogniwem, które zapewnia niezbędne sprzężenie zwrotne projektowania z obiektem zrealizowanym oraz konstruowania z wyprodukowaną maszyną czy aparatem — jest ich badanie. Do prowadzenia takich badań był i jest powołany COCH Kraków i to jest jego głównym zadaniem, w którym nikt go zastąpić nie może. W tym celu zresztą wybudowano dla COCH kosztowne ponad 50 milionów złotych odpowiednio wyposażone hale laboratoryjne. Niestety, wszystko wskazuje na to, że tę właśnie działalność COCH traktuje marginesowo, skupiając swój wysiłek i uwagę na organizowaniu i przejmowaniu od przemysłu funkcji administracyjnych, co, jak wykazano wyżej, jest niepotrzebnym dublowaniem pracy, a w zakresie projektowania prowadzi do tworzenia urządzeń oderwanych od potrzeb technologii, której mają służyć, oraz wymagań i możliwości zakładu wytwórczego.

Jednocześnie w zakresie badań nie robi się prawie nic. Żaden z typowych wymienników ciepła nie ma zbędnej charakterystyki, nie prowadzi się badań ważnych i pilnych badań kompletnych instalacji chłodniczych. W wyniku rozproszenia działania COCH-u w zakresie prac badawczych powstała dotkliwa luka, którą usiłują zapełnić różne niespecialistyczne ośrodki badawcze, o czym wspomina p. Zaleski w swym artykule.

Ta, być może ostra ocena działalności COCH nie zmierza bynajmniej do podważenia kwalifikacji fachowych jego kadry: jest to wyrazem zawodu, niespełnienia wielkiej nadziei, jakie ogół chłodników wiązał z powstaniem tej instytucji. Wyraża się, że wszystko, co jest niezgodne ze wskazanymi poprzednio prawidłowościami rządzącymi chłodnictwem przemysłowym, jest w COCH zbędne i prowadzi jedynie do działania przeciwko naturalnym tendencjom rozwojowym, a więc jest obiektywnie szkodliwe.

Zadaniem COCH jest przede wszystkim prowadzenie prac badawczych maszyn, aparatów i kompletnych urządzeń chłodniczych, zapewnienie sprawnego brzożowej informacji naukowo-technicznej, prowadzenie prac normalizacyjnych z zakresu chłodnictwa, dokonywanie oceny klasy nowoczesności wyrobów na podstawie badań własnych oraz wstępne opracowania konstrukcyjne nowych maszyn.

W działalności w zakresie projektowania urządzeń niotechnologicznych, jak np. lodowiska czy też chłodnicze agregaty absorcyjne dużej wydajności itp., którą COCH

aktualnie prowadzi w swojej pracowni projektowej powołanej przed dwoma laty, może go z powodzeniem zastąpić przykładowe biuro WSK Debica.

Wydaje się, że jedną z głównych przyczyn niewłaściwego kierunku rozwoju COCH jest istniejące zagrożenie w systemie wynagradzania obowiązującym w działach konstrukcyjnych i badawczych w stosunku do pracowników i biur projektowych, działających na niekorzyść tych pierwszych. Należy tu jednak podkreślić, że mimo to najlepszy specjalista COCH pozostali w działach badawczych mając nadzieję, że instytucja ta odnajdzie swe właściwe miejsce w polskim chłodnictwie.

CZY „GESTIA” ZDAŁA EGZAMIN?

Reasumując poprzednie rozważania nasuwa się uwaga, że tzw. „gestia” przemysłowych urządzeń chłodniczych sprawowana przez SPLIS „Delta” pozostała pojęciem dość oderwanym od rzeczywistości gospodarczej i możliwości jej oddziaływania wyznaczały granice administracyjnego działania tego Zjednoczenia. Wydaje się, że sama koncepcja „gestii” nie jest zbyt szczęśliwa, ponieważ zawiera wewnętrznie sprzeczność, zakładając administracyjne oddziaływanie „gestora” na zakłady administracyjnie mu podlegające. W tym stanie rzeczy mniej lub bardziej gruntowna reorganizacja „gestii”, której się domaga Roman Zaleski jest w zasadzie bezprzedmiotowa.

Obejście okres fascynacji wszystkim rzekomo zlatyfikowanymi urządzeniami mamy już poza sobą i podchodzimy do takich rozwiązań z uzasadnionym sceptycyzmem. Aby spowodować rzeczywistą poprawę w istniejącym stanie przemysłowych urządzeń chłodniczych, bez wywołania ponownego chaosu, należy dobrze zrozumieć prawidłowości i tendencje rozwoju chłodnictwa przemysłowego i stymulować jego rozwój odpowiednimi działaniami administracyjnymi, nowymi charakterystykami trudności powstających z niepełnego dostosowania istniejących struktur organizacyjnych do aktualnych potrzeb branży.

Potrzeby te wymagają, aby:

• **ZPLIS „Delta” zmieniło swe dotychczasowe stanowisko i powołało przy Biurze Generalnych Dostaw w WSK Debica komórkę projektowo-konstrukcyjną dla opracowywania dokumentacji technicznej produkowanych w tym zakładzie maszyn, aparatów i chłodni prefabrykowanych oraz rysunków montażowych dla urządzeń opracowanych przez specjalistyczne, technologiczne biura projektowe. Sposób opracowania tych rysunków odpowiadać musi ściśle organizacji i technologii montażu realizowanego przez zakład i tylko jego własna komórka może to wykonać właściwie. Komórka ta mogłaby również opracować samodzielnie kompletne instalacje chłodnicze nie związane z technologią np: lodowiska, centrale zimna itp.**

• **MINISTERSTWO PRZEMYSŁU MASZYNOWEGO** powinno nadać Przedsiębiorstwu Doswiadczalnemu Przemysłowych Urządzeń Chłodniczych COCH w Krakowie status Centralnego Laboratorium lub Instytutu Przemysłowych Urządzeń Chłodniczych, ze ściętym skierunkowaniem jego działalności na prace badawcze, normalizacyjne i informacyjne, na podstawie stworzonej już w tym celu bazy laboratoryjno-badawczej.

• **W celu umożliwienia najlepszego wykorzystania potencjałów produkcyjnych oraz umożliwienia większej specjalizacji — konieczne jest, aby dwa najpotężniejsze przedsiębiorstwa chłodnicze w kraju: WSK Debica i PMUCH „Mostostal” Wrocław podjęły ściśle współpracę. Współpraca ta musi uwzględniać dorobek i aspiracje zawodowe obydwu partnerów i nie może się wyrażać ich połączeniem lub administracyjnym podporządkowaniem jednego Zakładu drugiemu, lecz operacją się powinna na stałej umowie kooperacyjnej.**

• **MINISTERSTWO PRZEMYSŁU MASZYNOWEGO** nie może dopuścić do likwidacji produkcji freonowych agregatów chłodniczych średniej wydajności w ZAKŁADACH MECHANICZNYCH w TARNÓWIE. Przeniesienie tej produkcji do innego zakładu byłoby równoznaczne z jej wieloletnim zahamowaniem i koniecznością importu wielu tysięcy agregatów rocznie — w pierwszym rzędzie dla potrzeb handlu i żeglugi.

Maszyny i urządzenia dla handlu

Poprawa efektywności handlu i gastronomii, to nie tylko bezpośredni wzrost obrotów, ale również urozmaicenie form i działalności usługowej, podniesienie kultury i fachowości obsługi klientów, stworzenie lepszych warunków pracy dla załóg. Jednym ze środków osiągnięcia tego podstawowego celu jest zapewnienie odpowiedniego wyposażenia sklepów i zakładów gastronomicznych w maszyny, sprzęt i urządzenia ułatwiające zarówno pracę, jak i sprawną obsługę.

Wyłącznym producentem krajowym maszyn, urządzeń chłodni-

czych i sprzętu przeznaczonych w zasadzie dla przedsiębiorstw handlu wewnętrznego, służby zdrowia, wojska i stółówek pracowniczych, są zakłady grupowane w Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Produkcji Maszyn i Urządzeń Handlowych (ZPPMIUH). Trzeba przyznać, że zakłady te na przestrzeni ostatnich lat podniosły produkcję urządzeń chłodniczych o 39 proc., automatyki chłodniczej o 13 proc. oraz maszyn i sprzętu handlowego o 19 proc.

Produkcję ZPPMIUH cechuje duża dynamika, jakkolwiek wzrost i rozszerzenie asortymentu dokonuje się w niezwykle trudnych warunkach. Zarówno bowiem zakłady produkcyjne, jak i remontowo-montażowe przeważnie mieszczą się w starych budynkach o niewielkiej powierzchni. Na ogół posiadają przestarzały park maszynowy oraz

niewłaściwe wyposażenie w przyrządy pomiarowo-kontrolne. Równocześnie wartość dostaw zakłądów podległych ZPPMIUH nie jest bagatelna. Na koniec 1967 r. wyniosła w urządzeniach chłodniczych dla sklepów i dla zakładów gastronomicznych 71 350 oraz w maszynach gastronomicznych 34 506 sztuk. Na koniec 1970 r. dostawy w urządzeniach chłodniczych dla sklepów i zakładów gastronomicznych osiągnęły 103 314 sztuk. A zatem na przestrzeni ostatnich trzech lat nastąpił wzrost zaopatrzenia w urządzenia chłodnicze dla sklepów o 50,5 proc., dla zakładów gastronomicznych o 33,1 proc. i w maszynach gastronomicznych o 11,1 proc. Wzrost ten mógł zostać zrealizowany dzięki wykorzystaniu zdolności produkcyjnych zakładów grupowanych w ZPPMIUH, uzupełnieniu zaopatrzenia produkcją zakładów koordynowanych przez Zjednoczenie, jak również uzupełnieniu importem z krajów RWPG.

Równolegle do ilościowego wzrostu zaopatrzenia nastąpiło zwiększenie asortymentu produkowanych urządzeń gastronomicznych i chłodniczych. Z ważniejszych pozycji warto wymienić produkcję: trzonów kuchennych gazowych (segmentowych), zestawów kociołków do mle-

lenia mięsa z przystawkami, maszyn do mycia naczyń o wydajności 1 500 i 2 000 naczyń na godzinę, różnorodnych mechanicznych do opiekania mięsa i kiełbas oraz urządzeń do produkcji rurek z kremem. Niezależnie od tego wprowadzono do produkcji szereg nowych elementów konstrukcyjno-technicznych, usprawniających działanie urządzeń, a zarazem podnoszących ich wygląd estetyczny.

W przypadkach, gdy zapotrzebowanie na maszyny i urządzenia handlowe nie stwarza przesłanek ekonomicznych do uruchomienia produkcji w kraju, importuje się je z krajów RWPG, np. z Węgier ekspresy do kawy i różna do pieczenia drobiu, z NRD — maszyny do wyrobu lodów plankowych. Celem radykalnej poprawy sytuacji na obciunku zaopatrzenia w latach 1969—1970 sprowadzono ze Związku Radzieckiego i Węgier 4400 szaf chłodniczych. Rozwijało to całkowicie problem zabezpieczenia latwo psujących się artykułów spożywczych w sklepach i zakładach gastronomicznych. W tym samym okresie zakupiono 300 schładzarek do napojów we Włoszech. Ta forma sprzedaży napojów spotkała się z takim uznaniem klientów, że Zjednoczenie zainicjowało urucho-

wienie własnej produkcji tego rodzaju urządzeń w kraju.

Jeżeli idzie o jakość produkowanych maszyn i urządzeń sklepowo-gastronomicznych trzeba przyznać, że wiele z nich cechuje jeszcze średni, a nawet niski standard. O wadliwej jakości niektórych maszyn i urządzeń świadczy poważna liczba awarii, szczególnie urządzeń chłodniczych, na skutek czego konieczna jest wymiana automatyki chłodniczej, a nawet zaworów rozprężnych. Technicznym następstwem wspomnianych awarii jest dodatkowe zużycie czynników chłodniczych, a szczególnie importowanego freonu i chloru metylu.

Dzieje się tak z tego powodu, że Zjednoczenie do niedawna jeszcze nie zbierało ocen dotyczących jakości sprzętu technicznego, jak również nie wykorzystywało informacji dotyczących wad konstrukcyjnych i produkcyjnych ujawnionych w toku eksploatacji. Nie analizowano także częstotliwości rodzajów i przyczyn występowania uszkodzeń pomimo że z reguły naprawy dokonywane bywały przez podległe Zjednoczeniu przedsiębiorstwa remontowo-montażowe. Brak tego rodzaju informacji utrudnia poważnie bieżące planowanie produkcji, usuwanie usterek oraz racjonalny roz-

wój i specjalizację służb naprawczych.

O braku orientacji w jakości wyrobów sprzętu technicznego wymownie świadczy nieproporcjonalny wzrost kosztów napraw gwarancyjnych. Koszty tego typu napraw nie obrazują całości strat związanych ze słabą jakością produkcji. Nie obejmują np. skutków wadliwej produkcji półfabrykatów itp. odlewów. Tymczasem w szeregu przypadków mimo ujawnienia wad podczas obróbki odlewów — jak porowatość — nie reklamowano zleń ich jakości u dostawcy.

Wysoki stopień uszkodzeń maszyn i urządzeń będących w eksploatacji jednostek handlu, znajduje swoje źródło — poza wadami produkcyjnymi — w niewłaściwej obsłudze i braku należytej konserwacji. Istnieją dowody na to, że większość przedsiębiorstw handlowych i gastronomicznych nie przestrzega zasad eksploatacji urządzeń technicznych. Szczególnie negatywny okazał się fakt, że wiele tych przedsiębiorstw nie powołało własnych brigad remontowo-konserwatorskich, tym samym nie zapewniło należytej organizacji przeglądów technicznych, konserwacji maszyn i urządzeń będących w eksploatacji.

M. S.

W artykule „Wiedzi i wiedz drobnej wytwórczości” zamieszczonym w nr 22 „Życia Gospodarczego” przedstawiono został problem kooperacji w całym resorcie drobnej wytwórczości, obejmującym przecież szeroki, a jednocześnie bardzo zróżnicowany krąg producentów wchodzących w określone związki kooperacyjne. Zróżnicowany dlatego, że w ramach drobnej wytwórczości, jak w żadnym innym resorcie, występują trzy typy własności środków produkcji: społeczna, grupowa i prywatna, reprezentowane przez państwowy przemysł terenowy, spółdzielczość pracy i rzemiosło. Z tego właśnie faktu wynikają pewne dość specyficzne warunki, w jakich działa drobna wytwórczość w ogóle, a w szczególności na odcinku kooperacji.

cy jest chyba najdobitniejszym przykładem coraz szerszego korzystania z szans, jaką daje kooperacja zakładom spółdzielczym.

KOOPERACJA RYNKOWA

Mimo że kooperacja prowadzona przez spółdzielczość pracy odnosi się głównie do produkcji środków produkcji, wiąże się ona coraz częściej w bezpośredni sposób z produkcją rynkową, czyli z produkcją środków konsumpcji. Na dobrą sprawę niezwykle trudno „rozdzielić” kooperację na rzecz grup A i B, ponieważ granica jest tu nie raz nieuchwytna, a na pewno bardzo płynna.

W województwie łódzkim szereg spółdzielni pracy kooperuje w zakresie produkcji rynkowej zarówno z przemysłem krajowym, jak i terenowym oraz spółdzielczym. Spółdzielcze Zakłady Metalowe w Łowiczu wykonują np. pokrywki amortyzatorów dla przemysłu motoryzacyjnego, Spółdzielnia Pracy „Uranium” w Łodzi produkuje min. siodełka rowerowe, Spółdzielnia „Introligator” w Piotrkowie zajmuje się wytwarzaniem walizek do

materiałowo-surowcowych — zamykają dobrze.

W Wojewódzkim Związku Spółdzielni Pracy w Łodzi plan kooperacji wewnętrznej za 1970 r. został wykonany w 108,5 proc., a warto przy tym zwrócić uwagę, że w takich branżach, jak przemysł materiałów budowlanych, metalowy i chemiczny, plany te zostały zrealizowane odpowiednio w 223, 143 i 128 proc. Jedynie w zakresie opakowań plan nie został wykonany, ale nastąpiło to na skutek zgłoszenia nowych potrzeb przez kooperantów biernych na wyrost, bez poparcia tychże potrzeb w trakcie roku konkretnymi zamówieniami. Znacząco, że gdyby zaszła konieczność zwiększenia produkcji opakowań (torebki z folii, pudełka tekturowe, druki), to nie byłoby z tym większych trudności.

Przykładowo należy podać, że spółdzielnie pracy województwa łódzkiego kooperowały między sobą w ubiegłym roku w zakresie takich artykułów, jak przedłużacze i zapalnice z tworzyw sztucznych, guziki, lustra oraz różnego typu szafki i stoly.

Wachlarz tych wyrobów ulega

stopniu wytwarzanie specjalistycznych przyrządów i narzędzi oraz całych oprzyrządowań określonych wyrobów. W tę działalność zaangażowanych jest już wiele spółdzielni, którym pomagają w tym dość liczne w kraju jednostki zaplecza technicznego spółdzielczości pracy.

Jednym z bardzo pozytywnych przykładów w tej mierze są osiągnięcia Spółdzielczego Zakładu Budowy i Remontu Maszyn w Pabianicach, który w krótkim stosunkowo czasie stał się poważnym w skali krajowej producentem form wtryskowych do tworzyw sztucznych. Formy te zyskały wysokie uznanie nie tylko odbiorców, ale i fachowców. Centralne Laboratorium Obróbki Plastycznej w Poznaniu w swojej opinii na temat wykonanej przez Zakład formy zapinaczy do staników z poliamidu pisze m. in., że „konstrukcja, jak i wykonanie formy jest prawidłowe, a potwierdzają to serie informacyjne wykonanych zapinaczy”.

Zapotrzebowanie na tego typu usługi jest ogromne i przekracza możliwości wykonawcze skromnie przecież wyposażonych zakładów spółdzielczych. Widać tu zatem o-

spółdzielczości pracy, która w tym względzie jest chyba najbardziej upośledzona. Jednakże nie tylko w tym należy widzieć największe „zło”, tkwi ono — jak sądzę również w niedostrzeganiu, w dążeniu do poprawy stanu kooperacji, roli istniejącej i działającej przeciwień do dawnej koordynacji branżowej.

W porozumieniach ogólnobranżowych uczestniczy ogółem ponad 2,5 tysiąca spółdzielni, zaś w porozumieniach terenowo-branżowych około 2 tysięcy, nie licząc spółdzielni biorących udział w porozumieniach dotyczących sfery usług i działalności remontowo-budowlanej.

Wśród zadań, które stawia się przed koordynacją branżową jest także rozwój specjalizacji zakładów produkcyjnych w wyniku następującego stopniowo racjonalnego podziału zadań produkcyjnych. Z kolei wiadomo, że proces produkcyjny w wyspecjalizowanych zakładach nie może odbywać się bez szerokiej współpracy produkcyjnej z szeregiem innych zakładów.

Jak wygląda ta współpraca, możemy się przekonać na podstawie przeprowadzonych analiz działalności porozumień branżowych, do których należą spółdzielnie pracy województwa łódzkiego. I tak w branży metalowo-drewnianej współpraca ze zjednoczeniami ogranicza się w zasadzie do udzielania przezeń pomocy — i to częściowej — w zakresie zaopatrzenia materiałowego i przesyłania co jakiś czas nieprzypadnych biuletynów informacyjnych. Inne kontakty nie są utrzymywane, co oczywiście stawia pod znakiem zapytania faktyczną przydatność niektórych porozumień branżowych. Dla przykładu Spółdzielnia Pracy „Elkon” w Łodzi boryka się z trudnościami w nabyciu odpowiednich do produkcji bardzo poszukiwanych motororeduktorów i sprzęgół, co nie wywołuje — mimo interwencji spółdzielni — żadnej reakcji ze strony Zjednoczenia Przemysłu Maszyn Budowlanych w Warszawie.

Analogiczna sytuacja występuje także w innych branżach; zjednoczenia i przedsiębiorstwa wiodące nie kwapią się nie tylko do udzielania bardziej wszechstronnej pomocy, ale i nie wykazują niejednokrotnie żadnego zainteresowania działalnością podopiecznych zakładów spółdzielczych.

Pierwsze jaskółki poprawy tego stanu zauważyć można ostatnio jedynie w branży odzieżowej, w której kilka przedsiębiorstw wiodących widząc kłopoty ze zbytem produkcji podopiecznych spółdzielni, przekazało im część swoich zamówień. Nie trzeba chyba dodawać, że przykłady te są gdzieś w dalszym ciągu, ponieważ stanowią właściwą treść współpracy branżowej.

Uzmysłowić sobie wreszcie warto, iż w dobre zorganizowanym łańcuchu współpracy produkcyjnej jednym z ważnych ogniw powinny być spółdzielnie pracy. Aby jednak tak się stało — niezbędna jest właściwa postawa pomocy zjednoczeń i zakładów wiodących. Przede wszystkim chodzi tu głównie o posiadanie pełnej orientacji w możliwościach kooperacyjnych uczestników poszczególnych porozumień branżowych. Orientacja taka pozwoliłaby na bieżącą informację o potrzebach odbiorców, która powinna docierać do potencjalnych dostawców, jak również informację o możliwościach dostawców dostępną dla potencjalnych odbiorców. Orientacja taka umożliwiałaby należyte spełnienie funkcji koordynacji kooperacji, która to praktyka winna na stałe wejść do zakresu działania porozumień branżowych.

