

W
NUMERZE:

NIE CZEKAJĄC NA DECYZJE

— str. 1-2

Pod tym hasłem rozpoczynamy w bieżącym numerze akcję publicystyczną, której celem jest przedstawienie na łamach pisma wszelkich konstruktywnych propozycji dotyczących usuwania barier przeszkadzających w lepszej pracy, hamujących inicjatywę, ograniczających po-

stęp w produkcji i uzyskiwaniu wyższych zarobków.

Szersze tło akcji, związane z doskonaleniem funkcjonowania mechanizmu gospodarczego przedstawia Stanisław CHELSTOWSKI w artykule „LEPIEJ GOSPODARZYĆ” — str. 3

Natomiast o konkretnych problemach eksperymentującego od roku przedsiębiorstwa mówi w wywiadzie:

pt. „DOŚWIADCZENIA PZM” dyrektor naczelny Polskiej Zeglugi Morskiej — Tadeusz ZYL-KOWSKI — str. 5

Barbara WIŚNIEWSKA — BIAŁA TECHNIKA — str. 8

Rozproszenie produkcji urządzeń technicznych przeznaczonych dla gospodarstwa domowego sprawia, że rozwija się ona głównie na zasadach improwizacji i fragmentami.

Lucjan CIAMAGA — KONIUNKTURA W LATACH 1970-1971 — str. 11

Gospodarka głównych krajów kapitalistycznych przynosiła w ostatnich dwóch latach wyraźne osłabienie dynamiki. W latach powojennych nie notowano tak znacznej inflacji przy tak wysokim bezrobociu.

WYBORY do Sejmu gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
NR 8 (1066) 20 LUTEGO 1972 ROKU

CENA 2 ZŁ

ROK XXVII

WYBORY do Sejmu, które odbędą się 19 marca br. są kolejnym ogniwem zapoczątkowanego ponad rok temu procesu istotnych przemian w naszym kraju. Są to, jak wiadomo, wybory o rok przyspieszone. Zbliżające się wybory i wyłonienie Sejmu VI kadencji rozpocząć mają ciągłość i niezbędną stabilizację w działaniu naczelnych władz w całym okresie realizacji programu VI Zjazdu PZPR.

Sejm VI kadencji, jak to wiadomo z wcześniejszych dyskusji i ustaleń, powinien przeprowadzić zmiany w Konstytucji, których celem jest dostosowanie jej treści do osiągniętego w naszym kraju poziomu stosunków społeczno-ekonomicznych i świadomości społecznej. Potrzebne są, generalnie biorąc, usprawnienia systemu rządzenia i zarządzania gospodarką i państwem oraz pogłębienia samorządności, współdziału ludzi pracy w rządzeniu.

Wybory do Sejmu VI kadencji noszą więc znamiona czasu. „Najduje to m. in. wyraz w sposobie wyłaniania kandydatów na posłów, które przebiega w rozległej konsultacji, przeprowadzonej na szczeblach wojewódzkich, powiatowych, w podstawowych oddziałowych organizacjach partyjnych wielkich zakładów pracy oraz w licznych środowiskach bezpartyjnych. Jeszcze nigdy dotąd tak liczna rzesza wyborców nie brała bezpośredniego udziału w kształtowaniu poselskich propozycji personalnych.

Możemy więc stwierdzić, że przygotowania do wyborów w 1972 r. są inne „od góry” i „od dołu”. „Od dołu”, bo kandydatami na posłów będą autentyczni działacze różnych środowisk zaakceptowani przez te środowiska w toku konsultacji. Stanowi to pierwszą przesłankę powodzenia w działalności Sejmu VI kadencji. Niezbędna jest — zauważył m. in. Edward Babiuch na III Plenum KC PZPR — dla zapewnienia wiary Sejmu z ludźmi pracy właściwa reprezentacja potrzeb i opinii poszczególnych grup społeczno-zawodowych i regionów. Chodzi o to, aby w Sejmie zasiadli ludzie, którzy znają dobrze problemy swoich środowisk i jednocześnie potrafia myśleć przede wszystkim w kategoriach ogólnospołecznych oraz potrzeb dzisiejszych i przyszłych.

Myślenie w kategoriach ogólnospołecznych i gospodarczych oraz

ujmowanie spraw w dłuższej perspektywie czasu to druga przesłanka właściwego spełnienia przez Sejm jego zadań. Powołanie do działalności Sejmu zależy więc od spełnienia dwóch warunków i racjonalnego kojarzenia wynikających stąd wniosków, tzn. reprezentacji potrzeb macierzystego środowiska oraz uwzględniania interesów ogólnonarodowych. Nie jest to zadanie łatwe.

Naszemu rozwojowi towarzyszy niedobór środków niezbędnych dla zaspokojenia, w danym czasie,

tę regułę skutecznie i racjonalnie wcielać w życie, ale samo jej proklamowanie nie jest antidotum na występowanie partykularyzmu. Również słuszne stwierdzenie, że Polska nie jest federacją województw, resortów, czy przedsiębiorstw stanowi dopiero punkt wyjścia dla rozwiązania problemu. Przygotowując się do wyborów te sprawy powinniśmy mieć na uwadze, podchodząc do nich realistycznie i trzeźwo je analizować.

Jak więc rozumieć zasadę, że każdy obywatel, środowisko spo-

wisko, czy region, podlegające naciskowi potrzeb, często intuicyjnie formułują postulaty i nie zawsze potrafią je gruntownie uzasadnić. Z drugiej strony to, co inne środowiska i regiony w sposób rozwinęły uzasadniają nie zawsze znajduje potwierdzenie w skali ogólnospołecznej. Dotyczy to np. rozmieszczenia sił wytwórczych, kiedy musi być brana pod uwagę efektywność ekonomiczna, która jest uchwytana, daje się analizować, gdy rozważamy różne lokalizacje danego obiektu.

Rozważne, naukowe podejście do tych spraw obowiązujące powinno być tak „na górze”, jak i „na dole”. Partykularyzm może bowiem być następstwem ułatwionego postępowania w obu tych sferach: „na górze”, gdy rozstrzyga się sprawy bez liczenia się z opiniami i wnioskami w potrzeby środowisk i regionów, co siłą rzeczy spycha je do obrony tylko własnych interesów; „na dole”, gdy potrzeb środowiska czy regionu nie konfrontuje się z odpowiednio ujętymi racjami społeczno-ekonomicznymi i rozstrzyga się problem przez sam akt władzy. A więc nie nakaz z góry i nacisk z dołu tylko dialog oparty na gruntownej znajomości rzeczy.

Jest zrozumiałe, że rozwiązując poszczególne problemy w danym czasie kierujemy się zasadą nadrzędności interesu ogólnego, ale potrzeby środowiska czy regionu, które czasowo pozostały nieuwzględnione muszą się znaleźć na liście rozważań w określonym horyzoncie czasowym. Mieszkańcy, działacze danego środowiska muszą być świadomi tego, że ich potrzeby znajdują się w polu widzenia. Jest to kwestia „wieloletnich programów rozwoju działań i gałęzi gospodarki. Niezwykle ważną sprawą jest, aby te gałęziowe rozstrzygnięcia były należycie skorelowane z możliwościami i potrzebami regionów. Sład znaczenia nabierają programy przestrzennego zagospodarowania kraju.

Oto niektóre problemy, przed którymi stanie reprezentacja narodu w Sejmie. Wybory trwają jeden dzień, ale tak przygotowania do decyzji, które w tym dniu podejmniemy, jak i decyzje podejmowane przez Sejm to proces nie kończący się spełnienia aktu wyborczego, gdyż dojrzała on i owocuje długo. Musimy być tego świadomi dziś, 19 marca i później.

WYBORY i przyszłe zadania

wszystkich rozwijających się potrzeb oraz dysproporcje, które występują między różnymi dziedzinami życia gospodarczego i społecznego. Terenowe i inne organa przedstawicielskie działają w naszym kraju ponad ćwierć wieku. Zebrałiśmy w tej dziedzinie sporo doświadczeń i wiemy z codziennej praktyki, że na tym tle zarysowały się odrębności interesów grupowych, regionalnych i interesu ogólnospołecznego. Jest to zjawisko do określonych granic prawidłowe. Ale z drugiej strony naturalne jest, że racje państwowe, uwzględniające interes całego społeczeństwa, są nadrzędne w stosunku do wszelkich motywacji jednostkowych bądź regionalnych.

Istnieją w naszym systemie społeczno-ekonomicznym warunki, aby

leczne, czy region, uwzględniając swoje specyficzne warunki i potrzeby, powinny się jednak kierować w swoim działaniu ogólnym interesem państwa? Czy znaczy to, że w każdym przypadku różnic interesów między interesem grupy, regionu, czy jednostki a interesem społecznym rozstrzyga racja ostatniego?

Byłoby to zbyt proste i mogłoby prowadzić do niepożądanych skutków. Każde środowisko, region ma swoje potrzeby i nie liczenie się z nimi przyniosłoby uszczerbek dla interesu całości, której dane środowisko, czy region jest integralną częścią. Musi zatem nastąpić wnikliwe i pozbawione uprzedzeń zważenie racji części i całości. Rozwiązując w praktyce te problemy musimy być świadomi, że środo-

NIE CZEKAJĄC NA DECYZJE

NASZA gospodarka znalazła się obecnie w przyciasnym garniturze. Nie czuje się więc w nim najlepiej, jest skępowana wieloma przepisami, metodami zarządzania, które krojone były w innych czasach i na inną miarę. W ciągu ostatniego roku dokonywano wielu przeróbek i poprawek, aby umożliwić bardziej swobodne i bardziej efektywne działanie. Ciągłe jest to jednak ten sam garnitur — a na nowy będziemy jeszcze musieli poczekać. W tej sytuacji trzeba szukać możliwości wszystkich zmian i usprawnień bieżących oraz tworzyć wzór, model przyszłego systemu, najlepiej dopasowanego do nowych celów i nowych warunków.

Taki generalny model opracowuje komisja partyjno-rządowa do udoskonalenia metod zarządzania i kierowania gospodarką. Kierunki tego udoskonalenia zostały jasno określone na VI Zjeździe — przez zwiększenie skuteczności centralnego planowania i rozszerzenie samodzielności oraz odpowiedzialności przedsiębiorstw stworzyć warunki szybkiego zwiększania efektów, dobrej, owocnej pracy, przynoszącej korzyści i całemu społeczeństwu i solidnie wykonującym swe obowiązki pracownikom.

Ta ogólna ideologia stanowi tylko ramy, które muszą zostać wypełnione konkretną treścią. Pełny kształt zmian nie jest jeszcze gotowy. Waga sprawy jest ogromna, przygotowania muszą być wnikliwe, wymagają czasu. Komisja przygotowuje generalne zasady. Ich konkretyzacja będzie następowała w przedsiębiorstwach, kombinatach, zjednoczeniach.

W samym założeniu kierunku zmian leży ich dostosowanie do warunków gałęzi, branż, przedsiębiorstw. Tę zaś żadna komisja ekspertów nie zrobi — bez inicjatywy i pomocy najbardziej zainteresowanych, a więc aktywno społeczno-ekonomicznego przedsiębiorstwa.

Usprawnienie funkcjonowania gospodarki będzie więc zależeć i od tego, jak się podstawowe ogniwu, aktywno zakładowy i załogi przystosują, jaką pracę wykonają same. To co się w przedsiębiorstwach robi wpływa nie tylko na tempo przemian, ale może również oddziaływać, pomóc przy formułowaniu założeń ogólnych.

Aktywno ten słusznie narzeka na złe przepisy, na ograniczanie inicjatywy, na brak możliwości prężniejszego działania. Same narzekania niewiele jednak pomogą bez konstruktywnego działania, bez wskazywania konkretnie przeszkadzających przepisów i jakie zasady trzeba zmienić, w jaki sposób zapewnić możliwość lepszej pracy, lepszego zarobku i równocześnie lepszego zaspokojenia społecznych potrzeb.

DŁA takich konstruktywnych propozycji chcemy utworzyć łamy naszego pisma, rozpoczynając akcję publicystyczną pt. „NIE CZEKAJĄC NA DECYZJE”.

Chodzi nam tu zarówno o zmiany cząstkowe, o usunięcie hamulców zrodzonych przez biurokrację, o wykorzystanie istniejących możliwości aktualnego uporządkowania przepisów, zlikwidowanie zatorów na drodze do wyzwolenia społecznej aktywności.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

ANALIZA WARTOŚCI

W dniu 3 lutego w redakcji odbyła się dyskusja poświęcona Analizie Wartości. Udział w niej wzięli: BONIFACY BARYŁKO — warszawska „Uroda”, TADEUSZ DOBRZYŃSKI — Oddział Warszawski TNOiK, BRONISŁAW MUSZYŃSKI — Ośrodek Doskonalenia Kadr Kierowniczych Ministerstwa Przemysłu Chemicznego, ANDRZEJ NOWAKOWSKI — ZM Ursus, WŁODZIMIERZ PRZEPIÓRKOWSKI z ZWPP „Era”, ANDRZEJ SIUDEK z Ośrodka Branżowego Ekonomiki i Organizacji Zjednoczenia Przemysłu Maszyn i Aparatów Elektrycznych, MIECZYSLAW SOWIŃSKI ze Zjednoczenia Przemysłu Przędzaln Czesankowych w Łodzi, LUDWIK WITKOWSKI — ZR im. Kasprzaka oraz WOJCIECH ZDZIENICKI z Zarządu Głównego TNOiK. Redakcję reprezentowali Barbara Wiśniewska i Stanisław Chelstowski.



Od prawej: WŁODZIMIERZ PRZEPIÓRKOWSKI, TADEUSZ DOBRZYŃSKI, ANDRZEJ NOWAKOWSKI, LUDWIK WITKOWSKI, MIECZYSLAW SOWIŃSKI, BRONISŁAW MUSZYŃSKI, WOJCIECH ZDZIENICKI, ANDRZEJ SIUDEK.

STANISŁAW CHELSTOWSKI: Analiza Wartości, jako metoda zwiększania efektywności gospodarowania, zaczęła ostatnio robić coraz większą karierę. Pozwoliłoby sobie zaprosić grono osób, na co dzień zajmujących się tą metodą, aby podzieliли się z naszymi Czytelnikami swoimi doświadczeniami. Dyskusja ta wyłaje nam się ważna z kilku względów.

Analiza Wartości ma duże znaczenie dla przewyższenia bariery materiałowej w gospodarce. Pozwala bowiem dawać wyrób o wysokich cechach jakościowych, o dużej wartości użytkowej — przy mniejszym zużyciu materiałów i surowców. Zmusza przy tym do zmian technologicznych i organizacyjnych, jest więc czynnikiem działającym wszechstronnie, nie tylko od strony technicznej czy konstrukcyjnej.

Chcielibyśmy, aby zwrócić uwagę właśnie na ekonomiczne i społeczne znaczenie tej metody. Analiza Wartości jest narzędziem, którym posługują się konkretne przedsiębiorstwa. Często jednak osiągnięcie efektów wymaga i zmian poza przedsiębiorstwem, oddziaływa więc na cały system zarządzania i planowania. Krótki horyzont czasowy w planowaniu, sztywne podziały środków, brak elastyczności w przepisach — to przeszkody w zwiększaniu efektywności gospodarowania, które napotyka AW — podobnie jak przestarzałe konstrukcje czy nienowoczesne metody technologiczne.

Mamy nadzieję, że nasza dyskusja wpłynie na spularyzowanie metody Analizy Wartości, zachęci do jej stosowania nowe przedsiębiorstwa. Mamy również nadzieję, że będzie jeszcze jedną kroplą, drażącą złe, stare przepisy, budzącą świadomość potrzeby zmian w metodach funkcjonowania gospodarki.

MIECZYSLAW SOWIŃSKI: Początki były zgola niecodzienne. Przypadkowo bowiem w ręce naszych pracowników — reprezentujących Zjednoczenie Przemysłu Przędzaln Czesankowych w Łodzi — trafił skrypt o Analizie Wartości. Postanowiliśmy bliżej zaznajomić się z tą metodą i w ten sposób trafiliśmy do CODKK.

Na początku w CODKK przeszkolonych zostało ok. 15 osób, przede wszystkim główni technolodzy i kierownicy działów ekonomicznych. Założyliśmy, że grupa ta stanowiłaby kadre wykładowców dla pracowników przedsiębiorstw. Przeszkolili oni następnie 50 osób na pierwszym kursie, zor-

ganizowanym już w Zjednoczeniu, na kolejnym — dalsze 50 osób. Byliśmy w trudniejszej — jak sądzić — niż inni sytuacja. Produkujemy półfabrykat (przedczesankową). AW dotyczy przede wszystkim gotowych wyrobów. Przytoczę jako ciekawostkę, że Kenneth Lord, angielski instruktor AW, zapytany przez naszych inżynierów, czy mógłby podać przykłady stosowania AW do wyrobów włókienniczych, odpowiedział, że nie zna takich przykładów.

Postanowiliśmy udowodnić, że w przemyśle włókienniczym można również w dość szerokim zakresie stosować analizę wartości. Z inicjatywy Koła PTE i Koła Stowarzyszenia Włókienników Polskich w Zjednoczeniu powstał 5-osobowy zespół d/s analizy wartości. Jego zadaniem jest inspirowanie metod AW i proponowanie tematów do opracowania przez zakłady o znaczeniu problemowym dla branży. Niezależnie od tego, zastępcy dyrektora naczelnego Zjednoczenia zobowiązani zostali do słuchania wszelką radą i pomocą członkom zespołu AW. Przykładowo: „Wielopol” z własnej inicjatywy nakreślił film szkoleniowy pokazujący, czym jest Analiza Wartości. Przedsiębiorstwo zabrało środków, na wykończenie tego filmu, zwróciło się więc o pomoc do swojego „opiekuna” w Zjednoczeniu, czyli do zastępcy dyrektora naczelnego, który bez biurokratycznej miotli przydzielił odpowiednie środki.

Kogo szkolić? Z naszych doświadczeń wynika, że inspiratorami metod AW powinni być ekonomiści, natomiast konkretnymi rozwiązaniami winni zajmować się technolodzy przy współpracy kosztowców, planistów itd. Analiza wartości jest znakomitą szkołą myślenia kategoriami ekonomicznymi. Wymaga też umiejętności twórczego myślenia: Szkolenie ludzi niezdolnych do samodzielnego myślenia jest, moim zdaniem, nieopłacalne.

Łatwiej szkolić, trudniej wdrażać analizę wartości. Inicjatorem stosowania AW powinien być, moim zdaniem, dyrektor przedsiębiorstwa, a więc człowiek, który zna całość jego problemów i może wyznaczyć konkretne zadania do opracowania. Dla dyrektorów metoda AW oznacza jednak dodatkową pracę. Nie ukrywam, że dla podjęcia przez nich tej pracy przyczynił się pewien nacisk moralny ze strony kierownictwa Zjednoczenia. W naszym Zjednoczeniu ustal-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6-7

1-5

LEPIEJ GOSPODARZYĆ

W bieżącym numerze rozpoczynamy akcję publicystyczną pt. „Nie czekając na decyzje”. Akcja ta ma na celu wydobycie inicjatyw i aktywności społecznej, sprzyjających przyspieszeniu zmian w metodach planowania i zarządzania naszą gospodarką. Niektóre problemy, związane z doskonaleniem funkcjonowania mechanizmu gospodarczego omawia niniejszy artykuł.

STANISŁAW CHEŁSTOWSKI

NIE ma łatwego życia Komisja Ekspertów, pracująca nad udoskonaleniem naszej gospodarki. Nie tylko dlatego, że zadanie jest i bardzo trudne i bardzo odpowiedzialne. Każdy dorosły Polak czuje się po trosze ekonomistą. Ten stan oczekiwania, zrozumienia, że trzeba gospodarzyć inaczej, lepiej — jest wielkim kapitałem, który można i trzeba dla skuteczności podejmowanych zmian wykorzystać.

Kapitał ten wyrósł z kilku źródeł. Przede wszystkim — z dotychczasowego rozwoju kraju, z przekonania, że wysiłek ubiegłych lat powinien przynieść większe efekty. Nie brak nadal w naszej gospodarce dysproporcji. Najważniejsza z nich — to dysproporcja między osiągniętym poziomem potencjału ekonomicznego (głównie przemysłowego) a poziomem konsumpcji. Ta dysproporcja dla przeciętnego obywatela odnosi się bezpośrednio do sfery planowania i zarządzania. Jeżeli bowiem nie potrafiliśmy z setek nowych fabryk, kopalni, hut osiągnąć dostatecznych efektów odczuwalnych przez społeczeństwo — to widocznie planowaliśmy nasz rozwój ekonomiczny i zarządzaliśmy gospodarką nie najlepiej. Po prostu potencjał wytwórczy przetrwał istniejące ramy planistyczne i organizacyjne. Siły wytwórcze nie mogą być w pełni wykorzystane bez zmiany tych ram, a więc bez dostosowania stosunków produkcji do istniejącego już poziomu ludzi i techniki.

VIII Plenum zakreśliło, a Uchwała Zjazdu nadała konkretny kształt nowym celom rozwoju społecno-gospodarczego. Te nowe cele zostały przyjęte za własne przez społeczeństwo, wyszły naprzeciw ludzkiemu potrzebom i nadziejom. Jest jednak równocześnie jasne, że nowe cele wymagają nowych metod i narzędzi, że gospodarując po staremu nie będziemy ich mogli szybko i maksymalnie realizować. Powstała więc atmosfera, klimat społeczny sprzyjający dobrej robocie i na dole i na górze. Nie jest to sprawa obojętna dla metod planowania i zarządzania, które mogą ten klimat podsycać, rozwijać i zamieniać w konkretne efekty materialne, ale mogą również hamować inicjatywę, włączać ludzką aktywność w wąskie ramy, kierować na inne cele. Zgodność celów i metod ich realizacji ma swoją stronę ekonomiczną i stronę społeczną.

W ciągu ostatniego roku znacznie zbliżyliśmy się do tej zgodności. Przede wszystkim usuwano z metod planowania i zarządzania patologie, błędy, nonsensy. Nie ma jednak jeszcze pełnego, kompleksowego programu zmian, który by w pełni odpowiadał nowym celom społeczno-gospodarczym. Potrzeba takiego programu jest obecnie powszechnie odczuwana. Znalazło to m. in. wyraz w czasie dyskusji Zespołu Doskonalenia Systemu Planowania, Zarządzania i Kierowania „Gospodarką Narodową” w czasie obrad VI Zjazdu.

Dokonał już zmiany w różnym zakresie objęły różne dziedziny. Najdalej idące udoskonalenia nastąpiły w polityce rolnej, w dziedzinie plac, świadczeń socjalnych. Świadomość tego „wyrównywania frontu” jest obecnie również ważnym czynnikiem pobudzającym społeczną aktywność w tej dziedzinie.

Trzecim wreszcie, źródłem, które powoduje powszechność odczucia potrzeby udoskonalenia systemu funkcjonowania naszej gospodarki jest wyekspozowanie zadań społecznych, jako nadrzędnych w stosunku do ekonomicznych. Ta nadrzędność nie polega i nie może polegać na tym, że cele społeczne będzie się realizować bez względu na to, co się dzieje w gospodarce. Byłoby to utopia, jeżeli nie awanturnictwo. Nadrzędność celów społecznych polega na tym między innymi, że traktuje się obecnie potrzeby ludzkie nie jako obciążenie gospodarki, a jako istotną siłę napędową rozwoju. Brzmi to już jak slogan, ale kryje się za tym zasadnicza zmiana w podejściu do funkcjonowania naszej ekonomiki, najgłębsza od wielu, wielu lat „zmiana modelowa”. Ta zmiana nie znalazła jeszcze pełnego wyrazu w metodach planowania w metodach zarządzania, stąd konieczne jest uruchamianie dodatkowych, niejako pozainstytucjonalnych kanałów, głównie o charakterze politycznym, które by pozwoliły w pełni dyskontować wzrost zaspokojenia potrzeb społecznych, a przede wszystkim wzrost spożycia, jako motor rozwoju gospodarczego. Taki sens mają przecież dodatkowe zobowiązania zalog, odpowiadających na apel Biura Politycznego KC PZPR i Prezydium Rządu o dodatkowe 20 mld zł produkcji przemysłowej.

KIERUNKI ZMIAN

Wmontowanie w system planowania i zarządzania wzrostu spożycia, jako czynnika napędzającego rozwój ekonomiczny wymaga daleko idących zmian w istniejących regułach gry między rozmaitymi ogniwami gospodarki, przede wszystkim między aparatem centralnym, a przedsiębiorstwami. Rzutuje to na wszystkie elementy planowania, zarządzania, systemu finansowego itd. Jest to więc chyba kluczowy

problem w całym procesie doskonalenia metod funkcjonowania gospodarki.

Kierunki zmian zostały nakreślone na VI Zjeździe. Wybijają się tu dwa zbieżne procesy: umacnianie centralnego planowania i zwiększanie samodzielności oraz odpowiedzialności przedsiębiorstw i innych organizacji gospodarczych.

Przyzwyczajeni od lat do działania jednokierunkowego, sprzeczającego centralne planowanie do coraz bardziej szczegółowego zespołu dyrektyw, nie bardzo widzimy, na czym ma polegać owa zbieżność. Albo — powiada się czasami — umacnianie centralnego kierownictwa, wobec tego nie ma miejsca na wzrost samodzielności przedsiębiorstw, albo zwiększamy samodzielność — nie ma więc miejsca na umacnianie centralnego planowania. Oczywiście ta pozorną alternatywą została tu wyrażona, ale doświadczenia dotychczasowe pokazują, że może ona nawet w tak karykaturalnej formie występować w praktyce. Działło się tak zawsze, kiedy istniały silne napięcia w gospodarce, kiedy troska o aktualną równowagę ekonomiczną przesłaniała dalsze cele, przede wszystkim cele społeczne.

Rozumienie umacniania centralnego planowania, jako coraz bardziej szczegółowego ingerowania w poszczególne procesy ekonomiczne jest rzeczywiście sprzeczne ze zwiększaniem samodzielności przedsiębiorstw. Ale przecież to umacnianie musi przebiegać najogólniej mówiąc na prawidłowym określaniu celów, długofalowej strategii rozwoju wynikającej z potrzeb społecznych i jak najlepszej kontroli realizacji tych celów. Realizacja ta zaś, dokonywana głównie w sferze produkcji, zależy od tego, co, ile i przy jakich nakładach zdołają wypracować załogi przedsiębiorstw. Tam również istnieje najbardziej konkretna i najpełniejsza znajomość warunków produkcji i stosunków międzyludzkich, pozwalająca na racjonalne gospodarowanie.

