

W
NUMERZE:

NIE CZEKAJĄC NA DECYZJE

Jerzy DZIECIOŁOWSKI
KRYTERIA WYBORU — str. 1 i 6

Które wskaźniki uznaje się za najważniejsze w przedsiębiorstwie?

Adam LIPOWSKI
KOMPLEKSOWE PODEJŚCIE DO REFORMY — str. 6

Związek między likwidacją napięcia a zmianą systemu planowania i zarządzania.

Wacław GRZYBOWSKI

RYZYKO I ODPOWIEDZIALNOŚĆ — str. 3

Najlepszą asekuracją przed ujemnymi skutkami ryzyka jest prawidłowa kalkulacja możliwości.

Brunon GÓRECKI

POPYT NA SAMOCHODY — str. 5

Popyt na samochody w przylatującej części jest popytem pierwotnym i przeanalizowanie jego czynników wydaje się szczególnie istotne.

Zbigniew WYCZESANY

NOWA JAKOŚĆ W RYBOLÓWSTWIE — str. 8

Unowocześnienie przetwórstwa ryb, podniesienie jakości i rozszerzenie asortymentu uznane zostało za jedno z najważniejszych zadań gospodarczo-społecznych...

ŻYCIE

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
NR 14 (1072) 2 KWIETNIA 1972 ROKU

CENA 2 ZŁ

ROK XXVII

IV PLENUM KC PZPR

SPOŁECZNA UMOWA

KOMITET CENTRALNY zaakceptował na IV zebraniu plenarnym projekt planu na lata 1971—1975, stwierdzając, że jest on zgodny z Programem VI Zjazdu i powinien być przedstawiony pod obrady nowo wybranego Sejmu. Uznano, że zadania zawarte w projekcie planu są możliwe do wykonania, sygnalizując zarazem wiele napięć i wynikającą stąd bezpośrednią konieczność maksymalnej aktywizacji organizacyjnej i politycznej wszystkich sił społecznych w toku realizacji planu.

Z czego wynika napięcie planu? Czy jest to napięcie tego samego typu, które charakteryzowało minione pięć lat? Najczęściej przecież określenie plan „napięty” kojarzy się nam z koncepcjami forsującymi wzrost inwestycji i produkcji, przy odkładaniu efektów konsumpcyjnych poza horyzont czasowy danego planu wieloletniego. Zasadniczą cechą koncepcji rozwojowej w bieżącym pięcioletniu jest zaś przyspieszenie tempa wzrostu spożycia, osiągnięte na podstawie bardziej dynamicznego i harmonijnego rozwoju gospodarki, w warunkach zmuszających do usuwania narosłych dysproporcji i przy równoczesnym zapoczątkowaniu bardziej głębokich zmian w kierunkach rozwoju i strukturze gospodarczej. Można więc powiedzieć, że plan jest napięty na rzecz spożycia, wyraża zdecydowaną dążność do odczuwalnego przyspieszenia płac realnych i poprawy warunków życiowych przy świadomości, że zdeterminowane przez wieloletni rozwój tendencje „produkcji dla produkcji” trzeba nie tylko w procesie planowania, ale i w procesie realizacji planu konsekwentnie podporządkowywać wiodącemu celowi nowej strategii społeczno-gospodarczej.

Czy oznacza to, że plan będzie łatwy do wykonania? Z punktu widzenia sprawności planowania, organizacji wykonawstwa i zarządzania jest to plan bez porównania trudniejszy niż poprzednie, które traktowały spożycie, jako wynikową bilansową inwestycyjnych i produkcyjnych już w etapie planowania, lub jako amortyzator rozkładających napięcia od strony technicznej (lecz oczywiście nie od strony społecznej) w procesie realizacji. Jest to więc plan wymagający wielkiego poczucia odpowiedzialności, zdyscyplinowania i świadomości, że nadrzędnym celem społeczno-gospodarczym podporządkowane zostaną wszelkie inne, składające uzasadnione cele odcinkowe, branżowe i terytorialne.

Z punktu widzenia siły mobilizującej będzie to plan łatwiejszy, ponieważ złożony mechanizm wskaźników planu przekłada się tutaj na zrozumiały dla społeczeństwa język wzrostu płac realnych, budownictwa mieszkaniowego, poprawy warunków socjalnych. I za tym pośrednictwem — na zadania dotyczące wydajności pracy, oszczędności materiałów, wykorzystania maszyn i urządzeń. W tym kontekście napięcie planu, a nawet — powiedzmy dalej — jego napinanie, nabiera nowego charakteru. Wynika z naszej ambicji, z naszej niecierpliwości, z równoległego stwierdzenia, że chcemy i możemy lepiej żyć i że jesteśmy zdolni dla osiągnięcia tych celów lepiej pracować.

Można więc powiedzieć, że zarysowuje się coraz wyraźniejsza tendencja do uspołecznienia procesu planowania, w którym plan nabiera będzie charakteru umowy społecznej, opartej na zaufaniu władzy ludowej i społeczeństwa; umowy, z której wywijać się możemy tylko przez świadome i zdyscyplinowane współdziałanie i po stronie pracy i po stronie korzystania z efektów tej pracy.

GOSPODAROWANIE oparte na zaufaniu otwiera możliwości prowadzenia śmiałej, ofensywnej polityki gospodarczej, nastawionej na pełne wykorzystywanie rezerw materialnych, na innowacje w technice produkcji i w zarządzaniu. W miarę jak rezerwy te przekształcają się w dobra materialne, ujawnia się jeszcze jedna nowa cecha naszej polityki ekonomicznej, polegająca na korygowaniu planu w górę.

Na podstawie pomysłowych wyników ubiegłego roku Premier Jarośław przedstawił, a plenum zaakceptowało istotne zmiany w stosunku do uchwały VI Zjazdu. Szczególnie ważne jest przyspieszenie produkcji przedmiotów spożywczych z 42 proc. do 48,4 proc., w tym produkcji przemysłu włókienniczego, odzieżowego i skórno-obuwianego z 40 proc. do 44,7 proc. oraz produkcji przemysłu rolno-spożywczego z 24—27 proc. do 31 proc. Umożliwia to zwiększenie dostaw towarów do handlu z 41 proc. do 43 proc. Równocześnie zmniejszono nieco tempo wzrostu produkcji środków wytwarzania (z 52 proc. do 51,2 proc.).

Nastąpiło więc bardzo pożądane zmniejszenie rozpiętości pomiędzy tempem wzrostu produkcji grupy „A” i grupy „B” w przemyśle. Łącznie składa się to na szybsze niż poprzednio przewidziane tempo wzrostu produkcji globalnej przemysłu (wzrost z 48—50 proc. do 50,2 proc.), a tym samym na przyspieszenie tempa wzrostu dochodu narodowego (z 38—39 proc. do 40 proc.) przy odpowiadającym podstawowemu celom społeczno-gospodarczym dalszych przekształceń struktury produkcji.