Aktualności

EKSPORT WYROBÓW PRZEMYSŁU CIĘŻKIEGO I MASZYNOWEGO

Przemysł ciężki należy do największych eksporterów w naszej gospodarce. Jego udział w całym krajowym eksporcie wynosi 22 proc. Tegoroczne zadania eksportowe przemysłu ciężkiego realizuje pomyślnie, co ma duże znaczenie dla poprawy bilansu płatniczego kraju. Jak wynika z meldunków poszczególnych zjednoczeń, w I półroczu br. przemyślni sprzedali za granicę wyroby o łącznej wartości ponad 1,6 mld zł i wykonał tym samym zwiększony, caloroczny plan eksportu w 50 proc. Poważnie, bo prawie o 15 procent wzrósł w tym czasie w porównaniu z I półroczem 1970 r. eksport maszyn i urządzeń, aż o 80 proc. zwiększył się wywóz wyrobów przemysłu elektromaszynowego do krajów kapitalistycznych. Dotyczy to zwłaszcza eksportu statków, maszyn i urządzeń hutniczych oraz chemicznych, a także silników okrętowych i wyrobów przemysłu metalowego. Eksport statków do krajów kapitalistycznych wzrósł w porównaniu z I półroczem ub. roku aż 5-krotnie, a maszyn hutniczych przeszło 2-krotnie.

Trzeba też podkreślić, że resort przemysłu ciężkiego wykonał również półroczny plan dostaw swych wyrobów na potrzeby rynku wewnętrznego. W tym roku dostarczył on na rynek wyroby o łącznej wartości 10,7 mld zł, w czym 700 mln zł — to wartość produkcji dodatkowej zadeklarowanej przez załogi.

*

Również przemysł maszynowy odgrywa coraz większą rolę w naszym handlu zagranicznym. W tym roku resort przemysłu maszynowego zwiększył swój eksport w porównaniu z 1970 r. o przeszło 14 proc., przy czym eksport do krajów socjalistycznych ma wzrosnąć prawie o 12 proc., a do krajów kapitalistycznych o 32 proc. Dotychczasowe wyniki realizacji tych napiętych zadań są na ogół pomyślne. W pierwszym półroczu br. wyeksportowano wyroby wartości ponad 1,3 mld zł dew., realizując plan caloroczny w ponad 51 proc.

Do gatunków, które w I półroczu br. uzyskały szczególnie dobre wyniki w realizacji zadań eksportowych zaliczyć należy przemysły: motoryzacyjny, cięgnikowy i maszyn rolniczych, lotniczy i silnikowy oraz maszyn i aparatów elektrycznych, a jeśli chodzi o eksport do krajów kapitalistycznych również przemysł maszyn budowlanych i włókienniczych oraz precyzyjny. Słabsze rezultaty zanotowały natomiast zjednoczenia: „Techna”, „Unitra”, „Mera” oraz obrabiarek i narzędzi. (MSK)

KREDYT PKO NA ZAKUPY ARTYKUŁÓW PRZEMYSŁOWYCH

W ciągu pierwszych 5 miesięcy bież. roku PKO udzieliła ludności 3 932 mln zł kredytów na zakupy artykułów przemysłowych i usług. Jest to

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

KOOPERACJA

SZANSA SPÓŁDZIELCZOŚCI PRACY

STANISŁAW SKOWROŃSKI

adapterów „Bambino” itd. Udział kooperacji w całej wartości produkcji tych spółdzielni sięga od kilku do kilkudziesięciu procent.

Czy istnieją możliwości dalszego zwiększenia dostaw kooperacyjnych? Na pewno, choć z różnych przyczyn nie są w pełni wykorzystane. Zasadniczym źródłem tego nie zaspokajającego ambicji spółdzielczości pracy stanu jest — jak się wydaje — brak dokładnego rozeznania rzeczywistych możliwości zwiększenia dostaw kooperacyjnych w zakresie asortymentu dotychczas produkowanego, jak i nowych rodzajów produkcji dla potrzeb kooperacji.

Znacznie lepiej wygląda sytuacja na odcinku tzw. kooperacji wewnętrznej, to znaczy produkcji przeznaczanej na zabezpieczenie potrzeb kooperacyjnych w obrębie spółdzielczości pracy, a ściślej biorąc — w obrębie określonego — wojewódzkiego czy krajowego — związku spółdzielni pracy. Trudno powiedzieć, czy stosowanie tego rodzaju polityki jest w pełni uzasadnione, niemniej jednak preferowanie takiej kooperacji w spółdzielczości pracy jest, jak dotychczas, wyraźne i mieści się w jej normalnej praktyce.

Tutaj też notuje się stały wzrost wartości dostaw kooperacyjnych; nakreślone plany są z reguły wysoce przekraczane, a współpraca między kooperującymi spółdzielniami układa się — mimo występujących i tu chronicznych trudności

jednak dość czestym zjawiskiem, gdyż elastyczność produkcyjna spółdzielni jest jednym z podstawowych warunków jej prawidłowej i ostatecznej działalności. Wiedzą o tym doskonale członkowie organów samorządowych spółdzielni, którzy uczestnicząc w walnych zgromadzeniach, posiedzeniach rad i zarządów podejmują odpowiednie uchwały i decyzje. Niepoślednią rolę odgrywa tu więc stosunkowo duża samodzielność organizacji spółdzielczych, która niejednokrotnie staje się napędową siłą jej działania zgodnego z interesem członków spółdzielni, ale i odpowiadającego aktualnym celom całej gospodarki narodowej.

KOOPERACJA USŁUGOWA

W ostatnich latach coraz większe znaczenie w produkcji kooperacyjnej w spółdzielczości pracy posiadają usługi, których wielkość i różnorodność systematycznie wzrasta. Stwarza to swoistą płaszczyznę rywalizacji w tej dziedzinie między państwowymi przedsiębiorstwami specjalistycznymi, a zakładami spółdzielczymi.

Obserwując się tu zwłaszcza szybko postępujący wzrost usług w branży metalowej. Co ciekawe, usługi te nie ograniczają się już tylko do wykonywania niektórych prostych operacji procesu technologicznego jak cięcie, tocenie, hartowanie, czy bromowanie metali, lecz obejmują także w coraz większym

gromną szansę dla spółdzielczości pracy, która — rozszerzając nadal te usługi — przynosić może korzyści liczące się nie tylko w jej rachunkach, lecz i w całym naszym przemyśle.

Jak się wydaje, niezbyt właściwie są wyzyskane również pewne rezerwy, jakie jeszcze istnieją w spółdzielniach świadczących kooperacyjne drobne usługi budowlane. Przy wyraźnym deficycie tych robót w całym kraju, spółdzielczość pracy działająca w większości na terenach dysponujących jeszcze wolną siłą roboczą oraz pewnymi nadwyżkami niektórych materiałów budowlanych, mogłaby w większym niż dotąd stopniu przysiąc z pomocą naszemu budownictwu. Dotychczasowe analizy w tej dziedzinie dowodzą, że możliwości — takie istnieją i powinny być jak najszybciej racjonalnie spożytkowane.

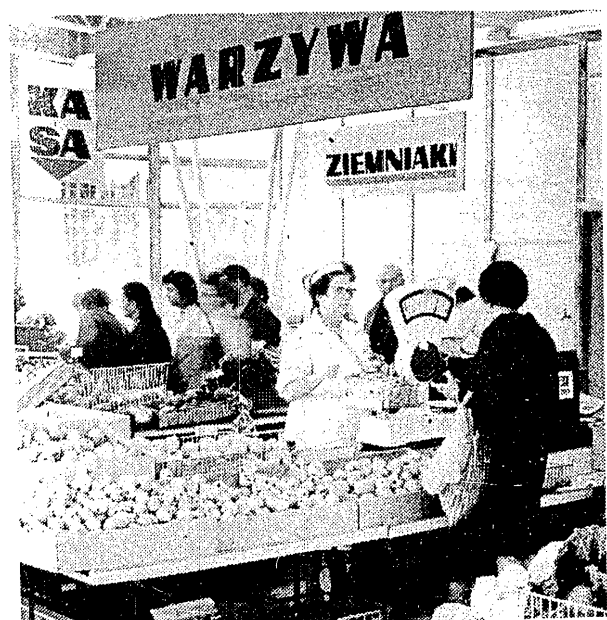
Podobnie wygląda sprawa z innymi usługami przemysłowymi, w których dokładne zbilansowanie zdolności wytwórczych przyniosłoby bez wątpienia tak potrzebne zmniejszenie napięć kooperacyjnych.

KOORDYNACJA KOOPERACJI

Rozwiązanie problemu kooperacji upatrzyć się zwykłe w poprawie zaopatrzenia materiałowego i zwiększeniu funduszy inwestycyjnych. Postulaty te są na pewno uzasadnione, zwłaszcza, jeśli mówimy o

DLACZEGO BRAK TANICH WARZYW I OWOCÓW

HENRYK HUCZKO



Wiadomo powszechnie, że rolnik zbiera warzywa i owoce nie tylko w gatunku pierwszym. Lecz również w wyborze drugim lub poza normą. Na rynku jednak widzimy przeważnie w sprzedaży plody ogrodnicze w gatunku pierwszym i ekstra. Zjawisko to handel tłumaczy różnie, zależnie od okoliczności, raz nadmierną podażą warzyw czy owoców w sezonie, w innym przypadku trudnościami w transporcie i przechwalnicie itp.

Główną przyczyną jednak braku tanich owoców i warzyw na rynku jest niewłaściwe stosowanie marż handlowych tak w skupie-hurcie, jak i w handlu detalicznym.

O BECIE w kraju ze względu na sposób obliczania rozróżniamy trzy rodzaje marż: kwotowe, kwotowo-procentowe i procentowe. Najczęściej stosuje się marżę procentową, obliczaną od cen detalicznych lub hurtowych. Mają one przeważnie zastosowanie tam, gdzie ceny zbytu nie podlegają wahaniom sezonowym. Natomiast przy cenach sezonowych, gdzie występują znaczne wahania cen, winno się stosować marżę kwotową.

Typowymi takimi towarami o wybitnie sezonowych cenach skupu są warzywa i owoce. Tu jednak wbrew wszelkim argumentom stosuje się marżę procentową.

Sposób ustalania marż w obrocie warzywami i owocami ramowo określa zarządzenie Państwowej Komisji Cen, mówiące, że jest to różnica pomiędzy ceną sprzedaży a ceną zakupu. Niemniej w praktyce, zgodnie z zarządzeniami spółdzielczości ogrodniczej stosuje się marżę procentową w wysokości: — w skupie — hurcie od 10 do 18 proc. — liczone od ceny skupu i detalu od 20 do 25 proc. — liczone od ceny detalicznej.

Oczywiście, tak stosowane marże procentowe preferują w obrocie towary drogi, natomiast warzywa i o-

woce tanie nie są nawet odbierane od rolników.

Posłużę się przykładem. Jeżeli przyjmiemy, że koszty handlowe owoców i warzyw są stałe, bez względu na okres kiedy się skupuje i cenę, po jakiej się skupuje (koszt opakowań, transportu, magazynowania, ważenia jest identyczny tak przy asortymentach tanich, jak i drogiech), to lepiej opłaca się skupować towar droższy np.:

	wybrór II	wybrór ekstra
cena skupu jabłek za 1 kg	1,50 zł	6,00 zł
marża 22 proc. liczona od ceny skupu	0,24 zł	1,32 zł
11 proc. 0,66 zł		

Jak widzimy z przedstawionych wyliczeń, przy skupie jabłek w II wyborze przedsiębiorstwo prowadzące skup (spółdzielnia ogrodnicza) osiąga marżę w wysokości tylko 0,24 zł na kilogramie, natomiast przy skupie jabłek ekstra 0,66 zł.

W rezultacie tak obliczonych marż przedsiębiorstwo skupujące „ucięka” od artykułów tanich, poszukując warunków droższych, które zapewnią wyższą akumulację i wykonanie planu wartościowego, bez względu na to, czy rynek będzie w pełni zaopatrzony w warzywa i owoce po cenach dostępnych dla całego społeczeństwa. Ujemne cechy marż procentowych stosowanych w obrocie produktami ogrodniczymi ze szczególną ostrością uwidaczniają się w okresach sezonowych zbiorów tak zwanych „wysypów”. Warzywa i owoce tanie, które przecież nadają się do bezpośredniego spożycia oraz na różne przetwory, nie są odbierane od producentów, gdyż koszty obrotu są nieraz większe od procentowej marży handlowej. W rezultacie, często gorszymi gatunkami owoców czy warzyw karmi się bydło.

Sytuację tę pogłębia jeszcze fakt, że w oparciu o wymienione już zarządzenia PKC mówiące, że marża w handlu jest różnicą pomiędzy ceną sprzedaży a ceną zakupu, spółdzielnie ogrodnicze zawierają umowy z handlem detalicznym w wysokości cen detalicznej obowiązującej na terenie danego województwa pomniejszonej o odpowiednią marżę detaliczną.

Spółdzielnie ogrodnicze najchętniej więc dostarczają towar tam, gdzie ceny detaliczne są najwyższe. Jeśli dodamy do tego, że w większości województw ceny detaliczne również ustalają spółdzielnie ogrodnicze, to należy stwierdzić, że praktycznie brak jest ograniczeń cenowych na tym odcinku. Nic dziwnego więc, że np. w województwie warszawskim, wybitnie ogrodniczym kraj jest w wielu miastach warzyw i owoców lub są one znacznie droższe w sieci spożywczonij niż w handlu prywatnym, natomiast w tym samym czasie stosunkowo dobrze jest zaopatrzony np. Gdańsk czy Szczecin, gdzie ceny detaliczne są odpowiednio wysokie.

Podobnie przedstawia się to zjawisko w handlu detalicznym. Stosowanie marż procentowych i tu preferuje sprzedaż warzyw i owoców droższych kosztami tanich. Posłużę się tym samym przykładem:

	wybrór II	wybrór ekstra
cena detaliczna jabłek za 1 kg	2,20	8,50 zł
marża 22 proc. liczona od ceny detalicznej	0,48 zł	1,87 zł

Jak więc wynika z przedstawionego zestawienia, handel detaliczny będzie równie wolat sprzedawcą towar droższy, gdyż przy takich samych kosztach rentowność przy wyborze ekstra jest znacznie większa.

Konsekwencją stosowania marż procentowych w skupie — hurcie i w detalu jest wysoki poziom cen asortymentów i wyborów jakościowo lepszych, równocześnie eliminacja z obrotu towaru taniego, poszukiwanego szczególnie przez ludność niższej uposażoną.

Marże procentowe w obrocie produktami ogrodniczymi wpływają ujemnie przede wszystkim na:

- skup warzyw i owoców tanich, narażając tym samym producentów na straty;
- zaopatrzenie rynku w dostateczną ilość tanich owoców i warzyw;
- stabilizację cen, gdyż handel hurtowy i detaliczny dążą do stałego podnoszenia cen, aby w ten sposób łatwiej i szybciej wykonać założone plany wartościowe.

Zastosowanie w miejsce marż procentowych, marż kwotowych problemu nie zdecydowanie łagodzi. Posłużę się przykładem już wymienianym. Jeśli na podstawie danych lat ubiegłych, wyliczymy koszty oraz prawidłowo skalkulowany zysk, to dojdziemy do wniosku, że np. marża w skupie powinna kształtować się w owocach twardych za 1 kg w wysokości, 0,50 zł, a marża detaliczna 1,00 zł (przy owocach mniej twardych, gdzie ubytki są większe marża kwotowa powinna być proporcjonalnie wyższa).

W przeliczeniu przedstawia się to następująco:

	wybrór II	wybrór ekstra
cena skupu jabłek za 1 kg	1,50 zł	6,00 zł
kwotowa marża skupu-hurcu	0,50 zł	0,50 zł
kwotowa marża detaliczna	1,00 zł	1,00 zł
cena detaliczna	3,00 zł	7,50 zł

Zastosowanie marż kwotowych, jak wynika z tego przykładu, powoduje pewną podwyżkę cen detalicznych jabłek w wyborze II w stosunku do ceny wyliczonej przy zastosowaniu marż procentowych (z 2,20 zł na 3,00 zł) z tym jednak, że towar ten będzie w obrocie, podwyżka ta jednak zostanie zrównoważona znaczną obniżką cen w wyborze ekstra (w danym przykładzie z 8,50 zł na 7,50 zł).

Przy zastosowaniu marż kwotowych wskaźnik rentowności przedsiębiorstw skupujących i detalicznych zależeć będzie nie od wysokości cen, lecz jedynie od ilości skupionej i sprzedanej masy towarowej, a przecież jest to najistotniejsze zarówno dla producenta jak i konsumenta.

Biorąc pod uwagę, że spożycie warzyw i owoców w kraju jest nadal na niskim poziomie problem marż wymaga, moim zdaniem, jak najszybszego rozwiązania.

O CENACH SKUPU ZBOŻ — KRYTYCZNIE

JERZY MAŁYSZ

Cena skupu nie jest jedynym instrumentem sterowania produkcją gospodarstwa chłopskiego. Jeśli jego właścicielowi nie stworzy się możliwości dokupienia brakującej ziemi lub pozbycia się jej nadmiaru, jeśli nie zdoła on zakupić środków produkcji i usług produkcyjnych w ilości dostosowanej do posiadanej ziemi i siły roboczej — wzrost produkcji nie nastąpi. Ale przy danej podaży ziemi rolniczej oraz podaży rolniczych środków produkcji pochodzenia przemysłowego sterowność produkcji zależy od mechanizmu, za pomocą którego alokuje się czynniki produkcji.

Stąd też stopniowo w miejsce nieelastycznych norm prawnych, rozdzielników i zasad wymiany związanej wprowadzane są do gospodarki czynniki produkcji rolniczej reguły uwzględniające istnienie — właściwych także socjalizmowi — stosunków towarowych. Kierunek realizowanych w Polsce zmian w metodach pobudzania wzrostu produkcji rolnej gospodarstw chłopskich polega na łączeniu swobody rynkowej z niezbędnym stopniem interwencji państwa.



CENA JAKO INSTRUMENT STEROWANIA PRODUKCJA

WPROWADZANE sukcesywnie po grudniu 1970 r. zmiany na rynku ziemi i rynku środków produkcji rolniczej pochodzenia przemysłowego rokuja — dzięki stopniowej poprawie relacji czynników produkcji w gospodarstwach chłopskich — szybki wzrost woluminu produkcji.

Rehabilitacja ceny jako instrumentu interwencji rynkowej nie może ograniczyć się jedynie do cen czynników produkcji rolniczej. Oddziaływanie na ich pomocą na racjonalność alokacji, a tym samym na wzrost produkcji, daje skutki przede wszystkim ilościowe. Konieczna jest zatem także rehabilitacja ceny skupu jako pełnoprawnego instrumentu sterowania produkcją.

Cena płacona producentowi za dostarczony przez niego produkt stanowi o wiele czulszy i bardziej wszechstronny instrument interwencji rynkowej. Za pomocą zmian ceny skupu można szybciej i bardziej jednoznacznie przekazywać informację o zadowoleniu państwa z ilości i jakości produkcyjnej danego produktu niż za pomocą zmiany ceny środka produkcji. Ale cena skupu umożliwia ponadto informowanie producenta o preferencjach w zakresie jakości produktu oraz czasu i miejsca jego podaży. W tej funkcji cena skupu nie może być zastąpiona przez żaden z pozostałych instrumentów sterowania produkcją rolną.

Jeśli zatem mamy uzasadnione podstawy spodziewać się rychłego przyspieszenia tempa wzrostu produkcji rolnej, to nie wystarczy rozbudowa aparatu wytwórczego gospodarki żywnościowej oraz jej infrastruktury. Konieczne jest podjęcie — z dostatecznym wyprzedzeniem — prac nad takim udoskonaleniem wewnętrznych źródeł produkcji pojedyn-

czej ceny, aby za jej pomocą móc optymalizować jakościową strukturę podaży, jej czasowy rytm oraz przestrzenne rozmieszczenie. Cena skupu oddziałująca w sposób właściwy w tych trzech kierunkach staje się quasisubstytutem nakładów inwestycyjnych na gospodarce żywnościowej. Zależność tę w lapidarny sposób określa M. Burk, pisząc: „Z chwilą gdy bożde zamiast zachęcać do ilościowego wzrostu produkcji zaczyna pobudzać poprawę jakości łącznie ze wzrostem ilości wytwarzanego produktu, zmienia się także produkcja rolna”. Uświadomienie sobie tej zależności umożliwia ujmowanie kwot przeznaczonych na podwyższenie dopłat za jakość, termin i miejsce dostawy jako przyczyniających się — jeśli oczywiście podwyższona dopłata zdoła pobudzić pożądaną reakcję producenta — do oszczędności nakładów inwestycyjnych.

W literaturze ekonomiczno-rolniczej zwracano dotychczas uwagę prawie wyłącznie na relacje między pojedynczymi cenami. Mniej zajmowano się poprawnością relacji cen wewnątrz grup towarowych, a prawie wcale — funkcjonalnością pojedynczej ceny.

Warto już w tym miejscu zwrócić uwagę Czytelnika na ważność tego, co można by nazwać architekturą pojedynczej ceny. O ile bowiem podwyższenie lub obniżenie danej ceny względem pozostałych cen wywołuje zmiany w ilościowej strukturze produkcji i podaży, to zmiana wprowadzona do konstrukcji pojedynczej ceny prowadzi do zmian w strukturze jakościowej, w czasowym rytmie podaży i przestrzennym jej rozmieszczeniu. Występuje tu także typowe sprzężenie zwrotne, które polega na tym, że doskonałe nie struktury podaży (z punktu widzenia jej jakości, czasu dostawy i miejsca dostawy) daje skutki ilościowe, tzn. zwiększa ilość finalnej produkcji żywności.