Jeżeli więc za zasadniczą sprawę w centralnym planowaniu uznajemy koncentrację na głównych problemach strategicznego rozwoju, na ich prawidłowym sformułowaniu i pełnej realizacji — to samodzielność przedsiębiorstw nie jest sprzeczna z tak pojętym umacnianiem planowania, a przeciwnie, jest elementem tego umocnienia. Pod warunkiem oczywiście, że metody zarządzania będą sprzyjały integracji interesów załóg i przedsiębiorstw z celami ogólnospołecznymi.

Wzrost samodzielności przedsiębiorstw jest więc niejako hasłem wywołującym dla szukania bardziej szczegółowych, choć nie znaczy to, że mniej ważnych rozwiązań. Dotyczy to takich problemów jak mierzniaki oceny przedsiębiorstw i związany z tym system wynagradzania, system finansowy, zakres samodzielności w dziedzinie inwestycji, handlu zagranicznym, cen itp. Wszystkie te problemy były już niejednokrotnie dyskutowane i reformowane, ale skuteczność dokonywanych zmian była niewielka, gdyż nie był uwzględniany „dostateczny stopień elementu świadomości, rola załogi przedsiębiorstwa, jako tej podstawowej siły, która dąży do zwiększenia efektywności gospodarowania. Elementy te zaś nie mogły być dostatecznie uwzględniane tak długo, jak długo wzrost spożycia traktowano jako obciążenie w procesie rozwoju, a nie jego siłę napędową. Wyższość społecznej własności środków produkcji nie mogła więc znaleźć bezpośredniej przekładni do wytwórców i tym samym nie mogła być w pełni zdyskontowana.

Nawoływanie czy żądanie zwiększenia produktywności poszczególnych czynników produkcji nie spotykały się ze społecznym zrozumieniem, gdyż nie były poparte lepszym zaspokojeniem potrzeb społecznych, szły w parze z ograniczaniem możliwości wzrostu plac realnych, a tym samym i wzrostu spożycia. Lepsze wykorzystanie istniejących czynników produkcji, do którego dążono pod ogólnym hasłem intensyfikacji gospodarowania, jest oczywiście koniecznością i wszelkie zmiany w planowaniu i zarządzaniu muszą temu sprzyjać. Praktyka wykazała jednak, że wydawniejszy postęp w tej dziedzinie nie jest możliwy, bez postępu w zaspokajaniu potrzeb ludzkich i to postępu adekwatnego do wzrostu wysiłku, kwalifikacji i zaangażowania poszczególnych kolektywów. Inaczej mówiąc — gubiąc cel, któremu służyć powinna intensyfikacja — zdemobilizowano siły społeczne, które miały jej dokonać.

Wydaje się również, że niedostateczną uwagę w praktyce przykładało do kwestii horyzontu czasowego w działalności gospodarczej. Wydłużenie tego horyzontu ma zasadnicze znaczenie i dla umocnienia centralnego planowania i dla zwiększenia samodzielności przedsiębiorstw. Jeżeli plan centralny ma się koncentrować na zagadnieniach strategicznych, to nie może jako podstawowego instrumentu traktować planu rocznego. Żaden bowiem zasadniczy problem w takim okresie nie da się rozwiązać. Tymczasem plan roczny był w praktyce jedynym obowiązującym. Plan pięcioletni był co prawda uchwalany przez Sejm, ale ten sam Sejm uchwałiał i plany roczne, często sprzeczne lub zasadniczo zmieniające główne założe-

nia pięcioletek. Wobec tego, za realizację planu 5-letniego nikt właściwie nie odpowiadał. Nic więc dziwnego, że od okresu odbudowy nie było ani jednego planu wieloletniego, który by w trakcie realizacji nie ulegał zasadniczym zmianom.

Równie duże znaczenie ma wydłużenie horyzontu czasowego dla zwiększenia samodzielności przedsiębiorstw. Nawet gdyby obowiązywały by te same wskaźniki, ale w okresie 5-letnim, a nie rocznym, znajdowałyby się one w zasadniczo odmiennej sytuacji. Miałby bowiem o wiele większą swobodę manewru, wyboru środków i metod realizacji podstawowych zadań. Miałby również ustalone pięcioletnie normatywy finansowe, a więc określone istotne reguły gry, pozwalające na długofalową działalność. Bez wydłużenia horyzontu czasowego planowania żadne zmiany wskaźników, bodźców itp. nie mogą przynieść istotnych efektów społeczno-ekonomicznych.

Powyższe uwagi dotyczą nie tylko przedsiębiorstw, ale i innych organizacji gospodarczych — rad narodowych, instytutów itd.

CO ZROBIONO?

Wspomnieliśmy już, że po VIII Plenum usunięto z naszej gospodarki sporo zjawisk patologicznych, nonsensownych. W roku bieżącym dokonywane są dalsze zmiany. Były one koniecznością — bez nich nie można byłoby przystąpić do bardziej zasadniczych posunięć strategicznych.

W 6 numerze „Z. G.” pisaliśmy o wezłowych problemach bieżącego roku. Zmiany w metodach planowania i zarządzania dotyczą tych właśnie najtrudniejszych spraw.

Na czoło tych zmian wysuwają się zagadnienia związane z zatrudnieniem i funduszem plac. Polityka bowiem w tych dziedzinach ma zasadniczy wpływ na wzrost wydajności pracy. Jak wiadomo w większości sfer produkcji zniechęcono limitowanie zatrudnienia. Zasadniczą przesłanką tego posunięcia było dążenie do zwiększenia tempa wydajności. Jest to dobry przykład nowego podejścia do metod zarządzania. W przeszłości bowiem sądzono, że limitowanie zatrudnienia zmuszał będzie przedsiębiorstwa do poprawy wskaźników wydajności pracy. W praktyce każde przedsiębiorstwo walczyło o wysoki limit zatrudnienia, a w obawie, że w przyszłości może napotkać opory przy podwyższaniu ilości pracowników — wywalczyli limit staroś było w pełni wykorzystywać. Tak więc nie faktyczne potrzeby produkcji, lecz mniej lub bardziej administracyjnie ustalone wskaźniki decydowały o poziomie zatrudnienia. Obecnie zaś — przez usunięcie obawy o to, że w razie rzeczywistych potrzeb nie będzie można zatrudnić dodatkowych pracowników — chcemy uzyskać stan rzeczywiście racjonalnego, a więc sprzyjającego wzrostowi wydajności pracy, zatrudnienia.

Zmiany w dziedzinie gospodarowania funduszem plac idą w kierunku zapoczątkowanym w ubiegłym roku. Mają one na celu ściślejze związanie wzrostu plac ze wzrostem wydajności i stworzenie nieco bardziej elastycznych warunków w wykorzystywaniu przeznaczonych na ten cel kwot w przedsiębiorstwie.

Łącząc się z tym zmiany w mierzniakach oceny przedsiębiorstw. Zadania dotyczą przede wszystkim wielkości produkcji sprzedanej (a więc potrzebnej z punktu widzenia interesów ogólnospołecznych), a ocena dokonywana jest na podstawie mierzniaka tzw. produkcji dodanej. Jest to produkcja czysta plus amortyzacja (produkcja czysta brutto). Mierzniak ten bardziej obiektywnie obrazuje wkład pracy przedsiębiorstwa, choć też jeszcze z wielu przyczyn nie jest doskonały (chodzi z jednej strony o ceny, z drugiej zaś o prawidłowe metody obliczania amortyzacji). Można jednak mieć nadzieję, że niestawne pamięci produkcja globalna będzie rzeczywiście odgrywać jedynie rolę statystyczną, służącą do porównań międzynarodowych. Wady zaś produkcji dodanej nie są tak groźne, szczególnie, jeżeli mierzniakiem tym będziemy oceniali postęp, dynamikę rozwoju w stosunku do określonej bazy, a nie do planu rocznego.

Dalszą dziedziną, gdzie zanotować można istotny postęp, są inwestycje. Obok usprawnień organizacyjnych (pewnych uproszczeń w przepisach, wprowadzenia pewszchniej niż dotychczas Instytucji Generalnego Realizatora Inwestycji itp.) rozszerzone zostały możliwości w dziedzinie inwestycji własnych przedsiębiorstw oraz stworzone możliwości przekraczania planów inwestycyjnych (pod warunkiem, że przekroczenie nakładów wynikać będzie z większego zaangażowania rzeczowego).

Pewne usamodzielnienie przedsiębiorstw nastąpiło w dziedzinie handlu zagranicznego. Mogą one poprzez resort uzyskiwać nielimitowane środki dewizowe na zakup maszyn i urządzeń w krajach socjalistycznych.

Zapowiedziane zostały również dalsze zmiany. Przygotowywane jest kompleksowe przejście grupy przedsiębiorstw, kombinatów i zjednoczeń na zasadach „eksperymentu pilotażowego” na nowy system ekonomiczny. Będzie to praktyczne wypracowywanie

i sprawdzanie zasad przygotowanych przez Komisję Partyjno-Rządową, a obejmujących już całokształt problemów budżetowo-placowych, finansowych, inwestycyjnych i innych.

POSTĘP EKONOMICZNY W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Dotychczasowe zmiany mają więc niejako przygotować grunt do bardziej kompleksowej reformy. Wydaje się, że jedną z przyczyn, dla których szersze wprowadzenie zmian napotyka trudności jest brak w pełni zobiektywizowanych kryteriów, przy pomocy których można by było mierzyc postęp ekonomiczny przedsiębiorstwa. Niedoskonały jest system cen, nie ma dostatecznie precyzyjnych metod analizy kosztów. Wszystko to poważnie utrudnia prowadzenie rachunku ekonomicznego i rodzi obawy przed powstaniem sprzeczności między interesem konkretnego przedsiębiorstwa i jego załogi, a interesem społecznym. Na te trudności nie można zamykać oczu, nie można jednak również godzić się na stan dotychczasowy, na niepełne wykorzystanie rezerw, na brak warunków do rzeczywistej dobrej roboty. Ryzyko jest więc chyba niewielkie, bo interes ogólnospołeczny ponosi większe szkody, gdy majątek produkcyjny wykorzystany jest nieefektywnie, gdy ludzie nie wykorzystują swych możliwości twórczych, gdy bierni i niezbyt pracowici, ale żyjący w zgodzie z przepisami są premiowani za brak aktywności.

W wielu zresztą dziedzinach można bez trudu znaleźć obiektywne mierzniaki rzeczywistego postępu. Dotyczy to np. tych wszystkich przedsiębiorstw, które pracują głównie na rynku zagranicznym. Efekty ich działalności są konfrontowane zarówno pod względem jakości jak i kosztów z wynikami pracy przedsiębiorstw zagranicznych. Jest to porównanie pozwalające na sprawiedliwą ocenę w oparciu o mierzniaki naturalne. Jest to przede wszystkim sfera produkcji surowcowej, jednorodnej, gdzie kryteria jakościowe są proste i łatwo wymierne. Nieprzypadkowo najszybciej można było wprowadzić nowe kryteria oceny i nowe zasady bodźców w przemyśle cementowym. Takich branż jest przecież wiele i mogą być one dobrym poligonem doświadczalnym.

Na nasz grunt zaszczerpiono już wiele instrumentów mających sprzyjać maksymalnie efektywnej pracy przedsiębiorstw. Można tu wymienić metodę DORO czy Analizy Wartości. Obserwacja działania tych narzędzi w naszych warunkach pokazuje szereg przeszkód dla efektywnego działania, istniejących poza przedsiębiorstwem. Systemy pracy bezusterkowej napotykały zasadnicze trudności z powodu kłopotów kooperacyjnych, braku części zamiennych do maszyn itp. Metoda Analizy Wartości z trudem toruje sobie drogę, ponieważ zmusza do daleko idących zmian organizacyjnych, w sytuacji, gdy postęp techniczny i technologiczny napotyka barierę planu rocznych, gdy w istniejącym systemie nie ma możliwości swobodnego manewru między poszczególnymi nakładami (placami, kosztami materiałowymi, inwestycjami). Mimo to wiele przedsiębiorstw podjęło ambitne próby zastosowania tych instrumentów. Pozwoliło to zebrać spory kapitał doświadczeń, pokazać te dziedziny i te kierunki, w których zmiany są najpotrzebniejsze, aby można było lepiej i efektywniej pracować.

*

Nie od dziś narzekamy na naszą gospodarkę i krytykujemy istniejący system zarządzania i planowania. A jednak ta gospodarka jest mimo wszystko bardzo prężna, potrafi zdobyć się na ogromne wysiłki, zapewnić stały postęp i rozwój. Ostatnie miesiące pokazały jak wiele rezerw w niej kryje, jak ogromne możliwości czeka ją jeszcze na wykorzystanie. Podstawową siłą są ludzie, kadry, które chcą i mogą lepiej pracować, ale muszą mieć ku temu warunki i muszą widzieć bezpośrednią łączność między swym wysiłkiem a osiąganymi korzyściami materialnymi i moralnymi.

Pokłady społecznej inicjatywy są jeszcze ogromne. Panujący od VIII Plenum klimat polityczny wyzwoili już poważny potencjał. Jest to jednak dopiero początek. Za zmianami politycznymi musi pójść ogromna praca organizatorska, przede wszystkim w dziedzinie planowania i zarządzania. Pracy tej nie może wykonać ani samo Biuro Polityczne, ani Rząd, ani komisje ekspertów. Jeżeli będziemy czekali aż zmiany i udoskonalenia zostaną od góry wtłoczone w naszą gospodarkę, zadekreterowane — ich skuteczność i efektywność nie będzie wielka. Jeżeli natomiast organizatorskiej pracy od góry wyjdzie na przeciw organizatorska praca od dołu, jeżeli nad ulepszeniem systemu gospodarowania pracować będą nie tylko komisje rządowe, ale załogi przedsiębiorstw, ich aktyw społeczny, kadra ekonomistów i inżynierów — to powstana rzeczywiste warunki dla takiego gospodarowania, które zapewni i szybki postęp w całej gospodarce i szybką realizację celów społecznych.

WYDANA przez GUS w serii „Statystyka Polski” — Materiały Statystyczne — nowa publikacja prezentuje wyniki przeprowadzonych w 1970 r. badań budżetów rodzinnych pracowników gospodarki uspołecznionej (poza rolnictwem i leśnictwem) w porównywalnym zakresie i układzie informacji. Dzięki temu możemy zorientować się zmianach, jakie zaszły w budżetach rodzinnych w latach 1966-70.

PIERWSZE SPOSTRZEŻENIE: maleje rodzina. Przeciętna badana rodzina w 1970 r. liczyła 3,20 osoby wobec 3,30 w 1966 r. Spostrzeżenie to odnosi się zarówno do rodzin pracowników umysłowych, jak i do rodzin pracowników fizycznych; w 1970 r. w porównaniu z 1966 r. przeciętna liczba osób w gospodarstwach domowych pracowników fizycznych zmniejszyła się z 3,38 do 3,28 osoby, w gospodarstwach pracowników umysłowych z 2,96 do 2,84 osoby.

DRUGIE SPOSTRZEŻENIE: w porównywalnym okresie zmniejszył się udział gospodarstw domowych znajdujących się w niższych grupach zamożności; w 1966 r. w grupach zamożności do 12 tys. zł rocznych wydatków na osobę znajdowało się 41 proc. badanych gospodarstw, natomiast w 1970 r. odsetek ten wyniósł 23 proc. To korzystne zjawisko uzasadnia wzrost dochodów nominalnych o ok. 22 proc. wyższy w 1970 r. w porównaniu z 1966 r., przy czym najwzrostlejsze tempo wzrostu dochodów nominalnych netto w rodzinie miało miejsce w 1970 r. o 3,4 proc. w porównaniu z 1969 r. Nie ulega jednak wątpliwości, że o to wzroście dochodów na osobę w rodzinie przesądziła w dużym stopniu wyższa aktywność zawodowa rodzin pracowników; wskaźnik aktywności za-

wodowej osób wchodzących w skład gospodarstwa domowego wzrósł bowiem z 45,6 do 49,8. W podobnym tempie wzrastała aktywność zawodowa rodzin pracowników umysłowych (z 49,9 do 52,9 proc.) i rodzin pracowników fizycznych (z 41,2 do 44,8 proc.).

SPOSTRZEŻENIE TRZECIE: charakterystycznym zjawiskiem dla lat 1966-70 jest wyższy wzrost aktywności zawodowej kobiet (z 40 do 45,6 proc.). Zjawisko mężczyzn (52,2 do 54,4 proc.). Zjawisko

Z PUBLIKACJI GUS

MALEJE RODZINA-WZRASTA AKTYWNOŚĆ ZAWODOWA

to do pewnego tylko stopnia jest uzasadnione przywołaniem zawodowym, wśród pracujących kobiet wyższy jest bowiem odsetek osób (44,5 proc.) z podstawowym wykształceniem ukończonym i nie ukończonym w porównaniu z zawodem mężczyzn (40,2 proc.). Zarazem wśród kobiet wyższy jest odsetek osób z ukończonym wykształceniem średnim (39,7 proc.) niż wśród mężczyzn (31,2 proc.). Wyższy jest natomiast wśród mężczyzn odsetek osób z wykształceniem wyższym, 3,8 proc. wobec 3 proc. kobiet, i nie ukończonym wykształceniem średnim — 28,7 proc. w porównaniu z 17,8 proc. pracujących kobiet z niepełnym wykształceniem średnim. Interesujące, że odsetek kobiet z niepełnym wykształceniem wyższym (1,4

proc.) kształtuje się na poziomie wykształcenia, co odsetek mężczyzn (1,1 proc.). Zauważamy, że wśród kobiet zatrudnionych na etatach pracowników fizycznych udział osób z nie ukończonym średnim wykształceniem (17,6 proc.) jest taki sam, co wśród mężczyzn pracujących fizycznie (17,6 proc.). Pewna liczba kobiet (9,8 proc.) zaliczanych do pracowników umysłowych ma tylko podstawowe wykształcenie ukończone (i nie ukończone), odsetek ten wśród mężczyzn pracujących na etatach „umysłowych”

jest niższy (6,8 proc.). Stosunkowo więcej również kobiet bez ukończonego średniego wykształcenia znajdujemy wśród pracowników umysłowych (17,4 proc.) niż mężczyzn (9,6 proc.).

SPOSTRZEŻENIE CZWARTE: w dochodach rodzin zwiększył się udział dochodów z pracy, 87,4 proc. do 88,7 proc., tym w gospodarstwach rodzin pracowników fizycznych z 85,8 do 87 proc., w gospodarstwach pracowników umysłowych natomiast z 88,8 do 89,6 proc. Natomiast udział świadczeń społecznych w dochodach rodzin zmniejszył się w tym czasie o 0,4 proc. (z 8,8 do 8,4 proc.), w tym w rodzinach pracowników fizycznych z 10,5 do 9,9 proc., w rodzinach pracowników umysłowych z 7,9 do 7,4 proc. Za-

razem zmniejszył się udział „innych” w dochodach, z 7,7 do 2,8 proc.

Wzajemne relacje przebiegów dochodów w grupie rodzin pracowników fizycznych i umysłowych wykazują tendencję zmniejszania się rozpiętości tych dochodów. W 1966 r. przeciętne dochody na 1 osobę rocznie w gospodarstwach pracowników fizycznych stanowiły 74,1 proc. tych dochodów w gospodarstwach pracowników umysłowych, a w 1970 — 76,4 proc. Jest

to wynikiem istotnych różnic w tempie wzrostu dochodów nominalnych na jedną osobę w rodzinach pracowników fizycznych (o 22,9 proc.) i pracowników umysłowych (19,4 proc.). Z tym, że w 1970 r. w obydwu grupach społeczno-zawodowych wzrost był taki sam i wynosił 3,4 proc.

SPOSTRZEŻENIE PIĄTE: w omawianym okresie najbardziej wzrosły wydatki rodzin w grupie: mieszkanie, komunikacja i łączność (o ok. 33 proc.), higiena i ochrona zdrowia (o ok. 25 proc.), natomiast stosunkowo wolniej rosły wydatki na żywność (o ok. 18 proc.) oraz na opał i światło (o ok. 18 proc.). Przeciętne roczne wydatki na 1 osobę w gospodarstwach domowych rodzin

pracowniczych wynosiły 15 597 zł w 1970 r. wobec 12 787 zł w 1966 r., były więc wyższe o ok. 22 proc.

W strukturze wydatków nastąpiły pewne zmiany, przede wszystkim zmniejszył się udział żywności z 46,9 do 45,4 proc., w grupie rodzin robotniczych z 50 do 48,6 proc., w grupie rodzin pracowników umysłowych z 43,1 do 41,7 proc. Nieznacznie (z 16,6 do 16,5 proc.) zmniejszył się udział wydatków na odzież i obuwie, przy czym zwiększeniu udziału tych

wydatków w rodzinach robotniczych (z 16,1 do 16,3 proc.) towarzyszyło jednocześnie zmniejszenie ich w widoczny sposób w grupie rodzin pracowników umysłowych z 17 do 16,2 proc. Przy obniżeniu udziału wydatków na światło i opał z 4,5 do 4,3 proc. (wydatki te w obydwu grupach rodzin kształtują się na podobnym poziomie) obserwujemy natomiast wzrost udziału grupy: higiena i ochrona zdrowia (z 4,8 do 5,1 proc.), komunikacja i łączność (z 2,5 do 2,8 proc.) oraz kultura, oświata, sport i turystyka (z 7,9 do 8,1 proc.). Z tym, że udział tej ostatniej pozycji w wydatkach znacznie wzrósł w rodzinach pracowników umysłowych, z 9,2 do 10,2 proc., zmniejszył się zaś w rodzinach robotniczych z 6,8 do 6,7 proc.

SPOSTRZEŻENIE SZÓSTE: zanotowano spadek zakupów na warunkach kredytowych, z 2,4 proc. w 1966 r. do 1,4 proc. w 1970 r. Zmniejszyły się głównie zakupy kredytowe mebli, z 30,5 do 14,9 proc. wydatków tej grupy oraz w mniejszym stopniu zakupy aparatów radiowych i telewizyjnych (z 64,9 do 54,3 proc.), także sprzętów elektromechanicznych gospodarstwa domowego.

Jako ciekawostkę obcyżalną podamy, że wbrew rozpowszechnionym przekonaniom rodziny najmniej zamożne w niewielkim tylko stopniu korzystają z zakupów kredytowych, natomiast w rodzinach najzamożniejszych udział zakupów kredytowych jest wielokrotnie wyższy, zwłaszcza zaś mebli i sprzętu elektromechanicznego. Rodziny najmniej zamożne najchętniej kupują na kredyt aparaty radiowe i telewizyjne.

SPOSTRZEŻENIE SIÓDME: Gospodarkę domową badaną w 1970 r. spżywały znacznie mniej w porównaniu z 1966 r. przede wszystkim maki, pieczywa, ziemniaków oraz tłuszczów z wyjątkiem masła, znacznie więcej natomiast ryb i przetworów rybnych, masła i jaj. Spożycie innych artykułów żywnościowych kształtowało się na podobnym poziomie.

BW.

ŻYCIE GOSPODARZE 3

Nr 8 (1056) — 20.11.1972

PO wielomiesięcznych analizach i badaniach sformułowane zostały założenia programu budownictwa mieszkaniowego w najbliższych 20 latach. Zanim na kolejnym plenarnym posiedzeniu Komitetu Centralnego przyjęte zostaną ostateczne decyzje dotyczące kształtu tego programu, „każdy kto ma coś do zaproponowania i chciałby pomóc w formułowaniu dróg poprawy sytuacji mieszkaniowej kraju powinien wziąć udział w dyskusji na ten temat”. Z tej treści propozycja zwróciła się do wszystkich, którym bliska jest sprawa rozwoju kraju i dzwignięcia poziomu życia jego obywateli, Biuro Polityczne podczas trzeciego plenarnego posiedzenia KC.

Jakie kwestie, zawarte w założeniach programowych rozwoju budownictwa mieszkaniowego kraju, są naszym zdaniem, wyeksploatowane w całym kompleksie problemów budownictwa mieszkaniowego w Polsce?

Jest więc sprawą ponad wszelką wątpliwość słuszną przyjęcie założenia, że nie może być racjonalnego programu rozwoju budownictwa mieszkaniowego w okresie 15-20 lat bez istnienia koncepcji przestrzennego zagospodarowania kraju. Dopóki nie zostanie wcześniej określone, gdzie powinny powstać elektrociepłownie, ujęcia wody, którydy pociąg autostrady, rurociągi z gazem, gdzie i jakie powstawać będą upra-

Przed wszystkim takiego opukiwania ze wszystkich stron wymagają koszty budownictwa mieszkaniowego. Przy czym pojęcie kosztów traktujemy znacznie szerzej niż tylko ilość złotych, które użytkownik ma zapłacić za metr kwadratowy przydzielonego mu mieszkania, chociaż jest to sprawa o zasadniczym znaczeniu. Przez koszty rozumiemy również masę zużytych materiałów na określonej kubatury budynek mieszkalny, zniszczonych przy jego budowie maszyn, okres w którym nowy blok mieszkalny zgłaszany jest do remontu itd. W latach bowiem kiedy środki rzeczowe i wykonawcze są określone i nie mogą być większe, to, czy potrafimy obniżyć szeroko pojęte koszty budownictwa decydując o możliwości dania ludziom większej ilości mieszkań. W ostatnim dziesięcioleciu oszczędzaliśmy na jakości, funkcjonalności, powierzchni, wyposażeniu mieszkań. Dziś stajemy przed znacznie trudniejszym zadaniem; — trzeba większej ilości mieszkań i większe są jednocześnie wymagania ich użytkowników. Zejdź poniżej pewnego standardu mieszkania uznanego za minimalny w naszych warunkach nie będzie po prostu wolno. Oszczędzać trzeba w fazie wykonawstwa, projektowania, nawet na długowieczności substancji mieszkaniowej! (domki na jedno pokolenie), ale nie na wartości użytkowej samego mieszkania.

W tym miejscu trzeba sobie otwarcie powiedzieć, że na dobrą sprawę nikt dotychczas mechanizmu wzrostu kosztów w budownictwie nie zbadał. Stwierdza się, że koszty rosną i na tym kończy się rozważania. Jeśli uznajemy, że wzrost kosztów w budownictwie mieszkaniowym jest tendencją obiektywną, to powiedzmy to sobie po męsku i w kalkulujemy te koszty w całości polityki mieszkaniowej (w tym spłaty kredytów, środki na remonty itd.). Planujemy też odpowiednio do wzrostu tych kosztów nakłady na budownictwo mieszkaniowe. Jeśli jednak nie godzimy się na tę tendencję, to przede wszystkim należałoby rzecz całą lepiej zbadać. (Oczywiście istnieje grupa kosztów, których źródła są wyraźne, związanych, ze strukturą budownictwa więc techniką wykonawstwa, czy technologią wytwarzania elementów. Ale poza tym rosną koszty budownictwa tradycyjnego, chociaż wydajność pracy nie spada, a materiały są często tańsze). Przynajmniej spróbujmy wydzielić koszty z tytułu wzrostu cen materiałów, wydatków na projekty czy zagospodarowanie terenu.