Równoległe nastąpił wzrost nakładów inwestycyjnych o 24 mld w stosunku do uchwały VI Zjazdu, między innymi związany ze zwiększeniem nakładów finansowych na budownictwo mieszkaniowe oraz podniesieniem zadań rzeczowych z 1 075 tys. izb do 1 080 tys. izb. Skorygowano także wzrost spożycia w przeliczeniu na jednego mieszkańca z 33 proc. do 34 proc. Możliwość dalszych korekt założeń społeczno-gospodarczych w górę w połowie bieżącej pięcioletki uzależnione będą od wyników bieżącego roku i pierwszego półrocza roku przyszłego.

CZY śmiały plan może być planem realnym? Czy nie lepiej byłoby nastawić się na wolniejsze tempo inwestycji i produkcji, mniejsze założenia w dziedzinie spożycia, a zarazem na mniejsze napięcie społeczne wysiłku? Można na to odpowiedzieć, że kunktorstwu w żadnej dziedzinie, a zwłaszcza w polityce gospodarczej nie przynosiło nigdy dobrych rezultatów. Poza tym trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie, czy ludzie chcą u nas mniej pracować, czy lepiej żyć? Przekonał się, że śmiałe działania, wylamujące się ze starych stereotypów, przechodzące od ekstrapolacji stanu zastanego do otwierania nowych perspektyw, wywołują rezerwy, które nie sposób ujawnić w zwykłym, a w każdym razie w dotychczasowym trybie planistycznym.

Nie umiemy jeszcze planować w sposób odpowiadający w pełni współczesnemu etapowi rozwoju sił wytwórczych i świadomości społecznej. Wiemy jednakże — a wykazała to akcja 20 miliardów — jak potrzebne i skuteczne mogą być nowe metody.

Wprowadzanie nowych metod do gospodarki, rozwijanie nowych dziedzin produkcji, wiąże się zawsze z określonym stopniem ryzyka. Ryzykiem jest również jednak dreptanie w miejscu. Śmiała polityka gospodarcza, wychodząca naprzeciw ludzkim potrzebom, nie ma jednak immanentnych cech nierealizmu, jeżeli wliczamy do rachunek i ludzką aktywność, i ewentualność koniunkturalnych okresowych za-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2



SEJM VI KADENCJI ROZPOCZĄŁ OBRADY.

Fot. M. Kłos

JERZY DZIECIOŁOWSKI

NIE CZEKAJĄC NA DECYZJE

KRYTERIA WYBORU

W poprzednim numerze „Życia” próbowaliśmy określić, jak faktycznie wygląda obecnie samodzielność działania przedsiębiorstwa. W tym celu dokonaliśmy zestawienia i opisu wskaźników zebranych w średniej wielkości przedsiębiorstwie (dobranym zupełnie przypadkowo) produkującym wyroby rynkowe. W rezultacie okazało się, że

nasze przedsiębiorstwo otrzymało od jednostek nadrzędnych około 117 wskaźników, do których wykonania zostało zobligowane. Analizując te wskaźniki stwierdziliśmy, że pokrywają one w zasadzie wprawdzie w różnym stopniu, ale wszystkie sfery działalności przedsiębiorstwa.

ZASTANAWIAJĄC się, co jest powodem bardzo dużego zainteresowania jednostek nadrzędnych pewnymi dziedzinami działalności przedsiębiorstwa (takimi np. jak rozmiary i charakter produkcji), a z drugiej strony niezwracania niemalże uwagi na inne, nie mniej ważne, sfery gospodarki w przedsiębiorstwie (takie np. jak gospodarka maszynami), doszliśmy do wniosku, że dzieje się tak, ponieważ powstawanie i mnożenie się wskaźników jest spowodowane nie potrzebami merytorycznymi, lecz wynikiem prosto z istnienia określonych pól funkcjonalnych w jednostkach nadrzędnych. W następstwie na szczeblu centralnym nie dokonuje się integracji wskaźników, co sprzyja, że spływają one na przedsiębiorstwo jako zespół nie powiązanych ze sobą, dublujących się, często wręcz sprzecznych poleceń. W tej sytuacji właściwa integracja wskaźników dokonuje się dopiero w przedsiębiorstwie, co jest niejakim paradoksem, zważywszy, że mamy gospodarkę planowaną centralnie.

Integracja ta sprowadza się do problemu wyboru, bo przedsiębiorstwo nie jest w stanie wykonać wszystkich poleceń. W tej sytuacji warto zastanowić się nad kryteriami wyboru, nad tym, jakie wskaźniki uważa się za ważne, a jakie za nieistotne? Jaka jest ich siła oddziaływania? Czy ważne są wskaźniki dyrektywne czy informacyjne? A może ani jedno, ani drugie? Jaki, jednym słowem, ma przebieg gra ekonomiczna, którą przychodzi prowadzić przedsiębiorstwu „wypożyczonemu” w około 117 wskaźników.

Od razu zwróćmy uwagę, że te blisko 117 wskaźników nie wyczerpuje liczby założeń pod adresem przedsiębiorstwa. Obok bowiem formalnych, istnieje szereg nieformalnych zobowiązań. Mam tu na myśli zobowiązania na rzecz władz terytorialnych, zadania wynikające z akcji o zasięgu ogólnokrajowym prowadzonych przez centralne ośrodki dyspozycyjne, czy też zobowiązania typu „pójść na rękę tym z handlu zagranicznego, to i oni o mnie nie zapomną”.

*

Obserwacja działalności tego zakładu i innych przedsiębiorstw, każe się przeciwstawić uproszczonym opiniom, jakoby jedynie własne korzyści załogi i kadry kierowniczej decydowały o wyborze. Na pewno jednym z kryteriów jest interes ogólnospołeczny. W końcu w każdym przedsiębiorstwie znaczna część ka-

dry posiada duże wyrobienie społeczne, istnieje samorząd, organizacja partyjna itd. W przedsiębiorstwie, w którym zbierałem ten materiał, produkcja eksportowa nie odgrywa np. większej roli (niewielkie szanse opłacalnego eksportu, stąd małe szanse uzyskania atrakcyjnych premii eksportowych), a jednak przykładają się do niej dużą wagę.

Wynika to z dwóch czynników — zrozmienia znaczenia wzrostu eksportu dla całej gospodarki narodowej oraz z dobrze pojętego lokalnego patriotyzmu. Przedsiębiorstwo, które produkuje na eksport, musi umieć robić rzeczy wysokiej jakości, ma więc większy prestiż i u krajowych odbiorców. To, co myślał sobie o naszym przedsiębiorstwie użytkownicy jego wyrobów, nie jest mu wcale takie obojętne, nawet jeśli nie łączy się to bezpośrednio z korzyściami materialnymi dla kadry.

Podobnie ma się rzecz z rozwojem produkcji popularnych, tańszych i niższej akumulatywnych asortymentów. Przede wszystkim klimat społeczny decydował o ogromnym, niezależnie od „odgórnego nakazu”, zaangażowaniu się w tę produkcję.