W tym artykule ograniczamy się do ceny kontraktacyjnej dwóch zbóż chlebowych, co w sposób wystarczający pokazuje kierunek analizy, którą — w miarę potrzeby — można uzupełniać włączając pozostałe zboża, bądź stosować do innych grup produktów rolniczych.

CENA REALIZOWANA W PIENIĄDZU

LEKTURA cenników pozwala stwierdzić, że w każdym z nich zamieszczona jest cena, którą producent uzyskuje za: a) najniższą jakość, b) dostawę w terminie niepreferowanym, c) dostawę w strefie niepreferowanej. Cenę tę, która producentowi niejednako zawsze się należy nazywać będziemy ceną podstawową (właściwie ceną podstawową). Jeśli natomiast producent zdoła zrealizować maksymalną dopłatę za jakość oraz także dopłatę za termin i strefę, osiąga on cenę maksymalną. Oto, jak kształtowały się te rodzaje cen w skupie kontraktacyjnym w latach 1965/66—1970/71:

Pszennica (w zł/q)			
	cena podstawowa	cena maksymalna	
1965/66	346	428	
1966/67	346	428	
1967/68	364	426	
1968/69	364	426	
1969/70	364	426	
1970/71	370	430	

Zyto (w zł/q)			
	cena podstawowa	cena maksymalna	
1965/66	274	312	
1966/67	274	312	
1967/68	274	312	
1968/69	274	312	
1969/70	274	312	
1970/71	282	318	

Źródła: op. cit.

Relacja między ceną podstawową a ceną maksymalną jest czymś w rodzaju konstrukcji nośnej budowli. Jeśli rozpiętość między tymi cenami jest niewielka, wówczas cena jest spłaszczona, a więc nie może skutecznie pobudzać jakościowej, czasowej i przestrzennej struktury podaży. Ale stwierdzenie, że rozpiętość jest duża też jeszcze nam nie mówi, ponieważ waga wmonowanych w tę rozpiętość dopłat za jakość, termin i strefę nie musi być wcale optymalna.

Rozpiętość między ceną podstawową a ceną maksymalną wyrażają następujące relacje:

	Pszennica	Zyto
1965/66	1 : 1,231	1 : 1,139
1966/67	1 : 1,231	1 : 1,139
1967/68	1 : 1,170	1 : 1,139
1968/69	1 : 1,170	1 : 1,139
1969/70	1 : 1,170	1 : 1,139
1970/71	1 : 1,156	1 : 1,128

Tempo wzrostu ceny podstawowej było szybsze niż tempo wzrostu ceny maksymalnej. Rezultatem było postępujące spłaszczanie ceny — szybsze w przypadku pszenicy wolniejszej w przypadku zyto. W całym okresie cena zyto jest bardziej spłaszczona niż cena pszenicy.

W oparciu o analizę logiczno-statystyczną nie można wyrokować, że rozpiętość w roku 1965/66 była wystarczająca. Aby określić optymalną rozpiętość, trzeba byłoby bowiem prowadzić badania empiryczne nad reakcjami producentów na siłę bodźcową wszystkich stosowanych dopłat (a tym władze stanowiące ceny jak dotąd się nie interesowały). Ustalona na tej drodze suma optymalnych dopłat do ceny podstawowej pozwoliłaby dopiero ocenić, czy rozpiętość jest wystarczająca. Pamiętając o tej ograniczoności wniosków wyprowadzonych ze stosowanej analizy porównawczej, zajmijmy się z kolei charakterystyką poszczególnych dopłat.

Konstrukcja nośna, jaką jest rozpiętość między ceną podstawową a ceną maksymalną, zostaje wypełniona przez:

- 1) dopłatę za jakość, będącą wypadkową takich parametrów, jak stopień gęstości w stanie zsypanym, stopień czystości, stopień wilgotności;
- 2) dopłatę za termin;
- 3) dopłatę za wyższą zawartość glutenu (zaw. pszenica szklista lub twarda);
- 4) dopłatę za jakość wg parametrów stosowanych dla pszenicy.

Dopłaty za jakość liczone są w oparciu o tabelę tzw. nadwartości i mniejw wartości, niezmiennie skomplikowaną w okresie 1957/58—1969/70, ale uproszczoną poczynając od roku gospodarczego 1970/71. Dopłaty te prezentujemy w nieco odmienny sposób, niż to wynika z cytowanych uchwał; ułatwia to analizę porównawczą nie deformując realnej siły bodźcowej tych dopłat:

Pszennica (w zł/q)			
Klasy	1965/66—1966/67	1967/68—1968/69	1970/71—1971/72
I	40	52	48
II	42	44	40
III	38	40	32
IV	34	36	24
V	30	32	16
VI	26	28	8
VII	22	24	4
VIII	18	20	2
IX	14	16	1
X	11	12	0
XI	7	8	0

Zyto (w zł/q)			
Klasy	1965/66—1969/70	1970/71—1971/72	
I	38	36	
II	32	30	
III	30	24	
IV	26	18	
V	24	12	
VI	20	6	
VII	18	4	
VIII	14	2	
IX	12	1	
X	8	0	
XI	6	0	

W roku 1969/70 producent dostarczający pszenicę miękką, o najniższej jakości (I) otrzymywał 364 zł/q, zaś za przekroczenie kolejnych progów jakości realizował dopłatę rosnącą równomiernie o 4 zł/q (z wyjątkiem dopłaty za jakość najwyższą, którą oddziela od poprzedniej dopłaty wyjątkowo próg 8-złotowy). Do roku 1969/70 obowiązywało 11 klas jakościowych, przy czym różnicowanie siły bodźcowej dopłat zakłada, że nakłady pracy zużyte na wyprodukowanie zboża o wyższej jakości rosną proporcjonalnie.

O. Lange w II tomie swej „Ekonomii Politycznej” omawia relację ilościową zachodzącą w procesie produkcji. Z pewnym przybliżeniem można zawarte tam uwagi odnieść do nakładochłonności związanej ze wzrostem jakości produktu, traktując przekraczanie kolejnych progów jakości tak samo, jak przechodzenie do nowego procesu technicznego: „... przy kolejnym przechodzeniu od pierwszego do drugiego procesu i od drugiego do trzeciego itd. dodatkowy nakład czynnika produkcji, przypadający na jednostkę przyszytu produktu (czytaj: przyszytu jakości, uwaga — J. M.) wzrasta. Jest to prawo rosnących nakładów dodatkowych... prawa te — jako prawidłowości praktyczne — występują głównie w produkcji rolnej, gdzie wyposażenie techniczne jest stosunkowo niewielkie...”).

Tymczasem od roku 1970/71 w nowej wersji „Tabeli...” zróżnicowanie dopłat w obrębie obowiązujących od lat 6 klas jakościowych jest nadal — niestety — proporcjonalne.

Przy okazji wprowadzenia nowej „Tabeli nadwartości i mniejw wartości” zastosowano dodatkowy, najwyższy stopień wilgotności. Zastrzeżono tym samym wymagania o 1 proc. (4 wobec dawnych 15 proc.), ale dopłata za tę jakość najwyższą uległa bezwzględnej obniżeniu. „Tabela...” jest typowym przykładem oderwanego kształtowania ar-

ŁÓDŹ NA TLE KRAJU

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1.

detalesznej towarów w handlu upośredniczonej na 1 mieszkańca w 1969 roku. Informacje na ten temat zawiera tabela 3.

TABELA 3		
Sprzedaż detaliczna towarów przez jednostki gospodarki upośredniczonej na 1 mieszkańca w 1969 roku (Łódź = 100)		
	Ogółem	Towary nieżywnościowe
Warszawa	137,1	142,2
Kraków	111,8	118,7
Łódź	100,0	100,0
Poznań	117,2	119,2
Wrocław	114,5	124,8

Źródło: Rocznik statystyczny 1970, s. 22 i 222.

Różnice są więc ciągle duże, a w stosunku do rozmiarów sprzedaży w Warszawie — wręcz drastyczne. Warto przy tym nadmienić, iż według szacunków Miejskiego Komisji Planowania Gospodarczego tylko Warszawa i Wrocław miały w roku 1969 relatywnie większy od Łodzi udział zakupów ludności nie mieszkającej w tym miastach stałe. A zatem tylko porównania wielkości sprzedaży na 1 mieszkańca Łodzi z wielkościami sprzedaży w Warszawie i Wrocławu dają obraz w pewnym i to niewielkim stopniu dla Łodzi „przeciętny”. Jest rzeczą naturalną, że różnice na niekorzyść Łodzi w sprzedaży towarów nieżywnościowych są większe od różnic wartości sprzedaży ogółem. Stanowi to naturalną konsekwencję niższego poziomu dochodów.

Mimo rekordowych wskaźników aktywności zawodowej upośredniczenia placowe, a w pewnej mierze także niekorzystne kształtowanie się struktury zatrudnienia, przyspieszyły o relatywnie niższym poziomie dochodów, spożyła i zakupów ludności łódzkiej w porównaniu z mieszkańcami innych miast wydzielonych.

UWARUNKOWANIA PRZEMYSŁOWE

Z RÓDŁA utrzymujących się w Łodzi od lat niekorzystnych warunków placowych, a z kolei dochodowych są złożone. Swymi korzeniami tkwią w charakterze i zmianach decydującego komponenta gospodarki łódzkiej, tj. przemysłu. Myślę, iż trzy cechy

ewolucji przemysłu łódzkiego w okresie ostatnich lat dziesięciu, a w pewnej mierze nawet całego 25-lecia, wymagają tu wysunięcia na plan pierwszy. Są to: 1) drastyczne zablokowanie wzrostu zatrudnienia, konsekwencją wyraźnie a raczej będąc logiczną, konsekwencją stagnacji populacji miasta i prowadzonej pod tym kątem polityki w szeregach dziedzinach; 2) słaby zasięg procesów modernizacyjnych w przemyśle lekkim w ogóle, a w łódzkim przemyśle lekkim w szczególności; 3) niskie tempo zmian w galeziowej strukturze przemysłu łódzkiego w kierunku przewyższenia tej dotychczasowej wielokrotnie jednostronności.

Stagnacja zatrudnienia w przemyśle łódzkim nie uderzała. Tak gruntownego zamrożenia ekspansji nie notowało w Polsce w tym okresie żadne duże przemysłowe miasto i żaden porównywalny rejon przemysłowy, z górnolaskim okręgiem przemysłowym włącznie. Nie był to przy tym żaden strategiczny manewr doraźny. Ostatnie, bądź przedostatnie miejsce w dynamice zatrudnienia zajmuje przemysł Łodzi na liście przemysłów 22 województw i miast wydzielonych również w czterech latach ostatnich: w 1966—1969 r. w rezultacie udział przemysłu łódzkiego w ogólnokrajowej zaludze przemysłowej spadł z 10,5% w 1950 roku do 6,5% w 1960 i 5,4% w 1969 roku.

W Łodzi dominował i dominuje nadal jak wiadomo tzw. przemysł lekki. Pracowało w nim do niedawna około 2/3 zatrudnionych w całej gospodarce przemysłowej miasta. Przyspieszony postęp naukowo-techniczny nie ominął w dzisiejszym gospodarstwie światie także i przemysł lekki. Stworzył w nim szereg nowych wysoce sprawnych technologii, wzbogacił strukturę asortymentową powołując do życia nowe grupy wyrobów, czy nawet produkcyjne branże, zdyktował wydatność pracy, przeobraził strukturę wymagań kwalifikacyjnych.

Nowoczesny dzisiejszy, a tym bardziej jutrzejszy przemysł lekki, albo szerzej — grupa przemysłów odzieżowych ludzi, to nie tylko i już nie głównie tradycyjne tekstylne o gasnącej dynamice i ograniczonym udziale w rewolucji naukowo-technicznej. Zmiany stają się coraz głębsze, a tempo ich narasta. W Polsce jednak w okresie ostatnich lat 15 modernizacja przemysłu lekkiego przebiegała opornie, na skalę ograniczoną i z wielkimi opóźnieniami. W stosunku do czołwki światowej, jak też w stosunku do innych krajowych przemysłów przetwórczych o dużym ogólnogospodarczym znaczeniu, przemysł lekki coraz wyraźniej pozostawał w tyle, tracił swoją zdolność konkurencyjną, rozwojową dynamikę i dochodowe pozycje. Dziś coraz szerszy staje się pogląd, iż był to błąd strategiczny, który możliwie szybko należałoby

odrobić. W tabelicy 4 podaje kilka wybranych wskaźników ukazujących ekonomiczną degradację polskiego przemysłu lekkiego.

Zaden z tych wskaźników wzięty z osobna nie odzwierciedla całości tak złożonego procesu, jakim jest przemysłowa modernizacja. Jednakże w sumie, układając się jednokierunkowo i w sposób wewnętrznie zgodny, dają one dostatecznie wymowny obraz niskiej i pogarszającej się pozycji przemysłu lekkiego. Dodajmy do niego jeszcze jedną cechę o rosnącej dzisiaj doniosłości. Otóż w 1968 roku wszystkie trzy statystycznie wyodrębnione gałęzie przemysłu lekkiego: włókiennicza, odzieżowa i skórzano-obuwnicza zatrudniały 18,2% ogólnej liczby pracujących w krajowym przemyśle i tylko 4,7% zatrudnionych w naukowo-technicznym zapleczu tego przemysłu. Analogiczne wskaźniki dla przemysłu chemicznego wynosiły w tymże

TABELA 4									
Niektóre wskaźniki ekonomiczne w przemyśle upośredniczonym 1)									
	Dynamika wydajności pracy mierzona prod. glob. na 1 zatrudn. w 1969 r. w 1968 r. = 100	Dynamika technicznego uzbrojenia pracy w latach 1965-69, w 1969 r. = 100	Stosunek zużycia środków trwałych w 1969 r. do 1968 r.	Zatrudnienie według wykształcenia w odsetkach					
				z wykształceniem					
				wyszym	średnim zawodowym	zasadniczym zawodowym	Przebieganie płace miesięcznej brutto 1969 r. = 100		
Ogółem	126,9	288,9	41,0	2,3	7,5	18,9	120,6		
Przemysł maszynowy	209,2	139,4	38,7	3,4	11,1	32,0	123,2		
Przemysł elektro-techniczny	231,3	316,0	37,3	4,2	11,2	24,2	114,9		
Przemysł środków trwałych	225,2	187,2	38,1	2,8	9,5	30,1	126,9		
Przemysł metalowy	166,5	230,9	41,4	2,0	8,2	21,8	113,6		
Przemysł chemiczny	295,6	407,4	32,6	3,6	8,5	17,5	115,6		
Przemysł włókienniczy	100,0	100,0	55,0	0,8	4,8	10,4	100,0		
Przemysł odzieżowy	128,0	234,0	42,1	0,1	4,7	20,7	91,8		

roku 5,5% i 8,6%, zaś dla sumarycznie potraktowanych gałęzi przemysłu elektromaszynowego odpowiednio 29,8% i aż 73,7%. W ostatnich paru latach wystąpiły pewne oczekiwane od dawna symptomy poprawy, jednak jest ich jeszcze zbyt mało, aby historycznie utrwa-

lone, degradujące przemysł lekki proporcje mogły już ulec poważniejszym zmianom.

Na tle ogólnej trudnej sytuacji przemysłu lekkiego w kraju, sytuacja i trendy rozwojowe przemysłu lekkiego w Łodzi kształtowały się wyjątkowo niekorzystnie. Tempo unowocześniania łódzkiego przemysłu lekkiego w ostatnich pięcioleciach było jeszcze niższe od ogólnokrajowego tempa. Statystyczna egzemplifikacja tej tezy jest o tyle trudna, że Łódź wykonuje w przemyśle lekkim funkcje unikalne. Jest nie tylko największym skupiskiem jego potencjału produkcyjnego, ale również jego centrum naukowo-technicznym i administracyjnym.

Istnieje jednak wskaźnik względnie porównywalny o wymowie w tej materii jednoznacznej — wskaźnik dynamiki wydajności pracy produkcyjnej. W latach 1961—1969 wynosił on dla całego przemysłu włókienniczego 141,2 (1960 = 100), zaś dla łódzkiego przemysłu włókienniczego załedwie 120,1. Innymi słowy tempo wzrostu wydajności pracy we włókienniczym przemyśle łódzkim było w tym okresie dwa razy niższe od relatywnie niskiego tempa we włókienniczym przemyśle krajowym. W 1965 roku wydajność pracy w łódzkim przemyśle włókienniczym mierzona wartością produkcji czystej (bez wartości materiałowej) na 1 zatrudnionego była wprawdzie jeszcze o 19% wyższa od wydajności ogólnokrajowej tego przemysłu, ale nie reprezentowała w skali kraju poziomu najwyższego. Pozostawała niższa o około 3% od wydajności w przemyśle włókienniczym województwa łódzkiego, a o 22% od wydajności tego przemysłu w województwie krakowskim i o 12% od wydajności w Warszawie. W latach następnych pozycja przemysłu łódzkiego ulegała na tym polu dalszemu pogorszeniu.

Nie więc dziwnego, że nawet przy bardzo słabej dynamice produkcyjnej przemysłu lekkiego w Łodzi liczba zatrudnionych w tym przemyśle wykazywała dużą stabilność. W 1969 roku była ona w całym przemyśle krajowym: włókienniczym i odzieżowym o 690 osób wyższa niż w 1960 roku, tj. dziewięć lat wcześniej. Następowala zatem wyraźna blokada stacjonarnego potencjału siły roboczej miasta w przestarzałym, mało wydajnym i nisko płatnych tradycyjnych zakładach przemysłu lekkiego.

Dwa podniesione wyżej fakty: niezwykle niska dynamika zatrudnienia w całym przemyśle łódzkim oraz znaczna stabilność zatrudnienia w łódzkim przemyśle lekkim determinowały charakter i tempo zmian galeziowej struktury tego przemysłu. Pomimo wielokrotnych deklaracji, wytycznych i obietnic, eksponujących nagłą potrzebę głębokich zmian strukturalnych, zmiany te następowały wolno i opornie. Udział przemysłu włókienniczego i odzieżowego razem wziętych w łódzkim zatrudnieniu przemysłowym obniżył się z 67,1% w 1960 roku do 60,3% w 1969 r. W tym samym czasie udział przemysłu elektromaszynowego — jedynej grupy przemysłu zdolnej skutecznie unowocześnić strukturę

chitektury ceny. Na rynku zboż dłużej doświadczenie pozwoliło sformułować przejrzyste i surowe wymagania jakościowe (czy aby widać jeszcze nie nazbyt rozdrobnione?), ale równocześnie uczyniono zbyt mało, aby przełamać je na logiczny język ceny. Wydaje się, że ani pierwsza wersja „Tabe- li...”, która zdążyła skostnieć nie zmieniała w ciągu 13 lat, ani obecna wersja nie były rozpatrywane z punktu widzenia logiki dopłat, jako realnych bodźców ekonomicznych. Stąd też w poprzedniej wersji „Tabe- li...” istniały tylko trzy bodźce po- zytywne i aż osiem bodźców nega- tywnych, co nadawało cennikowi charakter kodeksu karnego. O tym, że tak było istotnie przekonują in- formacje o średniej cenie zrealizo- wanej, która wynosiła:

Pszenvca (w zł/q)	Zyto (w zł/q)
1966	392
1967	390
1968	395
1969	400
1970	396

Źródło: Rocznik Statystyczny 1970, tabl. 11, str. 347

W całym tym okresie — nie wy- łączając rekordowo suchego roku 1969 — producenci ani razu nie zrealizowali w średniej cenie w więk- szym stopniu bodźców pozytywnych niż negatywnych. O przewadze pier- wszych z nich świadczyłyby kształt- owanie się cen pszenicy w prze- dziełach 400—426 zł/q, zaś żyta w prze- dziełach 300—312 zł/q.

Skuteczność „Tabe- li...”, która służy do obliczania cen obwydów zboż chle- bowych, można zwiększyć przez:

- ustalenie w drodze badań nad reak- cjami producenta optymalnej wagi do- płat w relacji do ceny podstawowej;
- różnicowanie tych dopłat stosownie do rosnącej nakładochłonności przy u- zyskiwaniu produktu o coraz wyższej jakości;
- stworzenie obok możliwości stosowa- nia potrąceń za zboże o jakości niż- szej od ustalonej w cenniku (tzw. ma- ksymalnej jakości), przy czym w cenie produktu o ekstrajakości (zbo- że o wilgotności mniejszej od 14 proc. w latach suchych);
- zwłazanie pojęcia „cena podstawowa” (=100 proc.) z najniższymi wymaga- niami jakościowymi, przeliczając w cenniku, co jest tylko zmianą redak- cyjną „Tabe- li...”, ale dającą ważny efekt psychiczny, jako że zamiast na- gród i kar („nadawców” i „mnie- jących”) stosowane byłoby tylko do- płaty o odpowiednim zróżnicowaniu.

Zmniejszenie liczby dopłat jest niewątpliwie postępowe, ale warto sprawdzić, jak zmieniły się relacje dopłat najniższych i najwyższych li- czone w stosunku do ceny podsta- wowej:

a) dopłata minimalna			
	przed zmianą (1969/70)	po zmianie (1970/71)	
pszenica	1 : 1,022	1 : 1,021	
żyto	1 : 1,022	1 : 1,021	

b) dopłata maksymalna			
	przed zmianą (1969/70)	po zmianie (1970/71)	
pszenica	1 : 1,143	1 : 1,128	
żyto	1 : 1,139	1 : 1,128	

Przed wszystkim warto odno- wać niedopuszczalny fakt obniżenia bezwzględnej wielkości dopłat ma- ksymalnej (pszenica — 4 zł/q, żyto: — 2 zł/q), przy zachowaniu dotych- czasowego poziomu dopłaty minimal- nej. Spowodowało to jeszcze więk-

sze spłaszczenie dopłat za jakość. Ponieważ równocześnie wzrosła ce- na podstawowa pszenicy (+12 zł/q) i żyta (+8 zł/q), nastąpił spadek wa- gi dopłat za jakość w relacji do ce- ny podstawowej. Osłabieniu uległa zwłaszcza siła bodźcowa dopłat ma- ksymalnych, w tym silniej pszenicy niż żyta.