Część wzrostu kosztów trzeba będzie z pewnością potraktować jako zjawisko względne. Jeśli np. kiedyś robiono budynek bez tyńków, a teraz robi się z tyńkami i z tego tytułu jest droższy, to ma się rozumieć nie można mówić o podroźeniu budownictwa. Jeśli jednak użytkownik dostaje mieszkanie tego samego standardu co przed laty, a koszty jego budowy są znacznie wyższe niż przed laty, to ta sytuacja wymaga zbadania.

Wydaje się, że nadeszła też pora, by zacząć patrzeć na głównych partnerów procesu inwestycyjnego bez niepotrzebnego mistyfikowania ich sytuacji. Po prostu powiedzieć sobie otwarcie, że projektant, wykonawca i inwestor nigdy nie będą dla siebie aniołami, ponieważ ich interesy się różnią i wywołują będą różne tendencje. Projektant chciałby mieć pełną swobodę w projektowaniu ładnych mieszkań. Stoi bowiem na stanowisku, że poza twórczą satysfakcją i możliwością osobistego rozwoju, funkcjonalne, obserne, dobrze nasłonecznione mieszkanie stanowi integralną część jego wartości. A tymczasem ograniczają go warunki terenowe, brak materiałów itd., nie może też ani na chwilę przestać liczyć i uwolnić się od krepującą go gorsetu kosztów.

Inwestor nie ma nic przeciwko temu, żeby mieszkania były ładne. Stawia tylko jeden warunek, że za pieniądze, które daje, nie można wydawać mniej niż taką a taką ilość mieszkań, co od razu sprowadza projektantów na tzw. ziemię, do twardej rzeczywistości i w rezultacie powstaje projekt na miarę możliwości finansowych, materiałowych, wykonawczych itd.

Z kolei wykonawcy zależy na tym, żeby wybudować jak najszybciej i jak najmniejszym nakładem pracy, bo raz, że domagają się tego władze, ludzie czekają bowiem w olbrzymiej kolejce na mieszkania, dwa, że stale brakuje wykonawcy pewnych grup fachowców, trzy, że szybkość i liczba wykonywanych mieszkań decyduje po prostu o premiach i wielkości zarobków.

W przeszłości ulegaliśmy dominacji jednego z tych interesów. Był więc okres, że liczył się tylko koszt mieszkania. Jeśli kalkulowało się tanio — było dobre, bez względu na to, czy nadawało się później do zamieszkania. Potem osobistość numer jeden w procesie budowania mieszkań stał się wykonawca. Teraz chcielibyśmy, żeby bardziej wyeksploatować interes projektanta. Otóż, wydaje się, że po pierwsze, powinniśmy z pełną jasnością zdawać sobie sprawę z relatywnej sprzeczności interesów pomiędzy uczestnikami procesu budowania mieszkań, po drugie, mieć stale na uwadze, że rzecz polega na widzeniu łącznym i sprawy kosztów, i projektowania, i wykonawstwa, a najważniejszym kryterium dla wyśrodkowania, czyje interesy i w jakim stopniu mogą być wyeksploatowane, jest interes ogólnospołeczny. W konsekwencji trzeba dążyć do takiego skoordynowania interesów głównych uczestników procesu budowania mieszkań, by działania ich szły w tym jednym, określonym kierunku.

Zwrócić też chcielibyśmy uwagę na sprawę pozycji resortu budownictwa w całym zespole branż i działań gospodarki narodowej. Resort ten nie może być nadal tylko generalną dyrekcją (i to okrojona) przedsiębiorstw wykonawczych. Nigdzie tak, jak właśnie w tym resorcie, nie następuje zetknięcie się interesów wszystkich niemal bez wyjątków resortów gospodarczych kraju. W tych warunkach zachowanie elementarnego tylko porządku w rozmiarach i charakterze inwestycji wymaga oddania koordynacji w jedne ręce. Niech więc tego resortu stanie się tym, czym w rzeczywistości powinien być — ministrem budownictwa Rzeczypospolitej. Wtedy, jak sądzimy, łatwiej będzie nam zapobiegać zarówno powstawaniu napięć inwestycyjnych jak i wzrosnąć szanse budowania większej liczby lepszych mieszkań, angażując posiadane środki w sposób jak najbardziej racjonalny.

NIE ZA KOSZTOWNĄ KONTRAKTACJĄ?

SPRAWĘ rozpatrzę na przykładzie powiatu Sokółka. Wyniki realizacji planów kontraktacji zbóż, ziemniaków i gryki na terenie tego powiatu wykazały, że zakładane cele kontraktacji nie zostały osiągnięte. Plan kontraktacji zbóż, wykonano w 1969 — 107,7 proc., w 1970 r. — 63,1 proc., w 1971 r. — 106,5 proc. Plan kontraktacji gryki w analogicznych latach wynosił kolejno: 61,5 proc., 103,6 proc., 37,3 proc., a ziemniaków jadalnych: 39,5 proc., 120,6 proc., i tylko 9,1 proc.

Przytoczone liczby świadczą o tym, że zakontraktowanie poszczególnych plodów rolnych nie może służyć jako podstawa do planowania dostaw z uwagi na występujące zbyt duże różnice skupionej masy towarowej w stosunku do zakontraktowanych ilości. Zasadniczą przyczyną tych różnic są różnice w urodzajności oraz wysokości cen kształtujących się w obrocie wolnorynkowym.

W 1969 r., kiedy plan kontraktacji zbóż przekraczano, wolnorynkowe ceny zbóż w pow. Sokółka były niższe od cen planowanych za zakontraktowane zboże. W 1970 r. wolnorynkowe ceny żyta były wyższe od cen kontraktacyjnych (ceny pszenicy były jednakowe). W 1971 r. ceny wolnorynkowe zbóż znów były niższe od cen kontraktacyjnych. Rzućmy więc na wykonanie planów kontraktacji. Przy niekorzystnej różnicy cen wielu rolników nie realizuje swoich zobowiązań kontraktacyjnych, dokumentując trudności w wykonaniu zobowiązań protokołami strat w zbiorach.

W umowach kontraktacyjnych są podane sankcje w stosunku do

tych rolników, którzy z nieuzasadnionych przyczyn nie wypełniają swego zobowiązania z tytułu zawarcia umowy. Jednak Gminne Spółdzielnie tylko w wyjątkowych wypadkach korzystają ze swoich uprawnień, ponieważ nie chcą zrazić rolników do kontraktacji w następnych latach. Występują również i takie przypadki, że rolnicy sami placą karę za niezrealizowanie umowy kontraktacyjnej, a zboże odprzedają sąsiadom lub przeznaczają na paszę.

W organizowaniu masowej kontraktacji plodów rolnych przez Gminne Spółdzielnie zaangażowany jest stosunkowo liczny aparat pracowników etatowych oraz cała sieć przodowników kontraktacji, którzy są opłacani od zakontraktowanej powierzchni, jak również za każdy kwintal zakupionych w ramach kontraktacji ziemniaków. Na terenie pow. sokólskiego w GS-ach i PZGS jest zatrudnionych 18 pracowników, którzy prowadzą ewidencję i rozliczają z realizacji umów kontraktacyjnych zbóż i ziemniaków. Ponadto jeszcze wielu pracowników GS-ów i GRN, mając przydzielone inne sprawy, mają poważnie zaangażowanych kontraktacji zbóż, gryki i ziemniaków. Na 251 sołectw powołanych jest 133 przodowników kontraktacji, którym za wykonane czynności wypłacono ze zbiorów 1971 r. 357 220 zł; za zakontraktowanie zbóż i czynności organizacyjne 175 660 zł. (8783 ha 20 zł) oraz za wykup zbóż 181 560 zł. (90780 q 2 zł).

Bezpośrednie koszty kontraktacji 1 q zboża wypłacone przodownikom kontraktacji wyniosły więc 3,90 zł (357 220 zł : 90780 q).

Ponadto dostawcy uzyskali ulgi w podatku gruntowym z tytułu zakontraktowanych zbóż w wysoko-

ści 568 300 zł, co również obciąża kosztą dostawy zbóż w wysokości 6,50 zł za 1 q. Podobnie kształtują się koszty skupu zakontraktowanej gryki i ziemniaków.

Ogółem przodownikom kontraktacji zapłacono za czynności kontraktacyjne przy zbożu, gryce i ziemniakach 429,1 tys. zł do tego należałoby dodać koszty osobowe zatrudnionych etatowo przy tej kontraktacji 18 osób wynoszące 475,2 tys. zł. Ponadto trzeba uwzględnić odsetki z tytułu kredytowej sprzedaży nawozów mineralnych wynoszące 164,4 tys. zł, a także bonifikatę za nawozy wynoszącą ok. 40-45 zł na 1 q zakupionego w kontraktacji zboża.

Przypuszczenia, że kontraktacja zbóż umożliwi oddziaływanie na zmianę struktury zasiewów i produkcji poszczególnych zbóż również w praktycznym stosowaniu nie znalazły pokrycia. Zgodnie z treścią umowy o kontraktacji zbóż producent ma prawo wykonania umowy dowolnym rodzajem zbóż, wobec czego struktura skupu zbóż jest uzależniona od stopnia urodzaju poszczególnych rodzajów zbóż, a nie od sumy kontraktów.

Z powyższych uwag nasuwa się jeden zasadniczy wniosek. Zakładane cele kontraktacji zbóż, gryki i ziemniaków w praktycznej realizacji nie zostały osiągnięte. Zakontraktowane ilości nie mogą służyć jako podstawa do planowania skupu. Koszt kontraktacji w pożądanym stopniu podwyższają koszty obrotu tymi produktami, z czego poważna część kosztów (opłata przodownikom i inne koszty) nie jest związana z niezbędnymi kosztami obrotu towarowego. Nie można też stwierdzić, by w pow. Sokółka kontraktacja zbóż, gryki i ziemniaków wpływała na zmianę struktury upraw, podnoszenie jakości tych plodów rolnych lub przejście na specjalizację ich produkcji.

Należy więc zrezygnować z powszechnej kontraktacji zbóż, gryki i ziemniaków. Nie wyznaczać planów kontraktacji tych plodów na powiaty. Przejść do całkowitego dobrowolnej kontraktacji usiłując wiązać ją zwłaszcza z rozszerzeniem arealu uprawy wysokopiętliwych odmian żyta i jęczmienia.

EDWARD NADZIEJA

REFLEKSJE HODOWLANE

JEST pożądane, aby produkcja mięsa wynosiła ok. 75 kg na 1 mieszkańca rocznie. Oznacza to konieczność wzrostu produkcji globalnej mięsa (uboju globalnego) w stosunku do roku 1969 o ca. 24 proc. i wzrost skupu o ca. 34 proc. Aby osiągnąć te rozmiary produkcji mięsa, stan ilościowy pogłowia bydła powinien wynosić ok. 13,5 mln sztuk, a trzody chlewnej ok. 18,5 mln sztuk. Rozwiązaniem tego problemu powinna być podporządkowana własna produkcja roślinna oraz import pasz. Biorąc to pod uwagę należy bezwzględnie dążyć do niwelowania ewentualnych ujemnych skutków nieurodzaju drogi importu pasz tręścących, a nie importu mięsa, jak to do tej pory miało miejsce.

Wiele mówiące jest porównanie zbiorów zbóż oraz zbiorów ziemniaków w latach 1966-69 ze zbiorami w krajach o podobnych warunkach geo-klimatycznych (w przeliczeniu na różne jednostki). Liczby zestawienia mogą budzić nawet wątpliwości. Dlatego wskażemy od razu, że nawet uwzględniając przeszacowanie zbiorów w Polsce, podstawowa przyczyna wykazanych w zestawieniu różnic tkwi w istnieniu wysokiej liczby koni. Wskazuje to zarazem na rezerwy, które moglibyśmy wykorzystać dążąc do wzrostu pogłowia trzody i bydła.

W towarowej produkcji zwierzęcej gospodarstwa indywidualne odgrywają u nas dominującą rolę, a dysponując jeszcze dużą rezerwą wolnych stanowisk — mogą swój udział w podaży żywności znacznie powiększyć. Często jeszcze można spotkać się z niewłaściwym wykorzystywaniem oborcy chlewnej, jako kur-niki, składki paszy lub ściółki. Tym gospodarstwom należałoby umożliwić zakup materiału wyjściowego i paszy treściwej. Przyniesie to szybkie rezultaty. Jest to obecnie najmniej kosztowna droga zwiększenia podaży żywności dla przemysłu, a tym samym i zaopatrzenia ludności w mięso.

Natomiast innym problemem jest rozwój przemysłowej produkcji tu-czniczek trzody chlewnej w państwowym gospodarstwach rolnych i tu-zarniach przemysłu mięsnego. Rozwiązanie problemu tuż przemyślowego wiąże się z dużymi nakładami inwestycyjnymi i wymaga pewnego

oraz resort przemysłu spożywczego i skupu. Resort rolnictwa zajmuje się głównie ustawieniem bodźców zmierzających do doskonalenia genetycznego pogłowia, natomiast resort przemysłu dysponuje istotnymi bodźcami kształtującymi poziom produkcji towarowej. Te dwa kierunki działania wymagają bardzo ścisłego koordynowania na bieżąco w trakcie realizowania planów.

W celu lepszego administrowania i kierowania całością zagadnień produkcji roślinnej i zwierzęcej wydaje się, że słusznym byłoby stworzenie jednego ośrodka dyspozycyjnego. Dlatego postuluje się stworzenie jednego resortu Ministerstwa Wyżywienia i Rolnictwa. Za połączeniem przemawia również celowości zmniejszenia rozbudowanej administracji.

Ponieważ zmiany organizacyjne mogą być bez negatywnych skutków przeprowadzane tylko etapowo, należałoby rozważyć w pierwszej kolejności sprawę połączenia pokrewnych przedsiębiorstw podległych tym dwóm resortom. Chodzi tutaj o połączenie tuż przemyślowego, działającego w ramach organizacyjnych przemysłu mięsnego, z tużem przemysłowym państwowym gospodarstw rolnych oraz o połączenie przedsiębiorstw skupu zwierząt rzeźnych z przedsiębiorstwami obrotu zwierzętami hodowlanymi i użytkowymi, działającymi w resorcie rolnictwa.

Brak koordynacji na szczeblu centralnym daje się silnie odczuwać na odcinku efektywności stosowania polityki hodowlanej, zmierzającej do poprawy jakości pogłowia drogą zmian genetycznych. W obecnym ustawieniu bodźców dla intensyfikacji chowu bydła, trzody i owiec dominuje tendencja finansowania z kredytów państwowych prac długofalowych, zmierzających do doskonalenia cech produkcyjnych. Jest to droga słuszną, lecz dająca efekty dopiero na przestrzeni dłuższego okresu czasu.

Niezależnie od bezpośredniego finansowania prac selekcyjnych, o wiele szerzej stosowana jest metoda dotowania lub bonifikowania cen sprzedaży zwierząt dla nowonabywców. Stosowanie tej metody (bardzo kosztownej) już przez kilkanaście lat, mimo wykonywania rocznych planów, nie dało w praktyce pożądanego rezultatu, a często ograniczało się do zmiany tytułu własności zwierząt przy wykorzystywaniu dotacji państwowych. Zbyt słaby i mało skuteczny nadzór ze strony służby zootechnicznej nad wykorzystywaniem tych zwierząt w zakresie oddziaływania genetycznego, jak też brak formalnego zobowiązania nabywców do konkretnych świadczeń towarowych dla państwa, sprzyja możliwości nieekonomicznego wykorzystywania dotacji, a często i do nadużyć. Dotacja bowiem bez żadnego konkretnego zobowiązania towarowego nie jest najlepszą drogą zmierzającą do intensyfikacji produkcji zwierzęcej. Natomiast połączenie dotacji hodowlanych z konkretnymi zobowiązaniami towarowymi i ograniczenie ich do określonej ilości specjalistycznych gospodarstw, znajduje uzasadnienie w rachunku ekonomicznym.

STEFAN GRUSZECKI

CO PRZYJAĆ? CO ROZWAŻYĆ?

Wszystkie obszary hodowlane — dopóty istnieć będą sytuacja wiecznego nienadążania to z ubożeniem terenu, to znów z dostawami ciepła i energii, powstawać będą korki transportowe, zabraknie parkingów lub nie będzie terenów rekreacyjnych. Jednym słowem będzie to sytuacja mniejszej lub większej przypadkowości realizacji poszczególnych zadań programu budownictwa mieszkaniowego.

Trudno też wyobrazić sobie dziś koncepcję rozwoju budownictwa mieszkaniowego, mającą, jak to się mówi, ręce i nogi, bez równoczesnego uwzględnienia rozwoju innych dziedzin gospodarki narodowej pod kątem potrzeb tegoż właśnie budownictwa. Z jednej strony chodzi tu o takie branże jak hutnictwo czy przemysł materiałów budowlanych, dostarczające podstawowych asortymentów budowlanych, z drugiej zaś strony o wszystkie te wyroby, które są dziełem chemii, przemysłu maszynowego, drzewnego czy ceramicznego, a bez których wykonanie mieszkań jest niemożliwe. Inaczej mówiąc ważne jest nie tylko to, by istniały warunki dla szybkiego wznoszenia budynków w tzw. stanie surowym, ale by również sprawnie prosperował przemysł mieszkaniowy dla zabezpieczenia owym budynkom elewacji, wykładzin kabli, rur, wianien, płytek glazurkowych.

Istotne znaczenie ma założenie by wnioski płynące z dotychczasowych doświadczeń indywidualnego budownictwa mieszkaniowego w Polsce stały się źródłem wypracowania zasad organizacji tego budownictwa, jego finansowania, zaopatrywania go w materiały, ale przede wszystkim, by posłużyły do uwolnienia go od ciągłego jeszcze olbrzymiej liczby różnego rodzaju zakazów i nakazów ograniczających jego rozwój. Jest to wymóg tym bardziej konieczny, że budownictwo mieszkaniowe typu jednorodzinnego stanowić będzie w najbliższych latach podstawową formę zwiększania zasobów mieszkaniowych ludności wiejskiej i mniejszych ośrodków miejskich.

Nie wydaje się również prawdopodobne, by mogła nastąpić intensyfikacja budownictwa mieszkaniowego bez znalezienia nowych form organizacyjnych adekwatnych do wymogów współczesnego przedsiębiorstwa zajmującego się dostarczaniem mieszkań. Praca robotników, maszyn, środków transportu, materiały, muszą być w takim przedsiębiorstwie jak najefektywniej wykorzystane, a równocześnie istnieć powinna możliwość cel elastycznego operowania tymi czynnikami produkcji, by mogły jak najlepiej służyć produkcji finalnej, którą stanowią gotowe mieszkania.

Wreszcie zważywszy na już istniejące zaangażowanie inwestycyjne w wielu działach gospodarki nie sposób nie widzieć rozwiązywania kwestii mieszkaniowej w kraju pewnymi etapami, z których pierwszy do roku 1975 kończyłby się wybudowaniem minimum 1 075 tys. mieszkań. Jest natomiast rzeczą do wszec miar konieczną (skoro zbudowanie większej ilości mieszkań przy istniejących proporcjach inwestycji jest niemożliwe, a równocześnie nie wchodzi w grę zmiana tych proporcji), by okres do roku 1975 wykorzystywać dla stworzenia odpowiedniej bazy wyjściowej (uzbrojenie terenu, stworzenie możliwości wykonawczych, dostatek materiałów) do ruszenia zdecydowanie do przodu z budownictwem mieszkaniowym w latach następnych.

Jakie z kolei zagadnienia należałoby, naszym zdaniem, wyeksploatować pełniej — jeszcze raz poddać dokładnemu oglądowi, rozważając wszelkie za i przeciw przed podjęciem kierunkowych decyzji.

4 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 8 (1066) — 20.II.1972

1. Bogorja-Buczkowski — Budownictwo okresowe. „Z.G.” nr 4/1971 r.
2. J. D. — Ruszyło budownictwo. „Z.G.” nr 7/1970 r.

Kraj	zbiory zbóż w kg na			zbiory ziemniaków w kg na			produkcja mięsa na 1 mieszk. *)
	1 mieszk.	1 szt. bydła	1 szt. trzody	1 mieszk.	1 szt. bydła	1 szt. trzody	
CSRS	518	1.871	1.547	407	1.378	1.140	76
NRD	378	1.251	701	707	2.338	1.308	75
NRF	289	1.190	879	302	1.318	974	73
Polska	549	1.841	1.245	1.453	4.340	3.295	67

*) — wraz z mięsem drobiowym (GUS, Rocznik Statystyczny — 1970 r.)

W tej dziedzinie głównym zadaniem polityki hodowlanej powinno być dążenie do zmniejszenia pogłowia koni (obsada 13,7 sztuk na 100 ha użytków rolnych należy do jednych z najwyższych w świecie). W przeliczeniu na jednostki inwentarowe (według Gołza) udział koni w obsadzie zwierząt gospodarskich wynosi u nas 15,2 proc.

Wysunięcie nasła zmniejszenia ilości koni bez jednoczesnego stworzenia materialnych przesłanek zastąpienia żywej siły pociągowej siłą mechaniczną — nie może być słuszną. Problem zmniejszenia pogłowia koni może być rozwiązywany tylko drogą zaopatrzenia rolnictwa w ciągniki kołowe, rolnicze i transportowe o średniej mocy od 30-45 KM. Realizacja uchwał VI Zjazdu PZPR, które przed przemysłem motoryzacyjnym stawiają zadania produkcji samochodu dla rolnictwa, a przed przemysłem ciągnikowym — produkcji zunifikowanej rodziny cią-

okresu czasu, podczas gdy wykorzystanie już istniejących możliwości daje szybko efekty rynkowe.

Zadania tuż przemyślowego powinny polegać przede wszystkim na stworzeniu odpowiedniej rezerwy interwencyjnej żywności wprzeżowej, na wyrównaniu sezonowych wahań, wykorzystaniu wszelkiego rodzaju odpadków pokonsumpcyjnych, jak też na oddziaływaniu na rozwój produkcji prosiat przez „zdejmnowanie” z rynku nadwyżek po cenach gwarantujących opłacalność utrzymywania macior i wychowu prosiat. Trzeba przy tym podkreślić, że sukcesywne wybudowanie nawet 1 miliona stanowisk w tużarniach przemysłowych nie rozwiąże jeszcze problemu zwiększenia uboju trzody chlewnej o ca. 5 milionów sztuk rocznie, tj. o tyle, ile wymaga rynek konsumpcyjny w kraju.

Polityka hodowlana i polityka skupu zajmujące się resort rolnictwa

Doświadczenia PZM

WYWIAD Z TADEUSZEM ŻYŁKOWSKIM
DYREKTOREM NACZELNYM
„POLSKIEJ ŻEGLUGI MORSKIEJ”



Zwiększenie skuteczności planowania centralnego i efektywności centralnego kierownictwa przy jednoczesnym wzroście samodzielności i odpowiedzialności przedsiębiorstwa jest generalnym założeniem przygotowywanych zmian w systemie planowania i zarządzania. Ogólny zarys nowych rozwiązań funkcjonowania gospodarki, a zwłaszcza podstawowych jednostek społeczno-gospodarczych, tj. przedsiębiorstw, określiła Uchwała VI Zjazdu. Korzystając z pobytu w Warszawie dyrektora naczelnego „Polskiej Żeglугi Morskiej” w Szczecinie, zwróciliśmy się do niego z prośbą o podzielenie się z Czytelnikami „Życia Gospodarczego” uwagami na temat aktualnych problemów pracy przedsiębiorstwa.

TADEUSZ ŻYŁKOWSKI — „Polska Żegluga Morska” z małego przedsiębiorstwa armatorskiego, dysponującego w 1951 r. kilkuset statkami o tonażu nie przekraczającym łącznie 50 tys. DWT, jest dziś znaczącym przedsiębiorstwem na światowym rynku żeglugowym. Flota PZM składa się ze stu kilku statków o łącznym tonażu ponad jeden milion DWT. Po przyjęciu w 1970 r. specjalizacji w dziedzinie usług przewozowych w żegludze nieregularnej PZM jest silnym partnerem polskich przedsiębiorstw handlu zagranicznego, zapewniając im sprawną transport ogromnych ilości ładunków masowych. Działalność ta zaoszczędza poważne sumy dewiz, które skarbu państwa musiałyby wydać na przewozy pod obcą banderą. Jednocześnie PZM wykonując usługi przewozowe na rzecz zagranicznych zleceniodawców, zarabia niemało dewiz, czynnie wspomagając bilans płatniczy kraju.

Swoją działalnością, w ostatnim zwłaszcza okresie, starał się udowodnić, że środki zainwestowane w naszą flotę są dobrze wykorzystywane. Niewątpliwie pomocnym czynnikiem w tej dziedzinie okazał się działający w przedsiębiorstwach żeglugi morskiej nowy system finansowy. System ten pozwolił ukierunkować działalność gospodarczą na maksymalizację wpływów frachtowych w walutach wymienialnych i minimalizację kosztów ich uzyskania. Było to możliwe dzięki temu, że flota nasza, obok wykonywania funkcji instrumentalnej handlu zagranicznego, w coraz szerszym zakresie spełnia także funkcję floty zarobkowej. Zwiększonej samodzielności naszego działania towarzyszy jednocześnie zaostreżenie odpowiedzialności za podejmowane decyzje. Nowy system finansowy — po korektach wprowadzonych w ubiegłym roku — wiąże ściślej wyniki ekonomiczne z wysokością środków przeznaczonych na fundusz materialnej zachęty.

Miernikiem oceny działalności całego przedsiębiorstwa jest realizacja dwóch dyrektywnych wskaźników w postaci stopy zysku i nadwyżki dewizowej. Nadwyżka ta stanowi nadwyżkę ważny miernik oceny przedsiębiorstwa. Powinno być bowiem z funduszem materialnej zachęty wpływa w znacznym stopniu na zaostreżenie kryteriów przy opracowywaniu częstokroć rachunków ekonomicznych w zakresie bieżącej eksploatacji tonażu, np. przy podejmowaniu decyzji remontowania statków w kraju czy za granicą, jak również przy opracowywaniu ekonomicznych założeń inwestycyjnych.