Można więc powiedzieć, że ranga tego kryterium wzrosła w ostatnich dwóch latach. Wyłącznie na klima-

cie społecznym nie można jednak opierać zarządzania przedsiębiorstwem. Interes społeczny schodzi bowiem zazwyczaj na dalszy plan, kiedy wytworzy się sytuacja jaskrawej kolizji z interesami załogi, lub działania na korzyść społeczną staje się sprzeczne z rygorystycznie kontrolowanym wskaźnikiem. Drugim kryterium wyboru jest więc interes przedsiębiorstwa, jako organizacji gospodarczej i jego załogi.

Niestety, usiłowanie władz zwierzchnich, aby wskaźniki godziły interes przedsiębiorstwa z interesem społecznym, nie są ani konsekwentne, ani skuteczne. Tezę tę można by ilustrować wieloma przykładami. Najbardziej wyraźnie występuje ta sprzeczność przy próbach „załatwienia” spraw bieżących i perspektywicznych, rozwojowych.

*

I tak, bieżąco, za najważniejsze zadanie można np. uznawać wzrost produkcji przy oszczędności funduszu plac. Tworzy to natomiast nacisk na inwestycje — przedsiębiorstwo wie, że w następnym roku też trzeba będzie dać większą produkcję, chce sobie zapewnić pewne rezerwy. Nie skłania natomiast do

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

BUDOWNICTWO MIESZKANIOWE 1971

DOBRE PERSPEKTYWY

TADEUSZ ZARSKI

Wyniki gospodarcze roku 1971 oceniamy pozytywnie. Nastąpiło bowiem znaczne przyspieszenie wzrostu dochodu narodowego, produkcji przemysłowej, płac realnych itd. Generalnie pozytywna ocena nie oznacza, iż rok ubiegły zamknął się jedynakrotnie pozytywnymi rezultatami we wszystkich dziedzinach naszej gospodarki. Do działań, ce do których nie można dać jednoznacznie pozytywnej oceny, należy również gospodarka mieszkaniowa.

NOWE kierownictwo partyjne i państwowe przyznało bardzo wysoką rangę budownictwu mieszkaniowemu i powzięło szereg decyzji przyczyniających się do rozwoju tego budownictwa. Jednakże na wynikach roku ubiegłego zaciążyły — podobnie jak na rezultatach roku 1970 — długoletnie zaniedbania będące skutkiem niedoceny problemu mieszkaniowego w okresie poprzedzającym grudzień 1970 r.

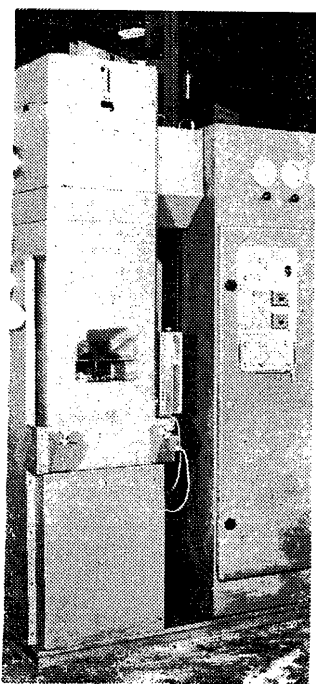
Jak wiadomo, cykl budowy poszczególnych budynków mieszkalnych, aczkolwiek się nieco skrócił jest jeszcze u nas stosunkowo bardzo długi — wynosi w gospodarce uspołecznionej przeciętnie około 15 miesięcy. A zatem w 1971 roku oddawano do użytku w znakomitej większości budynki, których realizację rozpoczęto jeszcze w 1970 r., a nawet i w 1969 r. Nie można było zatem oczekiwać natychmiastowych rezultatów zmiany polityki wobec budownictwa mieszkaniowego.

*

Na budownictwo mieszkaniowe poniesiono w 1971 r. nakłady inwestycyjne rzędu 38 mld zł. A zatem wzrosły one w porównaniu do roku poprzedniego o około 6,3 proc. (gdy nakłady w 1970 przeliczamy na ceny 1970 r.). Oznacza to, iż wzrost nakładów inwestycyjnych na go-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

ZŁOTY MEDAL DLA PRASY POLSKIEJ Z WAHAJĄCĄ MATRYCĄ



PRASA z wahającą matrycą PKW-100A, wykonana według projektu prof. ZDZI-SŁAWA MARCINIARA z Politechniki Warszawskiej, wybrana z trzech konkursowych złotych medali. Dokonajmy choć skróconej prezentacji medalistki.

Postęp w obróbce opartej na metodach obrotowego prasowania, polegających na dokładnym kształtowaniu części ze stali na zimno, hamowały dotychczas dwa podstawowe zjawiska. Przede wszystkim stał się problem o dużej wytrzymałości, trudno poddawanym się obrotowej obróbce plastycznej. Wymaga bardzo dużych sił, a więc i maszyn ciężkich, którym te siły mogą być zrealizowane. Ponadto duże wartości przyjmują siły tarcia materiału o narzędzie utrudniające proces kształtowania. Dalej, powiększenie siły jest ograniczone wytrzymałością narzędzia.

Te ujemne zjawiska nie występowały przy zastosowaniu metody prasowania wahającą matrycą opatentowaną przez prof. Z. Marciniara. Metoda polega na przemieszczaniu się po powierzchni wyrobu po okręgu, prostej, spirali bądź krzywej wielokątnej. Prasy tradycyjne posiadają jedynie ruch postępowy zbliżania matrycy. Prasa z wahającą matrycą, oprócz postępowego ruchu zbliżania matrycy posiada dodatkowo ruchy wychylania matrycy według jednego z trzech czterech programów.

Tak więc uzyskujemy wielokrotne zmniejszenie nacisku potrzebnego do kształtowania wyrobu w porównaniu z tradycyjnymi metodami prasowania na zimno. Dzięki temu możliwe jest zmniejszenie wymiarów całej prasy i jej ciężaru. A to z kolei obniża wydatki na koszty budowy i montażu prasy. Aby wykonać detal o średnicy 100 mm nowa prasa musi mieć nacisk tylko ok. 160 ton, gdy konwencjonalna aż 1000 ton. Koncepcja metody prasowania obrotowego powstała w 1955 r. w Instytucie Technologii Bezpośrednich Politechniki Warszawskiej. Następnie Centralnym Biurze Konstruktoryjnym Prasy i Motow opracowano w 1968 r. dokumentację konstrukcyjną, a w pierwszym kwartale 1969 roku uruchomiono prasę. Wystawiona była na Wystawie Gospodarczej w Moskwie, podczas Polskich Dni w Düsseldorfie na Targach Poznańskich. W 1970 roku zespół w składzie: prof. Zdzisław Marciniak, mgr inż. Zbigniew Mazurczak i mgr inż. Andrzej Chodakowski otrzymał tytuł Mistrza Techniki. Wreszcie w tym roku prasa otrzymała złoty medal w Lipsku.

Trzy prototypy wykonano w Warszawskiej Fabryce Obrabiarek w I kwartale br. Jeden z nich pojechał na Targi, nad drugim prowadzi się prace badawcze, a trzeci przygotowywany jest do zaistnienia w Fabryce Maszyn Złotych w Staroście koło Poznania. W 1972 roku wypuszczona zostanie seria informacyjna (10 szt.), a w latach następnych normalna już seria ok. 20-30 szt. rocznie.