Dopłata za termin występuje tylko w okresie 1965/66—1966/67, kiedy to od lipca do grudnia wynosiła 20 zł/q, co w re- lacji do ceny podstawowej pszenicy ma- sę jak 1 : 1,058. Dopłata ta o wadze prze- wyższącej załadunek siły bodźcowa mi- nimalnej dopłaty za jakość, została od roku 1967/68 włączona do ceny podsta- wowej, powiększając cenę, która produ- centowi zawsze się należy.

Szczególna uwaga należy się dopła- ce za wyższą zawartość glutenu w pszenicy, która to dopłata powinna zachęcać ro- lników do antyimportowej produkcji tzw. pszenicy szklistej. Na marginesie warto przypomnieć, że od całkowitego importu tej pszenicy nigdy się nie uwalniono, co nie oznacza, aby nie dążyć do mak- symalnego wykorzystania rodzimych wa- runków naturalnych, które konieczne są do uprawy tej szczególnie wymagającej rośliny. Waga tej dopłaty, której bez- względna wielkość wynosiła niezmienne 10 zł/q, kształtowała się następująco:

1965/66—1966/67	1967/68—1969/70	1970/71
1 : 1,029	1 : 1,027	1 : 1,026

Ranga ważnego instrumentu po- budzenia produkcji pszenicy sprowa- dzona została zatem niemal do roli jaką odgrywa najniższa dopłata za jakość (8 zł/q), a co bardziej jesz- cze jest niezrozumiałe — waga tej dopłaty maleje wskutek jej zamro- żenia na niezmienionym poziomie. W ten sposób z jednej strony czyniło się likwidację importu zboż głównym zadaniem polityki rolnej, a z dru- giej — zapomniało o właściwym wykorzystaniu wewnętrznej budowy ceny skupu.

Konkluzja dotychczasowego wywo- du jest następująca: sprawność kon- traktacyjnej ceny zboż chlebowych — o tyle, o ile można ją określić za po- mocą analizy logiczno-statystycznej — ulegała stałej degradacji. Maleją- cę rozpiętość między ceną podsta- wową a ceną maksymalną tworzyły- się erozja siły bodźców. Podobnym procesem degradacji dotknięte były pozostałe formy ceny skupu zbo- ży, że jedyną dopłatą do ceny pod- stawowej dotychczas obowiązkowej i skupu rynkowego zboż chlebowych jest dopłata za jakość.

CENA REALIZOWANA W KORZYSTACH NIECENOWYCH

JAK wiadomo, o opłacalności pro- dukcji decyduje iloraz ceny przez koszt. Ta formuła jest wystarczają- cą, gdy z ceną otrzymywaną w pieniądzu nie wiąże się żadne kor- zyski dodatkowe.

Integralną częścią stosowanego w Polsce systemu umów kontraktacyj- nych są korzyści niecenowe, które obniżają sprawność istniejącego u- kładu cen skupu. Korzyści te są wy- tworem okresu ostrego deficytu ro- lnich środków produkcji. Były one uruchamiane, aby zachęcić produ- centów do zawarcia kontraktu, przy czym często stanowiły wyjściowy waru- nek podjęcia produkcji (np. węgiel w przypadku trzody). Z czasem licz- ba korzyści zaczęła narastać lawino- wo, a ich uruchomienie stawało się ambicją różnych organizacji skup- yjących.

Z ceną skupu kontraktacyjnego zboż chlebowych związane są na- stępujące korzyści niecenowe, które łącznie z ceną płaconą w pieniądzu tworzą tzw. cenę finalną:

- bonifikata 20-procentowa od cen na- wozów sztucznych, sprzęgnięta z prawem do wymiany zboża na paszę (relacja 1 : 0,75);
- bonifikata 30-procentowa, sprzęgnię- ta z prawem do wymiany zboża na pa- szę w relacji 1 : 0,5;
- bonifikata 40-procentowa bez prawa wymiany związanej;
- bezprocentowa pożyczka na zakup nawozów sztucznych;
- obniżenie podatku gruntowego za ró- wnoczesne przekroczenie minimum do- stawy i osiągnięcie minimum zakontra- ctowanej powierzchni;
- bezpłatny transport (tzw. 3-tonówki).

Ow olbrzymi wachlarz korzyści nie- cenowych stanowił szczytowe osią- gnięcie minionego okresu, w którym oddziaływanie za pomocą ceny pla- czonej w pieniądzu usiłowało zastą- pić coraz większym nagromadzeniem korzyści niecenowych, i to nawet tak absurdalnych, jak ugił od podatku gruntowego (zboże, bydło). Nie li- czono się w ogóle ze społecznymi ko- sztaami uruchamiania i kontroli rea- lizacji tych korzyści, jak również z malejącą skutecznością informacyj- ną ceny finalnej.

Kontrakty zawierane w roku 1971 pod zbory z roku 1972 zawierają- już skromniejszy asortyment korzy- ści niecenowych. Spórski poprzed- nio obowiązujących pozostawiono:

- bonifikatę 40-procentową od cen nawozów sztucznych;
- bezprocentową pożyczkę na za- kup nawozów sztucznych;
- bezpłatny transport¹⁾.

Ugił od podatku gruntowego prze- kształcono co prawda w dopłatę pie- niężną za ponadnormalną ilość do- starczanego produktu (50 zł/q), ale nie wydaje się, aby było to rozwi- zanie optymalne.

Zawieranie umów o obniżenie mini- malnej powierzchni wywołuje — jak twierdzi R. Czapiński¹⁰⁾ — wynaturze- nia w postaci wielokrotnego kon- traktowania tego samego arealu. Wskazane jest więc przejście na za- wieranie umów o ilość produktu, do czego skłania pozytywne doświad- czenie z rzepakiem. Tymczasem sto- sowanie dopłaty za ponadnormalny- „dostawę” utrudnia przejście na kontraktowanie ilości, gdy dopłata ta coraz bardziej waży w cenie fi- nalnej. Utrudniona jest także rewizja minimum obszaru, do czego z cze- sem zmusza wzrost plonów. W ogóle stosowanie tego typu dopłaty może służyć tylko do oddziaływania na marginalną część podaży produktu.

Próba oszacowania sumy wszyst- kich korzyści w dostosowaniu do zróżnicowanych warunków regional- nych i różnic między gospodarstwami — jest zadaniem syzyfowym. Powstałe stąd pytanie: czy warto u- ruchamiać mechanizm, nad którym nie można zapanować, bo z góry nie sposób określić jego skutków?

Finalna cena skupu kontraktacyj- nego pszenicy i żyta jest ceną o ma- łej czytelności, co powoduje, że pro- ducenci niekoniecznie reagują na nią prawidłowo, a z reguły czyni to z opóźnieniem. Znik deficytu śro- dów produkcji osłabia spójność dzia- łania całego zestawu korzyści.

Nadmierna liczba zmieniających w swym oddziaływaniu korzyści niece- nowych powoduje, że finalna cena działa zróżnicowanie nie tylko na różnych producentów, ale ponadto siła bodźcowa, zmieniała się w cze- sie, oddziałując niejednokrotnie z roku na rok na tych samych producen- tów.

Ostatnią wadą jest niezróżnicowa- ne oddziaływanie korzyści niece- nowych na jakość i termin podaży produkcji. Są one jakby przedłuże-

nem ceny podstawowej, którą pro- ducent zawsze otrzymuje.

Reasumując — korzyści dołącza- ne w różnym czasie do ceny zreali- zowanej w pieniądzu spotęgowały tendencję do malejącej sprawności finalnej ceny skupu kontraktacyj- nego.

KIERUNKI REKONSTRUKCJI

WYDAJE się, że choć optymal- nym rozwiązaniem byłaby jednoczesna reforma całego u- kładu cen skupu, ze względu na trudne do przewidzenia reakcje pro- ducenta, obrać będzie trzeba drogę zmian stopniowych.

Pierwszym etapem powinno być zwłazanie korzyści niezasadnionych deficytem środków produkcji.

Równolegle można by przekształ- cać korzyści niecenowe w dopłaty realizowane w cenie, przy czym różnicowanie siły bodźcowej wymaga- łoby badania reakcji producenta. Przy różnicowaniu dopłat za jakość obowiązywać powinna zasada kom- pensowania rosnących nakładów o- raz rosnącej siły bodźca netto. Utrzy- manie dopłaty za ponadnormalny- dostawę zboża — nie byłoby cel- lowe nawet w razie przejścia na zawieranie wieloletnich umów o ilość produktu, bowiem grozi to odrzede- niem się zjawiska kontraktacji skła- dowej. Dopłata ta mogłaby być prze- znaczone na wzmożenie siły bod- źcowej dopłat za jakość.

Dopiero po usprawnieniu kon- strukcji pojedynczych cen (a może już równoległe) mogłoby się odby- wać korygowanie relacji w obrębie grupy towarowej bądź oraz relacji zewnętrznych, tzn. między cenami różnych produktów. W podanej a- nalizie grupie towarowej modyfikacji wymagają relacje:

- między ceną pszenicy szklistej a ceną pszenicy młodszej przez zwiększenie rozpiętości na korzyść pierwszej z nich (obecnie relacja cen płaconych w pi- niędzy wynosi jak 1 : 0,977)
- między ceną pszenicy maczyskiej a ce- ną żyta chlebowego przez zwiększenie rozpiętości na korzyść pszenicy (oba- nie relacja cen płaconych w pieniąd- zu wynosi jak 1 : 0,750);
- między ceną jęczmienia paszowego a pozostałymi zboż paszowymi (żyto, o- wie), przez zwiększenie rozpiętości na korzyść jęczmienia (obecnie relacje cen płaconych w pieniądzu wynoszą odpowiednio jak 1 : 0,751 i 1 : 0,751).

Warto pamiętać, że przwtoczono re- lacje powinny być skorygowane przez doszacowanie do cen płaconych w pieniądzu równowartości wszyst- kich korzyści niecenowych. Ponie- waż zaś korzyści te są jednakowe w przypadku wszystkich zboż, korekta ta powoduje dodatkowe spłaszcze- nie relacji. A zatem, ceny finalne zboż są w rzeczywistości mniej zróż- nicowane niż to wynika z powyż- szego uproszczonego sposobu licze- nia.

Relacja ceny pszenicy do ceny ży- ta oraz relacja cen jęczmienia do ceny żyta są z sobą ściśle powiąza- ne. Poprawiając relację cen na korzyść pszenicy (w celu przesunięcia ziem pszenicznych pod uprawę tej roślin- y) należy równocześnie na tyle sku- tecznie poprawić relację cen na ko- rzyść jęczmienia, aby doprowadzić do skompensowania ubytku żyta w krajowym bilansie zboż paszowych.

Siatkę zależności między zbożami paszowymi a żywem można by kształtować za pośrednictwem jęcz- mienia; podobnie między zbożami a nasionami roślin oleistych (rzepak), gdzie konieczne jest zwiększenie roz- piętości na niekorzyść rzepaku.

Uczynienie z cen zboż centralnej grupy cen skupu i kształtowanie — od niej wychodząc — wszystkich możliwych powiązań z innymi pro- duktami (bądź to konkurującymi ze zbożem o ziemię rolniczą, bądź to będącymi rezultatem przetwarzania zboż) powinno zoptymalizować rela- cje cen. Takie podejście do układu cen skupu oznaczałoby również usu- nięcie sprzeczności między polityką zbożową a polityką mięsna.

Porządkowanie konstrukcji poje- dynczych cen powinno uruchomić o- we sprzężenie zwrotne, które poprzez racjonalizację jakości, terminu i miejsca podaży wywoła oszczędność nakładów pracy, a więc współprz- czyni się do optymalizacji wszyst- kich ogniw gospodarki żywnościowej. Potrzeba udoskonalenia budo- wy pojedynczej ceny staje się obec- nie tym pilniejszą, że zlikwidowanie dostaw obowiązkowych będzie róż- nicowane z koniecznością skupowa- nia w trybie kontraktacji i pań- stwowego skupu wolnorynkowego produktów o najniższej jakości. Do- tychczas trafiały one z reguły do ka- nału dostaw obowiązkowych.

P O zniesieniu dostaw obowiązo- wych wzrosnie jeszcze bardziej znaczenie kontraktacyjnej formy skupu, a tym samym także ceny kontraktacyjnej. Aby jednak mogła ona stanowić skuteczny instrument w ręku państwa, konieczna jest re- wizja utartych poglądów na budo- wę ceny kontraktacyjnej. Krytyka deformacji, które nawarstwiły się w finalnej cenie skupu kontraktacyj- nego nie jest równoznaczna z twier- dzeniem o celowości stosowania wy- łącznie ceny płaconej w pieniądzu. Konieczne jest jednak odwrócenie dotychczasowego sposobu myślenia i zaprzestanie pomniejszania roli ce- ny przy równoczesnym nieuzasadnio- nym eksponowaniu skuteczności ko- rzyści niecenowych. W warunkach zaniku deficytu środków produkcji powstaje możliwość oddziaływania na produkcję rolną przede wszyst- kim poprzez poprawnie skonstruo- waną cenę, zaś korzyści niecenowe — jak najmniej liczne — powinny jedynie wzmacniać siłę bodźcową poszczególnych dopłat. Przykładem wzmożenia dopłaty za termin mo- że być np. zobowiązanie instytucji kontraktującej do odbioru produk- tów własnym transportem (wskaza- ne jest, aby była to usługa odpłat- na), zaś wzmożeniu dopłaty za ja- kość zboż służyć może zagwaranto-

wanie kontraktem takich usług pro- dukcyjnych, jak np. mechaniczny wysiew wapna i nawozów sztucz- nych lub zbiór kombajnera. Cena wsparta tak rozumianymi korzyściami niepieniężnymi pozwala łatwo o- kreślać opłacalność produkcji, a rów- nocześnie oddziałuje ze wzmocną siłą na jakościową strukturę pro- dukcji i czasowy rytm podaży. Ko- rzyści niepieniężne polegające na zagwarantowaniu sprzedaży usług produkcyjnych¹²⁾ przyczynić się tak- że mogą do pogłębienia specjaliza- cji wśród gospodarstw, a tym samym do dodatkowego przyspieszenia tem- pa wzrostu produkcji.

1) Publikowane po raz pierwszy wyniki badań nad kształtowaniem się cen skupu na rynkach podstawowych produktów rolnych.

2) M. Burk — Qualitative Veränderungen im Nahrungsmittelverbrauch und die Landwirtschaft, „Agrarwirtschaft“, nr 5/1966.

3) Por. także: P. Zusan — A Theoretical Basis for Determination of Grading and Sorting Schemes, „Journal of Farm Economics“, nr 2/1967; D. W. Price — Discarding Low Quality Produce with an Elastic Demand, „Journal of Farm Economics“, nr 3/1967.

4) Statystyka cen skupu wazy nas tyl- ko mało przydatnym informacjami o średniej cenie skupu. Sprawność cen można zatem oceniać tylko w oparciu o ceny zapisane w cennikach (= ceny potencjalne), które są w różnym stop- niu dostaw obowiązkowej. W przy- padku zboż budowa ceny jest pochodną konstrukcji normy, co sprawia, że cena podstawowa płacona jest za produkt o jakości przeciętnej (tzw. jakość podsta- wowa).

5) Jest ona z reguły ceną minimalną, chyba że zmniejszona zostaje o karne potrącenia z powodu niedotrzymania ter- minu dostawy obowiązkowej. W przy- padku zboż budowa ceny jest pochodną konstrukcji normy, co sprawia, że cena podstawowa płacona jest za produkt o jakości przeciętnej (tzw. jakość podsta- wowa).

6) Wg wymagań jakościowych zawar- tych w cennikach oznaczało to:

1) 2-gi stopień gęstości w stanie zsy- pny (poniżej 76 kg/hl, ale nie mniej niż 75 kg/hl);

2) 3-ci stopień czystości, czyli 9% za- nieczyszczeń;

W tym — do 3%, nieczystych — do 0,5% szkodliwych dla zdrowia — do 0,5% mineralnych

3) 4-ty stopień wilgotności, czyli 17—18% zawartości wody w ziarnie. Por. cennik skupu nr 107, op. cit.

7) O. Lange — Ekonomia polityczna, t. II, Warszawa 1966, s. 105 i notka 42 na s. 123.

8) Wg C. P. Reitzla i M. A. Barmora — jakość zboż zależy od: rodzaju nasion, środowiska, w jakim dojrzewa zboże, jakości obróbki ziemi, płodozmiaru, na- wożenia, zwalczania chorób roślin i szkodników, czasu wysiewu i konse- kwencji nasion, czasu zbioru, sposobu młocenia, suszenia i magazynowania. Cyt. za M. Burk, op. cit.

9) Zarządzenie ministra PSIS nr 56 z 23.1.1971.

10) R. Czapiński — Co zmienić w kon- traktacji zboża? „Życie Gospodarcze“, nr 2/71.

11) Dopiero od roku gospodarczego 1971/72 obowiązuje wyższa cena kon- traktacyjna jęczmienia, co wpłynęło na po- prawę relacji ceny tego zboża do cen pozostałych zboż paszowych (uprzednio relacja ta wynosiła jak 1 : 1,1). Zarzucono został podział na jęczmień paszowy i do- przetworzony, ale utrzymano skompliko- wane dopłaty „za siła” stosowane do- tychczas tylko do jęczmienia przeznaczo- nego do przetworstwa; teoretycznie moż- liwe jest uzyskanie za jęczmień nie za- kwalifikowany do przetworstwa (a więc paszowy) dopłaty „za siła”.

12) W warunkach deficytu korzyść po- lega na udostępnieniu usługi; gdy de- cyzji zanika, korzyść polega na termino- wości i jakości świadczonych usług. Atrak- cywność usługi produkcyjnej nie wyga- sła tak szybko jak atrakcyjność środka produkcyjnego.

gospodarki łódzkiej — wzrósł z 13,9% do 19,7%. Według szacunków znawcy problemu — prof. Wł. Piotrowskiego z Uniwersytetu Łódzkiego — utrzymanie tego rodzaju tempa zmian (w latach 50-tych było ono jesz- cze niższe) w latach dalszych oznaczałoby osiągnięcie przez przemysł łódzki przewidywanego ogólnokrajowego wskaźnika udziału przemysłu elektromaszyno- wego dopiero około 2000 roku. Dopiero więc wówczas warunki pracy i rozwoju w przemysle łódzkim zbliży- łyby się do warunków w innych porównywalnych mia-

stach i rejonach kraju. Osobiście jesteri przekonany, że nie istnieje żadna społecznie uzasadniona potrzeba godzenia się z tak przynębiającą dla miasta perspek- tywą. Do sprawy tej pozwolę sobie jeszcze wrócić.

Bezpośrednimi następstwami przedstawionych wyżej zasadniczych cech rozwoju przemysłu łódzkiego w ostatnim 10-leciu było szereg dalszych niekorzystnych zjawisk zarówno w samym tym przemysle, jak i sze- rzziej — w całej gospodarce łódzkiej. Najważniejsze z nich obrazują liczby porównawcze zawarte w tabli- cy 5.

TABLICA 5

Niektóre wskaźniki porównawcze w gospodarce łódzkiej									
Dynamika produkcji przemysłowej w la- tach 1961—1969, Łódź = 100	Dynamika wydajności pracy w przemyśle w la- tach 1961—1969, Łódź = 100	Dynamika wydajności pracy w przemyśle w la- tach 1961—1969, Łódź = 100	Dynamika wydajności pracy w przemyśle w la- tach 1961—1969, Łódź = 100	Produkcja czysta w ce- nianach 1969 r. w 1000 zł, Łódź = 100	Zatrudnienie w przemyśle według wykształcenia w 1969 roku w odsetkach	Wyższe	Średnie zawodowe	Zasadnicze zawodowe	Liczba zatrudnionych w przemyśle w 1969 r. w tysiącach
POLSKA	133,4	111,5	107,4	×	2,1	7,4	19,0	×	×
Warszawa	153,7	133,8	121,5	109,9	4,0	9,0	30,4	146,5	49,5
Kraków	136,8	115,2	117,5	128,2	4,1	9,0	24,3	74,2	87,0
Łódź	100,0	100,0	100,0	100,0	1,0	6,7	10,1	53,6	32,1
Poznań	124,1	115,7	115,9	100,2	3,7	7,8	33,6	81,4	73,0
Wrocław	138,8	100,3	127,0	95,7	3,8	9,4	20,4	81,7	66,1
Woj. gdańskie	147,7	110,6	113,2	×	3,2	8,8	22,2	×	34,0
Woj. katowickie	102,0	99,4	111,7	×	2,0	7,1	20,4	×	58,10

a) Obliczone w stosunku do liczby mieszkańców Gdańska, Gdyni i Sopotu.
b) Obliczone w stosunku do liczby mieszkańców Katowic, Gliwic i Częstochowy.
Źródło: Rocznik Statystyczny 1970, s. 122, 142, 421, 441; Rocznik Statystyczny Przemysłu 1968, s. 261—262; Analiza tworzenia i podziału dochodu narodowego według województw, s. 25, 37.