Ogólnie można stwierdzić, że nowy system ekonomiczno-financeowy działa na korzyść układów wewnętrznych przedsiębiorstwa, pozwalając na istotną zmianę koncepcji zarządzania. Zamiast śledzić, często nieprzydatne wskaźniki ilościowe, koncentrujemy się obecnie jedynie na kontroli przez rachunek ekonomiczny, dający syntetyczny obraz naszej działalności.

„Życie Gospodarcze” — z tego, co dotąd usłyszeliśmy wynika, że nowe zasady ekonomiczne zdają egzamin wewnątrz przedsiębiorstwa. Jak jednak ten system sprawdza się w układzie zewnętrznym, w kontaktach z innymi partnerami, z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego, stoczniami remontowymi, przedsiębiorstwami zaopatrzenia statków itp.?

traktowanie zadań handlu zagranicznego i usług transportowych.

Można na to zagadnienie spojrzeć również z innej strony, a mianowicie przez pryzmat rachunku efektywności eksportu towaru i usługi transportowej świadczonej przez polskiego armatora kontrahentowi obcemu. Mamy w tym przypadku przykład klasyczny, w którym flota jest partnerem, a nie instrumentem polskiego handlu zagranicznego. Skutki takiego partnerstwa mogą być bardzo interesujące dla handlu zagranicznego.

Reasumując, chciałbym powiedzieć, że świadomością zadań transportowych na rzecz polskiego handlu zagranicznego oraz posiadanie go wpływa na kształtowanie się bilansu płatniczego kraju dążymy do zmiany w stosunkach handlu zagranicznego — żegluga, w których uzyskane już i konsekwentnie rozwijane uprawnienia nadane żegludze w nowym systemie finansowym byłyby w pełni zrealizowane z korzyścią dla handlu zagranicznego i żeglugi. Zmierzamy do osiągnięcia warunków współpracy na zasadach partnerstwa poparte go wspólnie prowadzonym rachunkiem efektywności eksportu towaru i usługi transportowej, przede wszystkim w oparciu o wieloletnie umowy przewozowe. Nie zapomniemy, że właśnie w dziedzinie eksportu towarów masowych cena za usługę transportową stanowi często aż 40 proc. wartości transakcji handlowej. Współpraca handlu zagranicznego z flotą jest więc warunkiem powodzenia wielu zamierzeń eksportowych. Dla floty nowe rynki zbytu lub zaku-pu, otwierane przez nasz handel zagraniczny są szansą włączenia się nadwyżką potencjału przewozowego w nowe łańcuchy towarowe i zdobywanie dewiz.

Pomimo znacznej rozbudowy naszej floty nie zaspokaja ona potrzeb naszego handlu zagranicznego, stąd część przypadającej polskiemu kontrahentowi gestii transportowej zleca się obcym przewoźnikom i w tej dziedzinie handel zagraniczny ma całkowitą swobodę. My uważamy, że jesteśmy powołani po to, aby rozwiązywać problemy transportowe polskiego handlu zagranicznego zarówno flotą polską, jak i przez organizowanie potrzebnych jeszcze obcych środków transportu. Możliwości te widzimy m.in. w dzierżawieniu przez nas statków obcych bander, powiększając w ten sposób potencjał przewozowy. Taka praktyka jest powszechnie stosowana na świecie. Teoretycznie my także możemy z tej formy korzystać. Trzeba tylko wcześniej uzyskać w Ministerstwie Handlu Zagranicznego odpowiednią licencję, przedstawić szczegółowo kalkulację i przewidywany wynik dewizowy na każdy z oddzielnych statków, który chcemy wdzierżawić. Jest to swoiste ograniczenie naszej samodzielności, gdyż uważamy, że nieistotne jest czy pojedynczy dzierżawiony statek wykonuje plan zysku, lecz to, czy przedsiębiorstwo w terminie zrealizuje zlecenie mu zadania przewozowe i w ogólnym rachunku przyniesie dodatkowe wpływy dewizowe.

Udowodniliśmy w 1971 r., że nasza koncepcja jest słuszną. Wzięliśmy w dzierżawę obcy statek. Eksploatacja tego statku, wykorzystywanie go w założeniu do przewozu towarów obcych, dała w 1971 r. wpływ netto w wysokości prawie 350 tys. dolarów. Działaliśmy w ramach eksperymentu, starając się włączyć zlecenia obcych kontrahentów z potrzebami transportowymi naszego handlu zagranicznego. Eksperyment wypadł bardzo obiecująco.

Z.G. — Sądzi, można, że postulowane przez Pana dyrektora zmiany nastąpią już niedługo. Na ostatniej konferencji prasowej minister Żeglugi Jerzy Szopa poinformował, że powołano własny zespół składający się z rzeczoznawców żeglugi i handlu zagranicznego, który ma zakończyć swoje prace i przedstawić do końca lutego br. propozycje usprawniania współpracy na styku handlu zagranicznego — żegluga. Postęp na tym odcinku nie wyczerpuje jeszcze wszystkich Waszych trudności...

T.Z. — Właśnie chciałem o tym mówić. Na naszych Konferencjach Ekonomicznych (odpowiednik KSR przyp. ZW) częstym przedmiotem dyskusji i uzasadnionej krytyki są sprawy niewłaściwej, nieterminowej obsługi naszych statków przez wyspecjalizowane w tym kierunku przedsiębiorstwa. Wynika to przede wszystkim z faktu, że przedsiębiorstwa te są na uszytych w walucie wymienialnej i w pogoni za tą walutą zapominają, że my tracimy i to znacznie więcej, niż one zdołają wypracować. Tak jest w „Baltonie”, mimo że statki polskie mają 75 proc. udziału w jej obrotach, tak jest w dziedzinie zaopatrzenia w części zamienne statków. Tak było do niedawna w stoczniach remontowych.

Nie widząc możliwości wywarcia skutecznego wpływu na zmianę charakteru obsługi naszych statków, korzystając z praw przedsiębiorstwa - kombinatu działającego na zasadach zjednoczenia, łamiąc uprzedzenia, stworzyliśmy w PZM szereg własnych, wyspecjalizowanych służb. W czerwcu ubiegłego roku nasz Dział Dyspozycji Portowej w Szczecinie przejął od Morskiej Agencji całokształt czynności związanych z kładowaniem statków PZM i przez nas czarterowanych. W styczniu br. uczyniliśmy tak w Świnoujściu. Pomimo istnienia Morskiej Centrali Zaopatrzenia i „Baltonii” uznaliśmy za niezbędne znacznie poszerzyć zakres działania naszego Zakładu Zaopatrzenia. To, co w tej dziedzinie zrobiliśmy traktujemy jako początek tworzenia wyspecjalizowanego kombinatu żeglugowego, zdolnego sprawnie i taniej realizować swoje podstawowe zadanie, jakim jest przewóz ładunków polskiego handlu zagranicznego i rozszerzenia naszych usług w eksporcie.

Nad ostateczną formą organizacyjną takiego kombinatu jeszcze dyskutujemy, na przykład z punktu widzenia prawidłowej organizacji pracy i podziału zadań istnienia Zakładu Zaopatrzenia w przedsiębiorstwie armatorskim może być kwestionowane, gdyż całość spraw powinna znajdować się w Stoczniach Remontowych i „Baltonii” oraz Morskiej Centrali Zaopatrzenia, jak jest wszędzie na świecie. U nas jest to rezultat zróżnicowania uprawnień, które np. tylko armatorzy zezwalają na zakup części zamiennych za dewizy za granicą, a stocznia remontowa tych uprawnień nie posiada.

Jest to istotny przykład złego powiązania elementów pracy składającej się na ostateczny efekt eksploatacji floty. Chodzi bowiem przede wszystkim o to, aby flota (przedsiębiorstwo armatorskie) nie będąc obciążoną organizacją własnych służb pomocniczych, dublujących często istniejące już służby specjalistyczne, miała istotny wpływ na ustawienie zadań i materialnej zachęty pracujących przedsiębiorstw i ich załóg, które zostały powołane w celu świadczenia usług dla floty. Nie dążymy więc do włączenia do naszego kombinatu stoczni remontowych, lecz do prawa współdecydowania o tym, dla kogo te stocznie mają przede wszystkim pracować i jakie powinny posiadać uprawnienia w ich działalności gospodarczej.

Dotychczasowy układ powiązań ekonomicznych i organizacyjnych przedsiębiorstw kooperujących z nami nie zdał egzaminu. Zadania związane z bilansowaniem w skali resortu nie wiążą się na dole. Każde z tych przedsiębiorstw ma własny planowy wynik, ale w praktyce nie jest równoznaczne z prawidłowym zaspokojeniem potrzeb partnerów współpracujących. Jest to problem wielkiej wagi i wymagający wielu jeszcze dyskusji. Sądzę jednak, że problem ten znajdujący się aktualnie na warsztacie pracy resortu żeglugi będzie w najbliższej przyszłości właściwie rozwiązyany.

Rozmawiał:
ZBIGNIEW WYCZESANY

Aktualności

SKUP W 1972 R.

Zakładana dynamika przyrostu produkcji rolnictwa powinna przynieść dalsze nasilenie podażi, a tym samym skupu wielu surowców i artykułów pochodzenia rolniczego. Przewiduje się, że wartość skupu w bież. roku ogółem wzrośnie o około 34 proc. w stosunku do 1970 r., w którym to roku wzrost ten wyniósł ok. 16 proc. Oznaczało to bardzo poważne zwiększenie zadań.

W grupie surowców roślinnych które gromadzą dotychczasowe miejsce pod względem ogólnej masy oraz wartości skupowanych produktów w bież. roku wystąpi nieco mniejsza dynamika przyrostu skupu. Zatem ogółem o tym można powiedzieć, że w tym roku skup będzie nieco niższy niż wykonano w 1971 r. poziom skupu zbóż (ok. 1,6 proc.). Natomiast wydatnie powinien zwiększyć się skup roślin strączkowych (86 proc.), nasion oleistych (7,3 proc.), owoców (11 proc.), ziemniaków jadalnych (8 proc.). Równocześnie przewidyuje się nieco mniejszy skup warzyw (ok. 3 proc.) oraz ziemniaków przemysłowych (ok. 0,4 proc.).

Znaczenie powinien wzrosnąć skup zwierząt rzeźnych, mianowicie ok. 9 proc. W skupie trzody chlewnej przewiduje się nawet wzrost o ok. 25 proc. Skup drobiu powinien wzrosnąć ok. 9 proc., a jaj o ok. 1,6 proc. Mniejszy natomiast wystąpić może skup bydła. Wiąże się to z tendencją odbudowy pogłowia oraz zwiększenia produkcji mleka na potrzeby rynku.

ZMIANY NA RYNKU WIEJSKIM

Coraz wyraźniej zaobserwować można na wsi zwiększony popyt na różne artykuły przemysłowe gospodarstwa domowego, gotową odzież, obuwie itp. Świadczy o tym nie tylko o wzrastającej sile nabywczej ludności wiejskiej, która przeznacza coraz większą część swoich dochodów na artykuły konsumpcyjne, ale również o potrzebie unowocześnienia gospodarstw domowych na wsi, dostosowywaniu się do wymogów współczesnej mody, wzrastających wymagań higieny i komfortu życia. W tym zakresie można porównywać obroty handlowe na wsi w 1971 r. z rokiem 1970. O ile sprzedaż detaliczna na wsi w ciągu trzech kwartałów ub. roku wzrosła w stosunku do 1970 r. o 8,5 proc., to analogicznie w tym samym okresie była większa w grupie artykułów przemysłowo-konsumpcyjnych o 10 proc., artykułów do produkcji rolnej o 8,5 proc. i artykułów żywnościowych o 7,6 proc.

W 1971 r. zanotowano nawet obniżenie się zapasów w detalu takich artykułów, jak lodówki, pralki, motorowory, niektóre rodzaje tkanin, wyrobów półkonsumpcyjnych, gotowej odzieży itp. Powodem tego było zwiększenie sprzedaży telewizorów, magnetofonów, radioodbiorników, różnego rodzaju sprzętu mechanicznego gospodarstwa domowego itp.

W dalszym ciągu jednak wyposażenie wiejskich domów w ten sprzęt okazuje się stosunkowo niskie. Kłopotuje to na konsekwentną intensyfikację sprzedaży. W tej grupie artykułów przemysłowych na wsi. Dlatego plan obrotów handlu detalicznego, sprzedaży zaopatrzenia i zbytu, zakładając w bież. roku ogólny przyrost o 8,2 proc. w stosunku do ub. roku, przewiduje dynamikę wzrostu w grupie artykułów konsumpcyjnych przemysłowych o ponad 9 proc. oraz sprzętu do produkcji rolnej o 10 proc. Przewidywana sprzedaż artykułów żywnościowych wzrośnie o 5,6 proc. (msk)

PRODUCENCI A DOSTAWY W ASORTYMENTACH

W ub. roku Rada Ministrów podjęła uchwałę w sprawie zasad polityki cen detalicznych w latach 1971 — 1972. Uchwała oznaczała zapewnienie stabilizacji cen podstawowych artykułów żywnościowych, a jednocześnie zaopatrzenia rynku w tańsze wyroby przemysłowe. Mimo to praktyka potwierdza, że ceny podstawowych artykułów spożywczych nie zmieniły się, z wyjątkiem sezonowych. Natomiast ceny wielu artykułów przemysłowych wprawdzie poddawane są obniżkom, w tym także po sezonowym, niestety po obniżce często sporo kłopotów przysparza nabycie tanich artykułów przemysłowych. Zjawisko wycofania tego rodzaju wyrobów z rynku, sprzeczne ze wspomnianą uchwałą, sygnalizują związkowi kontrolerzy spożycia.

Nieraz zdarza się, że po obniżce ceny artykułu, znika on z półek sklepowych, a czasem pojawia się w „nowej” postaci naturalnie po cenie wyższej. Np. dąbki, które w planowanych produktach łódzkiej „Olimpii”, których cena została obniżona z 210 zł do 160 zł nie dostarcza się już do sklepów. Pojawia się natomiast bliźniak naturalnie, który jest dokupowany przez zakład „Kallina” w Łodzi po 180 zł. Mysłkowska fabryka naczyń emaliowanych zaprzestala produkcji leńle do syfonów natychmiast po obniżeniu ich ceny z 27 zł do 7,80 zł.

Ujawniono także wiele przypadków różnic w cenach artykułów niemal tych samych. Np. Zakłady Przemysłu Odzieżowego „Belkon” w Białsku-Białej dostarczały do sklepów ubrania męskie w cenach 1715 zł i 1765 zł, nie różniące się między sobą niczym, jedynie, tkaniną, z której wykonano kieszonkę w dżinsach — z popieliny, a w tańszych — z bawełny.

Uchwała rządu nakłada na producentów odpowiedzialność za wykonanie dostaw w asortymentach zamawianych przez handel, zwłaszcza towarów tańszych, cieszących się popytem. Niestety zdarzają się jeszcze przypadki odstępowania od warunków umowy. (msk)

ZDOLNOŚĆ PRZEWÓZOWA KOLEI

W ostatnich latach w transporcie kolejowym wystąpił różnego rodzaju trudności, wpływające również na pracę wielu dziedzin naszego życia gospodarczego. Ponieważ zadaniem PKP była w najbliższych latach systematycznie wzrastać, aby kolej mogła nadążyć za potrzebami gospodarki, konieczny jest kompleksowy rozwój transportu. Z tych względów rząd zamierza podjąć inne, na ten cel o połowę większe środki inwestycyjne niż w latach 1966—1970.

W bież. roku w przewozach pasażerskich najważniejszą sprawą jest znaczne usprawnienie codziennych dojazdów do pracy i szkół oraz lepsza organizacja przewozów pasażerskich w tzw. szczytach letnich.

W bież. roku kolej przewiezie o 15 mln więcej pasażerów niż w 1971 r. Jednocześnie PKP otrzyma 440 nowych wagonów pasażerskich, czyli o 100 więcej niż w ub. roku, 35 frów wagonów zespołów elektrycznych oraz kilkadziesiąt innych rodzajów wagonów. W tym samym okresie wycofane zostanie 600 starych, wyciętych wagonów osobowych. W rezultacie wprawdzie poprawi się jakość taboru, przyspieszą dojeżdżanie nie będzie wystarczającą. Natomiast wyraźne efekty poprawy podróży zmiany w rozkładzie jazdy, które wprowadzono po przekazaniu do użytku nowych odcinków linii elektryfikacji już istniejących, o modernizacji nawierzchni torowej na głównych magistralach.

Tegoroczne obowiązki PKP w przewozach towarów są również znacznie większe niż w ubiegłych latach. Zamówienia gospodarki sięgają 388 mln ton oraz dodatkowo w razie potrzeby 1 mln ton.

Wywiązanie się kolei z tegorocznych zadań ułatwią dostawy 11 800 nowych wagonów towarowych. Z tego 4 600 wagonów wyprodukują zakłady podległe resortowi przemysłu i handlu, a 7 200 starych wagonów zostanie wycofanych z ruchu, na skutek czego ilość taboru rośnie wolniej, niż zadania przewozowe, nawet uśredniając fakt, że nowe wagony są pojemniejsze. Potrzebna zatem zdolność przewozowa będzie można uzyskać przez poprawę wykorzystania taboru. (msk)

ROZWÓJ PRODUKCJI ARTYKUŁÓW ŻYWNOSCIOWYCH

W ub. roku, dzięki wykonaniu planu przekazywanego do użytku różnych zakładów w przemyśle spożywczym w 112 proc., osiągnięto przyrost wartości produkcji o około 5,5 mld zł w stosunku do potencjału 1970 r. W bież. roku zadania inwestycyjne są jeszcze trudniejsze. Przewidywane nakłady inwestycyjne wzrosły o 33 proc., a zakres robót budowlanych i montażowych w porównaniu z ub. rokiem o około 85 proc.

Dlatego konieczne okazuje się dalsze doskonalenie procesów inwestycyjnych, a zarazem skrócenie terminów budowy nowych zakładów. Problemy te nabierają tym większego znaczenia, że w bież. roku przewidujemy już wyprzedzenie około 130 nowych zakładów przemysłu spożywczego. Wiele z nich zostanie uruchomionych w bież. pięcioletcu, a tym samym wpłynie na realizację zadań produkcyjnych tej gałęzi gospodarki.

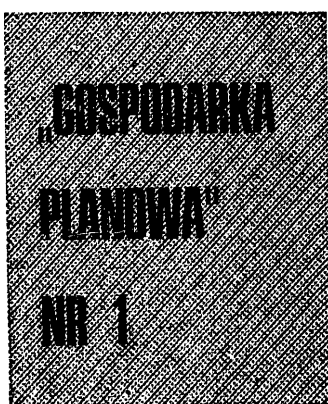
Z tych względów w przemyśle spożywczym także rolę odgrywa przede wszystkim rzeczowa i ścisła współpraca inwestorów z wykonawcami. Jednocześnie powinna być realizacja tegorocznych planów inwestycyjnych decydując o dalszym rozwoju tej gałęzi gospodarki w latach następnych, a tym samym o systematycznej poprawie zaopatrzenia rynku w artykuły żywnościowe. (msk)

REMONTY CIĄGNIKÓW I MASZYN ROLNICZYCH

Poważny niepokój budzą w dalszym ciągu remonty ciągników i maszyn rolniczych, sprawa znana od lat nadal nie jest rozwiązana w sposób właściwy.

W roku 1971 przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa wyremontowały ponad 31 tys. ciągników (o 0,5 proc. więcej niż w roku 1970) oraz 2,3 tys. silników do ciągników i kombinatorów (wzrost o 4 proc. w porównaniu do roku poprzedniego). Najniższy wzrost w roku 1970, o 0,5 proc., odnotowano w remontach ciągników w stosunku do ciągników otrzymanych do remontu w 1971 r. zanotowano w woj. białostockim (88,1 proc.) koszalińskim (88,3 proc.), olsztynie (88,7 proc.), a najwyższy w woj. łódzkim (92,2 proc.), wrocławskim (92,2 proc.) i krakowskim (91,3 proc.). Według stanu w dniu 31 XII 71 w przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa pozostawało w remoncie ok. 2,3 tys. ciągników (o 9,2 proc. mniej niż w analogicznym okresie roku poprzedniego) oraz 2,3 tys. silników do ciągników i kombinatorów (o 21,8 proc. więcej niż w grudniu 1970).

DOKONCZENIE NA STR. 12



PIERWSZY w tym roku numer „Gospodarki Planowej” otwiera komentarz redakcyjny na temat VI Zjazdu PZPR. Publikacja ta zatytułowana jest **Program na miarę społecznych możliwości i potrzeb**.

W tym samym zeszycie **EDWARD GOLACHOWSKI** zabiera głos w sprawie oceny dotychczasowego rozwoju gospodarczego Polski Ludowej. Artykuł ten dotyczy hipotez etapowego charakteru wzrostu gospodarczego, jego przyczyn i skutków oraz możliwości przejścia do wzrostu bardziej równomiernego.

Autor dochodzi do wniosku, że... „zasadniczą przyczyną rozwoju etapami tkwi w procesie inwestycyjnym. Usunięcie przyczyn musi polegać na skróceniu do technicznie możliwego minimum okresu budowy

nowych obiektów, co prowadzi do skrócenia okresu odcroczenia efektów i łagodzi skalę napięć, lecz nie eliminuje całkowicie etapowości wzrostu. Najbardziej istotne jest zlikwidowanie jednocześnie w podejmowaniu wysiłku inwestycyjnego czyli odpowiednio rozłożenie inwestycji w czasie. Chodzi o prawidłowe określenie wielkości i struktury podejmowanego programu inwestycyjnego. Polityka inwestycyjna realizowana w poszczególnych latach, a nawet planach 5-letnich, powinna być podporządkowana długofalowemu programowi rozwoju. Stosowany system planowania pięcioletniego, gdy kolejne pięcioletki stanowią zamknięte jednostki i nie są nawzajem powiązane, sprzyja wystąpieniu etapów i faz wzrostu. Inwestycje dokonywane są w

pierwszych latach planu, efekty otrzymuje się w końcowych i nowa pięcioletka rozpoczyna nowe inwestycje, co prowadzi do nieuchronnego do cyklicznego rozwoju.

Opracowanie i konsekwentna realizacja długofalowego programu rozwoju gospodarki Polski jest niezbędna dla uniknięcia w przyszłości doświadczeń roku 1956 i 1970. Program ten powinien dotyczyć długiego okresu (np. 1975—2000), wychodzić z bardzo dokładnego zbadania istniejących i przyszłych potrzeb i zasobów produkcyjnych. Jedną z jego najistotniejszych cech powinno być zabezpieczenie wyraźnego odczuwalnego wzrostu realnych dochodów ludności.

Istnienie etapowości wzrostu ekonomicznego dowodzi, że dotychczas długofalowy program rozwoju nie

był realizowany, a nawet brak było jego wyraźnej koncepcji. (...) *

Prócz tego w omawianym numerze piszą: **Tadeusz MUSZKIEŁ** — Postęp techniczny i nowoczesność w górnictwie węgla kamiennego, **Michał DOBROCHOWSKI** — Międzynarodowy ruch siły roboczej inwestycji bezpośrednich oraz kredytów w procesie integracji gospodarek krajów socjalistycznych, **Henryk JOP**, **Włodzimierz WICHOWSKI** — Prognozowanie zapotrzebowania na energię, metodą przystosowaną (na przykładzie energii pierwotnej), **Włodzimierz SZULC** — Samoczynny mechanizm regulujący równowagę, szczegółowa na lokalnych rynkach, **Marian GORSKI**, **Tadeusz KASPRZAK** — Studium struktur technicznych gospodarki

Polski (metody triangulacji). **Aleksander STRAPKO** — Dynamika i struktura nakładów materialnych w rolnictwie w latach 1966—1970, **Gołdy Litowski** — Pracownicy naukowo-dydaktyczni szkolnictwa wyższego w Polsce w latach 1960—1970, **Franciszek GERUS** — Narzędzia i środki między-narodowej polityki walutowej w kapitalizmie i Góbor HIASI — Gospodarka Chin na początku lat siedemdziesiątych. (ks)

ŻYCIE GOSPODARCZE 5

Nr 8 (1066) — 20.II.1972

liśmy sobie, że po 6-7 miesiącach od czasu rozpoczęcia popularyzacji AW, przedsiębiorstwa przedstawia na specjalnej branżowej konferencji efekty stosowania AW i podzielił się swoimi doświadczeniami. Taka konferencja miała niedawno miejsce w Toruniu. Po szczególne przedsiębiorstwa zgłosiły 20 opracowanych tematów. Korzyści z zastosowania przedstawionych rozwiązań wyniosły winny ponad 40 mln zł.

Do Torunia zaprosiliśmy też przedstawicieli kooperantów. W trakcie bowiem analizowania wyrobów stwierdzono, że jednym z podstawowych hamulców wprowadzania na rynek nowoczesnych wyrobów są normy polskie. Nie można ich jednak nie stosować, gdyż są podstawą oceny jakości przez odbiorców. Trzeba więc na co dzień współpracować z kooperantami.

W Zjednoczeniu i zgrupowanych przedsiębiorstwach nie utworzyliśmy żadnych specjalnych etatów dla pracowników zajmujących się rozpowszechnianiem analizy wartości. AW jest dla nich dodatkowym zajęciem. Za opracowania, jeśli je zgłoszą, są oczywiście



MIECZYSLAW SOWINSKI: — „W naszym Zjednoczeniu traktujemy AW jako kontynuację dobrej roboty”.

wynagradzani w trybie uregulowanym przez resort. Nie ma problemów z płaceniami. W Ministerstwie Przemysłu Lekkiego zapadła decyzja o traktowaniu prac analityków jako zorganizowanej formy racjonalizacji. Poza tym ogłosiliśmy w branży konkurs na najbardziej wartościowe rozwiązania metodą AW, przeznaczając na nagrody 50 tys. zł.

Podstawowym problemem jest obecnie, moim zdaniem, brak wykładowców. Proponowalibyśmy nawet, aby najpierw szkolić wykładowców, a dopiero w drugiej kolejności dyrektorów. Wystarczy, jeśli dyrektor będzie wiedział JAK STA- WIAĆ ZADANIA, a to mogą zapewnić dwie, trzy konsultacje z dobrym wykładowcą. Natomiast brak kadry instruktorów ogranicza szkolenie pracowników przedsiębiorstw.

Przy braku aktualnie wykładowców metody AW — tym większe znaczenie ma właściwa koordynacja poczyną na tym polu. Już w tej chwili mamy taką sytuację, że z jednej strony resort zleca wykonanie przez analityków takich to a takich zadań w zakresie szkolenia, z drugiej strony podobne cele chce osiągnąć Instytucja wojewódzka, polecając zaś dotyczy tych samych instytucji lub nawet tych samych osób.