Warto podkreślić, że choć metoda jest znana już od dawna, to prasy tego typu nie były dotychczas produkowane. Jest to więc duża nowość. Nie więc dziwnego, że Komitet Obróbki Plastycznej przyznał jej złoty medal. Wskazując na to, że „PONAR-PLASO” uzyskał duży zapas. Prasa spotkała się z dużym zainteresowaniem ze strony Francji (chce rozpocząć kupować 10 pras), ze strony Japonii (ok. 10 szt.), Wielkiej Brytanii, NRD i oczywiście krajów socjalistycznych. Szerzej firm zwróciło się z propozycją zakupu licencji na szerokiej skali medalistki jest już od dłuższego czasu opatentowana w 12 krajach. Dodajmy, że prasa PKW-100A zostanie też wystawiona niedługo na wystawie w Tokio.

Wydałoby się, że wszystko jest na jak najlepszym drożdżu. Jednak wyonili się podstawowy problem: kto będzie mógł podjąć produkcję w skali przemysłowej tych urządzeń? „PONAR-PLASO” nie dysponuje niestety dużym potencjałem produkcyjnym, a ponadto produkuje ok. 50 innych typów maszyn. Czyżby jedyną korzyścią z opracowania tej nowości było uzyskanie pożądanego ze stron obu medalu?

(n-1)

Z każdym działaniem ludzkim związana jest określona odpowiedzialność za skutki tego działania i za sam jego przebieg. Działanie korzystne dla danej jednostki czy grupy zawodowej może być niekorzystne dla innych jednostek lub grup zawodowych, albo nawet dla całego społeczeństwa. Problem ten nabiera szczególnego znaczenia w warunkach niepewności osiągnięcia zamierzonych efektów. Ogólnie przyjmuje się, że ryzyko ponosi zawsze właściciel środków produkcji, co w odniesieniu do gospodarki socjalistycznej oznacza, że ewentualne straty spowodowane ryzykiem podejmowanym na wszystkich szczeblach decyzyjnych ponosi społeczeństwo.

POWIĄZANA jest bardzo ogólna i dlatego tylko częściowo słuszna. Chodzi o to, że właściciel środków produkcji tylko wówczas ponosi wszystkie ujemne skutki ryzyka, kiedy równocześnie zalicza wszystkie korzyści z tego tytułu. W warunkach ponoszenia przez właściciela pełnego ryzyka jest ponadto bezpośrednio wykonywane wszystkie funkcje własności. Otóż państwo socjalistyczne będąc właścicielem środków produkcji nie wykonuje bezpośrednio wszystkich funkcji własności. Jest to zresztą niemożliwe z przyczyn techniczno-organizacyjnych. Dlatego państwo powołuje względnie samodzielne jednostki gospodarcze, którym przekazuje określone środki gospodarcze wyposażając je w prawo dysponowania nimi.

Przekazaniu jednostkom gospodarczym środków gospodarczych towarzyszy więc równocześnie przekazanie uprawnień gospodarowania nimi, czyli jest to proces przekazywania przez państwo funkcji. W ten sposób jednostki gospodarcze stają się podmiotami działania ekonomicznego i przyjmują na siebie odpowiedzialność za efektywne gospodarowanie środkami gospodarczymi.

Obciążenie rachunku przedsiębiorstwa jest również obciążeniem rachunku ogólnospołecznego, ale tylko pośrednio przez rachunek przedsiębiorstwa. Jest to wynikiem ścisłej zależności pomiędzy rachunkiem przedsiębiorstwa a wysokością dochodów państwa z tytułu wpłat zysku do budżetu. Zresztą zależność ta są znacznie szersze, ale same w sobie nie zmniejszają ciężaru na przedsiębiorstwie obowiązku efektywnego gospodarowania zasobami pracy żywej i uprzedmiotowionej.

ISTNIEJĄCE zależności rachunku przedsiębiorstwa i rachunku ogólnospołecznego powodują, że odpowiedzialność państwa z tytułu ryzyka jest niewątpliwie, chociaż niepełna i pośrednia. Zakres samodzielności decyzyjnej przedsiębiorstwa jest bowiem ograniczony, a odpowiedzialność z tytułu ryzyka musi być łączona z uprawnieniami decyzyjnymi.

W zasadzie problemu odpowiedzialności z tytułu podejmowanego ryzyka nie można sprowadzić wyłącznie do konieczności pokrycia ewentualnych strat. W gospodarce socjalistycznej odpowiedzialność bowiem łączy się nie tylko z rachunkiem ex post, lecz i z rachunkiem ex ante. Rachunek ex ante nie stawia jeszcze problemu pokrycia straty, ale narzuca konieczność wyboru ekonomicznego, a więc i odpowiedzialności za prawidłowość tego wyboru.

RYZIKO i ODPOWIEDZIALNOŚĆ

WACŁAW GRZYBOWSKI

Znacznie lepiej jest przeciwdziałać ewentualnym stratom niż refundować je później. Dlatego tak ważne znaczenie mają wszelkie próby pogłębienia rachunku ekonomicznego i jego odformalizowania, gdyż oznaczają one właśnie proces pogłębienia poczucia odpowiedzialności za efektywność działania podmiotów gospodarczych.

Poczucie odpowiedzialności za wysoką efektywność działania łączy się ściśle ze wzrostem zaangażowania ludzi w procesy działalności gospodarczej, z wykorzystaniem ich umiejętności, pomysłowości i zdolności twórczego działania. Można zatem przyjąć, że pogłębienie poczucia odpowiedzialności staje się jednym z najważniejszych kierunków doskonalenia mechanizmów gospodarczych.

ODPOWIEDZIALNOŚĆ z tytułu ryzyka, a także z tytułu mało efektywnego lub w ogóle nie efektywnego działania, odpowiedzialność prawną i odpowiedzialność etyczno-moralną.

Pojęcie odpowiedzialności ekonomicznej można przedstawić jako konieczność pokrycia własnego niedoboru lub też obniżenia stopnia realizacji innych zadań gospodarczych łącznie ze zmniejszeniem zadań w zakresie wzrostu zaspokojenia potrzeb. Ten ostatni aspekt odpowiedzialności ekonomicznej występuje najczęściej jako skutek mało efektywnego lub nieefektywnego działania ekonomicznego i powoduje niepełną realizację zadań gospodarczych. Powstaje wtedy niedobór w stosunku do efektów pierwotnie oczekiwanych, ale nie będzie on pokryty, jeśli brak odpowiedzialnych rezerw.

Odpowiedzialność prawną przedstawia sobą pewne sankcje prawne uruchamiane w przypadkach działania sprzecznego lub naruszającego obowiązujące normy prawne. W zastosowaniu do działalności gospodarczej sankcje prawne uruchamiane są w przypadkach niegospodarności lub działania na szkodę interesu społecznego.