Pozostawanie w tyle dynamiki przemysłowej Łodzi za dynamiką ogólnopolską i innych największych miast porównywalnych jest ogromne. Udział Łodzi w war- tości ogólnokrajowej produkcji przemysłowej spadł z 6,1% w 1960 r. aż do 4,5% w 1969 r. Nastąpiło dotkliwe obniżenie pozycji i rangi miasta w gospodarstwie krajowym. Minimalna przewaga przemysłu łódzkiego w dynamice wydajności pracy nad przemy- słem ogólnokrajowym nie stanowi w gruncie rzeczy żad- nego „jaśniejszego punktu”. Jest następstwem odmien- ności struktury przemysłowej obu rejonów.

Kolumny trzecia i czwarta obejmują wskaźniki pro- dukcji czystej na 1-go zatrudnionego w przemyśle i na 1-go mieszkańca, obliczone przy użyciu tzw. cen umownych eliminujących dysproporcje w rozmiesz- czeniu podatku obrotowego i różnic budżetowych. Na

wymowę tych wskaźników, wolnych od zniekształceń jakie często niesie za sobą rachunek w cenach reali- zacji, warto zwrócić szczególną uwagę. Okazuje się, że już w 1965 roku społeczna wydajność 1-go robotnika i pracownika w przemyśle łódzkim była niższa, albo nawet znacznie niższa od wydajności ogólnoprzemy- słowej, a tym bardziej od wydajności w innych po- równywalnych miastach i rejonach Polski. Co więcej, pomimo wyróżniającej się pracowitości społeczeństwa łódzkiego produkcja czysta (wytworzony dochód na- rodowy) w przeliczeniu na 1-go mieszkańca (z uwzględ- nieniem dojeżdżających) była w tymże roku w Ło- dzi niższa od produkcji uzyskiwanej w Warszawie, Krakowie i Poznaniu. Nieznaczna przewaga posiadała jeszcze Łódź nad społecznymi efektami produkcyjny- mi tylko mieszkańców Wrocławia.

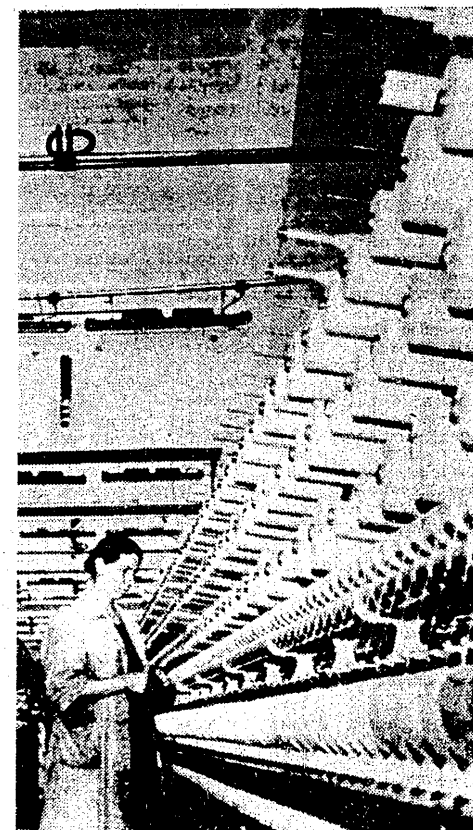
Trzy ostatnie kolumny tablicy ukazują znaczne po- zostawanie w tyle przemysłu i całej gospodarki łódz- kiej pod względem poziomu wykształcenia załogi, ba- dawczo-rozwojowego zaplecza przemysłu oraz rozwoju szkolnictwa wyższego. Niedorozwój łódzkiego ośrodka akademickiego nabiera dodatkowej ostrości wobec fak- tu, iż nasycenie kadrami z wyższym wykształceniem przemysłu i całej gospodarki województwa łódzkiego należy do najniższych w kraju.

Pomiędzy dynamiką produkcji przemysłowej, uho- wocześnianiem jej struktury i wzrostem wydajności pracy z jednej strony, a kwalifikacjami załogi, pozo- nom zaplecza badawczo-rozwojowego i stanem szkol- nictwa wyższego — z drugiej, zachodzą — jak wia- domo — nie tylko zależności ściśle, ale i dwustronne. W przypadku Łodzi przyjęły one postać swego rodzaju „zakłętą kół”, które jest typowe dla krajów, rejo- nów lub innych ekonomicznych organizmów gospodar- czo zacofanych. Gospodarka przemysłowa pozostająca w tyle za współczesnym rytmem postępu naukowo- technicznego nie inspirowa i nie dynamizuje zaplecza badawczo-rozwojowego, zwłaszcza zaś kształcenia kadr o wysokich i najwyższych kwalifikacjach. Nie dyspo- nuje też odpowiednimi środkami, aby szybki rozwój zaplecza i ośrodków kształcenia zasilać. Słabość zaś badawczo-rozwojowego zaplecza i ośrodków kształcenia w najlepszym wypadku ogranicza szanse przemysłu w przełamywaniu stanów stagnacji i zacofania. Eko- nomiczną twardą regułą gospodarki planowej pozostaje kierowanie zasobów rozwojowych do tych branż i re- jonów, gdzie stan infrastruktury naukowo-technicznej i kadrowej i co za tym idzie — poziom fachowych inicjatyw i kultury przemysłowej mogą zapewnić naj- wyższą efektywność. W przypadku przemysłu naj- bardziej nowoczesnych, o technologiach wysokich i szybko zmieniających się jest to czynnik alokacji o znaczeniu z reguły rozstrzygającym.

Niekorzystna placowa i dochodowa sytuacja łódz- kiej gospodarki i mieszkańców, znaczna trwałość dys- tansu dzielącego ją od sytuacji w innych porównywal- nych rejonach kraju, ma swoje podstawowe źródło w cechach i rozwojowych trendach łódzkiego przemysłu. Na tym właśnie polega ogromna złożoność tego głów- nego aspektu warunków życia w Łodzi. Jego rozwią- zanie w sposób trwały i niejako naturalny wymaga zatem rozwiązywania całego nabołatego dyktanda prze- mysłu łódzkiego.

JAN MUJZEL

1) Źródło: Rocznik Statystyczny 1970, s. 147, 151; Rocznik Statystyczny Przemysłu 1968, s. 290, 293, 300, 403, 403, 508.



Jakość fachowych inicjatyw i poziom kultury przemysłowej są wykładnikami poziomu produkcyjnego gospodarki prze- mysłowej.

SYLWESTER WACHNIEW
Bydgoszcz

niami, których produkcja ma charakter jednorazowy (lub małoseryjny, niepowtarzalny) i wykonywana jest na warunkach technicznych określonych indywidualnie przy każdym zamówieniu.

Jest rzeczą oczywistą, że produkcja spornych artykułów papierniczych nie wymagała indywidualnego określenia warunków technicznych i warunki takie nie były określone w zamówieniach składanych przez powołane Zakłady. Ponadto z ustaleń Delegatury NIK w R., która badała całokształt działalności warsztatu rzemieślniczego produkującego sporne artykuły papiernicze, zresztoszone w pozwanej Spółdzielni, wynika, że zakres ilościowo-wartościowy produkcji wyrobów papierniczych wykonanej w 1968 r. przez kontrolowany warsztat, nie daje podstaw do przyjęcia, aby produkcja ta miała charakter jednorazowy lub małoseryjny, niepowtarzalny. Biorąc powyższe pod uwagę, Zespół rewizyjny stwierdził, że wbrew temu, co przyjęła GKA w zaskarżonym rewizji nadzwyczajnej orzeczeniu, artykuły papiernicze dostarczone powodom Zakładom przez pozwana Spółdzielnię, nie mogą być zaliczone do wyrobów nietypowych, w rozumieniu uchwały nr 72 Rady Ministrów. Bez wpływu na stanowisko Zespołu rewizyjnego w tym przedmiocie pozostaje niepisana okoliczność, że dostarczone powodom Zakładom wyroby papiernicze nie są zgodne z obowiązującą normą, bowiem jak wynika z podanej wyżej definicji nietypowego wyrobu w rozumieniu uchwały nr 72, brak obowiązującej normy dla danego wyrobu nie przesądza o jego nietypowości.

W tym stanie rzeczy, skoro przedmiotem dowodu wykonanej przez pozwana Spółdzielnię były artykuły typowe, uznać należy, że zasady ustalania ceny podane w uchwale nr 72 Rady Ministrów z 5.II.1963 r. oraz w zarządzeniu nr 75/67 PKC z 11.III.1967 r. wydanym na podstawie uchwały nr 72, nie mogą mieć zastosowania, natomiast obowiązująca strona ceny zbytu powinna być ustalona przez organ do spraw cen prezydium wojewódzkiej rady narodowej, a to zgodnie z § 25 uchwały nr 228 Rady Ministrów z 29.VII.1964 r.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

KOREKTA I KONTROLA PRZEZ BANKI FUNDUSZU PŁAC PRZEDSIĘBIÓSTW. USPOŁECZNIONYCH

W nr 32 Monitora Polskiego ukazała się uchwała nr 91 Rady Ministrów z dnia 7. maja 1971 r. w sprawie zasad korekty funduszu plac oraz zasad i trybu kontroli funduszu plac przedsiębiorstw uspołeczniowanych wykonywanej przez banki (poz. 201).

Obszerna ta uchwała składa się z 6 rozdziałów: I. Przepisy ogólne, II. Plany zadań gospodarczych i funduszu plac, III. Zasady wypłat z funduszu plac, IV. Zasady rozliczeń funduszu plac, V. Sankcje za nieprawidłową gospodarkę funduszu plac, VI. Przepisy końcowe.

Uchwała dotyczy: przedsiębiorstw państwowych, spółdzielni oraz przedsiębiorstw prowadzonych przez organizacje społeczne, jak też ich zakładów na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, z wyjątkiem kopalń węgla kamiennego i przedsiębiorstw zrębowanych w Zjednoczeniu Przemysłu Okrętowego, w których wspomniane sprawy zostały uregulowane odrębnymi przepisami.

Banki sprawdzają prawidłowość gospodarki funduszem plac oraz kontrolują rozliczenia funduszu plac przedsiębiorstw. Na wniosek dyrektora kombinatu lub przedsiębiorstwa wielozakładowego, w którego skład wchodzi, zakłady na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, banki kontrolują rozliczenia funduszu plac w skali całego kombinatu lub przedsiębiorstwa wielozakładowego.

W zakresie obowiązków związanych z bezpośrednią kontrolą funduszu plac przedsiębiorstw, banki sprawdzają: 1) prawidłowość sporządzania planów zadań gospodarczych i funduszu plac, 2) poprawność rozliczeń funduszu plac składanych w bankach przez przedsiębiorstwa, 3) stosowanie sankcji za przekroczenie funduszu plac wobec pracowników przedsiębiorstw, 4) funkcjonowanie branżowych mierników zadań gospodarczych ustalonych na potrzeby kontroli funduszu plac, 5) prawidłowość zakresu korekty planów funduszu plac oraz wysokości współczynników korygujących.

O ujawnionych nieprawidłowościach w gospodarce funduszem plac banki informują przedsiębiorstwa i ich jednostki nadrzędne, postulując podjęcie określonych środków zmierzających do usunięcia stwierdzonych uchybień i do usprawnienia gospodarki placami.

Uchwała otrzymała wstępną moc obowiązującą od 1 stycznia 1971 r. W zakresie przez nią regulowanym utraciły moc cztery dotychczasowe uchwały Rady Ministrów z lat 1962–1964.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

10 ZYCIE GOSPODARSTWA

PROBLEMY LATYNOŚÓW

W obawie przed prawdziwym kryzysem gospodarczym i społecznym wiele krajów latynoamerykańskich gorączkowo poszukuje nowych rozwiązań. W atmosferze politycznych wstrząsów rodzi się więc ostatnio programy, nie mieszczące się w dawnych schematach.

Proces ten postępuje nawet wbrew karzącym, a często i represyjnym, posunięciom Stanów Zjednoczonych pilnujących status

quo. Rządy chilijskiej lewicy, czy też peruwiańskich populistów świadczą jednak o tym, że zmiany są nie tylko konieczne, ale również możliwe. W obu państwach przyjęto bardziej radykalny program reform społecznych, rewiduje się politykę wobec prywatnych, zwłaszcza zaś zagranicznych kapitałów, wychodzi się poza sferę dotychczasowych stosunków dyplomatycznych i tradycyjnych ryn-

KAZIMIERZ POZNANSKI

POLITYCZNYM niepokojom, szeroko komentowanym w prasie, towarzyszy ponowna ofensywa handlowa krajów latynoskich. Spójrzmy na jej tło.

Ameryka Łacińska ciągle nie może uwolnić się od przeszłości. Zaczynając gospodarcze tego kontynentu pozostaje uporczywym faktem, dotkliwie odczuwanym przez społeczeństwo. Proces industrializacji, zapoczątkowany faktycznie podczas ostatniej wojny światowej i podtrzymywany przez doskonałą koniunkturę w latach konfliktu koreańskiego, uknął jakby w pół drogi. Gospodarka nie uzyskała dostatecznego przyspieszenia. Przemysł od pewnego już czasu przestaje zwiększać swój udział w ogólnym zatrudnieniu. Stagnacja w rolnictwie wypycha jednocześnie ludzi do miast w sposób nieubłagany, mimo że czekają tam na nich w większości przypadków tylko slumsy. Nadmiar rąk do pracy stosunkowo najłatwiej znajduje zajęcie w sektorze trzecim tj. usługach, chociaż — wyjątkiem — tożsamość z tymi sferami ekonomicznymi z tego jest zgoła wątpliwa. Bezrobocie (rzędu 30 procent) można uznać za prawdziwą plagę dnia dzisiejszego Ameryki Łacińskiej.

Powyższy obraz sytuacji gospodarczej można uzupełnić nie mniej pesymistycznym wizerunkiem warunków w handlu zagranicznym, który należy do naważniejszych sektorów w systemie gospodarczym Ameryki Łacińskiej. Forsowanie przeszkody „importowej” jest tutaj jedną w zasadzie realną drogą rozwoju przemysłu i dalszej transmisji impulsów rozwojowych. Tym właśnie faktem wypada sobie tłumaczyć tradycyjną, a teraz przyspieszoną pogodę za eksportem i obcymi kapitałami dla sfinansowania zagranicznych zakupów w ogóle, a sprzętu inwestycyjnego w szczególności.

Wieloletnia polityka popierania eksportu, przez stworzenie uprzywilejowanych warunków dla obcego kapitału angażującego się w produkcję eksportową nie odniosły takiego skutku, by hamulec rozwojowy w postaci stałego braku dewiz ustąpił.

W skrócie (i bez wchodzenia w różnice regionalne) obecna sytuacja w sektorze handlowym krajów Ameryki Łacińskiej przedstawia się w/g „Economic Survey of Latin America” (UN, 1970) następująco:

- relatywnie niski i systematycznie obniżający się udział w obrotach światowych,
- mała dywersyfikacja eksportu, który w rzeczywistości składa się przede wszystkim z pewnej ograniczonej liczby surowców i artykułów żywnościowych,
- słaba dynamika eksportu związana z: niestabilnością i powolnym wzrostem popytu zewnętrznego na produkty eksportowe, z rosnącą konkurencją innych obszarów, oraz projekcyjno-nistyczną polityką uprawianą przez kraje industrialne,
- wysoka zależność od importu, nie tylko dóbr przemysłowych, ale także niektórych surowców i pewnych rodzajów żywności,
- szczególnie wysoki wolumen transakcji z krajami przemysłowymi, w przeciwieństwie do małych obrotów w obrębie samego kontynentu oraz z innymi obszarami zacofanymi ekonomicznie.

Bardziej wymowne od werbalnego opisu są chyba liczby i procenty zaczerpnięte ze statystyk.

Generalną tendencją do spadku znaczenia handlu latynoamerykańskiego w wymianie międzynarodowej wyraża redukcja procentowego udziału w eksporcie światowym z 11,1 proc. w 1950 roku do 5,1 proc. w roku 1968. Na niekorzyść Ameryki Łacińskiej działało w tym okresie co najmniej kilka czynników, a więc słaby — w ostatecznym

rachunku — popyt na tradycyjne produkty eksportowe, bariery chroniące kraje industrialne, niedostateczna penetracja innych rynków, oraz systematyczne przesuwanie się ciężaru transakcji w handlu światowym na wyroby przemysłowe.

Przeglądając się dzisiejszej strukturze handlu latynoamerykańskiego można stwierdzić, że kontynent ten nie odstąpił daleko od roli „zaplecza”, stanowiącego tanie źródło zaopatrzenia w surowce i produkty rolne. W związku z tym, że nadwyżki surowców i żywnościowe są zbywalne przede wszystkim w krajach o rozwiniętym kompleksie przemysłowym i wysokich dochodach, wymiana towarowa odbywa się dwoma „utartymi drogami”, a więc pomiędzy Ameryką Łacińską a Europą oraz Ameryką Łacińską a Stanami Zjednoczonymi i Kanadą. Kraje przemysłowe odbierają w sumie 80 procent eksportu i zasila 85 procent importu.

Na uboczu tych szerokokątnych traktów odbywa się handel międzyregionalny w ramach porozumień integracyjnych (11 procent obrotów) i peryferyjne transakcje z państwami azjatyckimi (wyłączając Japonię) i afrykańskimi i bliskowschodnimi. Pewna reorientacja obserwowana w ostatnich latach nie zakłada powyższego modelu, ponieważ dotyczy jedynie stopniowego awansowania Europy kosztem Stanów Zjednoczonych. Chociaż sąsiedztwo geograficzne sprzyja wymianie z tym ostatnim partnerem, to jednak jego popyt okazuje się od lat mało elastyczny — tu tkwi główna przeszkoda dla dynamizacji eksportu, dodatkowe zaś wydatki importowe na rynku Stanów Zjednoczonych prowadzą do pogłębienia deficytu.

W tych warunkach punkt ciężkości przesuwa się na kraje zachodnioeuropejskie, a także — chociaż w mniejszym stopniu — na grupę europejskich krajów socjalistycznych, która zaczęła się liczyć w tych stronach właściwie od pierwszych połowy lat 60-tych. W 1950 roku do USA kierowało się 45 procent eksportu latynoskiego, a w 1969 już tylko 33 procent. Europa zachodnia zwiększyła w tym czasie swój udział w zakupach o kilka punktów, a kraje socjalistyczne (europejskie) z 1,0 procenta doszły do 5,3 procent.

Polityka oczywiście silnie rzutuje na handel. Nie należy się więc dziwić, że pogorszenie stosunków ze Stanami Zjednoczonymi, po serii nieporozumień wynikających z naruszenia własności firm amerykańskich w wielu krajach latynoskich (nacionalizacje w Boliwii, Peru i Chile), stworzyło sprzyjający klimat dla silnej konkurencji. Chcąc złagodzić groźbę fetorsji i osłabić uciążliwą zależność Ameryka Łacińska wychodzi z wyraźnymi ofertami wobec nieamerykańskich partnerów. Kraje tzw. andyjskie, z racji swego położenia geograficznego wykazują znaczne zainteresowanie kontaktami merkantylnymi przez Pacyfik (prowadzone są aktualnie rozmowy z Japonią, Australią i Nową Zelandią) i bez dawnych uprzedzeń starają się rozszerzyć wymianę z krajami socjalistycznymi. Reszta kontynentu kieruje swe zabiegi głównie do EWG, zabiegając o poprawę warunków handlu (cła, kontyngenty, ustawy antidumpingowe, sposób finansowania) na wzór krajów afrykańskich. Kilka krajów mimo przychylnych doświadczeń z przeszłości próbuje otworzyć sobie szerszy i trwalszy dostęp do rynku chińskiego. Poczyniono już pierwsze kroki m. in. przygotowania dyplomatyczne. Grunt okazuje się sprzyjający. Chińczycy są obecnie misje handlowe, licząc na większe sukcesy. Dla przykładu prowadzą obecnie pertraktacje w sprawie miedzi w Peru, ale rozglądają też za innymi kontrahentami.

Przebieganie danych zaczerpniętych z „The Latin American Economy, 1969” (UN, 1970) pozwala na dalsze obserwacje. Okazuje się, że głównym odbiorcą żywności latynoamerykańskiej są Stany Zjednoczone — 37 proc., kolejno zaś Wspólny Rynek

— 23 proc., europejskie kraje socjalistyczne 9 proc. i wewnętrzny rynek Ameryki Łacińskiej — 8 proc. Pierwszym pod względem woluminu nabywcą surowców mineralnych są państwa EWG — 25 proc., następnie miejsca zajmują Stany Zjednoczone — 21 proc., Japonia — 17 proc. i EFTA — 12 proc. W grupie „paliwa” zdecydowanie góruje eksport do Stanów Zjednoczonych, które przejmują prawie połowę tych produktów. Pozycja określana w rocznikach jako „inne wyroby przemysłowe”, w której kryją się przede wszystkim metale nieżelazne, przedstawia się następująco: USA — 32 proc., Wspólny Rynek — 27 proc., a trzecim miejscem figuruje wymiana wewnętrzna — 19 proc.

Z zasadniczych grup towarowych pozostają jeszcze „chemikalia” i „maszyny”. Import tych pierwszych w decydującej większości pochodzi ze Stanów Zjednoczonych — 41 proc. oraz Wspólnego Rynku — 31 proc. Maszyny pochodzą zaś w 45 proc. ze Stanów Zjednoczonych, a w 23 proc. z krajów EWG. Warto na koniec wspomnieć o krajach pełniących „średnią” rolę w handlu z Ameryką Łacińską, a mianowicie o Kanadzie, Japonii i grupie państw „Europy Wschodniej” (posługując się językiem międzynarodowych statystyk), ze względu na ich wyspecjalizowanie. Na przykład Kanada importuje stąd przede wszystkim krajów paliwa, przeznacza na nie 81 proc. wydatków; Japonia zaopatruje się w Ameryce Łacińskiej głównie w surowce mineralne — 56 proc. Europejskie kraje socjalistyczne wykorzystują dewizy w pierwszym rzędzie na zakup surowców — 76 proc., co razem z surowcami wyczerpuje zasadniczo całość kwoty importowej.