BRONISLAW MUSZYŃSKI: Ośrodek Doskonalenia Kadry Kierowniczych Ministerstwa Przemysłu i Chemii, gdzie aktualnie pracuję, jest jedną z pierwszych placówek popularyzacji metody AW. Szkolenie rozpoczęliśmy w 1968 r. i na 10 kursach zdobyliśmy przeszkolić 270 specjalistów. Łączne efekty prowadzonych przez nich badań (67 prac) przyniosły ok. 110 mln zł oszczędności netto, wyrażających się obniżką kosztów, głównie surowców i robocizny.

Mogę więc mówić o posiadaniu pewnego doświadczenia. Powołuję się na nie, bo chcę wystąpić z tezą, że metoda analizy wartości jest narzędziem nieskutecznym i w przedsiębiorstwie niepotrzebnym. O tym czy jakieś narzędzie jest lepsze przekonujemy się przy porównaniu go z innym znanym i stosowanym. Twierdząc, że obecnie większość problemów występujących w przedsiębiorstwie, można znacznie szybciej, skuteczniej i taniej, rozwiązać z pomocą bardzo prostych, tzw. „zdróworozsądkowych” metod, od dawna znanych i sprawdzonych, rzec by można z aatemem.

Proszę, oto przykład. Dyrektor dobrze znanego przedsiębiorstwa przyjechał pewnego dnia zmaltretowany ze zjednoczenia i swoim najbliższym współpracownikom wyznał, że jednostka nadrzędna „wymyśliła” mu utrzymywanie w produkcji nierentownego wyrobu. W gnie współpracowników dyrektora znajdowali się przeszkoleni analitycy. Zapewnili oni, że spróbują znaleźć sposób na nierentowny wyrob. Po dwu miesiącach rzeczywiście zgłosili się z propozycją obniżki kosztu własnego, fatalnego wyrobu o 30 proc.

— W praktyce może się okazać, że obniżymy koszty tylko o 25 proc., ale ponieważ dotacja nie przekracza 20 proc. kosztu własnego, to i tak jeszcze przedsiębiorstwo może zarobić na tym artykule — dowodził z przekonaniem.

Dyrektor był wstrząśnięty. — Panowie, co zrobiliście! — zawołał. Ja już zatwierdziłem ten problem. Od 1 stycznia produkcja tego wyrobu przejdzie zakład w Wrocławiu, w ramach... rozumiecie... specjalizacji, koncentracji i modernizacji produkcji. Niech się oni martwią. A zresztą na pewno uda im się uzyskać wyższą cenę lub odstępstwo od obecnych dość ostrych wymagań jakościowych i wtedy utrzymają się w kosztach nawet przy aktualnej cenie. Zresztą jak nie będzie tego wyrobu ze 2 lata na rynku, to odbiorcy znikną i wezmą co im się da.

Proszę zauważyć, że dyrektor rozwiązał problem nierentownego wyrobu szybko, tanio i skutecznie. Jest to co prawda tylko pseudorozwiązanie z punktu widzenia interesu gospodarki narodowej, lecz rozwiązanie dobre z punktu widzenia partykularnego interesu przedsiębiorstwa. Co więcej, rozwiązanie zgodne z aktualnymi zasadami gry. Przy istnieniu takich możliwości rozwiązań, proponowanie przedsiębiorstwu zmierzających do radykalnej obniżki kosztu produkcji będzie zawsze namawianiem do podejmowania działań bardziej kłopotliwych, ryzykowniejszych, droższych i dających efekty często dopiero w dalszej perspektywie.

Jak długo będzie możliwe i dopuszczalne rozwiązywanie problemów przedsiębiorstwa przez odpowiednie, dogodne ustawianie planu w trakcie tworzenia go, przez manewrowanie składnikami zatwierdzonego planu, przez odwoływanie się od zadań z uwagi na zaistnienie jakichś obiektywnych okoliczności, przez zmiany cen, asortymentów, norm itd., tak długo analiza wartości zmierzająca do techniczno-ekonomicznego doskonalenia wyrobu będzie narzędziem mniej skutecznym, droższym i niepotrzebnym.

Znam z praktyki masę przykładów podobnych do wyżej cytowanego, nie warto ich przytaczać w obecności przedstawicieli fabryk, którzy najlepiej wiedzą, jak to jest w życiu. Częstokroć po analizie wartości usiłują sięgać przedsiębiorstwa, w których reżim technologiczny jest nieprzebadany, w których brakuje podstawowej dokumentacji technicznej, w których poziom dyscypliny pracy i kwalifikacje są poniżej wszelkiej pożałowania, w których nieznany

jest elementarny ład organizacyjny. W takich przedsiębiorstwach, proste, by nie powiedzieć — prostackie, metody szybciej dają efekty niż AW i inne nowoczesne techniki organizatorskie. Mówiąc o upowszechnianiu AW, często wyraża się pogląd, że jest to dodatkowa praca i z tego tytułu żąda się dodatkowego wynagrodzenia. Jest tak dlatego, że nie identyfikuje się w naszym przemyśle efektów przedsiębiorstwa z efektami własnej pracy, ta zależność jest iluzoryczna.

Głównym celem przedsiębiorstwa jest wykonanie planu, o którego łatwość zabiega się przed jego zatwierdzeniem i póki plan nie jest dostatecznie „bezpieczny”, póty trwają targi i przetargi. Bezpieczny plan, to taki, który przy maksymalnym wzroście środków wymaga tylko minimalnego przyrostu efektu. Natomiast AW jest narzędziem optymalizacji działań gospodarczych, innymi słowy analiza wartości zmierza do znalezienia takiej relacji między efektami i nakładami, żeby osiągnąć maksymalną wartość kryterium optymalizacji, tzn. maksymalną wartość użytkową wyrobu.

Nie zgodziłbym się z moim przeciwnikiem, że w odróżnieniu AW od przedsiębiorstwa przesądza postawa dyrektora i w ogóle kadry kierowniczej zakładu czy zjednoczenia. To jest półprawda. Rozpowszechnianie i stosowanie AW zależy od systemu planowania i zarządzania. Najpierw muszą powstać warunki sprzyjające maksymalizacji efektu przez intensyfikację pracy i lepsze wykorzystanie zasobów przedsiębiorstwa. Wtedy dopiero zakłady chętnie sięgną po takie narzędzie, jakim jest metoda AW i inne techniki organizatorskie, które AW świetnie uzupełniają. Wtedy dopiero przedsiębiorstwa z własnej inicjatywy będą szukały takich bardziej doskonałych narzędzi i dyrektor zamiast mówić o braku etatów dla analityków będzie organizował zespoły w przekonaniu, że ich praca opłaci się całemu przedsiębiorstwu.

Staramy się niejako włączyć metodę AW do przedsiębiorstwa w sytuacji, gdy wszystkie wentyle są zamknięte. Jest to działanie mało skuteczne. Powinniśmy starać się tak doskonale system zarządzania, aby mogło się wytworzyć ssanie postępu techniczno-ekonomiczno-organizacyjnego. Analiza wartości może stać się narzędziem pożytecznym i skutecznym w gospodarce, jeśli jej przenikanie do przedsiębiorstwa będzie się dokonywało na zasadzie mechanizmu ssącego-tłoczącego, kiedy z jednej strony odczuwać się będzie ssanie postępu, a z drugiej strony tłoczenie innowacji naukowych, nowych metod pracy, sprawniejszych technik organizatorskich.

Chciałbym zakończyć swoją wypowiedź optymistycznym akcentem. Przedwcześnie użyte takie narzędzie, jakim jest AW — co tu ukrywać — szkodzi, metoda wywołuje entuzjazm u tych, którzy ją znają i stany napięcia psychicznego przy braku możliwości jej użycia, za późno jednak użyte takie narzędzie też może być fatalne w skutkach. Teraz więc, kiedy komisje ekspertów pracują nad kierunkami zmian w systemie planowania i zarządzania, należy wykorzystać czas na szkolenie, na doprowadzenie do świadomości kadry kierowniczej przemysłu możliwości posługiwania się bardziej sprawnymi narzędziami. Inaczej po otwarciu wentyli w przedsiębiorstwie możemy mieć taką sytuację, że wystąpi zapotrzebowanie na narzędzia optymalizacji efektów, a brak będzie ludzi zdolnych do posługiwania się nimi. Szkoleniu powinniśmy poświęcić dużo uwagi i nie zniechęcać się, nawet jeśli wyniki badań dokonanych metodą analizy wartości nie będą w wielu przypadkach natychmiast widoczne.

TADEUSZ DOBRZYŃSKI: Przyznam, że z mieszanimi uczuciami słuchałem paradoksalnej pozornie tezy p. Muszyńskiego, który jest przecież jednym z inicjatorów szkolenia analityków i należy do entuzjastów metody AW.

W oparciu o doświadczenia TNOIK-u mogę powiedzieć, że przy nikłym początku zainteresowania stołecznych przedsiębiorstw szkoleniem, jakie prowadzi Oddział Warszawski TNOIK dla analityków wartości od 1970 r., zarazem stwierdziliśmy ciekawe zja-



TADEUSZ DOBRZYŃSKI z zainteresowaniem słucha o pracach analityków w „Urodzie”, pierwszej ze stołecznych fabryk, która zwróciła się o przeszkolenie pracowników w stosowaniu metody analizy wartości.

wisko. Otóż pierwsze instytucje i zakłady, które zainteresowały się możliwością szkolenia swoich pracowników z reguły po zakończeniu pierwszego kursu zgłaszały się z propozycją zorganizowania następnego. Tak było z Miejskimi Przedsiębiorstwami Inżynierskimi Gospodarki Komunalnej, które jako pierwsze w stołcu zainteresowały się możliwością szkolenia na kursach organizowanych przez Oddział Warszawski TNOIK. Tak też było z „Urodą”, gdzie po przeszkoleniu grupy pracowników dyrektora fabryki zwróciła się do nas z propozycją zorganizowania następnego kursu już w przedsiębiorstwie, a na domiar wszystkiego pozbawiła nas instruktora angażując go na stanowisko dyrektora ekonomicznego...

M. SOWINSKI: Wysokie efekty osiągnięte przez wybitniejszych analityków wartości na tym polu pomagają do awansu zawodowego. W „Wielopolu” np. jeden z takich pracowników wyszukany przez kadrowców z innej branży zaawansował na stanowisko dyrektorskie, a z dwoma następnymi pertraktują jeszcze inne branże.

Nie można temu przeciwdziałać, mogłoby to być zrozumiane jako chęć przeszkadzania w karierze zawodowej.

T. DOBRZYŃSKI: — A więc potwierdza się nasze spostrzeżenie, że kadra kierownicza przedsiębiorstw świadoma możliwości, jakie zapewnia znajomość AW, jest w gruncie rzeczy zainteresowana stosowaniem tej metody. Nie wykluczam, że używa jej dla rozwiązywania doraźnych celów.

Punktem zwrotnym dla Oddziału Warszawskiego TNOIK ścieżki dla szkolenia, jakie podjęliśmy z inicjatywą naszej Sekcji Analizy Wartości, była decyzja Komitetu Warszawskiego PZPR o popularyzacji metody AW w stołecznych przedsiębiorstwach. Taką decyzję podjął KW PZPR po przeanalizowaniu w ub. roku gospodarki materialowej przedsiębiorstw.

W ramach programu popularyzacji AW w stołecznych przedsiębiorstwach, realizowanego pod protektoratem KW PZPR, przeszkoliliśmy ok. 160 osób. Na zakończenie szkolenia zorganizowana została wystawa prac analityków w czasie obrad VI Zjazdu, co sprzyjało szerszej popularyzacji metody AW. Szczególnie, że wspominał o niej premier Jaroszewicz w przemówieniu zjazdowym.

Mogę powiedzieć, że uchwały Zjazdowe przyniosły „wybuch” zapotrzebowania na szkolenie analityków. Tak w Warszawie, jak i poza Warszawą. Na tym też

ANALIZA

powstają dwa problemy. Pierwszy ujmę w formie pytania. Jak odpowiedzieć na społeczne zapotrzebowanie?

Nasz Oddział ma kiepskie warunki lokalowe. To siłą rzeczy ogranicza możliwości szkolenia: korzystamy z gościnny przygodnych instytucji, wykłady odbywają się w różnych miejscach itp. Słowem, nie jesteśmy w stanie podobać zapotrzebowaniu na szkolenie, zwłaszcza spoza Warszawy. Wydaje się, że celowe włączenie do szkolenia innych ośrodków terenowych TNOIK, względnie innych organizacji społecznych, o ile są do tego przygotowane.

Słowem, trzeba zbliżyć bazy szkoleniowe do miejsc, gdzie występuje największe zapotrzebowanie na nie. Drugim ważnym problemem jest kadra instruktorska. Mamy szczupłą kadry wykładowców. Wiemy, że w innych ośrodkach kadra instruktorska jest również nieliczna i działa w rozproszeniu. Na dobrą sprawę nie wiemy nawet, ilu jest instruktorów AW w Polsce. Na pewno jednak stanowczo za mało dla zaspokojenia szybko rosnącego zapotrzebowania na szkolenie analityków.

Centralny Ośrodek Doskonalenia Kadry Kierowniczych, który jako pierwszy w Polsce podjął szkolenie analityków, zamierza prawdopodobnie wkrótce zorganizować kurs dla instruktorów z różnych ośrodków terenowych. Ważne jest, aby następnie ci instruktorzy nam nie „zgineli”. Jest to możliwe w warunkach realizacji określonej koncepcji organizacji szkolenia. Taką koncepcję trzeba jednak najpierw wypracować.

REDAKCJA: Czy nie widzi Pan miejsca dla wyższych uczelni w popularyzacji, a nade wszystko w szkoleniu analityków wartości? Wydaje się, że zamiast powierzenia szkolenia różnym organizacjom społecznym celowe byłoby stworzenie stałych baz szkoleniowych przy wyższych uczelniach. Będzie to celowe byłoby powierzenie im kursów dokształcających dla absolwentów. Inaczej przy każdej nowej metodzie będziemy rozpoczynać szkolenie od oraniowania bazy na zasadach chałupniczych i w sposób improwizowany.

WOJCIECH DZIENICKI: Mamymy nawet Uchwałę Rządu w sprawie studiów podyplomowych. Uchwała ta nie jest w pełni realizowana, jak mi wiadomo, z przyczyn nader prozaicznych, z braku środków.

T. DOBRZYŃSKI: Osobiście nie jestem pewien, czy wyższe uczelnie można aktualnie obciążać takim obowiązkami. W przypadku AW chodzi o szkolenie połączone z praktyką znacznej liczby osób czynnych zawodowo w różnych specjalnościach. Uczestnik naszego kursu uzyskałby świadectwo ukończenia dopiero po przedstawieniu pracy, prowadzonej pod kierunkiem doświadczanego instruktora. Poza tym w wielu ośrodkach terenowych nie ma wyższych uczelni, są natomiast ośrodki terenowe bądź TNOIK, bądź PTE lub organizacji notowskich.

BONIFACY BARYŁKO: Reprezentuję „Urodę”. Będę tu mówił jako praktyk, sam biorę udział w pracy Zespołów AW. Mgr Muszyński ma w całej rozciągłości rację. Nie teoretyzując, chciałbym pokazać, kiedy analiza wartości może być składowa.

Znane są fakty, że różne nabrzmiały problemy np. gospodarkę magazynową próbuje się rozwiązać — za pomocą AW, podczas gdy wystarcząłyby metody „zdróworozsądkowe”. Podejmując tego rodzaju zagadnienie analitycy już na wstępie wykrywają nieprawidłowości, czasem żenujące, które powstały z winy niedbalstwa personelu. Wnioski natomiast trafiają do przełożonych, którzy żądają — oczywiście — wyjaśnień. Ludzie odpowiedzialni za balażan wyszukują różne argumenty i tak poplązają prostą sprawę, że w końcu w żaden sposób nie można jej rozwiązać. Traci się czas na wyjaśnianie, które opóźnia, a czasem wręcz uniemożliwia wykorzystanie wniosku.

AW jest niepotrzebne tam, gdzie przeszkadza w pracy brak elementarnej organizacji. Natomiast fakt, że opracowanie AW zostaje tylko na papierze, obniża zaufanie pracowników do nowej metody.

Tam, gdzie problem można rozwiązać w inny, prosty sposób nie należy stosować AW. Nie należy też stosować tam, gdzie organizacja nie jest doskonała.

W „Urodzie” około 70 osób zostało przeszkolonych na kursach dla analityków, 20 już odeszło z przedsiębiorstwa, z pozostałych praktycznie 50 proc. uczestniczy w pracach Zespołów AW. Na podstawie osobistych doświadczeń mogę powiedzieć, że nie należy przeceniać bodźców emocjonalnych. Są bardzo ważne, doceniający jednak również znaczenie bodźców finansowych. Konieczny jest akt prawny, który zapewni Zespołowi AW odpowiednie wynagrodzenie. Nie wszędzie bowiem dadzą się wykorzystywać przepisy o racjonalizacji. Np. w przemyśle chemicznym zmiana rodzajów surowców nie kwalifikuje się do wniosków racjonalizatorskich. Nie można wynagradzać analityków również za usprawnienie organizacji i pracy administracji, gdzie AW też ma duże pole do popisu.

Inny problem. Czy prac w Zespole AW trzeba uznać za normalny obowiązek służbowy, czy też uczestniczyć w Zespole AW powinni być oddelegowani tylko do tej pracy? Moim zdaniem powinni oni przez pewien czas poświęcić się tylko AW. Człowiek zawodowo zaangażowany, zmuszony do wykrojenia 1-2 godzin z 8 godzin pracy na AW, będzie zawsze rozproszony i zdekoncentrowany. Z uwagi na normalne, bieżące obowiązki nie zawsze można znaleźć czas choćby na zebranie Zespołu AW, a co dopiero mówić o innych sprawach.

W praktyce niełatwo stworzyć stanowisko dla analityka. Ja np. jestem organizatorem AW w „Urodzie”, ale mam jeszcze inne obowiązki i trudno mi to wszystko pogodzić. Bardzo by nam się przydał etat dla analityka.



BONIFACY BARYŁKO: — „Ludzie narobili się i nic z tego nie mają...”

REDAKCJA: Gdzie widzi Pan miejsce dla etatowego analityka?

BONIFACY BARYŁKO: To nie jest ważne, byłoby tylko wykroć taki etat. Osoba zajmująca się wyłącznie AW nie musi nawet być specjalistą z danej dziedziny, w przypadku np. „Urody” chemik nie musi zajmować się zawodowo AW.

BRONISLAW MUSZYŃSKI: Pragnę przestrzec przed traktowaniem AW jako panaceum na liczne dolegliwości naszego przemysłu. Nie zastąpi dyscypliny technologicznej i dyscypliny pracy, nie zapewni sama przez się ładu organizacyjnego i kwalifikacji załogi odpowiedzialnej do wykonywanej pracy. Bez spełnienia tych czterech warunków w przedsiębiorstwie nie ma większego sensu sięganie po AW, szybciej i z lepszym efektem można stosować w zakładzie inne, bardziej proste metody lub raczej sposoby. Im bardziej precyzyjne narzędzie — tym większych umiejętności i pewnej już wiedzy trzeba dla jego wykorzystania. Inaczej zepsuje się już w 1 minucie pracy, bo po prostu do prostej pracy nie jest przystosowane.

AW sprawdza się — podkreślam — w przedwojennych fabrykach, gdzie poziom organizacji i przygotowanie kadry reprezentuje wyższy poziom. Natomiast w nowych zakładach na ogół wystarczy schylić się, aby znaleźć liczne źródła obniżki kosztów. Stosowanie tu metody AW może tylko ośmieszać ludzi postępujących się takim narzędziem. Sprawia mniej więcej takie wrażenie, jakby do czyszczenia stajni Augustas użyto nowoczesnego odkurzacza.

REDAKCJA: Ta teza przewijała się silnie w poprzedniej Pana wypowiedzi. Wobec tego pytamy, jak gospodarka ma zostać zreformowana, jeśli nowoczesnych metod nie poleca się przedsiębiorstwom o niewysokim jeszcze poziomie organizacji. Czy AW nie powinno się jednak wprowadzać również do zakładów, które nie są może najlepsze, ale interesują się tą metodą. Przecież zamiast czekać na zmiany w zarządzaniu to i owo możemy jeszcze zrobić. Sporo jest spraw, które można uporządkować, niezależnie od wielkich reform.

B. MUSZYŃSKI: AW wszędzie może przynieść korzyści. W przedsiębiorstwach o wyższym poziomie jest po prostu narzędziem niezbędnym, w innych natomiast szybciej i więcej można zrobić b. prostymi metodami. Nie stawiam tak sprawy: albo dyscyplina pracy, albo AW. Ale bez dyscypliny pracy i spełnienia innych jeszcze nieodzownych warunków przedsiębiorstwa o niższym poziomie nie wykorzystają tych szans, jakie zapewnia AW. Nie mówię już o tym, że przed podjęciem jakiegos tematu analitycy muszą dysponować rzetelną i szybką informacją. W jaki sposób zdobyć taką informację w zakładach, gdzie panuje beład organizacyjny?

Metoda AW daje efekty tam, gdzie inne znane metody zawodzą, gdzie — wydaje się — że już nic nie można zrobić.

WŁODZIMIERZ PRZEPIÓRKOWSKI: W Zakładach Wytwarzających Przyrządy Pomiarowe — „ERA” rozpoczęliśmy prace nad wdrażaniem AW we wrześniu ubiegłego roku. Powołana została zakładowa komisja d/s AW pod przewodnictwem dyrektora ekonomicznego. W skład komisji wchodził m.in. dyrektor techniczny, szef produkcji, główny technolog i główny konstruktor, kierownicy podstawowych działów itd.

Na pierwszym posiedzeniu powołaliśmy 7 zespołów AW, w tym 2 zespoły szkoleniowe. Przydzieliliśmy poszczególnym zespołom tematy z informacją o pożądanym efekcie w postaci procentowej obniżki kosztów własnych analizowanych wyrobów. Komisja postanowiła, że zespoły AW będą pracowały nad tematami po 8 godzin w tygodniu, z odzwagiem ich w tym czasie od innych zajęć służbowych. Propozycje te zespoły przyjęły z zadowoleniem. Nie mamy też problemów z wynagradzaniem.

Podjęliśmy współpracę z Przemysłowym Instytutem Automatyki i Pomiarów. Instytut bowiem w ramach eksperymentu posiada tzw. fundusz wdrożeniowy, tworzony on jest z części oszczędności (30 proc.), jakie zapewniają prace zespołu AW przekazywane przez zakład do Instytutu. Jedną czwartą tych oszczędności wypłacana jest przez Instytut członkom zespołu AW przez okres 2 lat.

Zespoły AW napotykały problem, który musimy rozwiązać, aby nie skomplikować stosunków między ludźmi w przedsiębiorstwie. Otóż część wniosków, jakie zgłoszyli zespoły AW pokrywa się z wcześniej zgłoszonymi wnioskami racjonalizatorskimi, które nie zostały wdrożone do produkcji. (Wiemy z praktyki, że wprowadzanie wniosków racjonalizatorskich do produkcji idzie stosunkowo opornie). Z kolei zespół AW nie chce i nie może wniosków racjonalizatorskich przejąć na własne konto, mimo że samodzielnie rozwiązał te same sprawy. A zatem zespół AW musi zrezygnować z części efektów, aby nie zadrżnić stosunków między ludźmi.

W przyszłości unikniemy podobnych wypadków, chcemy bowiem zapraszać produjących racjonalizatorów do zespołów AW. Zresztą d. zespołów nie może wchodzić tylko kadra techniczna. Metoda AW zakłada przecież, że nawet dyktant może dużo wnieść, tym bardziej ludzie z produkcji, od warsztatu. Sądzę, że oni bardzo pomogą w pracach prowadzonych metodą AW.

Bardzo istotną sprawą jest również i dla naszego zakładu szkolenie. Przeszkoliliśmy łącznie 47 osób, część jeszcze w 1970 r. w CODKK, ale do 1971 r. nie stosowaliśmy AW.

REDAKCJA: Dlaczego?

W. PRZEPIÓRKOWSKI: Nie było zapotrzebowania i przekonania o celowości stosowania AW, wiary w efekty.

REDAKCJA: Dopiero inicjatywa KW PZPR skłoniła pracowników „Ery” do wykorzystania wcześniej zdobytych wiadomości i umiejętności.

W. PRZEPIÓRKOWSKI: Tak, ale wróćmy do szkolenia. Zastanawialiśmy się, czy 47 osób przeszkolonych to dużo, czy mało? Mam wrażenie, że do analizy wyrobów będących w produkcji grupa ta wystarczy. Wiemy przecież z doświadczeń, że nie tak nie przeszkoli człowieka jak „twarde życie”, również nikt nie przeszkoli analityka wartości lepiej, niż praca w zespole AW nad konkretnym tematem.

Ja również pracuję w jednym z zespołów. Teorii nauczyłem się sam w oparciu o dostępną literaturę. Dlatego twierdząc, że zbyt duży rozmach w szkoleniu nie jest potrzebny i nie zda egzaminu. Trudno prze-

WARTOŚCI

szkolić 50 proc. załogi. Nie starczy na to czasu, ani środków.

Widzimy natomiast potrzebę zaznajomienia z teorią analizy wartości konstruktorów i technologów zajmujących się opracowywaniem nowych konstrukcji. Chodzi o to, aby mogli oni stosować AW już w momencie projektowania nowego wyrobu.

Należałoby również opracować program szkolenia analityków wartości w zakresie organizacji pracy w przedsiębiorstwie. Wiemy przecież, że różne komórki, etaty, specjalści, doradcy, zajmują się różnymi problemami, tylko nie zawsze tymi, którymi mogliby i powinni się zająć. Często prace ich dublują się. Tu jest, naszym zdaniem, duże pole do działania dla analityków.

W bieżącym roku chcemy utworzyć stanowisko analityka wartości, który będzie podlegał dyrektorowi ekonomicznemu i prowadził wszystkie sprawy administracyjne związane z wdrażaniem pomysłów do produkcji. Obecnie zajmuje się tym, obok normalnych obowiązków służbowych, pracownik działu planowania. Chcemy też otworzyć gabinet AW wyposażony we wszystkie potrzebne urządzenia, w którym będą pracowały poszczególne zespoły. Czy zdołamy osiągnąć przedstawione wyżej założenia? Sądzę, że tak, tym bardziej, że w ostatnim dokumencie — programie rozwoju zakładu po VI Zjeździe PZPR, poważnie potraktowaliśmy sprawę AW.

REDAKCJA: My — to znaczy?