Odpowiedzialność etyczno-moralną łączy się bezpośrednio z omówionym wyżej poczuciem odpowiedzialności za wysoką efektywność działania, nie tylko zresztą ekonomicznego. Przejawia się ona w postawach ludzi w stosunku do stawianych im zadań społeczno-gospodarczych. Z reguły wiąże się ona z poziomem kultury społeczeństwa i z drogami jego historycznego rozwoju. Po prostu społeczeństwo nabywa pewnych cech, które mogą ułatwiać lub też utrudniać efektywne gospodarowanie.

Powracając do odpowiedzialności ekonomicznej trzeba zauważyć, że w przeciwieństwie do odpowiedzialności prawnej nie musi ona być skutkiem działania niesprawnego. Sprawność działania jest pojęciem względny i musi być rozpatrywana na tle warunków, w jakich działa konkretna jednostka gospodarcza.

Odpowiedzialność ekonomiczna z tytułu np. strat planowanych przez przedsiębiorstwo obciąża więc bezpośrednio rachunek ogólnospołeczny, a nie rachunek przedsiębiorstwa, co jest zresztą zrozumiałe, gdyż w przeciwnym przypadku przedsiębiorstwo musiałoby systematycznie ograniczać rozmiary działalności.

Odpowiedzialność ekonomiczna występuje zatem zarówno przy stratach niezamierzonych, jak i zamierzonych. W tym ostatnim przypadku może ona wystąpić jako odpowiedzialność materialna określonych osób z tytułu pełnionych obowiązków w przedsiębiorstwie lub na wyższym szczeblu gospodarowania. Przypadek ten nie może być zawsze łączy z ryzykiem, gdyż może ono wystąpić nawet w działalności w warunkach pewności spowodowany np. przez rażąco niegospodarność osób.

Odpowiedzialność ekonomiczna z tytułu podjęcia ryzyka dopuszczalnego nie powinna obciążać indywidualnych dochodów pracowników, lecz tylko rachunek przedsiębiorstwa albo rachunek ogólnospołeczny. Groźba obciążenia dochodów indywidualnych ewentualnymi stratami z tytułu każdego ryzyka podejmowanego przez przedsiębiorstwo stanowiłaby poważną przeszkodę w podejmowaniu przedsięwzięć trudnych, chociaż, z drugiej strony, korzystnych.

Zasady odpowiedzialności prawnej ujęte są w obowiązującym kodeksie cywilnym lub karnym, a sposób jego ujęcia może rozszerzać, albo też zawężać

możliwości działań obciążonych elementem ryzyka. Z reguły jednak wymienione kodeksy prawa uznają prawo jednostki gospodarki społecznej do podejmowania działań obciążonych ryzykiem uargumentowanym albo w danych warunkach uznanych za dopuszczalne. Najwięcej trudności nastręcza jednak samo podjęcie ryzyka uargumentowanego lub dopuszczalnego, gdyż wielkość ta najczęściej niemożliwa jest do ścisłego, matematycznego określenia. Zależna jest bowiem od wielu czynników, z których tylko część może być dostatecznie ściśle opisana.

Stąd, obok samego sformułowania norm prawnych, istotną rolę odgrywa praktyka orzeczeń sądowych w sprawach gospodarczych. Praktyka ta, by nie eliminować lub nadmiernie nie ograniczać skłonności podmiotów gospodarczych do podejmowania ryzyka, musi brać za podstawę swych orzeczeń nie same wyniki działań ryzykownych i warunki istniejące w procesie działania, lecz przede wszystkim założenia i warunki rachunku ex ante, bo ten rachunek jest podstawą podejmowania przedsięwzięcia.

ZASADA odpowiedzialności ekonomicznej z tytułu strat spowodowanych ryzykiem lub też niską efektywnością działania jednostek gospodarczych wymaga bardziej szczegółowego rozpatrzenia. Za straty powstałe w przedsiębiorstwie odpowiedzialność może ponosić nie tylko przedsiębiorstwo jako jednostka gospodarki społecznej, lecz również kierownictwo tego przedsiębiorstwa, albo nawet pracownicy nie wchodzący w skład zespołu kierowniczego. Zależy to od przyczyny powstania straty.

Jeśli strata została zawiniona przez pracownika lub grupę pracowników niską sprawnością działania, to istnieją podstawy do obciążenia ich dochodów indywidualnych częścią lub nawet całością zaistniałej straty. Sytuacja taka może zachodzić wówczas, kiedy dyrektor przedsiębiorstwa podejmuje działanie obciążone nadmiernym ryzykiem, które charakteryzuje wysokie prawdopodobieństwo powstania straty. Odpowiedzialność materialna podejmującego nadmierne ryzyko posiada uzasadnienie wtedy, kiedy w momencie podejmowania decyzji istniały inne alternatywne możliwości wyboru obarczone znacznie mniejszym ryzykiem. Kiedy istnieje tylko jedna alternatywa, nie ma możliwości wyboru i inaczej należy oceniać fakt wystąpienia straty. W każdym razie zasada ekonomicznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa i kadry kierowniczej powinna ograniczać do minimum tendencje do

WACŁAW GRZYBOWSKI

podejmowania nadmiernego ryzyka, gdyż nadmierne ryzyko może być przejawem działań hazardowych.

Jeśli udział przedsiębiorstwa w pokrywaniu strat spowodowanych ujemnymi skutkami ryzyka nie może budzić wątpliwości, to zastosowanie odpowiedzialności materialnej pracowników z wymienionego tytułu może nasuwać pewne zastrzeżenia. Niewątpliwie cała załoga wpływa na sprawność działania przedsiębiorstwa. Słuszne jest zatem, by za zwiększenie efektywności pracy pracowników otrzymywali zwiększoną płacę. Jest to czynnik przemawiający na rzecz uzależnienia części płacy pracowników od korzyści uzyskiwanych przez przedsiębiorstwo, a więc i od zysku. Jeśli pracownik wykonuje swoje zadania niezbyt sprawnie, to faktycznie powinien znaleźć odzwierciedlenie w wysokości jego płacy.

ABY uzyskać wysoką efektywność realizacji przedsięwzięcia gospodarczego, nie wystarczy podjęcie właściwych decyzji na najwyższym szczeblu kierownictwa przedsiębiorstwa. W tym celu muszą być również podjęte właściwe decyzje na niższych szczeblach decyzyjnych np. na szczeblu kierownika oddziału lub mistrza. Decyzje podejmowane na szczeblu wyższym muszą być najczęściej uzupełniane przez bardziej szczegółowe decyzje na szczeblu niższym. Stąd sprawność decyzyjna szczebli niższych jest w znacznym stopniu uwarunkowana przez decyzje szczebla wyższego.

Za skutki nieprawidłowych decyzji musi jednak ponosić odpowiedzialność podejmujący decyzję. Jest to zasada powszechnie uznawana, chociaż w praktyce nie zawsze przestrzegana. Składa się na to wiele przyczyn, wśród których na podkreślenie zasługują: nieprawidłowy podział kompetencji decyzyjnych, zła organizacja pracy i brak skutecznego mechanizmu egzekutywy odpowiedzialności.