W próbach łamania „schematów” zacofania dosyć wcześnie sięgnęto do idei integracji. Pierwsze inicjatywy na rzecz rozbudzenia handlu międzyregionalnego — pochodzą z końca lat 50-tych; kiedy to, wygasła światła koniunktury na nadwyżki latynoamerykańskie, oraz kiedy koncepcja „łączenia” organizmów gospodarczych stała się popularna na świecie. Jako kompromisowy sposób przywrócenia zasad liberalizmu, z początkiem lat 60-tych Ameryka Łacińska została objęta dwoma porozumieniami, a więc przez CACM (dla republik środkowoamerykańskich) i LAFTA (dla pozostałych krajów). Ranga tej ostatniej instytucji jest większa. Toteż postęp w obrębie LAFTA jest w swych konsekwencjach istotniejszy. Jednak „wolny rynek” w tzw. republikach bananowych odnotował na swym koncie znaczne wyniki. Za niewątpliwym bowiem sukcesem należy uznać fakt, że obroty obejmują dzisiaj 1/4 handlu tego ugrupowania.

W LAFTA — organizacji pankontynentalnej, wzajemna wymiana zwiększyła się z 8 proc. na 12 proc. całości operacji towarowych. Na pewno nie wyczerpano wszystkich szans. Tłumaczą to liczne okoliczności. Pomijając trudności proceduralne przy ustalaniu obniżek celnych, obejmujących dziś 30 proc. artykułów (figurujących na tzw. wspólnych listach) — integracja natrafiała na szereg ograniczeń typu już nie administracyjnego, lecz czysto gospodarczego i politycznego.

Problemem są dysproporcje w stopniu rozwoju. Wynikają stąd liczne antagonizmy, bo kraje biedniejsze obawiają się dominacji ze strony współpartnerów. Poza tym przy panującej w Ameryce Łacińskiej mono- czy duokulturowości, kiedy to jedne kraje żyją z miedzi, inne z ryżu, a jeszcze inne z ryb, brak jest mocnego nacisku na jednolitą politykę handlową, a reguła jest sezonowe uzgadnianie wspólnej postawy dwu lub trzech bliżej zainteresowanych krajów. Osobną przeszkodą jest „biała plama” komunikacyjna wewnątrz kontynentu.

Jeszcze jeden bardzo ważny czynnik hamujący — to destabili-

zacja walutowa (z wyjątkiem Meksyku i Wenezueli). Na przykład w 1969 roku stopa inflacji w Brazylii, Chile i Urugwaju przekroczyła 20 proc. (fakt notowany tylko w wojennej gospodarce Północy), w granicach 10 proc. utrzymywał się wzrost cen w Peru, Argentynie i Ekwadorze. Skutek jest taki, że panuje powszechny brak zaufania, i zrozumiałe wzajemne obawy przed importem z sąsiednich krajów dodatkowego „towaru”, tj. inflacji. Na niekorzyść działa też nagminna wśród tych krajów praktyka tłumienia importu (polityka restrykcyjna), ze względu na zagrożenie bilansów handlowych znajdujących się pod wpływem zwykowania cen.

Różne wysiłki podejmowane w przeszłości na rzecz wzmocnienia integracji spotykały się więc z silnymi oporami i natrafiały na dalekie Osiągnięcia na pewno nie są na miarę możliwości, a w każdym razie nie odpowiadają potrzebom. Dzisiejszą wymianę cechuje wąski zasięg terytorialny, bo w 1/2 obrotów dotyczą wzajemnych dostaw pomiędzy Brazylią i Argentyną. W ostatnich miesiącach notuje się jednak ożywienie konsultacji w ramach LAFTA, szczególnie zaś w tzw. grupie andyjskiej, do której należą Chile, Peru, Kolumbia, Ekwador, Boliwia i Wenezuela, co dowodzi, że wykorzystanie integracji dla złagodzenia trudności handlowych nie przestaje być przedmiotem nadziei i konkretnych posunięć.

Ameryka Łacińska mając na uwadze konieczność gospodarczej aktywizacji, stara się też uporządkować sprawę obcych kapitałów. Poszczególne kraje, czując swą bezsilność wobec przeszkód, na jakie natrafia ich handel, zdają się w równym stopniu na zewnętrzne finansowanie wzrostu. Wbrew częstemu opinii, nie w samym pojęciu, czy dopuszczaniu obcych firm na własne rynki, lecz w warunkach, na jakich dokonuje się ten proces, leży niebezpieczeństwo dla Ameryki Łacińskiej. W kredytach czy bezpośrednich inwestycjach kryją się liczne niewygody, a więc ciężary oprocentowania, nieodwracalna spłata zaciągniętej pożyczki lub też odpiływ dywidend na konta obcych akcjonariuszy. Pozytywną Ameryki Łacińskiej jest jak dotąd słaba z powodu skupienia wielu wewnętrznych decyzji gospodarczych w rękach zagranicznych przedsiębiorstw i finansistów. Niekorzystne warunki finansowania potęgają działanie pewnego mechanizmu, który można nazwać „spirala zadłużania się”. Oto sens tego mechanizmu. Powolny wzrost dochodów eksportowych, przy ambicjach

uprzemysłowienia całego kontynentu, nagli do absorpcji obcych kapitałów. Rośnie więc dług, narastają spłaty. Pochłania to coraz większą część dewiz zarobionych w wymianie handlowej. Im większy dług, tym większe wiece obciążenie dla eksportu, a to pobudza oczywiście do zaciągania nowych zobowiązań. Z kupiecką słabością wiąże się pozycja dłużnika i na odwrót. Obie przy tym się wzmacniają. W trzech krajach, tj. Brazylii, Argentynie i Meksyku na obsługę długów zagranicznych przeznaczają się blisko 1/4 wpływów dewizowych, a w Chile i Kolumbii 1/6.

Obecne stosunki finansowe tego kontynentu z resztą świata wymagają drastycznej i szybkiej rewizji. Z opracowania ECCA (Economic Commission for Latin America) wynika między innymi, że przy zachowaniu obecnej 3,7 proc. stopy wzrostu dochodów eksportowych i przy stopie wzrostu importu 6 proc. rocznie, odpowiadającej wymaganiom 6 proc. tempu wzrostu gospodarczego, oraz przy utrzymaniu finansowania zewnętrznego na dzisiejszych warunkach, deficyt płatniczy Ameryki Łacińskiej osiągnie 3.800 mln dolarów w 1975. W 1975 roku należałoby się spodziewać, że aż 5 krajów latynoskich będzie posiadało deficyt płatniczy stanowiący ekwiwalent 50 proc. lub więcej ich wpływów eksportowych. Prognoza i przestroga zarazem.

Doniesienia z Ameryki Łacińskiej świadczą o tym, że liczne państwa podejmują kroki w celu uzdrowienia sytuacji kapitałowej. Najdalej idą kraje grupy andyjskiej. Między innymi decydują się one na wspólną politykę wobec zagranicznych kół finansowych, tak, by zlikwidować możliwość wygrywania przeciwko sobie poszczególnych krajów zabiegających o kredyty, czy inwestycje. Zmierzają się również do zmiany proporcji między kapitałami prywatnymi (uzyskiwanymi zazwyczaj na gorszych warunkach i w mniejszym stopniu kontrolowanymi) a publicznymi, w tym zwłaszcza z instytucji międzynarodowych. Nie chodzi wcale o ograniczenie lokat zagranicznych, lecz jedynie o wyneogoczenie lepszych dla siebie warunków transferu, tak by w pełni przyczyniał się do stymulowania wzrostu wewnętrznego i by efekty wzrostu w większym stopniu pozostawały na miejscu.

Zadanie, które stoi przed Ameryką Łacińską, wydaje się trudne. Zaspokojenie deficytu dewiz i zapewnienie wzrostu gospodarczego jest globalnym wyzwaniem dla społeczeństwa i polityków latynoamerykańskich.



Sao-Paulo: czyściciel niedzielnego rekultywacji ulic tego miasta.

Fot. CAF

ZE ŚWIATA

POŻYCZKA BANKU MIĘDZYPANAMERYKANSKIEGO DLA BRAZYLII

Bank Międzypanamerykański przyznał Brazylii pożyczkę w wysokości 30 mln dol. na budowę wodociągów i urządzeń kanalizacyjnych. Rząd brazylijski wystąpił ostatnio z szerokim programem odrobienia na tym polu zacofania kraju. W szeregu miast i miasteczek o zaludnieniu ogólnym 55 mln osób na terenie przeszło 50 municypalów mają

być zbudowane wszelkie niezbędne urządzenia sanitarne.

Pożyczka Banku Międzypanamerykańskiego ma ułatwić rządowi brazylijskiemu realizację pierwszego etapu zakreślonego programu. (MP)

ŚWIATOWE ŻYCIE KAUCZUKU

Na sesji „International Rubber Study Group”, która odbyła się w Londynie w pierwszej dekadzie czerwca, ustalono, iż światowe życie kauczuku w 1971 roku wyniesie 1,2 mln ton, z czego na kauczuk naturalny przypadnie 2,1 mln ton, a na kauczuk syntetyczny — 5,1 mln ton. Według oszacowań dokonanych na sesji, produkcja kauczuku syntetycznego będzie większa od zapotrzebowania o jakieś 200 tys. ton. Przytoczone dane o produkcji kauczuku syntetycznego nie

obejmują Związek Radziecki, Chin Ludowych i krajów demokracji ludowej. Od roku 1914 zużycie kauczuku wzrosło nieproporcjonalnie — przed pierwszą wojną nie dochodziło ono do 100 tys. ton rocznie. (MP)

NORWEGIA WYDOBYWA NAFTĘ

Dnia 8 czerwca premier Norwegii Trygve Bratteli dokonał uroczystego aktu inauguracji pierwszych norweskich złóż ropy naftowej Ekofisk na Morzu Północnym, ekspluatowanych przez konsorcjum Phillipsa. Wydajność każdego z szubów naftowych tego złoża oblicza się na 10 tys. baryłek dziennie. Norwegia jest bodaj czwartym krajem (po Anglii, Holandii i Niemczech), Republice Federalnej) przystępującym do eksploatacji złóż ropy naftowej na Morzu Północnym. (MP)

ŚWIAT · EKONOMIA · POLITYKA ·

EWG — USA

WUBIEGLYM roku wiele mówiło się i pisało o rozczarowaniu Ameryki do Wspólnego Rynku, o konfrontacji i frontalnym zderzeniu z Europejską Wspólnotą, o groźącej wojnie handlowej. Rozwijająca się w maju 1971 r. faza kryzysu systemu walutowego świata kapitalistycznego, ponownie zwróciła uwagę na stosunki gospodarcze między Wspólnym Rynkiem a Stanami Zjednoczonymi A.P. Jakże się przyczyniły tego rozczarowania? Odpowiedzi należy szukać w dość odległych czasach i w kilku płaszczyznach.

Niewątpliwie Europejska Wspólnota Gospodarcza stanowi wyraz nie tylko koncepcji integracji gospodarczej, wynikającej z przesłanek gospodarczych i operujących wyłącznie mechanizmami gospodarczymi. U podstaw Wspólnego Rynku leżą, zwłaszcza z punktu widzenia interesów USA, przede wszystkim przesłanki polityczne.

Argumenty potwierdzające można zupełnie wyraźnie dostrzec w przepojonym smętkiem pasażu z raportu prezydenta NIXONA przedstawionego Kongresowi USA w lutym 1970 r. Omawiając stosunki USA z państwami zachodnioeuropejskimi, stwierdził on:

„Ponieważ przechodzimy od dominacji do partnerstwa, zachodzi możliwość, że niektórzy pojmą to jako krok w kierunku rozłączenia się (disengagement)”. I następnie: „...rozłączenie naszych stosunków stało się rzeczywistością. My nie możemy już odcisnąć z Europy, tak jak Niemcy nie mogą odcisnąć z Ameryki. Sprzyjamy określeniu, przez zachodnią Europę, swojej odrębności, dla jej własnej i rozwijającej się wspólnoty i niezależności ducha. Nasze poparcie dla wzmacnienia i rozszerzenia Wspólnoty Europejskiej nie zmniejszyło się. Uznajemy oczywiście, że nasze interesy będą naruszone przez ewolucję europejską i być może będziemy musieli ponieść ofiary we wspólnym interesie. Uważamy, że ewentualny ekonomiczny koszt rzeczywistości Zjednoczonej Europy równoważony jest wzrostem politycznej żywności Zachodu jako całości”.

Niezależnie od niezbitych chyba dla zachodniej Europy pochlębnego porównania z Alaską, z cytowanego przed chwilą oświadczenia prezydenta Nixona wynika wyraźnie, że Europa zachodnia zaczęła poszukiwać samodzielnego rozwiązania — „sterować ku nowym rozmiarom”, lub jak mówią inni „nabierać nowej osobowości”. Można chyba twierdzić, że ten proces nabierania przez EWG „nowych rozmiarów”, jest wypadkową konsekwentnie wprowadzanych w życie przez de Gaulle'a, koncepcji „Europei Ojczyzny” jako trzeciej, współdecydującej w świecie siły, nowej polityki Kanclerza NRF Brandta mającej na celu wyprowadzenie NRF z pozycji „politycznego karla”, oraz następującej się radykalizacji społeczeństw, zwłaszcza Włoch i Francji. Nie bez wpływu na sterowanie ku „nowym rozmiarom” pozostały również dążenia brytyjskich konserwatystów, którzy uznali, że chyba korzystniej będzie włączyć na okrągł EWG żwawo mknący na falach dynamicznego rozwoju gospodarczego, zamiast wlec się w kilwatę polityki USA.

Oczywiście, nie należy zakładać, że zachodnia Europa, a zwłaszcza EWG — realizująca uchwały Szczytu Haskiego (grudzień 1969 r.) — posiada aktualnie nieograniczone możliwości rozwijania „własnej osobowości”, czy „nowych rozmiarów”. Bardzo łatwo udowodnić to na przykładzie niemal absolutnej dominacji USA w COCOM³.

W jakich dziedzinach wyrosły przyszytą, które wywołują wyraźne sprzeczności między EWG a USA?

Niewątpliwie, zasadniczą dziedziną jest dziedzina współpracy w gospodarce, którego szala przechyliła się na stronę EWG. Takiego rozwoju wypadków najprawdopodobniej nie przewidywali Amerykanie przy opracowaniu planu Marshalla, który można uznać za pierwsze ognio w łańcuchu zachodnioeuropejskiej integracji. Warto przytoczyć dane⁴, które w skróty ale wyraźny sposób charakteryzują wzajemne stosunki gospodarcze EWG — USA.

W 1969 r. udział EWG w ogólnowartościowych obrotach eksportowych (wg GATT) wyniósł 76 290 mln dolarów, czyli 28 proc. wykazując na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia przelotny wzrost przyrostu obrotów rzędu 11 proc. Natomiast udział Ameryki Północnej w ogólnowartościowych obrotach eksportowych (wg GATT) wyniósł 51 000 mln dolarów, a przelotny wskaźnik przyrostu obrotów za minione dziesięciolecie wyniósł ok. 8 proc. rocznie.

Znaczenie potencjału gospodarczego EWG znacznie wzrosło w chwili przystąpienia do niej W. Brytanii, Danii, Norwegii i Irlandii.

Prognozy wspólnym rynkowym ekspertów zakładają, że w 1980 r. ludność rozszerzonej EWG przewyższy liczbę mieszkańców USA o 30 mln osób, przy jednoczesnym utrzymywaniu się wyraźnie szybszym tempie przyrostu produkcji przemysłowej. Eksperti oceniają też, że w 1980 r. produkcja rozszerzonej EWG w zakresie przemysłu stałowego, energetycznego, i samolotowego wzrośnie, się, mniej więcej, o 50 proc. wyższe niż w USA, natomiast w zakresie wyrobów i złota będą o 50 proc. wyższe niż w Stanach Zjednoczonych A.P.

Problem staje się jeszcze bardziej skomplikowany, jeśli weźmie się pod uwagę inwestycje bezpośrednie. Ogólny wolumen amerykańskich inwestycji w EWG osiągnął aktualnie wartość 10 miliardów dolarów wg wartości księgowej wobec 3 miliardów dolarów bezpośrednich inwestycji europejskich w USA.

Jest, ewidentnie, że przy zwiększeniu się takich interesów gospodarczych, w stanie nierównowagi politycznego partnerstwa, musi do dojść do konfliktów.

Stany Zjednoczone zamierzają silną tendencją rozwojową Wspólnego Rynku, odczuwają szczególne zagrożenie swych interesów przede wszystkim w zakresie autarkiczno-prohibicyjnych koncepcji i realizacji wspólnym rynkowej polityki rolnej, w sytuacji gdy rynek EWG jest najważniejszym dla USA rynkiem zbytu produktów rolnych. W 1966 r. wartość eksportu rolnego USA do krajów Wspólnego Rynku wyniosła 1,9 miliarda dolarów, a w 1969 r. była o 15 proc. niższa. Ponadto Stany Zjednoczone dostrzegają niebezpieczeństwo nie tylko dla swego eksportu rolnego do krajów EWG, lecz również w zakresie tego eksportu na inne rynki, gdzie amerykańscy eksporterzy spotykają się z ostrą konkurencją ze strony wspólnym rynkowych dostawców.

Cytowany kilkakrotnie J. P. Humes wspomina, że: „...na tak tradycyjnym dla USA rynku jak Tajwan, sprzedano silnie subwencjonowaną przetręci francuska po cenach, które były niższe od wolnorynkowych cen w USA”.

Drugą dziedziną, w której USA odczuwa zagrożenie, jest konsekwentne dążenie władz EWG do zawierania szerszych z postanowieniami Układu Ogólnego o Handlu i Taryfach (GATT) porozumień preferencyjnych ułatwiających ekspansję EWG na rynki niezintegrowanych krajów Europy zachodniej oraz rynki rozwijających się państw Afryki i Bliskiego Wschodu. Doszło nawet do tego, że amerykański sekretarz handlu, M. Stans w czasie wizyty w Madrycie w kwietniu 1971 r. oświadczył na konferencji prasowej:

„Aby Hiszpania mogła korzystać z ogólnych taryf preferencyjnych, jakie Stany Zjednoczone mogą przyznać krajom rozwijającym się, powinna przystąpić do układu GATT, który podpisała ze Wspólnym Rynkiem”.

Swą wypowiedź M. Stans uzasadnia twierdzeniem, że „...preferencyjne porozumienia, które Wspólny Rynek zawiera z innymi krajami, szkodzi interesom Stanów Zjednoczonych”.

Bardzo dobrą charakterystykę niektórych aspektów aktualnego stanu stosunków między EWG a USA, znajdujemy w książce pt. „Stany Zjednoczone a Wspólnota Europejska i ich wspólne interesy”. „Amerykanie często mają Wspólny Rynek jako działacza odpychającego USA od powołania pomoci i przywrócenia do działania do otwartego gospodarki światowej, czynników ekonomicznego natężenia, wznowienia hermetycznego muru bariery dla amerykańskich produktów, walka o reformę międzynarodowego systemu walutowego, oraz wciąganiem coraz większej liczby narodów europejskich i spoza Europy w preferencyjne porozumienia, które doprowadzą do dyskryminacji gospodarczej Stanów Zjednoczonych”. Europejszczy widzą w Staniach Zjednoczonych skrytego giganta, który dominuje nad światem, wykorzystując prymat dolara dla wykupywania na kredyt europejskiego przemysłu”.

Jakie można wyciągnąć wnioski z obecnego sporu rozgrywanego między EWG a USA?

Niewątpliwie, obie strony zainteresowane są znalezieniem rozwiązania, które by uwzględniło zarówno zasadę równości ekonomicznej obu partnerów, jak i zasadę prymatu politycznego Stanów Zjednoczonych w świecie zachodnim. Nie wydaje się, żeby spór EWG — USA przerodził się w „wojnę handlową”, chociażby z tego względu, że USA mają wystarczająco bogaty arsenał środków politycznego oddziaływania i nacisku, aby doprowadzić do kompromisu. Negocjacje w tej sprawie trwają intensywnie od kilku miesięcy. Wizyty F. Malafiego, przewodniczącego Komisji EWG i R. Dahrendorfa w USA, podnoszące problemy EWG przez zachodnioeuropejskich mężów stanu, przy sposobności odwiedzania Stanów Zjednoczonych, próby poszukiwania rozwiązania przy wykorzystaniu dalszych usług GATT, mają w końcu doprowadzić do znalezienia rozwiązania. Kompromis, jak to można wydedukować z przytoczonego na wstępie oświadczenia prezydenta Nixona o gotowości do ofiar, może zamknąć się formułą, która łączy interesy gospodarcze Wspólnego Rynku, przy utrzymaniu zasady prymatu politycznego USA. Można też oczekiwać, że Europejska Wspólnota Gospodarcza wyjdzie w ostatecznym rozrachunku ze sporu z USA bardziej skonsolidowana wewnętrznie i zewnętrznie.