W. PRZEPIÓRKOWSKI: Myślę o organizacji partyjnej.

LUDWIK WITKOWSKI: Może kilka słów o stosowaniu metody AW w Zakładach Radiowych im. Kasprzaka, w których pracuję. Metodą AW stosowaną jest u nas od kilku lat. W ciągu tego czasu różny był stopień zainteresowania metodą i zakres jej stosowania... Mamy opracowania, które powstały bez udziału wyspecjalizowanej komórki. Prace zespołów przebiegały nie zawsze zgodnie z formalnym schematem przeprowadzania analizy.

Chciałbym zatrzymać się na sposobach postępowania się metodą AW w zakładach. Przy pewnym uproszczeniu można przyjąć, że występują trzy sposoby:

1. W ramach szkolenia pracowników wyznaczane są tematy dla poszczególnych grup szkolonych pracowników. Opracowane rozwiązania wykorzystywane są dla doskonalenia produkowanych wyrobów.

2. Planowane prace przeprowadza wyspecjalizowane stanowisko czy komórka. W sytuacji, gdy w zakładzie istnieje grupa pracowników przeszkolonych w stosowaniu metody AW, można powoływać zespoły dla rozwiązywania problemów postawionych przez dyrektora Zakładów. Praca zespołów roboczych jest organizowana przez komórkę czy pracownika d/s AW.

3. Pracownikom po zaznajomieniu ich z metodą AW pozostawia się swobodę w wyborze tematu zastosowania metody lub jej elementów dla obniżania kosztów.

U nas prace metodą AW są planowane. W tym celu utworzono zespół d/s AW, który koordynuje wszystkie (planowe) prace posługujące się metodą AW.

Dla stworzenia warunków umożliwiających stosowanie metody AW w szerokim zakresie chcemy w najbliższych latach przeszkolić około 500 pracowników. Inne zakłady są również zainteresowane szkoleniem, powstaje przeto do rozwiązania problem jego właściwej organizacji. Szkolenie w dotychczasowy sposób nie pozwala na szybkie zaznajomienie z metodą AW wszystkich pracowników, którzy powinni ją znać i stosować. Ośrodkami szkolenia w stosowaniu AW oraz innych postępowych metod organizatorskich powinny stać się duże zakłady przemysłowe.

Sprawą o podstawowym znaczeniu jest więc obecnie szkolenie kadry specjalistów-instruktorów uprawnionych do prowadzenia kursów wg programów opracowanych np. przez CODKK.

Najbliższe lata będą sprzyjać zwiększeniu zapotrzebowania na stosowanie metody AW. Już obecnie decyzyja o podjęciu produkcji wiąże się również z warunkiem nieprzekroczenia określonego poziomu kosztów. Sytuacja taka stwarza potrzebę stosowania AW już na etapie projektowania konstrukcji lub technologii.

Sprawa wynagrodzeń. Obawiam się, że niemożliwe będzie utrzymywanie się w ramach obowiązujących przepisów o wynagrodzeniu racjonalizatorów. Jeżeli bowiem wynagradzani będą tylko bezpośredni twórcy — istnieje obawa, że wytworzy się wokół nich i metody AW niesprzyjająca atmosfera. Pozostali, niezainteresowani materialnie pracownicy, mogą obojętnie ustosunkować się do wdrażania opracowań. Moment ten ma duże znaczenie dla wytworzenia klimatu pełnego zainteresowania pracowników przedsiębiorstwa wdrażaniem innowacji.

Próbowaliśmy opracować zasady wynagradzania zbliżone do systemu, jaki ma „ERA”, zgodnie z którym z części uzyskanych oszczędności można wypłacać kwartalnie nagrody w ciągu 2 lat. Chcieliśmy przy tym objąć nagrodami także tych pracowników, którzy przyczyniają się do wdrożenia projektów. Nie mamy jednak możliwości wdrożenia takiego systemu wynagrodzeń.

W. PRZEPIÓRKOWSKI: Moglibyście współpracować z PIAP-em.

LUDWIK WITKOWSKI: Prawdopodobnie moglibyśmy, ale — nie na dłuższą metę. Współpraca taka nie może mieć na celu tylko korzystania z praw do wynagradzania za innowacje, jakie przysługują PIAP w ramach eksperymentu. Postanowiliśmy szukać innych możliwości. Chodzi o to, aby część zysków zwiększała np. fundusz zakładowy lub tworzyła fundusz wdrożenia. Myślę, że przygotowywana reforma gospodarcza i znówelizowane prawo wynalazcze stworzą korzystniejsze ramy dla takich rozwiązań.

Wdrażanie — to oddzielny problem. Nie udało się nam dotychczas ustalić innej drogi dla projektów opracowanych metodą AW niż ta, jaką przebiegają wnioski racjonalizatorskie. Problemy z wdrażaniem występują szczególnie ostro, gdy brak przepustowości w wielu ogniwach cyklu technicznego przygotowania produkcji. Poza tym zwykle większy jest nacisk na realizację zadań związanych z uruchamianiem produkcji nowego wyrobu niż na wdrażanie usprawnień obniżających koszt już produkowanego. W tej sytuacji konieczne jest wprowadzanie na stałe AW jako metody wykorzystywanej głównie na etapie projektowania wyrobów lub procesów.

MIECZYSLAW SOWIŃSKI: Spotkałem się kiedyś z taką opinią, że personel biur projektowych zużywa 30 proc. czasu na projektowanie nowych obiektów przemysłowych, a 70 proc. na poprawianie popełnionych błędów.

Czytałem też niedawno, że przemysłowcy amerykańscy, zanim zapłacą za powierzony do opracowania firmie specjalistycznej projekt budowy nowego zakładu, najpierw zwracają uwagę, czy przy projektowaniu stosowana była analiza wartości. Jeśli nie, najczęściej automatycznie odrzucają taki projekt. Projektant, jeśli zastępuje AW przy projektowaniu, pobiera za to wyższą o 20 proc. cenę. AW jest dla nich gwarantem właściwej konstrukcji obiektu. My tu mówimy dużo o wdrażaniu AW, zapominając, że analiza wartości jest narzędziem przede wszystkim dla projektanta i konstruktora.

W naszym Zjednoczeniu traktujemy AW jako kontynuację dobrej roboty, uzupełnienie stosowanej w przedsiębiorstwach branży metody bezusterkowej. Chodzi nam o wysoką jakość, ale o społecznie uzasadnionym koszcie.

ANDRZEJ SIUDEK: W Zjednoczeniu Przemysłu Maszyn i Aparatów Elektrycznych w pierwszym rzędzie zapoznano z metodą dyrektora Zjednoczenia i przeszkolono pracowników Branżowego Ośrodka Ekonomiki i Organizacji, którzy stali się propagatorami metody AW w branży. Szerzej zaczęliśmy popularyzować AW w 1971 r., w którym zapoznaliśmy z metodą 38 dyrektorów przedsiębiorstw, 42 głównych konstruktorów i technologów i 18 przedstawicieli aktywnie społecznie gospodarczego. Do stycznia br. przeszkolonych zostało dalszych 395 pracowników z przedsiębiorstw.

Stosowaliśmy dwa typy szkolenia: szeroką informację dla kierownictwa i 5-dniowe szkolenie dla członków zespołów roboczych. Zapoznani z metodą pracownicy przeprowadzili w swoich przedsiębiorstwach badania metodą AW określonych wyrobów. Wyniki tych prac są bardzo zachęcające. Efekty, które zostaną osiągnięte w wyniku wdrożenia tych opracowań obliczone są na ok. 60 mln zł rocznie.

Jak staraliśmy się wprowadzić AW do przedsiębiorstw? Głównie poprzez pokazywanie celowości stosowania tej metody. Ale i poprzez działania administracyjne. Dyrektor Zjednoczenia wydał zarządzenie w tej sprawie, w którym zaleca stosowanie AW i wskazuje na sposoby jej wprowadzenia. Kilka przedsiębiorstw m. in. „Dołmel”, „Celma” i „Tomei” wytypowanych zostało jako wzorcowe w tym zakresie w skali branży.

Z doświadczeń przy wdrażaniu AW chciałem się podzielić spostrzeżeniami, że przy tych samych zachętach i „naciskach” ze strony centrali zjednoczenia najszybciej przyjmuje się tą metodą w zakładach najlepiej zorganizowanych, gdzie wykorzystanie maszyn, normy wydajności itd. są bardzo napięte. W przedsiębiorstwach tych tradycyjnymi metodami niewiele już można zrobić dla poprawienia efektów gospodarowania. Przy dużym zainteresowaniu metodą AW, przy jej wdrażaniu występują pewne opory, spowodowane obecnym systemem finansowania. Wiadomo, że złotówka złotówce nie jest równa. Znaczna obniżka kosztów materiałowych prowadzi często do nieznacznego zwiększenia robocizny. Przedsiębiorstwo nie zawsze może liczyć na to, że oszczędności uzyskane na materiałach będą podstawą do korekty funduszu płac. Odbywać się to może w ramach posiadanych rezerw, które są jednak ograniczone. Sprawy te są indywidualne i w miarę możliwości załatwiane. Dla kompleksowego załatwienia sprawy należałoby doprowadzić do wymienialności złotówki „materiałowej” na złotówkę „płacową”.

Zgadzam się z tym, co powiedział p. Sowiński o normach. Niejednokrotnie są przestarzałe i hamują postęp. Czy jednak norm nie należałoby przebadać metodą AW?

Na pewno wyższe uczelnie techniczne powinny więcej miejsca poświęcać nowoczesnym metodom organizatorskim, w tym również metodom AW. Po skończeniu studiów już jako inżynier dowiadywałem się o wielu metodach organizatorskich stosowanych z powodzeniem w przemyśle. Tymczasem wiadomości te



Od prawej: MIECZYSLAW SOWIŃSKI, BRONISŁAW MUSZYŃSKI, WOJCIECH ZDZIENICKI i ANDRZEJ SIUDEK

przysłałyby mi się bardzo już w pierwszym okresie pracy.

BONIFACY BARYŁKO: Chcę nawiązać do mojej poprzedniej wypowiedzi. Pod płaszczykiem AW można opracować problemy, które należy rozwiązać w inny sposób. Jeśli zaś AW stosuje się do prostego problemu, zwykle nie trzeba wtedy rozwijać całej metody, a taką „ograniczoną” analizę łatwo stoperdować. A wówczas w zakładzie roznosi się fama, że AW jest nieskuteczna. W końcu najważniejszy jest efekt.

Czy wynagradzać analityków? Jeśli nie, to konsekwentnie rozumując, należy wyeliminować także wynagrodzenie za racjonalizację. Tym więcej, że w przemyśle maszynowym zmianę jakiegoś elementu lub części maszyn można zawsze uznać za wniosek racjonalizatorski, natomiast w przemyśle chemicznym zmiana surowca nie kwalifikuje się do wniosków racjonalizatorskich, chociaż zapewnia duże oszczędności.

Zrobiliśmy 10 opracowań i nie dostaliśmy ani grosza. Napracowaliśmy się — mówią teraz ludzie — ale nie będziemy tak dalek robić. W związku z tym tak sobie myślę, że póki nie dojdziemy do komunizmu, gdzie będzie można żądać od każdego według możliwości, to powinniśmy płacić więcej za wyższą kwalifikowaną pracę.

WOJCIECH ZDZIENICKI: Mnie osobiście trafia do przekonania to, co powiedział mgr Muszyński. Analiza wartości nie może być wprowadzana sposobami administracyjnymi. Inspiracja powinna iść od dołu. Myślę, że istnieje w tym wypadku konieczność pewnego trybu postępowania, który wymusiłby byty przez mechanizm ekonomiczny, jeśli chcemy osiągnąć maksymalizację efektu. Działania administracyjne są może i słuszne, ale nie gwarantują trwałych efektów. W naszym życiu gospodarczym mieliśmy wiele przykładów akcji, właśnie administracyjnych, które następnie zamierały.

TNOIK zamierza organizować kursy analityków nie tylko w Warszawie, ale również w innych ośrodkach przemysłowych. Wydaje nam się, że takie rozwiązanie — zbliżenie baz szkoleniowych do przedsiębiorstw — jest jedynie słuszne.

BRONISŁAW MUSZYŃSKI: Chciałbym zwrócić uwagę na jeszcze dwie sprawy.

Pierwszą z nich jest brak zaplecza dla twórczego rozwijania tej metody. Przywodziła do nas z zachochnego przemysłu maszynowego i w tym przemysle przedstawia się klarownie. Inaczej jest natomiast tam, gdzie mamy do czynienia z procesami aparaturowymi, projektowaniem, problemami administracyjnymi. Poza przemysłem maszynowym analitycy napotykały dwie trudności natury metodologicznej. W niewielkim stopniu opracowania metodologiczne są dokonywane w Centralnym Ośrodku Doskonalenia Kadr Kierowniczych. Metoda w świecie rozwija się gwałtownie. W innych krajach, również demokracji ludowej, metodologią AW, jej rozwojem i adaptacją



LUDWIK WITKOWSKI z ZRK w chwili po swoim wystąpieniu słucha koleżeńskich krytyki Andrzeja Nowakowskiego z Ursusa.

do warunków krajowych, ubranżawianiem i przystosowywaniem do badania wyrobów w fazie projektowania oraz do badania problemów administracyjnych zajmują się duże zespoły ludzi. Wydaje się specjalistyczne czasopisma poświęcone wyłącznie metodzie AW, organizuje się na ten temat międzynarodowe konferencje naukowe, sympozja, zjazdy.

Nie z tego nie ma u nas. Wydaje się, że konieczne jest zorganizowanie jakiejś placówki metodologicznej. Zresztą nie tylko w tej dziedzinie. Podobnie potrzebne są ośrodki metodologiczne dla innych metod i technik organizatorskich.

Gdzie takie zaplecze mogłoby działać? To rzecz drugorzędną. Może w CODKK, w Instytucie Planowania, w innym instytucie, w jednostkach naukowych PAN lub KBN, przy jakiejś uczelni. Daje się także odczuwać brak literatury fachowej. W NRD popularizację metody rozpoczęto od wydania kilku podręczników. U nas nie ma ani jednego. Wydane dotychczas różnego rodzaju skrypty, poradniki, konspekty i „opowiadania” nt. AW liczą zwykle od kilkudziesięciu do kilkuset stron, często sprowadzają się do poruszania spraw znanych lub oczywistych, bywa, że dążą się po powierzchni zagadnienia, dotyczą przyczynków lub marginesów, a powielane bywają w nakładach zupełnie niewystarczających.

M. SOWIŃSKI: Skoro już mówimy na ten temat, to chciałbym przypomnieć o braku nawet skryptów. Nasze Zjednoczenie zwróciło się do Uniwersytetu Łódzkiego z propozycją wydania podręcznika o AW...

B. MUSZYŃSKI: Ależ taki podręcznik jest już napisany, złożony w Państwowych Wydawnictwach Ekonomicznych i jakoś od roku nie może się ukazać.

Wyższe uczelnie? W CSRS na wszystkich uczelniach ekonomicznych prowadzony jest 40-80-godzinny wykład nt. AW. Podobnie w NRD. Nasze uczelnie również powinny uczyć twórczego podejścia do rozwiązywania problemów, informować o narzędziach pozwalających szybciej dojść do celu, uczyć sprawnego działania.

Drugą sprawą, którą chciałbym poruszyć, jest wynagrodzenie za opracowania dokonane metodą AW. Ja po prostu nie wyobrażam sobie, żeby płacić za to, że ktoś posługuje się bardziej sprawnym narzędziem. Płacenie za korzystanie z metody AW w praktyce przemysłowej oznaczałoby to samo co np. płacenie rolnikowi za to, żeby posługiwał się plugiem zamiast sochy. — Jak nie zapłacicie za użycie plugu, to będę używał sochy!

Czy można tolerować takie podejście?

Analiza wartości nie jest żadną dodatkową robotą, wykonywaną obok innych obowiązków służbowych. Analiza wartości jest metodą pozwalającą wykonywać każdemu jego podstawowe obowiązki szybciej, efektywniej, z większym pożytkiem dla przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej. Umiejętność posługiwania się bardziej sprawnymi narzędziami, umiejętność skuteczniejszego, efektywniejszego działania nie powinna być dla inżynierów i ekonomistów pretekstem do wypłaty z tytułu racjonalizacji pracowniczej, lecz powinna liczyć się w karierze zawodowej, przesądzać o awansie, uposażeniu, uznaniu.

Niemniej jednak uważam, że w pierwszym okresie popularyzacji AW dla zachęty, dla przełamania pewnych oporów, można by, a nawet należałoby nagradzać lepsze opracowania. Ale to za pionierstwo, a nie za analizę wartości.

*

W świetle redakcyjnej dyskusji analizę wartości śmiało można nazwać metodą skutecznego myślenia i działania, wyjątkowo efektywną i efektywną metodą obniżki kosztów własnych.

A jednak w ciągu kilku lat popularyzacji AW w Polsce zwolennicy i entuzjaści tej metody zdołali zaledwie przetrzeć drogę dla niej do przedsiębiorstw i to głównie do jednego tylko przemysłu — maszynowego. Przemysł czesankowy, którego przedstawiciel brał udział w naszej dyskusji stanowi interesującą, ale w istocie niewielką wysepkę stosowania AW w przemyśle lekkim.

Przyczyny?

Są one, w świetle naszej dyskusji, dwójakiego rodzaju.

Pierwsza grupa jest ściśle związana z obowiązującym systemem planowania i zarządzania. Mankamentem tego systemu poświęcono w dyskusji sporo miejsca.

Druga grupa ma charakter bardziej organizacyjny.

Źródła zasilania naszego przemysłu w wiedzę o nowoczesnych technikach organizatorskich są przypadkowe, mają one często charakter działania ludzi dobrej woli. Na podobnych zasadach organizowane jest szkolenie Profesjonalne ośrodki promieniowania wiedzy technicznej i ekonomicznej — wyższe uczelnie i resortowe instytuty — uczą co trzeba robić, mniej interesują się tym jak można lepiej wykorzystać potencjał ludzi i techniczny.

Na tym tle — szkolenia nie zorganizowanego i poniekąd przypadkowego — wdrażanie, wykorzystanie zdobytej wiedzy jest zrozumiałym problemem. Przemysł bez stałych źródeł zasilania nowoczesną wiedzą jest nieprzystosowany do jej wchłaniania. Nie bardzo wie, co z nią zrobić i jak ją wykorzystać, by nie naruszyć istniejących układów kadrowych, organizacyjnych, produkcyjnych.

AW niczym papieriek lakmusowy pokazuje źródła słabości naszego przemysłu. Dotychczas dużo mówiliśmy o luce technologicznej. Wydaje się, że pora obecnie przystąpić do usuwania luki organizacyjnej. Metoda AW może tu wiele pomóc, przynosząc nie tylko bezpośrednie, ale i pośrednie, ważne efekty.

Dyskusję opracowała BARBARA WIŚNIEWSKA

Zdjęcie: MACIEJ KŁOS

ŻYCIE GOSPODARCZE 7

Nr 8 (1066) — 20.II.1972



WŁODZIMIERZ PRZEPIÓRKOWSKI: „ZRK mogą przecieć tak jak „Era” współpracować z PIAP-em.”

BIAŁA technika nazywała kiedyś Zjednoczenie Przemysłu Precyzyjnego produkowane przez siebie elementy technicznego wyposażenia mieszkan (łódówki, kucharki i piecyki gazowe, wentylatory kuchenne, odkurzacze, fraterki itp.). Nazwę tę szybko przyswoiły sobie inne zjednoczenia branży produkujące artykuły o podobnym przeznaczeniu, co potwierdza potrzebę wyodrębnienia tych wyrobów z szerokiej grupy artykułów tzw. trwałego użytku. Sugestie organizacyjne zawarte w nazwie wspólnej dla artykułów technicznego wyposażenia mieszkania pozostały jednak sugestią.

Dziwi to nieco i zaczyna niepokoić. Nie można oczekiwać kompleksowego rozwiązania w produkcji urządzeń technicznych przeznaczonych dla gospodarstwa domowego w warunkach rozproszenia białej techniki w różnych zjednoczeniach branżowych i resortach. Przedzielona branżowymi i resortowymi opłótkami produkcja białej techniki rozwijać się może tak, jak to miało miejsce dotychczas, na zasadach improwizacji i fragmentarystyki.

KTO GOSPODARZEM?

Łódzki nie bez racji uważa się u nas za stosunkowo najlepiej rozwiązany element technicznego wyposażenia mieszkania. Spróbujmy przeto na ich przykładzie przedstawić osobliwą zaiste organizację białej techniki.

Mamy aktualnie w kraju trzy zakłady produkujące chłodziarki domowe: hutę „Silesia” (60 tysięcy w skali roku), wytwórnię wyrobów precyzyjnych w Czarnej Białostockiej (45 tys.) i wrocławską „Polar” (ok. 400 tysięcy).

Każdy z tych zakładów należy do innego zjednoczenia, tylko dwa z nich podporządkowane są jednemu resortowi: Ministerstwu Przemysłu Maszynowego. Nie dość na tym. Produkcja jednej z części (termostaty), której jakość ma istotny wpływ na sprawność chłodziarki i opinie klientów o nich, zawiaduje cieszyński przedsiębiorstwo urządzeń chłodniczych, podporządkowane dla odmiany Ministerstwu Handlu Wewnętrznego.

Nadmiar gospodarzy rzadko kiedy dobrze służy sprawie. Łódzki w każdym bądź razie mogą służyć jako przykładowa ilustracja łódzkiego porządku: gdzie kucharek sześć...

Z tego, że hutnictwo chlubi się udanymi „Silesiami” wcale jeszcze nie wynika, że dostarcza do nich (i do innych chłodziarek krajowej produkcji) niezbędne materiały.

Ministerstwo Handlu Wewnętrznego sprawuje pieczę nad termostatami, ale też z tego bynajmniej nie wynika, że handlowcy w roli producentów są rzecznikiem interesów swoich klientów. Termostaty nie zapewniłyby MHW sławy mecenasa jakościowej sprawy, to pewne.

Trudno, doprawdy, wyobrazić sobie organizację mniej sprzyjającą rozwiązywaniu ilościowych i jakościowych problemów. Błąd podstawowy, błąd sprzyjający dalszemu błędowi popełniony został w momencie organizowania produkcji chłodziarek domowych. W improwizacyjnym porządku do łódzkiego łańcucha włączone zostały zakłady, które dysponowały wolnymi mocami produkcyjnymi lub chociażby budynkami, bez względu na ich poziom techniczny, przynależność branżową i możliwości rozwoju w dalszej perspektywie. Nie wątpliwie konieczność narzucała taką organizację, choć sprzeczność potrzebom społecznym. A później chyba wszyscy zapomnieli, że łódzka budowlana zbudowana została bez fundamentów. Kiedy więc tu i ówdzie pękła zaczęła, najzwyczajniej w świecie wmontowano ją w wsporniki na takiej samej zasadzie, na jakiej powstała podstawowa konstrukcja.

Tymi wspornikami są m. in. bazy regeneracji agregatów. Pierwszą na przemysłową skalę zbudował „Polar” tam, gdzie było to najwygodniej dla fabryki i najtańiej. Wszystkim tu daleko z wyjątkiem „Polaru” (choć i Miłkowi w woj. wrocławskim). Drugą bazą regeneracji Ministerstwo Komunikacji może posługiwać się jako klasycznym przykładem inwestycji (najnowszej) nie

uwzględniającej kosztów transportu kolejowego. Do Zagania będzie się bowiem wózić agregaty. Z jednego krańca Polski na drugi. Po Miłkowie, na którego położenie sami producenci mocno narzekają, można było oczekiwać lokalizacji nowej bazy w bardziej centralnym punkcie kraju. Zwykły jednak nie rozsądkiem i dość nieskomplikowany rachunek ekonomiczny, a doradza możliwość oszczędzenia co nieco na kosztach wzniesienia murów.

Narzucona ongiś koniecznością organizacja ma wszelkie szanse przetrwania do 1980 roku.

IMPROWIZACJI CIĄG DALSZY

Zgodnie z prognoząmi w 1975 roku potrzeba nam będzie dla zaspokojenia zapotrzebowania odbiorców około 800 tys. chłodziarek, w tym 650 tys. dla rynku krajowego.

Główny ciężar zaopatrzenia rynku siłą rzeczy spoczywa na „Polarze”, największym z producentów chłodziarek domowych. Przedsiębiorstwo usytuowane przed ponad 15 laty w starej papierni — tymczasowo! — dysponuje wprawdzie licznymi, ale starymi budynkami. Ba, nawet średniowieczny obiekt można tu znaleźć. Przy różnych zaletach obecna siedziba fabryki ma przykrą wadę. Nie może być rozbudowana z uwagi na specyficzne położenie terenu. „Polar” radził sobie do tej pory w sposób, którego architekci raczej nie zalecają. Przy- i nadbudówek przybywało tu w ślad za rosnącymi zadaniami produkcyjnymi; pierwotny program przewidywał, że w dawnej papierni, a w drugim wcie-

Pół biedy byłoby, gdyby za takim rozwiązaniem przemawiał wzgląd na specjalizację, np. konieczność utrzymania krótkich serii specjalnych urządzeń chłodniczych w rodzaju schładzarek do napojów, czy zamrażarek. Jest jednak inaczej.

Najmniejszą z wytwórni chłodziarek domowych w Czarnej Białostockiej specjalizuje się w produkcji chłodziarek sprężarkowej o pojemności 125 litr., czyli tego samego typu, co „Polar 125”; obydwie mają identyczny agregat produkowany na licencji. Serie specjalne natomiast produkuje największy z zakładów, czyli „Polar”. Huta „Silesia” specjalizuje się w produkcji chłodziarek o największej pojemności (200 i 220 litr.). Z tym, że wrocławskie przedsiębiorstwo również przewiduje możliwość produkcji chłodziarek o pojemności „Silesia” w swoim nowym zakładzie.

Cóż więc przemawia za utrzymaniem aż trzech producentów chłodziarek w bliższej i dalszej perspektywie? Dwa z nich nie traktują łódzkiego jako asortymentu przyszłościowego, przy czym jedno — wytwórnia w Czarnej Białostockiej — należy do bractwa producentów ciągników i maszyn rolniczych skupionego w „Agromie”, a w tej branży chłodziarki siłą rzeczy stanowią i stanowić mogą tylko margines.

Teoretycznie rzecz biorąc nic nie zmusza do respektowania organizacji stworzonej w improwizacyjnym porządku. W praktyce jest inaczej.

Na drodze do skoncentrowania produkcji chłodziarek w jednym zjednoczeniu roztacza się niewidzialna bariera. Stanowi ją aktualny podział kompetencji.