Stratami spowodowanymi niską sprawnością decyzyjną szczebli kierowniczych trudno obciążyć całą załogę przedsiębiorstwa, ponieważ pracownicy nie pełnią funkcji kierowniczych nie podejmując decyzji dotyczących całego przedsiębiorstwa lub też wydzielonych organizacyjnie jego komórek. W praktyce, jeśli wszyscy pracownicy bez względu na pełnione funkcje uczestniczą w podziale części zysku przedsiębiorstwa, to skutki niskiej sprawności działania obciążają część ich dochodu indywidualnego. Obciążenie takie może nastąpić nawet wówczas, kiedy sprawność działania pracowników nie pełniących funkcji kierowniczych będzie wysoka.

Stosowanie sankcji materialnych za straty spowodowane przez pracowników przedsiębiorstwa stanowi jedną z przesłanek skutecznego przeciwdziałania powstawaniu strat. Ale o wiele lepiej jest skutecznie przeciwdziałać powstawaniu strat niż je później refundować. Finansowe pokrycie powstałych w przedsiębiorstwie strat nie likwiduje ich bowiem z punktu widzenia wolumenu dóbr lub usług materialnych.

PRACOWNICY szczebli kierowniczych w przedsiębiorstwie, których obciąża największa odpowiedzialność z tytułu efektywności działania, mogą unikać wszelkiej działalności inicjatywnej, bo ta z reguły obciążona jest ryzykiem. Co prawda awersja do ryzyka może być łagodzona przez stworzenie szeregu funduszy o charakterze rezerwy ubezpieczeniowej. Najlepszą zabezpieczeniem przed ujemnymi skutkami ryzyka jest prawidłowa kalkulacja alternatywnych możliwości działania i prawidłowy wybór alternatywy najkorzystniejszej. Jeżeli do tego dodać wysokie poczucie odpowiedzialności pracowników, bez względu na pełnione przez nich funkcje, to działanie inicjatywne będzie z reguły oceniane korzystnie.

Zasada odpowiedzialności pracowników z tytułu efektywności działania przedsiębiorstwa socjalistycznego ma jednak szersze uzasadnienie wynikające z socjalistycznych stosunków społeczno-ekonomicznych. Załoga przedsiębiorstwa socjalistycznego jest bowiem jego współgospodarzem. Chodzi o to, by była ona nim naprawdę, wywierając rzeczywisty wpływ na proces podejmowania przedsięwzięć i na ich realizację. Systematyczne pogłębianie udziału załóg w zarządzaniu przedsiębiorstwami stanowi jeden z głównych warunków stworzenia sprawnego mechanizmu egzekutywy odpowiedzialności.

KLUB KSIĄŻKI EKONOMICZNEJ 1972

ABY najnowsze publikacje dotyczące problemów rozwoju gospodarczego naszego kraju oraz efektywnego gospodarowania w przedsiębiorstwie zbliżyć do Czytelników zainteresowanych tymi tematami — Powszechna Księgarnia Wyszyskowska oraz wydawnictwa książek organizują nową formę sprzedaży książki ekonomicznej pod nazwą „KLUB KSIĄŻKI EKONOMICZNEJ 1972”. Główna tematyka książek klubowych to: ważniejsze zjawiska ekonomiczne współczesności, gospodarka planowa, podstawowe decyzje kierownicze, związki przedsiębiorstwa z gospodarką narodową, mechanizm funkcjonowania przedsiębiorstwa i sposoby gospodarowania, analiza i ocena działalności przedsiębiorstwa.

REGULAMIN KLUBU

1. Celem Klubu Książki Ekonomicznej jest upowszechnienie książek ekonomicznych w środowisku ekonomistów i pracowników służby ekonomicznej na terenie całego kraju, a także zapewnienie uczestnikom Klubu pierwszeństwa w otrzymywaniu wybranych książek.

2. Zestaw książek klubowych (zamieszczony na odwrocie) składa się z 57 tytułów oferowanych przez Wydawnictwa, a mających się ukazać do końca 1972 r.

3. Uczestnikiem Klubu może zostać każdy, kto w ustalonym terminie:

- zamówi co najmniej trzy książki spośród tytułów wymienionych w zestawie klubowym
- i jednocześnie zobowiąże się do wykupienia zamówionych książek nadesłanych za pobraniem pocztowym.

Zamówienia wybranych książek klubowych dokonuje uczestnik przez wypełnienie „Karty Uczestnika Klubu” oraz przesłanie jej na adres: Powszechna Księgarnia Wyszyskowska, Warszawa 1, ul. Nowolipie nr 4.

4. „Karty Uczestnika Klubu” będą drukowane na łamach „Życia Gospodarczego”, a także „Głosu Pracy”, czasopiśmie PWE i w „Przeglądzie przy pracy” oraz będą zamieszczone w prospektach Powszechnych Księgarni Wyszyskowskiej.

5. Zgłoszenia na uczestników Klubu będą przyjmowane przez Powszechną Księgarnię Wyszyskowską do dnia 31 kwietnia 1972 r.

6. Uczestnik Klubu ma zapewnione dostarczenie wybranych książek przed ukazaniem się ich w normalnej sprzedaży i bez względu na ograniczenie nakładu.

7. Zamówione książki będą wysyłane przez Powszechną Księgarnię Wyszyskowską w miarę ich ukazywania się pod adresem wskazanym w „Karcie Uczestnika Klubu”, za pobraniem pocztowym.

8. Koszt przesyłki pocztowej i opakowania ponosi Powszechna Księgarnia Wyszyskowska, natomiast uczestnik Klubu będzie pokrywał koszt doręczenia przesyłki (tylko przy paczkach) oraz koszt opłaty pocztowej za przekazywanie należności za dostarczoną książkę.

9. Do każdej książki klubowej bezpłatnie dołączony będzie ekslibris stanowiący również emblemat Klubu.

10. Uczestnicy, którzy zamówią i wykupią co najmniej sześć książek, biorą udział w losowaniu cennych nagród książkowych.

Biblioteki i instytucje mogą być członkami Klubu i uczestniczyć w losowaniu cennych nagród książkowych.

Po zakończeniu realizacji zamówień klubowych odbędzie się konkurs losowania w/w nagród ufundowanych przez Powszechną Księgarnię Wyszyskowską i Wydawców, o łącznej wartości do 32 000 zł.

11. Uczestnicy Klubu będą otrzymywać książki po cenach katalogowych oraz bezpłatne prospekty i informatory wydawnictw.

12. Uczestnicy Klubu mogą przekazywać uwagi i postulaty we wszystkich sprawach dotyczących Klubu oraz zapytania i reklamacje dotyczące zamówionych książek klubowych pod adresem Powszechnych Księgarni Wyszyskowskiej, Warszawa 1, ul. Nowolipie nr 4.

* * *

WRAZ z rozwojem gospodarczym kraju rośnie znaczenie kwalifikacji ekonomistów. Ogromną rolę w upowszechnianiu wiedzy ekonomicznej mogą i powinny spełniać książki ekonomiczne, zwłaszcza zaś nowe prace na najbardziej aktualne tematy. A jest ich dość sporo, bo przecież co roku ukazują się u nas setki różnych publikacji poświęconych bądź to ogólnym zagadnieniom gospodarczym, bądź też wąskim zagadnieniom szczegółowym.