STANISŁAW DEUGOSZ

Rzecz charakterystyczna: dla rozmówców reportera w jednej z największych radzieckich fabryk obrabiarek „Krasny Proletarij” w Moskwie, czy w jednym z największych kombinatów przemysłowych Azji Środkowej — Taszkencie. Fabryce Traktorów reforma ekonomiczna stanowi już pewien etap zamknięty, pewien fakt dokonany. Bynajmniej nie w tym sensie, że wszystko, co można było zrobić, zostało już zrobione. W każdej z fabryk wymieniano obszerną listę problemów zasługujących na uwagę i wymagających rozwiązania: modernizacja programów produkcyjnych; pogłębianie rachunku wewnątrzzakładowego; doskonalenie normatywnego rachunku kosztów; podniesienie kwalifikacji ekonomicznych załóg itp. Ale wszystko, o czym mówiono, mieściło się w zasadzie w już stworzonych w latach poprzednich ramach i regulach gry, nie wykraczało w zasadzie poza sprawy wewnętrzne gospodarki przedsiębiorstw. Inny punkt widzenia zaprezentowano w Gosplanie ZSRR: dla rozmówców reportera z departamentu nowych metod planowania i ekonomicznego stymulowania to, co zrobiono dotychczas, stanowi zaledwie wstęp do działań na znacznie szerszą skalę. Załedwie zaczątek procesów, których kontynuację zakłada się w bieżącym pięcioleciu.

NIE chodzi nawet o to, że w niektórych działach gospodarki narodowej dopiero obecnie rozpoczyna się na masową skalę przechodzenie przedsiębiorstw na nowe zasady gospodarowania. Na przykład w budownictwie w oparciu o nowe zasady gospodarowania działają w początkach II kwartału br. załedwie 220 organizacji budowlano-montażowych. Przygotowania do przejścia na nowy system zarządzania przedsiębiorstwami budowlanymi (rozliczenia z odbiorcami nie na podstawie zaawansowania w realizacji planu, a po przekazaniu do eksploatacji kompleksu lub uzgodnionych części kompleksu inwestycyjnego) rozpoczęło dopiero w 1969 roku, pierwszych 40 organizacji budowlano-montażowych przeszło na ten system. W 1970 roku. Nawet w przemyśle, gdzie reformę zapoczątkowano najwcześniej (1966 r.) i gdzie jest ona najdalej zaawansowana (wg danych na początek roku 1971 w oparciu o nowe zasady pracowało już 83 proc. przedsiębiorstw, dostarczających 93 proc. globalnej wartości produkcji przemysłowej ZSRR i 95 proc. zysków), sytuacja nie kształtuje się bynajmniej jednakowo we wszystkich rejonach Kraju Rad. W republikach rosyjskiej, ukraińskiej, białoruskiej, kazachskiej, moldawskiej, lotewskiej i estońskiej według nowych zasad działa ponad 80 proc. przedsiębiorstw wytwarzających przeszło 90 proc. globalnej wartości produkcji przemysłowej w tych republikach. Ale np. w republice turkmeńskiej na nowych zasadach w początkach roku 1971 pracowało załedwie 52 proc. przedsiębiorstw przemysłowych, dostarczających 59 proc. globalnej wartości produkcji, w Uzbekii 60 proc. przedsiębiorstw (65 proc. wartości produkcji), azerbejdżańskiej 63 proc. przedsiębiorstw (78 proc. wartości produkcji) itd.

Nie o to jednak chodzi. Ogarnięcie całej gospodarki narodowej ZSRR nowymi zasadami ekonomicznymi jest już tylko kwestią czasu — i to na ogół najbliższego. W gruncie rzeczy są to sprawy czysto techniczne, mechanizm — raz puszczony w ruch — działa niemal samoczynnie. Pytania, przed parą jeszcze laty pasjonujące radziecką opinię publiczną — czy wszystkie działy i gałęzie gospodarki narodowej objąć reformą ekonomiczną, kiedy w jakiej kolejności, zeszły na daleki margines, dzisiaj wydają się naiwne, a odpowiedzi oczywiste. Ich miejsce zajęły pytania zupełnie innego rodzaju: czy — stworzenie poprzez dotychczasowy zasięg i charakter reformy ekonomicznej warunków dla optymalizacji działalności gospodarczej wewnątrz istniejących struktur organizacyjnych — zapewnia automatycznie optymalizację działalności gospodarczej w skali całej gospodarki narodowej? Czy — inaczej mówiąc — dobrze funkcjonująca gospodarka narodowa jest prostą sumą dobrze funkcjonujących przedsiębiorstw, czy też dobrze, prawidłowo funkcjonujące przedsiębiorstwa w ramach wyznaczonych zadań są jedynie elementem znacznie ogólniejszego procesu racjonalizacji, którego zasięg i efektywność wyznaczane są przez cały zespół bardzo różnorodnych czynników? Jakże jeszcze dźwięnie należy uruchomić — poza stworzeniem szerokiego pola dla inicjatyw wytwórców w doborze najwydajniejszych metod realizacji powierzonych zadań — aby gospodarce radzieckiej, reprezentującej blisko 1/4 światowej produkcji przemysłowej, ok. 50% światowego dochodu narodowego, nadać jeszcze większy niż dotychczas rozmach, zapewnić jeszcze bardziej niż dotychczas aktywne uczestnictwo w światowej rewolucji naukowo — technicznej, szybszy postęp we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego?

TE pytania nabierają szczególnej aktualności w świetle zadań, wytyczonych przez XXIV Zjazd KPZR. Dorobek ostatnich lat jest rzeczywiście imponujący. Globalny dochód narodowy, uzyskany w latach 1966—1970, przekroczył 1,15 biliona rubli; w poprzednim pięcioleciu wyniósł 840 mld rubli, w ostatnim pięcioleciu (1936—1940) 154 mld rubli, (wszystkie dane w cenach z 1965r.). Przy spadku średniorocznej dynamiki nakładów inwestycyjnych z 7,7 proc. w latach 1961—1965 do 7,3 proc. w latach 1966—1970, uzyskano przyspieszenie dynamiki globalnego produktu społecznego z 6,5 proc. średniorocznie do 7,3 proc., dochodu narodowego z 5,7 do 7,1 proc. Utrzymywana została wysoka, wyższa niż w wielu pozostałych krajach, RWPG, dynamika produkcji przemysłowej, wynosząca ok. 8,5 proc. średniorocznie (przy przyspieszeniu średniorocznej dynamiki produkcji w grupie „B” z 6,3 proc. w latach 1961—1965 do 8,3 proc. w latach 1966—1970), o 21 proc. wzrosła przeciętna roczna wartość produkcji rolnej (w poprzedniej pięciolecie tylko o 12 proc.). Według oceny Państwowego Komitetu Planowania ZSRR, wzrost zainteresowania przedsiębiorstw efektami ekonomicznymi, wynikający m. in. ze zmian w systemie zarządzania, z powiązania funduszy materialnego zainteresowania oraz funduszy rozwojowych z zyskiem i poziomem rentowności produkcji, umożliwił w samym tylko przemyśle zabieżenie 50 mld rubli inwestycyjnych. Stanowi to niemal równowartość rocznych nakładów inwestycyjnych w gospodarce narodowej!

W przeciwnieństwie bowiem do lat poprzednich, rosnąc zaczęła produktywność środków trwałych. Gdyby nie ten fakt, gdyby produktywność środków trwałych utrzymywała się na tym samym poziomie, co w pięcioleciu poprzednim, a tak działo się w przeszłości — co więcej, relacje między wartością majątku

na kultura człowieka przekształcając się w niezbędny warunek pomyślnej pracy coraz szerszych warstw ludzkiej pracy. Wszystko to w znacznym stopniu zależy od poziomu życia, od tego, jak dalece mogą być zaspokojone potrzeby materialne i duchowe.

— Dość długo wyobrażaliśmy sobie — podkreślał w rozmowie z reporterem jeden z radzieckich działaczy gospodarczych — że wystarczy wprowadzić do działalności przedsiębiorstw elementy rachunku ekonomicznego i wesprzeć je takim systemem rozliczeń, aby między poziomem rentowności przedsiębiorstwa a sytuacją materialną załóg, zwłaszcza personelu kierowniczego, powstały bezpośrednie związki, zapewniły przedsiębiorstwom dostatecznie szerokie pole manewru, by zniknęły wszelkie przejawy marnotrawstwa, by zapewniona została pełna zgodność tego, co się w gospodarce robi z szeroko rozumianymi potrzebami społecznymi. Parole nie były doświadczeniem własnym, lecz doświadczeniem niektórych krajów socjalistycznych przekonały nas jednak, że w tym rozumowaniu tkwiły pewne błędy, z których należy wyciągnąć praktyczne wnioski.

JAKIEGO rodzaju błędy? Na czym polegały? Na podstawie opinii, z jakimi niżej podpisany zetknął się w czasie rozmów w centralnych radzieckich instytucjach gospodarczych, środowiskach naukowych, redakcjach pism ekonomicznych oraz opinii, prezentowanych w niektórych najnowszych publikacjach radzieckich, można by rzecz stręczyć w sposób następujący. Reforma nie może być zabiegem jednorazowym, a procesem ciągłym. Chociażby z tego względu, że zmienia się skala gospodarki narodowej. W ciągu minionego dziesięciolecia nastąpiło podwojenie dochodu narodowego i więcej niż podwojenie wartości produkcji

zryła „organ zarządzania” o dostatecznie wielkiej mocy. W latach trzydziestych dla rozstrzygnięcia problemów zarządzania całą masą gospodarką narodową trzeba było przeprowadzić ilość operacji matematycznych rzędu 10¹⁴. Obecnie natomiast potrzeba jest mniej więcej 10¹⁰. Wówczas trzeba było 100 mln średnich „mózgów” i tyle ich właśnie było, a więc moc „kolektywnej cybernetycznej maszyny” była dostateczna. (Rozumie się, że w zarządzaniu brali udział w takim czy innym stopniu wszyscy uczestnicy produkcji materialnej). Teraz jednakże trzeba 10 miliardów „mózgów”, a takiej ilości u nas nie ma; moc „żywej” maszyny zarządzania jest niedostateczna.

„Nie chciałbym w najmniejszym stopniu — rekapituluję tę część swych wypowiedzi akademik W. M. Guszczow — rzucić akcenta na konkretne formy słownych bodźców materialnych czy moralnych. Są one bardzo potrzebne dzisiaj i będzie trzeba je stosować w przyszłości. Rzecz jednak w tym, że samo „zainteresowanie” już nie wystarcza. Powiada się czasami, że trzeba by ludzi naprawdę porządnie zainteresować, stworzyć jakieś automatyczne mechanizmy regulacji ekonomicznej, a wówczas problemy gospodarcze będą się stopniowo same rozwiązywać. Z takim poglądem trudno się zgodzić”.

W CIĄGU minionych lat zrobiło się no bardzo dużo, „jak dużo?” — powtarzają za reporterem pytanie w Taszkencie Fabryce Traktorów. W okresie poprzedzającym przejście zakładów na nowe zasady gospodarowania przedsiębiorstwo otrzymywało z ministerstwa 35—45 wskaźników dyrektywnych, regulujących praktycznie każdy szczegół działalności fabryki, przy czym wytyczne te ulegały nie raz kilkakrotnym zmianom w ciągu roku. W tej chwili wytyczne ministerstwa ograniczają się do 9 wskaźników dyrektywnych (wielkość produkcji towarowej i wielkość produkcji zrealizowanej, nomenklatura produkcji — dyrektywy ilościowe dotyczące najważniejszych asortymentów, eksport, globalna wielkość funduszu płac, zysk, rentowność, wzrost wydajności pracy, inwestycje) oraz jednego wskaźnika informacyjnego — wielkość zatrudnienia ogółem. To już stwarza szerokie podstawy do decyzji samodzielnych, do umocnienia roli własnej inicjatywy i odpowiedzialności kolektywnej za to, co dzieje się w przedsiębiorstwie, a że zysk i rentowność jest źródłem tworzenia zarówno funduszy rozwojowych pozostających w dyspozycji przedsiębiorstwa jak i funduszy zainteresowania materialnego, stworzona została w ten sposób płaszczyzna dla zintegrowania interesów społecznych z interesami fabryki, kolektyw i osób na ten kolektyw składających się.

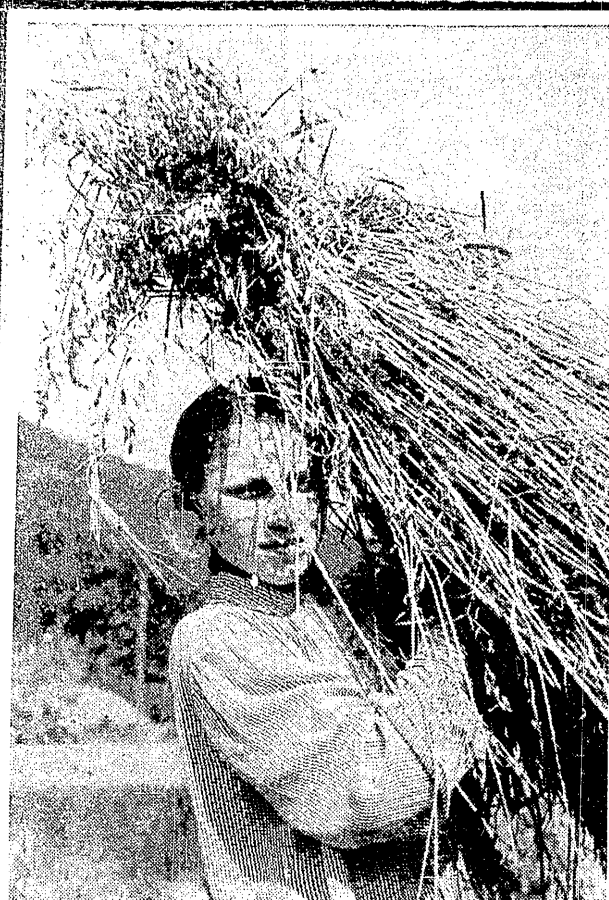
Przebieg na te zasady działania poprzedzał 1,5 okres przygotowań, obejmujący upowszechnienie nowych zasad działania wśród załogi, przestudiowanie doświadczeń innych przedsiębiorstw, które na system ten przeszły wcześniej, przekształcenie aparatu kierowniczego fabryki i wydziałów, przeprowadzenie gruntownej analizy stanu ekonomicznego przedsiębiorstwa, opracowanie podstawowych normatywnych w ekonomicznych, rewizję „w górę” zadań planu, by zabezpieczyć warunki dla wzrostu zysku i rentowności. Zarazem dokonano decentralizacji zarządzania i kierowania, stawia gospodarca niewielką — podkreślano w czasie rozmowy w Gosplanie ZSRR — inną gospodarkę ogromną. Nie mogło być metody tożsame. Podwojenie skali gospodarki narodowej to nie są już zmiany ilościowe, to już nowa jakość. Tej nowej jakości w sferze skali gospodarki narodowej towarzyszyć muszą nowe jakości w sferze metod zarządzania gospodarką. Ale stąd wynika wniosek, nie przez wszystkich jeszcze w pełni zaakceptowany i zrozumiany, chociaż znalazł on swoje odbicie w uchwałach XXIV Zjazdu KPZR, że w gospodarce rozwijającej się dynamicznie nie może być wzorów doskonałych, do których raz dochodzi się i ma się „sprawę z głowy”, a wzorce te ulegają muszą permanentnym przemianom, dostosowując się do nowych, zmieniających się warunków. Każde kolejne pięciolecie, a na pewno już każde nowe dziesięciolecie, przy czym, ze względu na to, że inna jest podstawa, od której liczą się przystosy skali gospodarki narodowej, okresy „skoków jakościowych” ulegają permanentnemu skróceniu — podkreślano w czasie tej rozmowy — stawiają na porządku dnia nowe problemy również w dziedzinie wzorców zarządzania. Problemy, dominujące w jednym pięcioleciu, schodzą na dalszy plan w następnym, na ich miejsce występują problemy nowe, poprzednio nie występujące w ogóle, lub występujące załedwie w załężkowej postaci.

Przykłady? Przed paru tygodniami przedkwalifikowaliśmy za tygodnikiem „Literaturnaja Gazeta” rozmowę z dyrektorem Instytutu Cybernetyki Akademii Nauk Ukraińskiej SRR, Wiktorem Michajłowem Guszczowem. Przypomnijmy fragment tej wypowiedzi, bo jest on chyba najlepszą ilustracją tezy, o której tu mowa: „W swoim czasie ludzie stworzyli ekonomiczne kryteria i mechanizmy, cały aparat różnego rodzaju „zainteresowania”, dzięki czemu zaczęły w sposób skoordynowany współdziałać liczne umysły. Wielka liczba mózgow, połączonych w „kolektywny” cybernetyczny system, two-

Są to jednak sprawy wymagające odrębnego omówienia i z tego względu postaram się do nich powrócić w następnej korespondencji.

ZYCIE
GOSPODARSTWA

1) John P. Humes — ambasador USA — w artykule „Integracja Europejska” (The New York Times, 10.07.1971, str. 7).
2) Stany Zjednoczone Ameryki, WEST — OST — JOURNAL, 10.07.1971, str. 7.
3) Cytowane wg „The US and the European Community” (The New York Times, 10.07.1971, str. 7).
4) COCOM — Co-ordinating Committee for EAST/TRADE — bliźsze szczegółowe dane — w artykule „Embargo strategiczne” — Warszawa, MON, 1971, str. 1.
5) Wskazywane liczby — o ile nie zaznaczono inaczej — pochodzą z wydawnictwa: „The US and the E. C. their common interests”, New York, 1971, str. 18.
6) Le Monde, 2.07.1971.



ŻNIWA W PEŁNI

Fot. Bożena Wietopolska

PRASA o problemach gospodarczych

Historia mater studiorum est. Wychodząc z tego założenia Andrzej Zawisła proponuje w „KULTURZE” sięgnąć do naszych doświadczeń historycznych, aby wyciągnąć z nich nauki na przyszłość. Jego artykuł pt. „Moral z historii” zawiera spory spis takich doświadczeń. Zaś morał sprowadza się do stwierdzenia, że w naszej historii nie brakowało światłych inicjatyw i projektów „naprawy Rzeczypospolitej”, tylko że z powodu ogólnej niemożności nie wprowadzono ich w życie. Skutki dla kraju i społeczeństwa tego stanu rzeczy były tragiczne.

W przeszłości nieco dalszej ogólna niemożność tłumaczyła sprzeczności interesów klasowych. Klasy panujące nie były zainteresowane w realizacji programu reform, wobec czego do niej nie dopuszczano. Obecnie istnieją obiektywne warunki stwarzające szansę na realizację reform, przewyższających czynniki negatywnie oddziaływające na rozwój gospodarczy i społeczny. Jednak likwidacja klas antagonizujących nie prowadzi automatycznie do zaniku sił konserwatywnych, które hamują dokonanie wielu niezbędnych zmian. Teza ta uargumentowana jest przykładami szeregu uchwał najwyższych władz partyjnych oraz uchwał rządowych, których realizacja była co najmniej niepełna. Dotyczy one tak podstawowych problemów, jak wprowadzenie dzwigni ekonomicznych do planowania, zwiększenie wydajności pracy, poprawa rytmiczności produkcji itp. Za poszczególnymi uchwałami siedzi często ogromny wysiłek organizacyjny. Tak było np. po VII Plenum KC PZPR ubiegłej kadencji, kiedy utworzono tysiące zakładowych komisji do usprawnienia organizacji produkcji, angażując setki tysięcy ludzi bez większego efektu.

Autor stwierdza, że wyjaśnienie przyczyn

takiego stanu rzeczy wymaga dogłębnej analizy. Nawet jednak bez takiej analizy można zasygnalizować pewne źródła aktualnego stanu niemożności. Część z nich tkwi w charakterze podejmowanych reform. Były one najczęściej cząstkowe, obejmowały tylko pewne wycinki problemu. Po drugie wychodząc z założenia o ogólnospołecznym pożytku, jaki powinny przynieść postulowane reformy, sądzono, że realizacja ich będzie bezkonfliktowa. Tymczasem realizacja ta pociągnąć musiała za sobą zmiany w strukturach społecznych dla pewnych grup niekorzystne. Dlatego też podejmując aktualnie wielkie dzieło kompleksowego usprawnienia gospodarki i państwa nie trzeba ludzi się, że nie będzie grup czy warstw społecznych, dla których wygodne będzie hamowanie bądź wy-paczanie niektórych z postulowanych zmian. Przy identyfikacji tych grup autor proponuje posługiwać się marksistowską dyrektywą, która stwierdza, że obrońców starych porządków najłatwiej znaleźć szukając naruszanych interesów.

Nie wchodząc w analizę słuszności wszystkich tez autora, trzeba stwierdzić, że generalny wniosek, który można wyprowadzić z jego rozważań, jest prawidłowy. Upraszczając nieco można go sformułować następująco: wszelkie zmiany ekonomiczne mają swoje istotne reperkusje społeczne — nieuwzględnianie tego faktu musi przekreślić skuteczność reform nawet o charakterze techniczno-organizacyjnym.

Ostatnia „POLITYKA” publikuje wywiad z wicepremierem Zdzisławem Tomalą na temat budownictwa mieszkaniowego. Rozmówca „Polityki” stwierdza, że celem rządu jest doprowadzenie do obfitości mieszkań, ale realizacja tego celu nie nastąpi zbyt szybko. W ciągu najbliż-

szych czterech lat ilość zbudowanych mieszkań zwiększy się o około 15 proc., a więc do obfitości będzie jeszcze daleko. Czas ten jednak ma być przeznaczony na odpowiedni rozwój produkcji materiałów budowlanych oraz innych produktów niezbędnych do wyposażenia mieszkań i przygotowanie terenów uzbrojonych. Pozwoli to na znaczne przyspieszenie budownictwa w następnym pięcioleciu. Mimo wysiłków Aleksandra Paszyńskiego, występującego w imieniu „Polityki”, wicepremier Tomala okazał się realista i nie określił bliżej terminu, kiedy zapowiadana na wstępie obfitość nastąpi. Wy-powiedział się natomiast na temat polityki przydziału mieszkań mówiąc, że musi ona kojarzyć potrzeby społeczne i potrzeby produkcyjne. Z jednej strony muszą więc otrzymywać nowe mieszkania rodziny znajdujące się w najtrudniejszych warunkach, z drugiej zaś pracownicy potrzebni dla lepszego wykorzystania istniejących mocy produkcyjnych w przemyśle. W związku z tym w ciągu najbliższych lat nastąpi przede wszystkim zwiększenie budownictwa zakładowego, a nie spółdzielczego. Stwarza to pewne preferencje dla ludzi młodych, którzy głównie będą przechodzić do zakładów produkcyjnych.