Inwestycyjna potrzeba „Polaru” stwarza wprawdzie dogodną okazję dla projektowania wielkiego za-

biory, a zarazem tworzą warunki dla lepszego wykorzystania zaplecza konstruktorskiego i podstawowego parku maszynowego, wreszcie — pozycję, z którą dostawcy podstawowych materiałów i części muszą się liczyć. Wielki zakład, to poważny klient dla różnych gałęzi przemysłu, przede wszystkim dla hutnictwa i chemii.

„Polarowi” marzy się rzeczywiste wielkoseryjne produkcje, zarazem jednak boi się jej rozwijania bez osłony w postaci innego asortymentu interesującego rynek. Koordynator krajowej produkcji chłodziarek domowych — jest nim Zjednoczenie Przemysłu Precyzyjnego — rade by poprzez propozycję wrocławskiego przedsiębiorstwa. Ale nie zawiadanie praktycznym, dwa inne zjednoczenia odpowiedzialne za chłodziarki również nie mają nic wspólnego z praktyką. Zająmuje się nimi jeszcze inna branża, na dodatek z siedzibą w Krakowie. Odległość zaś na ogół nie sprzyja porozumieniu.

Koordynator całej białej techniki po prostu nie ma. Poszczególne zjednoczenia zajmują się fragmentami technicznego wyposażenia domu lub raczej elementami tych fragmentów. Programy, jakie ródzą się w tych warunkach, skazane są — już w momencie ich opracowywania — branżowymi ograniczeniami.

WYOBRAŻNIA ZAWODZI

„Eldom” przewiduje, że nasycenie gospodarstw domowych chło-

wana sprzedaż na poziomie 650 tys. w 1975 r. (450 tys. w br.) i 750 tys. w 1980 r. Oczywiście, rachunek ten zgadza się na papierze, wątpliwe, aby potwierdziło go życie.

Z tej m. in. przyczyn, że aktualnie nasi producenci przygotowują się do produkcji chłodziarek już trzeciej generacji, o większej pojemności przy tych samych gabarytach i lepszych i tańszych w eksploatacji. Są to zbyt cenne zalety, w naszych warunkach mieszkaniowych, aby nie przyspieszyły decyzji użytkowników o wymianie chłodziarek pierwszej generacji na nowe, lepsze i tańsze w eksploatacji.

Dla głębokości popytu w najbliższym dziesięcioleciu nie bez znaczenia jest to, że nowe gospodarstwa domowe będą zakładały najliczniej w latach 1950—56 jest na ogół przyzwyczajona do łódzkiej i nie wyobraża sobie, że można obejść się bez takowej w domu.

Motoryzacja również będzie przyspieszać popyt na chłodziarki, takie, jakie eksportujemy dziś za granicę, czyli na turystyczne chłodziarki o małej pojemności (samochodowe). Kiedy więc jedne rodziny sięgną po pierwszą w swoim małżeńskim dorobku łódzką, inne zgłoszą się do „Eldomu” po bardziej sprawną w porównaniu z dotychczas używaną i po chłodziarkę turystyczną.

Inny moment godny jest jeszcze uwagi. Mianowicie, inwestycje w energię. Taką np. koziennicką elektrownią obala za jednym zama-

stwa. Okazało się, że nie chodzi bynajmniej o nierozbudzone potrzeby, a najzwyczajniej w świecie o trudności finansowe z zaspokajaniem zapotrzebowania na nowoczesną technikę kuchenną.

KOORDYNACJA NIESKOORDYNOWANA

Prognozy „Eldomu” nie skłaniają do optymizmu. Nie uwzględniają w pełni rosnących aspiracji mieszkańców naszego kraju i możliwości ich zaspokojenia. Trzeba jednak powiedzieć, że program produkcyjny w pełni uzasadnia tezę o utrzymywaniu się w ciągu najbliższych 10 lat tendencji eksploatacyjna chłodziarek o wysokim stopniu zużycia moralnego i technicznego.

Mamy aż trzy zjednoczenia odpowiedzialne za chłodziarki domowe, ale ich programy produkcyjne nie zabezpieczają dostaw na rynek nawet w ilości zgłoszonej przez handel, a za małej dla zaspokojenia potencjalnego zapotrzebowania rynku. W bieżącym pięcioletciu przewiduje się import chłodziarek, w następnym pewno też z pomocą importu trzeba będzie rozwiązywać problemy rynkowe. Nowa inwestycja „Polaru” ma być wielką, ale w branżowej, nie zaś krajowej skali. Tymczasem bowiem ciągle jeszcze każda branża sobie inwestycję i produkcję rządek sobie.

Z racji koncentracji sprzedaży artykułów gospodarstwa domowego w dwóch tylko przedsiębiorstwach — „Eldomie” i „Argedzie” handlowcy wiedzą dobrze, że zorientowani w sytuacji. Raz po raz napotykać na realne przeszkody w zbycie spowodowane niekompleksowością, by nie powiedzieć amatorskim, rozwiązywaniem w sferze produkcji problemów białej techniki. Np. w ub. roku import stosunkowo niewielkich jeszcze ilości wianien dla rynku wiejskiego okazał się wątpliwą decyzją z uwagi na brak wody w wielu nowych domach. Ten mankament można stosunkowo szybko usunąć z pomocą pomp pływających. Ale ktoś wreszcie powinien zająć się tymi pompami, bez których rynek wiejski będzie zamknięty dla podstawowych zaiste urządzeń cywilizacyjnych.

W wielkomiejskich mieszkaniach też sporo jeszcze rzeczy brakuje, przy czym specjaliści ostrzegają, że uzbrojenie nowych domów nie przewiduje nawet takiej ilości urządzeń z elektrycznym napędem, jakie już są dostępne na naszym rynku. Kto ma o tym powiedzieć budowlanym? Kto ma sugerować projektantom bardziej racjonalne rozwiązania tzw. powierzchni gospodarstwach mieszkaniach, której charakter zasadniczo zmienia postępowanie w technice kuchennej lub — jak kto woli — domowej?

Nasz przemysł nie ma organizacji odpowiadającej czesłostowackiej „Omni”, która skupia w swoim ręku wszystkie problemy białej techniki i rozwiązuje je w sposób kompleksowy. Nasi handlowcy zaś dysponując specjalistycznymi organizacjami wysuwają aktualnie na plan pierwszy sprawę małej, nie zaś dużej mechanizacji mieszkaniowej.

*

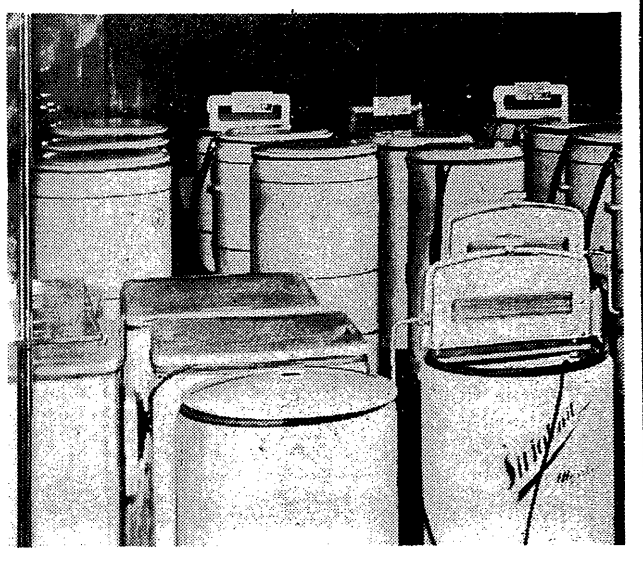
Sprawy białej techniki wymagają pogłębionej analizy, przemysłowej koncepcji rozwojowej. Bo zauważmy — nowe domy w najbliższym sąsiedztwie sławnych urodzi miejscowości wypoczynkowych Polski budowane są bez podstawowych urządzeń cywilizacyjnych. W wielkomiejskich zaś mieszkaniach jak wspomnieliśmy — nie można zgromadzić nawet tej ilości technicznych artykułów gospodarstwa domowego, jakie do dawna są znane i w wielu krajach powszechnie używane.

Od przyszłościowego pieca ciągle nie musimy zaczynać. Kiedy handlowcy pochłonęli są drobiazgami — producenci podstawowych urządzeń gospodarstwa domowego przykrywają swoje plany do doraźnych możliwości i potrzeb koordynacji nieskoordynowanej. Trudno w tych warunkach liczyć na opracowanie koncepcji rozwojowej, dyskontującej w odpowiedniej i odpowiedzialny sposób ważne dla społeczeństwa decyzje w sprawie budownictwa mieszkaniowego. Potrzeba nam więcej i większych mieszkań, ale również lepiej wyposażonych w techniczne artykuły gospodarstwa domowego.

BIAŁA TECHNIKA

BARBARA WIŚNIEWSKA

Podjęte w obliczu mieszkaniowych niedostatków ważne dla społeczeństwa decyzje, które wyrażają słowa: więcej i większych, usuwają główną przeszkodę w racjonalnym urządzeniu mieszkania, jaką stanowił mały metraż. Pozostaje nam inna jeszcze możliwość polepszenia warunków bytowo-mieszkaniowych i podniesienia kultury życia codziennego. To możliwość, jaką zapewnia biała technika.



leniu — wytwórni kółder, można produkować „a2” 56 tys. chłodziarek w skali rocznej, następny zaś program opracowany w latach 1960-61 zwiększał zadania do 300 tys. Na dobrą sprawę — szkoda było pieniędzy na przy- i nadbudówki, bo rozszerzony w wyniku własnej inicjatywy fabryki program do ok. 400 tys. i tak okazał się za mały, już w ub. roku „Polar” ograniczył korzystny eksport z uwagi na potrzebę zwiększenia dostaw na rynek wewnętrzny. Całkowita rezygnacja z eksportu nie rozwijała niczego. Dziś i w dalszej perspekty-

wie. Słowem, „Polar” znalazł się w pilnej inwestycyjnej potrzebie. Nie kwestionowanej przez nikogo, niemniej już w fazie projektowania nowego obiektu dla wrocławskiego przedsiębiorstwa uwzględnione zostały możliwości zwiększenia produkcji chłodziarek przez wytwórnię w Czarnej Białostockiej do 45 tys. do 50 tys. w 1975 r. i hutę „Silesia” do 60 do 80 tysięcy. Poziom planowany w 1975 r. obydwie te zakłady zamierzają utrzymać do 1980 r.

Doraźnie na pewno celowe jest zwiększenie produkcji chłodziarek do czasu zakończenia największej z dotychczasowych inwestycji w chłodziarstwie domowym — budowy nowego obiektu dla „Polaru”. Ale — w dalszej perspektywie?

kładu, który w dalszej perspektywie mógłby zastąpić trzy aktualnie istniejące wytwórnie chłodziarek i skoncentrowania tej produkcji w jednej branży. Chłodziarki są typowym artykułem wielkoseryjnym. Wielkość serii w tym przypadku ma zasadnicze znaczenie dla wydajności i kosztu własnego produkcji jednostkowej. Z tych właśnie przyczyn za granicą chłodziarki produkują wielkie zakłady, gdyż tylko takie zdolne są do podjęcia konkurencji na rynku międzynarodowym i świadomego kreowania popytu.

Propozycje budowy wielkiego zakładu były, naturalnie, zgłaszane przez „Polar”, który z racji eksportowych i licencyjnych kontaktów dobrze orientuje się w organizacji białej techniki w innych krajach. Wielki zakład o zdolności docelowej miliona sztuk chłodziarek i domowych w skali roku jest jednakże narazony na zmiany w koniunkturze na rynku własnym i zagranicznym. Z tych właśnie przyczyn i dla lepszego wykorzystania biur konstruktorskich „milionerzy” rozwijają jednocześnie bądź produkcję praktycznych automatycznych, bądź maszyn do zmywania naczyń lub obydwie te asortymenty produkując jednocześnie z chłodziarkami. W ten sposób kolosy zapewniają sobie elastyczność, niezbędną przy produkcji kierowanej do indywidualnego od-

ziarkami zwiększy się z obecnych 30 proc. do 50 proc. w 1975 r. i następnie do 79 proc. w 1980 r. Aż 15 lat trzeba było dla wyposażenia ok. 30 proc. gospodarstw domowych w chłodziarki, uznajmy więc, że ambicji dowodzi program przewidujący wyposażenie o 49 proc. więcej gospodarstw w ciągu następnych 10 lat.

Produkcyjne przesłanki dla tego rodzaju przedsięwzięcia budzą jednak sporo wątpliwości.

W ub. roku, zgodnie z szacunkiem handlowców, u użytkowników znajdowało się blisko 2,8 mln chłodziarek. Przy planowanym zwiększeniu ich sprzedaży o ok. 2,5 mln sztuk w latach 1971—75 „Eldom” przewiduje wyposażenie 5,3 mln gospodarstw domowych w chłodziarki w ostatnim roku 5-lecia. Jest to możliwe przy utrzymaniu dotychczasowej tendencji eksploatacyjnej chłodziarek do oporu, bez względu na stopień ich zużycia moralnego, gabaryty, zużycie prądu, ogólną sprawność. Z deklaracji 2 791 tys. chłodziarek, jakie znajdowały się u użytkowników w 1971 r., „Eldom” przewiduje wycofanie z eksploatacji tylko 204 tys. chłodziarek do końca 1975 r. Prognozy sprzedaży do 1980 r. oparte są również na przekonaniu o bagatelizowaniu przez użytkowników moralnego (i technicznego) zużycia chłodziarek. W 9,9 mln gospodarstw domowych w 1980 r. ma znaleźć się 7 792 tys. chłodziarek, z tego tylko 184,8 tys. ma podlegać kasacji z racji zużycia.

Przy tak sporządzonym rachunku dla nasycenia 50 proc. gospodarstw domowych w chłodziarki całkowicie może wystarczyć plano-

chem barierę odgradzającą ludność zamożnych regionów kraju od wielu artykułów tzw. trwałego użytku z napędem elektrycznym i m. in. takich, które ułatwiają organizację pracy domowej, służą „wygodzie” człowieka. Do tego typu artykułów należą chłodziarki domowe.

Z tych właśnie przyczyn prognozy „Eldomu” sprawiają wrażenie pesymistycznych. Tym więcej, że obecna pięciolatka zakłada poważny wzrost dochodów ludności, zarówno miejskiej jak i wiejskiej. W dalszej perspektywie należy oczekiwać przyspieszenia tempa wzrostu dochodów osobistych ludności w porównaniu z tempem przyjętym w latach 1975—80.

Przypomnijmy, że ceny chłodziarek do grudnia 1970 r. sprzyjały tendencjom eksploatacyjnym ich „do oporu” i hamowały popyt. Obniżenie cen przyniosło niebawem wysoką falę koniunktury, w tych zaś punktach sprzedaży, gdzie był pełny wybór i fachowa obsługa ubiegłoroczna sprzedaż była niekiedy wyższa o 180 proc. w porównaniu z 1970 r. To wiele mówi o potencjalnym popycie. Ubiegłoroczne doświadczenia przeczą tu i ówdzie wcześniej lansowanemu poglądom o niemożliwości zyskania przez chłodziarki praw artykułu powszechnego użytku z uwagi na aktualny poziom kultury technicznej społeczeń-

POLSKA NA TLE EUROPY

WZROST I STRUKTURA PRODUKCJI ROLNEJ

JAK mówią dane publikacji GUS pt. „Gospodarka Polski na tle wybranych krajów Europy” — w minium dwudziestolecia tempo wzrostu naszej produkcji rolnej było niższe od tempa większości porównywanych krajów. A mianowicie w roku 1969 w stosunku do przeciętnej rocznej z lat 1952—56 notowano następujący WZROST (w %):

PRODUKCJI KONCOWEJ NETTO:

Jugosławia	— 103
Austria	— 51
Francja	— 51
Holandia	— 45
NRF	— 45
Anglia	— 45
Włochy	— 37
Polska	— 28
Dania	— 22

8 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 8 (1066) — 20.II.1972

PRODUKCJI GLOBALNEJ

Polska	— 52
Węgry	— 50
CSRS	— 39
NRD	— 30

Charakterystyczne, że w tym wzroście globalnej produkcji mieliśmy analogiczny procentowy wzrost produkcji zwierzęcej, podczas gdy w innych porównywanych krajach produkcja zwierzęca na ogół rosła szybciej niż rolnictwo i w rezultacie UDZIAŁ PRODUKCJI ZWIERZĘCEJ w produkcji globalnej rolnictwa (ceny stałe) w latach 1950—1967 wynosił (w %):

	1950	1967
NRF	71	76
W. Brytania (od 1960)	71	70
Francja	69	61
Holandia	58	61
Czechosłowacja	50	52
NRD	44	52
Węgry (od 1960)	41	44
Polska	38	38
Włochy	35	34

Przy czym w większości porównywanych krajów — do której nie należy jednak Polska — tempo wzrostu produkcji mięsa było szybsze od wzrostu pogłowia. A to dzięki: wyższej niż u nas wydajności jednostkowej zwierząt, wzrastającemu udziałowi szczególnie wydajnego drobiu i szybszej rotacji hodowli.

W ogóle STRUKTURA PRODUKCJI ROLNICZEJ w Polsce znacznie różni się od struktury wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Pokazuje to poniższe zestawienie procentowego udziału ważniejszych produktów w tej strukturze (rok 1967):

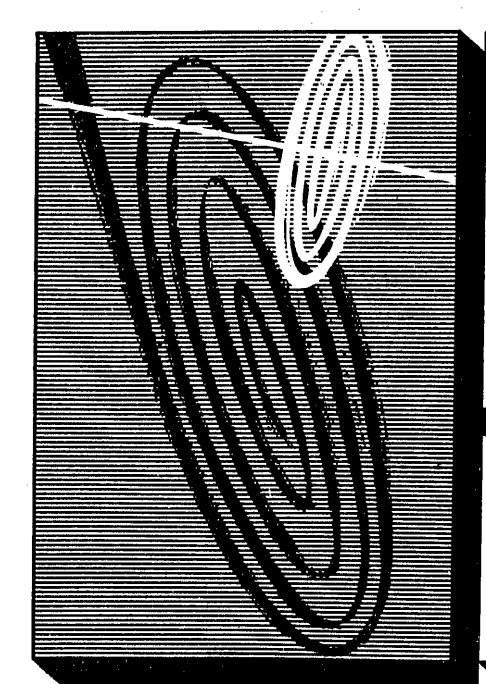
	Polska	Francja	NRF	Holandia
zboża	17,0	14,5	7,3	5,0
ziemiaki	12,8	1,6	2,7	3,9
warzywa i owoce	5,2	17,9	10,2	19,9
żywność	17,7	37,1	40,2	33,5
mleko	12,7	18,8	26,0	26,3

Jak widać — w naszej produkcji rolnej mamy wielokrotnie wyższy udział ziemniaków oraz wyższy udział zbóż, a znacznie niższe udziały warzyw z owocami oraz produktów zwierzęcych. Podobne rozpiętości występują również w stosunku do rolnictwa krajów socjalistycznych. Przy czym rozpiętości te na ogół nie maleją.

Świadczy o tym fakt, że od lat 1932—1956 do lat 1966—1969 UDZIAŁ POLSKI w zbiorach ziemniaków całej Europy (bez ZSRR) wzrósł z 22 do 33% (tylko w Polsce zwiększyła się powierzchnia ich uprawy), wzrosły też analogicznie udziały naszej produkcji buraków cukrowych (z 9 do 12%), rzepaku (z 17 do 30%). Natomiast w zasadzie nie zmienił się nasz udział w europejskiej produkcji zbóż (wynosi on ponad 9%), przy czym w Polsce wciąż ok. połowy powierzchni zasiewów przeznaczamy na żyto, gdy w innych krajach szybko ona maleje, np. w NRD, z ok. połowy do ok. jednej czwartej, a w NRF z jednej trzeciej do jednej szóstej. Nie zmienił się też nasz udział w europejskiej produkcji miodu (ok. 10%), a nieco zmalał udział w produkcji mięsa (z 9,1 do 7,6%).

Znamienny jest też wzrost udziału Polski w europejskim pogłowiu koni — z 16 do 28%.

Jest to ciekawe WYDAJNOŚĆ Z HEKTARA — wiele danych na ten temat zawierają ogólnie dostępne roczniki statystyczne. Warto tylko przypomnieć, że w ostatnich latach — nasze plony np. PSZENICY i ZYTA z hektara (mimo wzrostu od lat 1951—55 do lat 1966—69 o 60%) były niższe aniżeli we wszystkich porównywanych tu krajach: od ok. 10% w stosunku do Jugosławii, Czechosłowacji i Węgier, do blisko dwukrotnie mniejszych niż w Holandii i Danii; a np. produkcja MIESA na 1 ha użytków (mimo 2-krotnego wzrostu w latach 1950—1969) była mniejsza niż w Polsce tylko w Jugosławii, zaś we wszystkich innych krajach wyższa, nie raz nawet dość znacznie (np. w NRD — blisko dwukrotnie, w NRF — blisko trzykrotnie, a w Holandii — blisko pięciokrotnie). Pod względem intensyfikacji produkcji zwierzęcej nasze opóźnienie jest więc jeszcze szczególnie duże, (WSG)



Prospekt wraz ze spisem wystawców tej branży wysyła bezpłatnie Deutsche Messe — und Ausstellungen — AG, D-3000 Hannover — Messegelände, Tel. /0511/801, Dalekopis: 0922728

I-3

DECYDUJĄCA o rozwoju cyklu koniunkturalnego gospodarka głównych krajów kapitalistycznych wykazywała w ostatnich dwóch latach (1970 i 1971) wyraźne osłabienie dynamiki. Znalazło ono wyraz przede wszystkim w zahamowaniu inwestycji, zwolnieniu (a nawet spadku) tempa wzrostu produkcji przemysłowej i dochodu narodowego oraz w nie notowanym w okresie powojennym, jednoczesnym występowaniu tak znacznej inflacji i tak wielkiego bezrobocia.

Roczne wzrosty produktu narodowego brutto przedstawiają się następująco (w %):

Kraj	Przeciętne z lat 1959-1969	1970	1971 (Ocena OECD)
USA	4,5	-0,7	3
W. Brytania*	4,5	2,2	1,5
Kanada	4,2	3,3	5,75
Japonia	11,2	10,7	4,75
NRF	5,1	5,4	3,5
Francja*	5,7	5,2	5,5
Włochy	5,7	5,2	5,5
Holandia	5,3	6,0	5
Belgia	4,7	6,1	3,75
Inne kraje OECD	5,4	5,4	4
EWG	5,4	5,5	3,75
OECD ogółem	5,4	5,7	3,5

*Produkt globalny brutto.

BEZROBOCIE w USA osiągnęło w końcu r. 1971 6 proc. W W. Brytanii przekroczyło ono 1 mln osób, czyli osiągnęło najwyższy poziom w okresie powojennym; we Francji było ponad 0,5 mln bezrobotnych. Wzrost poszukujących pracy był stosunkowo najniższy w Japonii (wyniósł ogółem 16 proc. w ciągu lat 1970 i 1971), Japończycy nie mają bowiem zwyczaju zwalniać robotników w okresie ziej koniunktury, lecz obniżają płace.

Jeżeli chodzi o inflację, to dochodziła ona do 6 proc. przy tym — rzecz zmienna — wzrost cen w handlu międzynarodowym zrównał się z wzrostem cen wewnętrznych. W r. 1971 wzrost cen został nieco przyhamowany i wyniósł 5,25 proc. wobec 6 proc. w r. 1970 i 2,9 proc. przeciętnie w ciągu ostatniego dziesięciolecia.

Z poprzednimi przejawami osłabienia koniunkturalnego gospodarka kapitalistyczna potrafiła się w okresie powojennym stosunkowo szybko uporać. Obecna recesja zbiega się z kryzysem systemu walutowego świata kapitalistycznego, co spowodowało nową sytuację koniunkturalną, która może być groźna, jeżeli nie dojdzie do zadowalających decyzji opartych na daleko idącym kompromisie między głównymi krajami kapitalistycznymi.

Niewątpliwie jednym z takich kompromisowych rozwiązań, podjętych 18 grudnia 1971 w Waszyngtonie, była dewaluacja dolara, oświadczenie 10 proc. wzrostu cen na import do USA, zniesienie ulg dla inwestorów amerykańskich korzystających z dóbr kapitałowych produkowanych w Stanach Zjednoczonych oraz rewaluacja szeregu innych walut. Przyczyniło się to w pewnym stopniu do poprawy ogólnego klimatu i wprowadziło nieco więcej optymizmu do międzynarodowych stosunków gospodarczych i do ocen rozwoju koniunktury w r. 1972, lecz nie rozwiązało problemu płac, nosisi międzynarodowych i nie zażegnało kryzysu.

Nie należy oczywiście sprawy upraszczać i oczekiwać gwałtownego spadku produkcji i dochodu narodowego. To co było charakterystyczne dla pamiętnego, wielkiego kryzysu lat 30-tych, polegało właśnie na uwielokrotnianiu hamulców utrudniających rozwój handlu międzynarodowego. Wspomniany tu kompromis między 10-ma głównymi krajami kapitalistycznymi miał na celu wyeliminowanie tej przeszkody.

Niezależnie od tego handel międzynarodowy zareagował stosunkowo najspokojniej na osłabienie koniunktury w latach 1970 i 1971. Tempo obrotów handlu zagranicznego, choć wykazało w r. 1971 znaczny spadek w porównaniu z r. 1970, utrzymywało się na dość wysokim poziomie. Obroty handlu zagranicznego między głównymi krajami kapitalistycznymi zwiększyły się o 11 proc. w I półroczu 1971 wobec 17 proc. w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Osłabienie tempa eksportu nastąpiło przede wszystkim w USA i w większości krajów europejskich. Wyjatek pod tym względem stanowiły Włochy i Japonia, gdzie tempo wzrostu eksportu w r. 1971 było nawet wyższe niż w r. 1970. Spadło także tempo wzrostu importu, głównie w krajach Europy zachodniej i w Japonii. Przyspieszenie tempa importu nastąpiło tylko w USA i w Kanadzie.

W wyniku pogorszenia się koniunktury nastąpiło **zaostrenie konkurencji** na rynkach międzynarodowych szczególnie na rynku wyrobów gotowych. Znaczną

KONIUNKTURA w latach 1970-1971

LUCJAN CIAMAGA

operatywność wykazywali tu eksporterzy zachodniomiejeccy, w rezultacie czego NRF wysunęła się w r. 1970 na pierwsze miejsce w świecie kapitalistycznym w eksporcie wyrobów gotowych, a Stany Zjednoczone wyparte zostały na drugą pozycję w tej dziedzinie. Na początku r. 1971 udział NRF w kapitalistycznym eksporcie wyrobów gotowych wyniósł 19,8 proc., zaś USA — 18,9 proc. Japonia poprawiła swoją pozycję w tej dziedzinie, jej udział wyniósł w tym okresie 12,6 proc. W innych krajach utrzymały się tendencje do spadku udziałów: w Anglii wyniósł on 10 proc., we Francji — 8,2 proc. i we Włoszech — 6,7 proc.