Sęk jednak w tym, że znaczna większość tych publikacji jest z natury rzeczy przeznaczona dla wąskiego kręgu zainteresowanych specjalistów, stąd nakłady książek są stosunkowo niewielkie i książki te docierają do niewielu tylko księgarń. A nie sposób przecież przewidzieć, w jakiej księgarni znajdzie się akurat nabywca zainteresowany danym tematem.

Pod tym względem w stosunkowo dobrej sytuacji są tylko mieszkańcy kilku największych miast z wyspecjalizowanymi księgarniami dysponującymi znaczną częścią książek ekonomicznych. Większość ekonomistów mieszka jednak poza tymi miastami i, praktycznie rzecz biorąc, nie ma możliwości nabywania interesujących ich książek w księgarniach. O tym, że taki stan rzeczy wpływa ujemnie na możliwości pogłębiania wiedzy przez ekonomistów — a więc i na możliwości pogłębiania poziomu ich pracy — nie trzeba chyba nikogo przekonywać.

W tej sytuacji z uznaniem trzeba powitać inicjatywę Powszechnych Księgarni Wyszyskowskiej oraz wydawnictw książek ekonomicznych, mającą na celu ułatwienie dotarcia tych książek do zainteresowanych odbiorców bez względu na ich miejsce zamieszkania. Wydawcom i dystrybutorom książek też przecież zależy na tym, aby ich praca przynosiła

jak największy pożytek. Zwalazcza że chodzi o książki wydawane z reguły w niskich nakładach, na których wydawnictwa na ogół nie zarabiają, lecz publikują je ze względu na zrozumiały interes społeczno-gospodarczy.

Ułatwienie nabywania książek za pośrednictwem klubów jest dziś w świecie dość powszechnie stosowane, zresztą i w Polsce znane już od dawna. Oprócz różnych klubów książek beletrystycznych mamy też inne, jak choćby znany klub „CZŁOWIEK — ŚWIAT — POLITYKA”, klub książkowy czytelników „HORYZONTÓW TECHNIKI”, „DOKOŁA ŚWIATA”, „MORZA” i in. Wydaje się, że nie mniejszą — a z przyczynami wyżej uzasadnioną — może nawet istotniejszą rolę może u nas odegrać powołany właśnie klub KSIĄŻKI EKONOMICZNEJ.

Wybrano dziś z tegorocznych planów wydawniczych kilkadziesiąt takich tytułów, które według opinii wydawnictw powinny być udostępnione zainteresowanym czytelnikom. Chodzi tu zarazem o ogół idei szerszego wyjścia na rynek z książką ekonomiczną, wyjścia opartego na wyborze dokonywanym przez zainteresowanych odbiorców. Przy czym równocześnie odbiorcy uzyskują pewną możliwość wpływu na politykę wydawniczą, gdyż nakłady trzeba będzie uzależniać od z góry zgłoszonego zapotrzebowania na poszczególne tytuły — a to też ma ogromne znaczenie.

Główny jednak uwalor klubu — to gwarancja dostarczenia każdemu odbiorcy interesującej go książki bez względu na miejsce jego zamieszkania i bez względu na nakład danej publikacji (członkowie klubu dostają ją w pierwszej kolejności). Skoro zaś to przedsięwzięcie organizacyjne może przynieść znaczną korzyść społeczno-gospodarczą, na pewno trzeba inicjatywę tę powitać z uznaniem.



Fot. Z. Jankowski

POPYT NA SAMOCHODY

BRUNON GÓRECKI

W nowej polityce ekonomicznej istotną rolę grają decyzje urz. chomienia produkcji malolitrażowego samochodu. Wielu ekonomi- stów wypowiadało się już na temat „samochodowego modelu”

konsumpcji i próbowało analizować chłonność rynku na samochody. Z drugiej strony pojawiają się głosy zaniepokojenia zmniejszającym się prawie od roku popytem na Syreny.

N AJCZĘŚCIEJ i chyba dlatego, że najłatwiej (i jednocześnie najmniej precyzyjnie) próbuje się określić chłonność rynku na samochody opierając się na modelu wzorca. Porównuje się za pomocą różnych wskaźników (np. liczby samochodów na tysiąc mieszkańców) sytuację w Polsce z sytuacją w innych krajach, stojących na podobnym szczeblu rozwoju ekonomicznego i wyciąga się stąd wnioski o chłonności naszego rynku samochodowego. Próbuje się w równie nietrudny sposób budować modele trendu popytu na samochody, pokazując, o ile szłuk lub o ile procent rocznie przyrasta park samochodowy i w związku z tym — o ile będzie przyszedł w latach następnych. Czasem wiąże się trend popytu na samochody z trendem wzrostu dochodów lub z trendem wzrostu oszczędności w PKO.

Wydaje się, że pełne rozeznanie mogłoby dać wnikiwe badania ekonometryczne, pozwalające na weryfikację różnych hipotez, co do sposobu podejmowania decyzji zakupu samochodu przez konsumentów.

Pragnę przedstawić główne — jak mi się wydaje — czynniki określające popyt na samochody. Pomimo całkowitej takistości kwestii, jak to czy motoryzacja może się stać w Polsce ważną gałęzią gospodarki, promotorem postępu technicznego i rozwoju gospodarczego kraju. Pomimo również problemu świadomości kształtowania przez państwo socjalistyczne nowoczesnej, naukowo uzasadnionej struktury potrzeb i miejsca samochodu w tej nowej strukturze. Są to problemy niezwykle doniosłe, często kontrowersyjne i często nie do końca przemysłowe.

Wróćmy do czynników określających popyt. Zbudowanie modelu zachowania się konsumenta, przebadanie sposobu podejmowania decyzji, określenie czynników determinujących decyzję — to sprawy, które są szczególnie interesujące dla gospodarki socjalistycznej, gdyż sterowanie czynnikami wyznaczającymi decyzje zakupu pozwala w sposób świadomy kształtować politykę motoryzacji w Polsce.

Popyt na samochody składa się z dwóch części: z popytu pierwotnego, reprezentowanego przez nabywców dotychczas nie posiadających samochodu i z popytu odtworzeniowego, reprezentowanego przez nabywców zastępujących zużyte egzemplarze nowymi. Odmienne zespoły czynników kształtują te dwa różne rodzaje popytu. W naszej sytuacji popyt w przytaczanej swej części jest popytem pierwotnym i przeliczanie czynników wyznaczających tę część popytu wydaje się szczególnie istotne. (W dalszej części artykułu pisząc o popycie będę miał zawsze na myśli popyt pierwotny). Z upływu czasu udział popytu odtworzeniowego w całości popytu będzie się zwiększał.