Z pozostałej prasy chcemy jeszcze zasygnalizować artykuł Wiesława Wernica pt. „Morski wąż jakości”, zamieszczony w ostatnim „TY-GODNIKU DEMOKRATYCZNYM”. Opisuje on boje, jakie prowadzi handel wewnętrzny z producentami artykułów rynkowych, na temat jakości. Bez precedensu jest tu przykład Północnych Zakładów Obuwia w Słupsku, gdzie kontrolerów z ramienia handlu uznano za dar-mozjadów, zmuszając do wycofania ich z zakła-dów. W konkluzji autor stwierdza, że łatwo przyzwyczaić się do kiepskiej roboty, jeżeli jej skutków nie odczuwa się na własnej skórze. Nie jest to konkluzja nowa, ale lepszej dotych-czas nie znalaziono, nie tylko u nas, ale i na całym świecie.

S.C.

Dwupoziomowy „Jelcz”

Z inicjatyw Centrali Przemysłu Mies-nego opracowuje się obecnie dokumen-tację dwupoziomowego nadwozia do sa-mochodów „Jelcz” i przyczep 10-tono-wych, przeznaczonych do przewozu pro-si. Drugim poziomem podłogi takiego uniwersalnego pojazdu można będzie o-perować przy pomocy urządzeń hydrau-liczno-mechanicznych. Tłyna kłapa po rozłożeniu tworzyć będzie pomost za-ladowy zastępujący rampe, zabezpieczo-ną odpowiednio skonstruowanymi boka-mi. Prosiada będą miała doskonałe wa-runki przewozu i nie będą tracić na wa-dze. (WIT-AR)

Jednorazowe karmienie

W rolniczym Rejonowym Zakładzie Doswiadczalnym w Białym, w olsztyń-skiej, przeprowadzono próby jednorazo-wego w ciągu dnia karmienia trzody chlewniej. Metoda ta opracowana zosta-ła w Zakładzie Trzody Chlewniej olsztyń-skiej WSR. Tuczniaki karmione raz dzien-

nie osiągały identyczne przyrosty wagi jak tuczniaki karmione dwukrotnie. Ko-ryścią stosowania nowej metody jest znaczne ułatwienie pracy ludzi obsługujących chlewnie oraz duża oszczędność czasu przeznaczanego na przyrządzanie i podawanie karmy. (PAP)

Banki danych

Banki danych wkraczają również do szkół wyższych. I tak np. w jednym z banków w USA zgromadzone dane o 40 tys. studentów w pamięci komputera zarejestrowano wyniki 60 testów na in-teligencję i sprawność umysłową oraz 400 informacji z życia osobistego, o pla-nach naukowych i zawodowych. Dział tym informacjom socjologicznie mogą pro-wadzić badania w różnych przekrojach, które normalnie zajęłyby ogromnie wiele czasu. (WIT-AR)

Wyższa jakość powłok

W Wieluńskich Zakładach Urządzeń Galwanizacyjnych i Lakierniczych przy-

stąpiono do produkcji nowych urządzeń, zapewniających lepszą jakość powłok o-chronnych. Nowością jest urządzenie do malowania elektrolitowego, przy któ-rym lakiery rozpuszczalne w wodzie,

jest narażona na wchłanianie szkodli-nych dla zdrowia oparów. (PAP)

Atomówka w Meksyku

Meksyk, którego tempo rozwoju należy do najszybszych wśród krajów tzw. Trzeciej Świata, przystępuje do budowy pierwszej elektrowni atomowej. Planowa-na moc tego obiektu wyniesie 600 MW, a jego uruchomienie nastąpi w połowie lat siedemdziesiątych. Moc meksykańskiej elektrowni o napędzie jądrowym ma w roku 1980 osiągnąć 2.000 MW. (X)

Precyzyjny pistolet

W Zakładzie Urządzeń Technicznych Instytutu Mechaniki Precyzyjnej opaco-wany został nowy pistolet natryskowy, który ma być precyzyjny nad dotychczas stosowanymi urządzeniami podobnego ty-pu, niż nadal jest nie tylko do rozprosz-wadzenia materiałów o rzadkiej konsy-stencji, ale i nakładania gęstych powłok antykorozyjnych, dielektrycznych, za-tyczających przed uszkodzeniami

mechanicznymi. Pistolet produkowany jest już przez Kozłowskią Wytwórnię Części Samochodowych. (WIT-AR)

Lepsze buty

Kilka lat temu klejone buty z Chel-ma budziły spory zastrzeżenia odbiorców. W miejscowym laboratorium wykryto szereg przyczyn nietrwałości obuwia. Np. idealny klej — butapren — nie klei, gdy jest zbyt niska temperatura otoczenia. Jego wartość wiążąca obniża także mroz. Również i procesy przygotowania obuwia do klejenia, czas schnięcia kleju, wielkość nacisku itp. problemy mają du-że znaczenie dla trwałości obuwia. Wszys-tkie te zagadnienia opanowano w Chelmie i fabryka znana jest obecnie z dobrego, trwałego obuwia. (PAP)

Mniej pałaczy

Według przybliżonych szacunków, w ciągu czterech lat 1966-70 liczba pałaczy w USA zmalała o 13 milionów osób. Za-chodzą też zmiany w składzie osób pa-

Jak przechowywać jaja

W holenderskim Instytucie naukowym „Helt Spelderholt” w Beekbergen prze-prowadzono badania nad długotrwałym przechowywaniem jaj. Stwierdzono, że zepsuciu ulegały te jaja, w których żółtko — jako leżące od białka — uniesie się do góry i przylegnie do skorupki. Aby zapobiec takiemu przywieraniu żółtka do skorupki, należy jaja ustawiać łepymi końcami do góry. Najwięcej, wewnątrz jajka, znajduje się wówczas komora po-wietrzna, zaś żółtko musi odbyć długą drogę, aby podpiąć pod nią, i nawet po znacznym upływie czasu nie dotknie ścian skorupki. (PAP)

Żywocik gospodarczy

● Oryginalne zaproszenie wysłała PSS w Kaliszu na uroczystość ot-warcia Spółdzielczego Domu Handlo-wego. Każdy z zaproszonych otrzy-mał specjalną dwiędkową kartę re-kłamaczą z piosenką „Nadzieciał wiatr” w wykonaniu Ireny Santor. Zaproszeni, a było ich około 500, po wysłuchaniu okolicznościowych przemówień i obejrzeniu stoisk, ko-rystając z okazji, stali się pierw-szymi klientami. Przy wyjściu byli zegami w szufladzie, w której prze-jmowali, ciemno ubrani panowie, wprzód nim otworzyli im drzwi, ka-żali otwierać pakunki i grubsze teczki i pokazywać paragonów. Była to dla wszystkich wielka niespodzianka, niezbyt dobrze świadcząca o zaufa-niu zarządu kaliskiego PSS do przed-stawicieli władz, dyrektorów przed-siebiorstw i kierowników instytucji. Goście mieli słuszną pretensję, że płać nie uprzedziła ich o przygo-towanej kontroli. „Nadzieciał wiatr” — to nie nie mówi. Lepiej już „Sprze-daj mnie wiatrowi”!

● Dawniej wędzenie wymagało przynajmniej skromnego budyneczku i wielkiej ilości dymu, który zatrzu-tywał powietrze w okolicy. Dziś już nie z tych rzeczy. Oto w Rzepedzie, w pow. sanockim rozpoczęto budowę fabryki dymu w płynie. Ten płynny dym albo dymny płyn (jak kto wo-laj) służyć będzie do wędzenia węd-lin, ryb i serów. Produkty nasycone tą substancją różnym nie będą się różnić w smaku od wędzonych tra-dycyjnie, natomiast mają być lepsze i zdrowsze. Patent na produkcję płynnego dymu wędzarniczego po-dobno już zakupił o nas kilka firm zagranicznych. Nie mamy nie prze-ciwko wędzeniu nowym sposobem. Wpłynęło to na pewno na poprawę powietrza. Gdyby tak jeszcze przy-czynto się do oczyszczenia wód, w których nasze biedne rybki nie mają nadziei na wędzenie ani stary, ani nową metodą.

● W Kotlinie Jeleniogórskiej i Kłodzkiej wielki ruch. Na główne trasy turystyczno-wczasowe wyruszyły trzy restauracje na kółkach. Te ruchome zakłady gastronomiczne są uzupeł-nieniem przeliczonej w letnim se-zonie gastronomii stacjonarnej. Obok prostych, ciepłych potraw każdy zgłodniały i spragniony uropiowicz może również otrzymać napoje-chłodzące. Jeżeli eksperyment zagra-mi, na trasy wyruszą dalsze mini-moto-restauracje. Należy przypusz-czać, że pomyślnie. Gorzej będzie z chwytnością kelnera przez poszkodowanego gościa. Ucieczka będzie miała ułatwioną.

● Rolnik Walenty Jabłoński z Ra-dzyna — wieś w powiecie Wągrowie — przywrócił do punktu skupu żywno-sa w Jędrzejowie, wolała wążeczą całą to-nę. Za swe 1000-kilogramowe zwierzę, największe ze wszystkich, jakie prze-szły przez spód, otrzymał ponad 14 tys. zł. Należałoby uchylić kapu-lusz, a nie strosić niewczesne żarty i ironicznie się uśmiechać. Przecież to wieka zasługa nie tylko rolnika, ale i zwierzęcia, które potrafiło racjo-nalnie wykorzystywać karmę. Trzeba szanować takie zosiaki i takie apetyty. Otor pasowalby na szewskie pierśi najlepiej. Oczywiście przed od-transportowaniem do rzeźni.

● Kierownicy naszej gospodarki sprężają bezsenne noce, nie mogąc znaleźć radykalnego sposobu na wzmocnienie dyscypliny pracy. A tymczasem nie protestują, trzeba tylko sięgnąć do wzorów z epoki na-

szych pradziadków. W jednym z wy-działów pomocniczych przedsiębior-stwa „Chemia” — jak pisze kiele-cie „Słowo Ludu” — przyjął się piękny, stary zwyczaj: spożywający się do pracy za pierwszego tego ro-dzaju przeciwności (czyli przyszłych dzis normalnych sankcji) otrzymują komisyjnie dziesięć kłapsów. „W miejsce, gdzie pięć kończą swa szla-chetną nazwę”. To mężczyźni, a co tuż z kobietami? Kobieta? Nic, Razy inkasuje nie ona, lecz jej brygadziści. Podobno coraz trudniej jest o kandydata na szefa damskiej brygady.

● U pewnego rolnika niedaleko Kazimierza działają się dziwne rzeczy. Dorodna krasula, w której produk-cyjna sprawność i solidność mogłyby być wyjątkowo duże, nie chce się z swych krowich obowiązków, od pewnego czasu zaczęła dawać mleko z coraz mniejszą zawartością tusz-czu. Nie wierząc w czary i uroki u-dał się do miejscowej zwierzni z pro-sbą, aby przeprowadzić tam do-kładną analizę. Wyniki jej potwier-dziły najgorsze przeczuca gospoda-ry — procent tuszczu wyrażał się liczbą 2,7. Rolnik wierzył jednak dalej swą fałszywą. Chęć utu-fowania mocne przekonanie o jej wi-ściwych walorach wytworzył, chwył się sprytnego podstępu. Jaki dostarczać mleko od tej samej krowy na dwa nazwiska — swoje i córki. Okazało się, że jego mleko ma w dalszym ciągu niziutki procent tusz-czu, natomiast to samo mleko zapla-sane na konto córki wykazuje, da-leko więcej, bo aż 3,5 procent. Za-raz już nabrał pełnego zaufania do swej poczytyw krasuli, ale stracił je do pracowników zwierzni.

● Absurdalne teksty neonowej re-klammy zastanawiają nie od dziś wszy-skich zdrowo myślących ludzi. Ostat-nio na łamach prasy znów wskazy-je się na marnotrawienie środków zu-żywanych na świetne slogany, które nie pomagają handlowi w zdo-bywaniu klientów i zwiększeniu obro-tów, o co przecież w tego rodzaju reklamie chodzi. A tymczasem, jak ma cel i czemu służy wielki kolo-rowy neon w rodzaju: „Kupujcie w sklepach handlu z fakturą, że na pierwszym planie stawia się opty-malne i jak najlepsze zaopatrzenie społeczeństwa. Jedną z trzech największych orga-nizacji handlu społecznego w Polsce jest Związek Spółdzielni Spo-żywców „Społem”.

W pierwszym półroczu plan-spre-dazy został przez „Społem” wykona-ny w 103 proc. W tym samym czasie dynamika sprzedaży wynosiła 109,7 przy założeniu w planie 100,2, a w grupach towarowych odpowiednio: żywność 107,4, wyroby przemysłowe 113.

ZSS „Społem” enany jest z szere-gu inicjatyw mających na celu zwiększenie operatywności i elastycz-ności działań aparatu handlowego. Tu między innymi podjęto decyzję zwiększającą uprawnienie samorzą-dów członkowskich, proponuje się większą decentralizację i usamodzielnienie jednostek handlowych. Od 1 lipca placówki „Społem” świadczą szereg usług dla ludności (patroszenie ryb w sklepach rybnych, pieczenie drobiu, „wypek” ciast w piekarniach) na zasadzie indywidual-nej umowy z klientem. Z innych planów należy wymienić, powołanie od nowego roku — Szkoły Doskonalenia Sprzedawców, która ma być najnowszą i doskonałą formą kształcenia sprzedawców, kultura bycia

DOKONCZENIE ZE STR. 5

kwota o przeszło 1,5 mld zł wyższa, niż w analogicznym okresie ub. ro-ku.

Wzrost zapotrzebowania ludności na kredyt miał miejsce we wszyst-kich województwach. Poważnie wzro-sły kredyty udzielone z zakup ar-tykułów radiotechnicznych, w tym odbiorników radiowych, kredyty na zakup sprzętu zmechanizowanego i artykułów gospodarstwa domowego, na zakup mebli. Natomiast na do-tyczające straty lakiery i uzyskuje się na przedmiotach malowanych szczerze przyglądając powłoki. Poza tym lakiery nakładane jest na całej powierzchni, we wszystkich zakamarkach, urządzeniach w pełni bezpieczne, a jego obsługa nie

Aktualności

dytów, udzielona została na zakup telewizorów. W bież. roku PRO udzieliła ludno-sci ponad 44 mln zł kredytów na spłatę należności za różne usługi wy-konane przez przedsiębiorstwa spo-łeczne, w tym na takie usługi, jak krawiectwo, stolarskie i tapicerskie, remontowo-budowlane i inne. (msk)

OŚWIĄGNIĘCIA I KŁOPOTY „SPOŁEM”

W nowej sytuacji gospodarczej, która wywodzi się po VII i VIII Plenum KC, specjalnego znaczenia nabrały sprawy związane z han-dlem wewnętrznym. Nowe zadania handlu wynikają z faktu, że na pierwszym planie stawia się opty-malne i jak najlepsze zaopatrzenie społeczeństwa.

Jedną z trzech największych orga-nizacji handlu społecznego w Polsce jest Związek Spółdzielni Spo-żywców „Społem”.

W pierwszym półroczu plan-spre-dazy został przez „Społem” wykona-ny w 103 proc. W tym samym czasie dynamika sprzedaży wynosiła 109,7 przy założeniu w planie 100,2, a w grupach towarowych odpowiednio: żywność 107,4, wyroby przemysłowe 113.

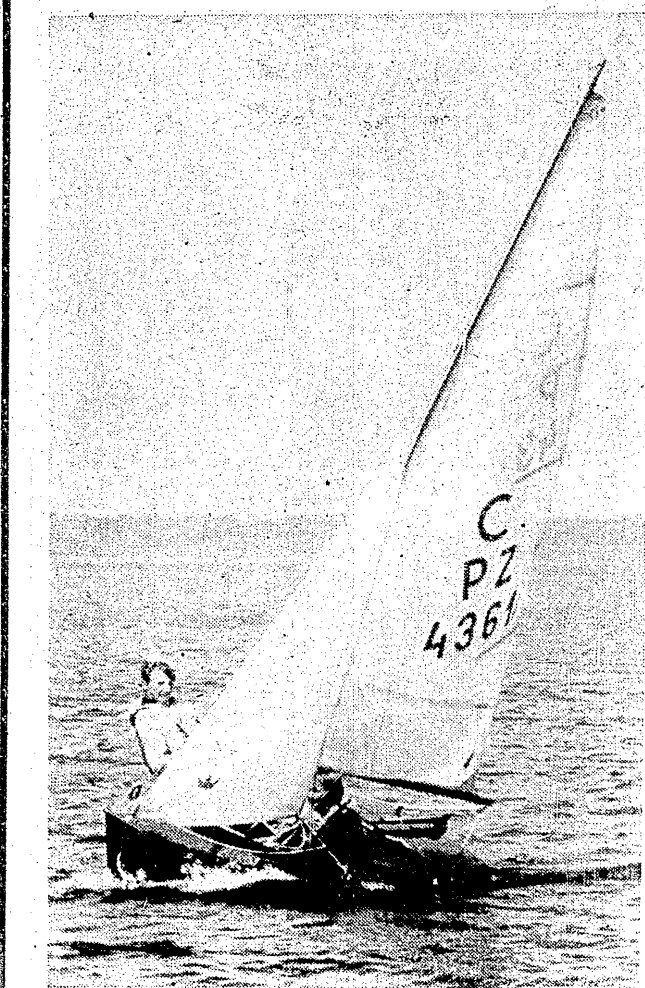
ZSS „Społem” enany jest z szere-gu inicjatyw mających na celu zwiększenie operatywności i elastycz-ności działań aparatu handlowego. Tu między innymi podjęto decyzję zwiększającą uprawnienie samorzą-dów członkowskich, proponuje się większą decentralizację i usamodzielnienie jednostek handlowych. Od 1 lipca placówki „Społem” świadczą szereg usług dla ludności (patroszenie ryb w sklepach rybnych, pieczenie drobiu, „wypek” ciast w piekarniach) na zasadzie indywidual-nej umowy z klientem. Z innych planów należy wymienić, powołanie od nowego roku — Szkoły Doskonalenia Sprzedawców, która ma być najnowszą i doskonałą formą kształcenia sprzedawców, kultura bycia

sprzedawcy, pełna informacja o spre-dawanych wyrobach. Już od 1 wrze-snia każdy sprzedawca będzie otrzy-mywał serwis informacyjny, z krótką charakterystyką nowości rynkowych. Proponuje się również rozbudowę sieci domów sprzedaży wysyłkowej. O zainteresowaniu ze strony konsu-menta taka forma zakupu świadczy fakt, że istniejący obecnie Dom Sprzedaży Wysyłkowej w Kielcach realizuje 350-400 wysyłek dziennie (dwukrotnie obuwie, odzież lekka, sprzęt sportowy).

Są również kłopoty. Do najważniej-szych należy trudność od strony produkcji, tzn.: niewykonanie um-ów, nieterminowość dostaw, czy zła jakość wyrobu. Oddzielny problem stanowi brak kadry pracowniczej, co jest podyktowane głównie niskimi zarobkami handlowców, oraz fakt, że 77 proc. zatrudnionych to kobiety (w tym handel detaliczny 93 proc.), co wpływa na dużą absencję perso-nelu spowodowaną np. urlopami maci-erzyńskimi, urlopami związanymi z chorobą dziecka.

Sytuacji tej można by skutecznie zaradzić przez stworzenie pła-tetatu i czteretatu sprzedawców. Inne-gu typem kłopotów nierzadko słabo roz-winięta sieć handlowa — około 30 tys. punktów (łącznie z gastronomią). Jednak w najbliższym czasie awia-cja ma ulec poprawie, bowiem do 1973 roku przewiduje się dokonanie poważnej modernizacji i rozbudowy sieci handlowej.

Ach



Fot. M. Stankiewicz

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Cholewicki (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dynar, Jerzy Dzięciołowski, Jan Głow-czyk (redaktor naczelny), Krzysztof Kraus, Anna Kuszk, Zbigniew Mikołajczyk (zast. red. nacz.), Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szynler, Janusz Wasylkowski, Barbara Wiśniewska, Włodzisław Wozniak, Zbigniew Wycenany.

ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mieczysław Kabal, Marian Krak, Mieczysław Ostrowski, Józef Palejski, Grzegorz Piarowski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Werner.

Wydawca: Wydawnictwo „Współczesność”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 28. Telefon: redaktor naczelny 28-05-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-51, sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy 28-53-42 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Współczesności”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-53-30, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

WARUNKI PRZEMUMERATY: Ceny przemumerat krajowej: kwart. 26-22, półr. 32-22, roczn. 104-22. Instytucje państwowe, społeczne, zakłady pracy, szkoły itp. mogą zamawiać przemumerat w urzędach pocztowych i u listonoszy, lub dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100020 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Towarowa 28. Przemumerat ze zleceniem wysyłki za granicę, która jest o 40 proc. droższa od przemumerat krajowej, przyjmuje Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-6-100024. Sprzedaż wstępnych numerów zdezaktualizowanych, na uprzedniopismem samowolnia; prowadzi Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Towarowa 28. Numer indeksowy 38603.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa”, Marszałkowska 3/4.

ZACIE gospodarcze