*

Wydaje się więc, że kryzys walutowy nie spowodował większych perturbacji w handlu światowym, niemniej nie należy wykluczać sytuacji, w której może on się stać przyczyną przedłużającego się okresu stagnacji. W tym przypadku nasuwa się pewna analogia do okresu międzywojennego. W r. 1931 mianowicie, wraz z dewaluacją funta szterlinga, rozpadł się układ walutowy na początku lat 20-tych system parytetu złotego. Obecnie jesteśmy świadkami rozpadającego się systemu Bretton Woods. Charakterystyczne w obu przypadkach jest to, że dominująca waluta — dawniej funt a obecnie dolar — zostaje poważnie zachwiana. W tych warunkach Francja demonstruje od 40 lat swoje przywiązanie do złota po to, aby nie poddawać się presji waluty, której emisja zależy od polityki czy dobrej woli jednego lub drugiego mocarstwa.

Faktyczna demonetaryzacja złota stwarza pewne niebezpieczeństwo kaskady dewaluacji konkurencyjnych. Ryzyko jest tym większe, że w przeciwnieństwie do lat trzydziestych niewiele jest obecnie krajów (jeżeli w ogóle są), które gotowe byłoby zaakceptować wysokie bezrobocie dla utrzymania parytetu swej waluty. Wzrastające szybko bezrobocie rodzi obawę, iż każdy kraj będzie zdevaluować swoją walutę w przypadku trudności w utrzymaniu tradycyjnych, opartych już rynków zbytu. Niebezpieczeństwo takie istnieje, chociaż nie należy go przeceniać.

W okresie powojennym nie notowano bowiem recesji w tradycyjnym pojęciu, które by się wyrażały m. in. w absolutnym spadku produkcji i dochodu narodowego w ciągu całego roku. Absolutne spadki występowały z reguły sporadycznie w przedziałach kwartalnych, po czym zwykle następował wzrost, choć czasem niewielki w okresach recesji. Charakterystyczna więc cecha powojennych recesji jest względna a nie absolutna osłabienie aktywności gospodarczej, znajdujące wyraz w spadku tempa wzrostu dochodu narodowego.

Wyjatek pod tym względem stanowią USA, gdzie w r. 1970 dochód narodowy brutto spadł o 0,7 proc.

Lagodniejszy przebieg recesji w okresie powojennym tłumaczy się zarówno zmianą warunków rozwoju gospodarczego głównych krajów kapitalistycznych jak i wyciągnięciem pewnych wniosków z poprzednich kryzysów. W rezultacie inaczej obecnie reagują giełdy i w inny nieco sposób funkcjonuje system bankowy. Zarówno giełdy amerykańskie jak i europejskie nie zanotowały panikarskiej zwyżki, chociaż nie zostały one oszczędzone z elementów spekulacyjnych i miały wystarczające powody do gwałtownych reakcji już chociażby na skutek spodziewanych wahań kursowych, które zresztą w latach 1970 i 1971 nastąpiły.

Ryzyko katastrofy finansowej jest obecnie niewielkie. Federalne zabezpieczenie wkładów bankowych w USA eliminuje jeden z podstawowych mankamentów dawnego systemu finansowego, w którym upadłość pociągała za sobą lawinowo upadłość. Warto może przypomnieć, że w latach 1929-32 zawiesiło płatności w USA — 5096 banków. W ten sposób kredyt przestał istnieć i życie gospodarcze zostało sparaliżowane. Obecnie jest to mało prawdopodobne z uwagi

na inne rozłożenie punktów ciężkości w finansowaniu przedsiębiorstw.

Tak np. od czasu kryzysu płatności z kwietnia-maja r. 1970 towarzystwa amerykańskie zlikwidowały część swego zadłużenia i podniosły stopę samofinansowania. Są one na skutek tego mniej wrażliwe na kryzysowe wahania systemu kredytowego, co ma dość istotne znaczenie, ponieważ odgrywają one podstawową rolę na europejskim rynku kapitałowym.

Z drugiej strony nadmierne lokaty kapitałów amerykańskich poza granicami USA są — jak się wydaje — dowodem braku zaufania do stabilności gospodarki Stanów Zjednoczonych. W świetle tego wątpliwą wartość mają spotykane niekiedy na Zachodzie opinie, jakoby kapitały te lokowane były w świecie głównie ze względów prestiżowych. Notowane ostatnio zjawisko „stagflacji” (tj. recesji lub stagnacji przy utrzymującej się silnej presji inflacyjnej) sprzyja zagranicznym lokatom a zarazem pogłębia elementy застоju w samych Stanach Zjednoczonych.

Zródłem tego zjawiska są niewątpliwie olbrzymie wydatki związane z finansowaniem wojny w Wietnamie i utrzymywaniem armii amerykańskiej w Europie i w Azji oraz z ograniczaniem pomocy USA. Dopóki wydatki te będą się zwiększać a nie zmniejszać — dopóty nadmiar dolarów poza Stanami Zjednoczonymi będzie wpływał dezorganizująco na system międzynarodowych płatności.

Ze skutków tej polityki (chodzi zwłaszcza o przetrwanie trudności na inne kraje) zdają sobie sprawę ekonomisci i działacze gospodarki Europy zachodniej. Tak np. b. premier Francji P. Mendes-France twierdzi, iż trudno się godzić z sytuacją, w której USA popadają w poważne zadłużenie krótkoterminowe za granicą, a równocześnie dokonują w krajach trzecich wielkich inwestycji. Jego zdaniem w przyszłości niezbędne będzie zrównoważenie amerykańskich aktywów i pasywów za granicą, a rządy europejskie powinny przyspieszyć ewolucję w tym kierunku.

Rzecz przy tym charakterystyczna, iż ze zjawiskiem stagflacji można się było zetknąć w omawianym okresie także w NRF, w W. Brytanii i niektórych innych krajach. Jednakże przyczyny, które ją wywołały np. w NRF, były zupełnie inne. Najogólniej rzecz biorąc u podstaw stagflacji w tym kraju było „przeżranie” koniunktury wyrażające się głównie w zwiększeniu popytu na towary zachodniomiejeckie w warunkach boomu inwestycyjnego i braku siły roboczej.

*

Dalszym elementem odmienności funkcjonowania obecnego systemu gospodarki kapitalistycznej w stosunku do systemu dawnego, jest wzrost roli państwa. Chodzi w szczególności o wzmocnienie oddziaływania na koniunkturę takich elementów jak, deficyt budżetu państwowego, roboty publiczne, manipulowanie stopą dyskontową banków centralnych. Istotne jest także zasysanie zmianą stanowiska rządów w stosunku do wielkich firm znajdujących się w trudnościach (korzystają one obecnie z finansowej pomocy państwa).

Np. reakcja rządu Japonii na osłabienie koniunktury wyrażała się w dwukrotnym obniżeniu stopy dyskontowej w ciągu pierwszego półrocza 1971. W rezultacie oprocentowanie kapitału osiągnęło najniższy po wojnie poziom i wyniosło 5,25 proc. Równocześnie rząd podjął decyzję o przedterminowym rozchodowaniu sumy 481 mld jen z państwowego programu pożyczek i inwestycji na rozszerzenie robót publicznych.

We Włoszech podjęte środki były bardziej zróżnicowane. Miały one głównie na celu walkę z inflacją i zrównoważenie bilansu płatniczego.

W rezultacie interwencji z września 1970 roku (ograniczenie kredytów, zmniejszenie wydatków państwowych i inne) doprowadziły do pewnego złagodzenia presji inflacyjnej i do poprawy sytuacji płatniczej kraju, ale równocześnie wpłynęły na osłabienie działalności inwestycyjnej i popytu wewnętrznego. Dlatego też punkt ciężkości w polityce gospodarczej państwa w r. 1971 przeniesiony został na ograniczenie koniunktury. Na początku lipca 1970 wydano pięć tzw. antycyklicznych dekretych rządowych. Przewidują one m. in. wydzielanie nowych funduszy (50 mld lirów) na ulgowe, średniterminowe kredytowanie przedsiębiorstw w r. 1971 i 1972, zwiększenie środków finansu Kredytu Przemysłowego na finansowanie inwestycji produkcyjnych ze 100 do 150 mld lirów, przedłużenie ulg podatkowych udzielonych dawniej przedsiębiorstwom położonym w regionach południo-

1959—1967 o 34 proc., a globalny eksport do EWG wzrósł w tym okresie zaledwie o 13 proc. (mimo, że eksport przemysłowy wzrósł prawie 2,5-krotnie). Jednocześnie import Danii z EWG wzrósł o 73 proc. W rezultacie więc znacznie powiększyło się ujemne saldo bilansu handlowego Danii w obrotach z EWG.

Rosnące trudności zbytu duńskich artykułów rolnych na rynku „szóstki” były tym poważniejsze, że Dania nie mogła skompensować swych strat ponoszonych na rynku Wspólnoty ekspansją eksportową na rynki krajów EFTA. Jednak trzeba podkreślić, że EFTA rozwiązała wiele problemów duńskiego rolnictwa. Na podstawie bilateralnych porozumień z W. Brytanią Dania miała zagwarantowany rynek zbytu dla podstawowej masy swego eksportu rolnego. Duże znaczenie miały także porozumienia ze Szwecją i Szwajcarią. EFTA nie umożliwiała jednak Danii ekspansji handlu artykułami rolnymi ani nawet równowagi pomiędzy korzyściami i zobowiązaniami wynikającymi z członkostwa w EFTA.

Wiegdy w 1967 roku W. Brytania ponownie złożyła wniosek o przyjęcie do EWG — tego samego dnia uczynił to rząd Danii. Duńczykowie niechęli obowiązuje we „Wspólnym Rynku” ceny na produkty rolne, wyższe od cen światowych, przy czym różnice między tymi cenami przekraczały w pewnych przypadkach 100 proc. (przykładowo przeciętne duńskie ceny eksportowe masła w roku 1967 wynosiły 6,03 korony za kg, podczas, gdy na rynku EWG ceny te wynosiły w koronach 13,20 za 1 kg, odpowiednio ceny sera wynosiły 3,93 Dkr/kg i 8,53 Dkr/kg, ceny drobiu 2,78 Dkr/kg i 6,12 Dkr/kg, ceny jaj 2,31 Dkr/kg i 4,45 Dkr/kg). A wstąpienie do EWG oczywiście oznaczałoby dla duńskich farmerów uzyskanie, po okresie przejściowym, „wspólnorolnowych” cen za ich towary. Jednak i tym razem negocjacje między EWG i W. Brytanią zakończyły się niepowodzeniem, głównie z powodu nieprzejednanej postawy Francji.

Od tego czasu tematem nr 1 większości politycznych i ekonomicznych dyskusji w Danii stał się właśnie problem przystąpienia do EWG. Korzyści wynikające z tego kroku są w przypadku Danii większe i bardziej oczywiste, niż w przypadku jakiegokolwiek innego kraju: ubiegającego się o członkostwo EWG. Chodzi tu w pierwszym rzędzie o korzyści w dziedzinie omówionej już eksportu rolnego, który na przestrzeni lat 1960—1970 wzrósł zaledwie o 19 proc., co przy szybko rosnącym imporcie stworzyło poważny deficyt bilansu handlowego (którego nie jest w stanie pokryć eksport usług). W 1970 roku deficyt ten po raz pierwszy przekroczył wielkość 1 mld dolarów (7,84 mld koron) wobec 2,27 mld kr w roku 1960. Około 60 proc. tego deficytu stanowił właśnie pokazany wyżej deficyt w obrocie z EWG.

Głównym odbiorcą towarów duńskich pozostała W. Brytania 20 proc. (1960 — 26 proc.), na drugie miejsce wysunęła się Szwecja — 19 proc. (w 1960 r. — 9 proc.). Do krajów EFTA trafiało w 1970 roku 51 proc. duńskiego ekspor-

wych kraju oraz właścicielom małych i średnich zakładów produkcyjnych. Ponadto wydzielono dodatkowe fundusze dla rolnictwa.

W W. Brytanii polityka koniunkturalna państwa znalazła wyraz w podanych do publicznej wiadomości 19 lipca 1971 r. środkach przewidujących m. in. zniesienie kontroli nad sprzedażą kredytową, zmniejszenie podatków pośrednich, zwiększenie inwestycyjnych ulg podatkowych. Równocześnie opublikowano decyzje Konfederacji Brytyjskiego Przemysłu o dobrowolnym 5 proc. limitcie, w ramach którego dopuszcza się podnoszenie cen w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Można więc oczekiwać w związku z tym pewnego ożywienia działalności gospodarczej, osłabienia presji inflacyjnej, wzrostu eksportu i aktywnego salda bilansu płatniczego.

We Francji, w której nie nastąpiło osłabienie działalności gospodarczej i inwestycyjny boom utrzymywał się w ciągu tych dwóch lat, nie było potrzeby wprowadzania specjalnych środków pobudzania koniunktury. Dopiero notowane obecnie osłabienie skłoniło władze francuskie 14.I.1972 r. do nieznacznego obniżenia stopy dyskontowej z 6,5 proc. do 6 proc.

Nie podjęto również poważniejszych środków pobudzających koniunkturę w NRF. Nawiasem można zauważyć, że zachodniomiejecka stopa dyskontowa jest stosunkowo najniższa i wynosi 4 proc., wobec 4,5 proc. w USA i 5 proc. w W. Brytanii.

Należy zwrócić szczególną uwagę na jeden jeszcze nowy element nakręcania koniunktury. Jest nim mianowicie wzrastająca rola finansowania polityki regionalnej. Fundusze na te cele szybko rosną, a samo finansowanie tej polityki jest w społeczeństwach tych krajów dużo lepiej przyjmowane niż np. zbrojenia.

*

Inne niż dawniej jest w ostatnim okresie oddziaływanie popytu konsumpcyjnego na przebieg cyklu koniunkturalnego. W naszych podręcznikach ekonomii politycznej jeszcze do dziś pokutują niekiedy opinie, jakoby popyt inwestycyjny był wyłącznym barometrem koniunktury. Nie ulega wątpliwości, iż u podstaw recesji leży spadek tempa inwestycji, ale również prawdą jest, że lagodny jej przebieg jest w dużej mierze zasługą tzw. elementów samostabilizujących, tj. głównie popytu na nowoczesne dobra i usługi, kreowania „potrzeb sztucznych”, wyższych dochodów ludności i różnorakich systemów redystrybucji dochodu narodowego (ubezpieczenia społeczne, zasiłki rodzinne).

Drugi samochód w rodzinie, telewizja kolorowa lub drugi telewizor, magnetofon, kasetofon, komputer itp. wyznaczają wzrastającą rolę takich potrzeb w stymulowaniu produkcji i inwestycji. W tych dziedzinach, podobnie jak w innych dziedzinach nowoczesnego popytu, następuje znacznie szybsze moralne zużycie dóbr niż w gałęziach tradycyjnych. Tak np. światowa produkcja samochodów osobowych wzrosła w r. 1971 w stosunku do r. 1970 o 12 proc., obroty zaś handlu zagranicznego o 8 proc. Grupa wielkich producentów (USA, Japonia, NRF, W. Brytania, Francja, Włochy i Kanada) wyprodukowała łącznie w 1971 22 410 tys. sztuk samochodów osobowych wobec 20 050 tys. sztuk w r. 1970.

W rezultacie nowoczesny popyt konsumpcyjny łagodzi krótkoterminowe wahania koniunktury, natomiast spadek inwestycji w długich okresach, który mógłby doprowadzić do załamania produkcji i dochodu narodowego, podlega stymulującemu działaniu środków interwencyjizmu państwowego. Z tymi dwoma czynnikami współdziałała szybki wzrost postępu technicznego, stwarzający znacznie większe niż dawniej potrzeby i możliwości inwestycyjne.

Następna charakterystyczna cecha obecnej recesji polega na tym, że nastąpiła ona w bardzo krótkim okresie po ostatnim osłabieniu koniunkturalnym z lat 1966—67 (w USA w r. 1967). Wiegrecesja nastąpiła po bardzo krótkotrwałym ożywieniu w latach 1968—69. Jest to o tyle godne uwagi, iż poprzednio nie notowano poważniejszego osłabienia tempa wzrostu przez okres prawie całego 10-lecia. To skrócenie cyklu może mieć znaczenie dla badania występujących w tej dziedzinie prawidłowości i dokonywania na ich podstawie ocen przebiegu koniunktury w przyszłości.

DANIA a EWG
ANDRZEJ J. LUBOWSKI

Po trwających półtora roku negocjacjach 22 stycznia zawarto układ w sprawie przysłania W. Brytanii, Irlandii, Danii i Norwegii do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. W ten sposób po 15 latach od podpisania Traktatu Rzymskiego zachodnioeuropejska „szóstka” może przetrzeć się w „dziesiątkę”. O ogólnym znaczeniu tego faktu pisaliśmy już w nr 5 z br., dziś natomiast pragniemy naszelić tło problemu na przykładzie Danii.

WARUNKI naturalne, a przede wszystkim brak bogactw mineralnych, zmuszają Danię do aktywnego udziału w międzynarodowym podziale pracy. Obroty handlu zagranicznego obejmują w tym kraju ponad 40 proc. produktu narodowego brutto.

W roku 1967 fiaszko idei ustanowienia ogólnoeuropejskiej strefy wolnego handlu, przy powstaniu EWG a następnie EFTA, oznaczało podział Europy Zachodniej na dwa ugrupowania ekonomiczne. Podział ten jednak na pewno nie odpowiadał interesom Danii. Nie tylko dlatego, że dwa najwięksi partnerzy handlowi (NRF — 21 proc. i W. Brytania — 20 proc. globalnych obrotów duńskiego handlu zagranicznego w r. 1960) znaleźli się w dwóch różnych ugrupowaniach.

Jak wiadomo — celem EFTA, w tworzeniu której Dania przejawiała dużą aktywność, było tylko zniesienie we wzajemnych obrotach krajów członkowskich cel i ograniczeń ilościowych w handlu towarami przemysłowymi. Natomiast Traktat Rzymski przewidywał o wiele dalej idącą integrację gospodarki krajów EWG, zakładając mianowicie wprowadzenie wspólnej zewnątrztarjfy celnej i, co szczególnie dla Danii istotne, wysoce protekcyjnistyczną wspólną politykę rolną.

Preferowaniu produkcji EWG w stosunku do importu z krajów trzecich, czy nawet dyskryminacji tego importu w stosunku do produkcji wewnętrznej „Wspólnego Rynku” służyć miał skomplikowany mechanizm rynkowy, którego główny element stanowią tzw. opłaty wyrównawcze. O ile bariery celne eksporter może starać się pokonać przez odpowiednią obniżkę ceny zbytu, to dostęp na rynek chroniony systemem opłat wyrównawczych jest znacznie trudniejszy, gdyż obniżka ceny eksportowej powoduje automatycznie wzrost opłaty wyrównawczej. Taki mechanizm wspólnej polityki rolnej, będący bodźcem dla rozwoju produkcji rolnej w krajach Wspólnego Rynku, działa w kierunku eliminacji importu z krajów trzecich i dokonywania go w zasadzie tylko wtedy, kiedy wewnętrzny popyt przewyższa własną produkcję EWG.

Protekcjonistyczny charakter wprowadzanej stopniowo od 1962 roku wspólnej polityki rolnej EWG, zmierzającej do zwiększenia samowystarczalności w dziedzinie artykułów rolnych, odniósł się na duńskich wymiarze handlowej. Tradycyjnie bowiem Dania była najpoważniejszym w Europie Zachodniej eksporterem produktów rolniczych, głównie pochodzenia zwierze-

cego. Np. w roku 1960 aż 46 proc. całości eksportu Danii stanowił eksport rolny (z czego na produkty zwierzęce przypadało ok. 30 proc.). Przeciętnie tylko ok. 30 proc. duńskiej produkcji artykułów zwierzęcych spożywano wewnątrz kraju, pozostałą część przeznaczano na eksport.

Duński eksport rolny cechowała daleko posunięta koncentracja geograficzna. Największym jego odbiorcą była W. Brytania, do której kierowano 40 proc. wartości tego eksportu (głównie bekon i wieprzowinę oraz masło). Drugim odbiorcą duńskich produktów rolnych była NRF, której udział wynosił 25 proc. (prawie cały duński eksport żywych świń, bydła rzeźnego, większość eksportu drobiu i jaj). Trzecim odbiorcą rolnego wywozu Danii były Włochy (większość duńskiego eksportu wołowiny i cielęciny).

W momencie utworzenia EWG 40 proc. duńskiego eksportu rolnego trafiało na rynek krajów Wspólnoty. W takiej sytuacji protekcjonistyczna polityka rolna „szóstki” stała się dla Danii zagrożeniem dla Danii, a przede wszystkim dla jej pozycji na bardzo dla niej ważnym rynku zachodniomiejeckim. A potencjalnymi rywalami w walce o ten rynek — rywalami, których przewidziany Traktatem Rzymskim mechanizm integracji rolnictwa stawiał w uprzywilejowanej sytuacji — były Holandia i Francja. Rolnictwo francuskie miało duże perspektywy rozwoju, natomiast Holandia, kraj o wysokiej kulturze rolnej, zawsze posiadała poważne nadwyżki tej produkcji.

To właśnie stanowiło jeden z czynników, który spowodował, że gdy 31 lipca 1961 roku rząd brytyjski ogłosił gotowość rozpoczęcia negocjacji w sprawie przystąpienia do EWG — Dania dzień później uczyniła to samo. Gdyby bowiem W. Brytania znalazła się we Wspólnym Rynku, a Dania pozostawała na zewnątrz tego bloku — oznaczałoby to dla niej utrudnienie dostępu na rynek jej dwóch najważniejszych partnerów handlowych, natomiast wstąpienie do EWG razem z W. Brytanią byłoby najlepszym rozwiązaniem. Dania — największy zachodnioeuropejski eksporter rolny — znalazłaby się w jednym bloku gospodarczym z W. Brytanią i NRF, dwoma największymi zachodnioeuropejskimi importarami żywności.

Pierwsze rokowania między EWG i W. Brytanią trwały do 1963 roku, kiedy to zostały zerwane przez weto prezydenta de Gaulle’a. W tej sytuacji zrezygnowano z rozpatrywania wniosków Danii i Norwegii, które podkreślały, że swe przystąpienie do Wspólnoty wiązały z przyjęciem W. Brytanii.

Dania zaczęła jednak coraz bardziej odczuwać skutki wspólnej polityki rolnej EWG. Szczególnie po 1965 roku, kiedy to wygasło dwustronne porozumienie z NRF, ustalające coroczny kontyngent eksportowy na bydło rzeźne oraz żywiec. Zasady wspólnej polityki rolnej uniemożliwiły zawarcie nowej umowy na tych samych warunkach.

Największe straty poniósł duński eksport rolny w zakresie tych towarów, w przypadku których EWG osiągnęła wysoki stopień samowystarczalności.

W sumie eksport żywności duńskiej na rynek zachodniomiejecki zmniejszył się w latach

tu (w 1958 — 40 proc.), zaś do krajów Wspólnoty Rynku — 21 proc. (w 1958 — 31 proc.).

Według szacunkowych obliczeń w przypadku przystąpienia do EWG korzyści Danii wynikające ze wzrostu eksportu rolnego sięgać będą ok. 2 mld kr rocznie (ok. 300 mln dol.). Oznaczałoby to poważne zmniejszenie deficytu bilansu handlowego.

Natomiast głównym ekonomicznym argumentem przeciwników akcesu Danii do EWG było obawy co do tego, jak wytrzymać wzrastającą konkurencję myśi duńskiej. Składa się on bowiem w większości z małych i średnich przedsiębiorstw (tylko 1,5 proc. duńskich przedsiębiorstw przemysłowych zatrudnia więcej niż 500 robotników). Ponadto dla ludności Danii „Wspólny Rynek” to wzrost kosztów utrzymania, co z kolei pociągnie za sobą wzrost płac, a więc i wzrost kosztów produkcji. W przypadku niewielkich przedsiębiorstw adaptacja do takich nowych warunków jest z pewnością trudniejsza.

Nie uniknily więc kontrowersje w sprawie przystąpienia Danii do EWG. Oponenti koncentrują się także na politycznych skutkach takiego kroku. Zwracając uwagę, że niektórzy członkowie Wspólnoty, zwłaszcza NRF, zmierzają do przekształcenia tego organizmu gospodarczego w ugrupowanie polityczne. Ponieważ w rozszerzonej EWG znajdują się europejskie filary NATO — NRF i W. Brytania — premier Danii Jens O. Krag, jeszcze jako przywódca opozycji wyrażał opinie, iż trzeba uważać, aby „Wspólny Rynek” nie przekształcił się w „namiatkiste NATO”. Te same obawy żywią europejskie kraje neutralne — członkowie EFTA (przede wszystkim Szwecja i Finlandia, skandynawscy partnerzy Danii).

Rachunek korzyści i strat ekonomicznych jest dziś niezwykle trudny do przeprowadzenia. Wiele zależę będzie od tego, jak ukształtuje się system partnerstwa między rozszerzonym „Wspólnym Rynkiem” a Szwecją, która w ciągu kilku lat wyrosła na drugie go odbiorcę duńskich towarów. Zdecydowanie pozytywne stanowisko rządu Danii wobec przystąpienia do EWG wynikało m. in. z przekonania, że mimo dużego nacisku, jaki Szwecja kładła na zachowanie swej neutralności, zostanie w przyszłości znaleziona jakaś formuła stowarzyszenia tego kraju ze Wspólnotą.

Rząd duński podpisał porozumienie o przystąpieniu do EWG mimo dezaprobaty dużej części duńskiego społeczeństwa. Dowodem tego były wyniki ostatnich wyborów we wrześniu 1971 r., w których największe straty poniosły partie polityczne najbardziej popierające ideę akcesu do EWG.

Przystąpienie do EWG jest kwestią takiej wagi, że dla jego zatwierdzenia wymagana jest większość 5/6 Folketingu (duński parlament). Na ten temat wypowiedział się zresztą wszyscy Duńczycy w ogólnonarodowym referendum w połowie 1972 r. Procedura ta nigdy nie była jeszcze stosowana w praktyce duńskiej, ale też po raz pierwszy w swej historii Dania staje przed problemem przystąpienia do organizacji o ponadnarodowym charakterze.

11 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 8 (1066) — 20.II.1972