W celu uniknięcia podwójnego liczenia popytu należy eliminować z rozważań sytuacje, gdy posiadacz samochodu odprowadza swój używany samochód i kupuje nowy. Odprowadzając ten nowy samochód popytu mimo kupna nowego samochodu, gdyż zastępuje jeden zdolny do eksploatacji egzemplarz drugim — nowym. Nabywca używanego samochodu tworzy popyt pierwotny lub odtworzeniowy zależnie od tego czy posiadał uprzednio samochód, ale go całkowicie zużył, czy też nie posiadał. Powstawanie rynku samochodów używanych wymaga oddzielnej analizy. Pragnę zwrócić jedynie uwagę na fakt, że tworzenie się coraz dłuższego łańcucha nabywców samochodów o coraz większym stopniu zużycia poważnie obniża próg dochodowy, od którego począwszy, gospodarstwa domowe mogą się stać nabywcami samochodów.

Przy niedostatecznej podaży samochodów ceny egzemplarzy używanych są sztucznie zawyżone, co poważnie zawęża rynek samochodów używanych. Rozwój tego rynku utrudnia również niedostateczny zakres usług motoryzacyjnych i chroni brak części zastępczych. Czynniki te powodują drastyczny spadek stopnia niezawodności eksploatacji egzemplarzy używanych w porównaniu z nowymi. W krajach o dostatecznej podaży coraz częściej rolę pośrednika przy sprzedaży używanych samochodów zaczyna spełniać przedstawiciel wytwórni, który przy sprzedaży nowego egzemplarza przyjmuje jako część załatwy z reguły korzystnie wyceniony dotychczas używany przez nabywcę samochód.

Najogólniej powiedzieć można, że popyt pierwotny zależy od sytuacji ekonomicznej nabywcy — z jednej i dostępności oraz ceny samochodu — z drugiej strony.

Można się zastanawiać nad zbiorem przyczyn wyróżniających nabywcę samochodu (a raczej potencjalnego nabywcę) z grona konsumentów. Najbardziej oczywistym czynnikiem jest wielkość dochodu. Nie prowadząc konkretnych badań i dlatego nie mogę powiedzieć, czy statystycznie bardziej istotnym czynnikiem jest dochód na głowę w gospodarstwie domowym nabywcy, czy nadwyżka dochodu ponad niezbędne bieżące wydatki (tzw. fundusz swobodnej decyzji), czy jeszcze inaczej obliczona wielkość dochodu. Hipotez tego rodzaju można postawić wiele i tylko badania oparte na konkretnych danych statystycznych mogą umożliwić akceptację tej czy innej hipotezy.

Oczywiście, im wyższy dochód tym większe szanse stania się posiadaczem samochodu. Oczywiście jest również, że w określonej sytuacji cenowej istnieje pewien dochód progowy, poniżej którego konsument nie może się stać nabywcą samochodu. Istnieją próby wiązania parametrów rozkładu dochodów z popytem na samochody. Zaobserwowano, że przy wysokiej medianie liczby posiadaczy samochodów jest ujemnie skorelowana z wariacją rozkładu dochodów. Tymczasem się to tym, że przy wysokiej medianie

mała wariacja powoduje, że więcej gospodarstw domowych dysponuje odpowiednimi funduszami na zakup samochodu. Mała wariacja oznacza również większy stopień społecznej jednorodności badanej populacji i w związku z tym większą jednorodność modelu konsumpcji. Przy niskiej medianie większa wariacja dochodów oznacza, że więcej gospodarstw domowych ma dochody dostatecznie duże na dokonanie zakupu niż w sytuacji rozkładu o tej samej medianie i mniejszej wariacji.

Drugim czynnikiem najczęściej wiązany z zakupem samochodu jest wielkość zgromadzonych u konsumentów zasobów gotówkowych. Przeciwnie roli tego czynnika, jako determinanta intencji zakupu samochodu, może prowadzić do poważnych nieporozumień.

Wzrost zasobów gotówkowych jest przede wszystkim wyrazem polityki oszczędzania w modelu zachowania się konsumenta. Politykę tę kształtują rosnące możliwości gromadzenia gotówki wyznaczone poziomem dochodu i jednocześnie wartością dóbr zakumulowanych w gospodarstwie domowym — z jednej strony, a drugiej — kształtują ją czynniki psychologiczne, takie np. jak dążność zabezpieczenia gospodarstwa domowego od przypadków nieprzewidywalnych wydatków, zabezpieczenie na starość, troska o mieszkanie dzieci itp.

Oczywiście, oszczędza się również wtedy, gdy wykazuje się zakupem trwałego użytku o dużej wartości lub ogólnie, gdy planuje się duże jednorazowe wydatki np. kosztowne wycieczki zagranicę. Nie znaczy to jednak, że zawsze oszczędza się na samochód ani też, że nie oszczędzający nie mogą się stać jego nabywcami. Przy dogodnych warunkach sprzedaży ratnej oszczędności przestają być w ogóle czynnikiem decydującym o zaliczeniu konsumenta do grupy nabywców samochodów.

Badania przeprowadzone przez Kleina i Lanskę w Stanach Zjednoczonych nad czynnikami określającymi nabywanie dóbr trwałego użytku wykazały, że po pierwsze wielkość zasobu gotówkowego nie jest czynnikiem istotnym dla podjęcia decyzji zakupu dobra trwałego użytku, a po drugie — co brzmi — trochę paradoksalnie — że konsumenci o większych zadłużeniach częściej podejmują decyzję zakupu dóbr trwałych. Wielkość zadłużenia oznacza przede wszystkim zdolność do zakupów, a nie niemożność spłaty długu.

W warunkach zakupu tylko za gotówkę zbiór potencjalnych nabywców zawężony jest do grupy konsumentów oszczędzających na przyszły zakup. Wyklucza się więc z grona nabywców konsumentów o niższych skłonnościach do oszczędzania. Nie znaczy to wcale, że ci drudzy, o niższych skłonnościach do oszczędzania, to ludzie rozrzutni, tak jak nie znaczy to, że pierwsi to asceci. Są to po prostu różni ludzie o różnym stopniu skłonności do oszczędzania i wydatkowania. Sprzedaż ratalna nie jest więc tylko formą przyspieszenia decyzji zakupu u tych, którzy nie zdążyli zgromadzić funduszy, ale również jest formą rozszerzenia grona potencjalnych nabywców na konsumentów o niższych skłonnościach do oszczędzania.

Tak więc wzrostu wkładów w PKO nie można utożsamiać z intencjami zakupu samochodów. Oczywiście, że w okresach nieznacznie obniżonej sytuacji rynkowej (niedostatecznej podaży samochodów) następuje odkładanie się popytu. Zmieniająca się ocena przyszłej sytuacji rynkowej, ocena dokonywana przez konsumentów, może również wywoływać okresowe odkładanie się popytu. Zapowiedziane dość szybko uruchomienie produkcji malolitrażowego samochodu wywoła niewątpliwie wzrost oszczędności, będący wyrazem odkładania się popytu. Do zasobów gotówkowych, jako czynnika zewnętrznie określającego intencje zakupu, samochodowi, należy podchodzić z wielką ostrożnością.

Wydaje się, że istotnym czynnikiem określającym decyzję zakupu jest wartość dóbr zakumulowanych w gospodarstwie domowym. Im bowiem jest ono bogatsze, tym pełniej zdoła już zaspokoić swoje bardziej pilne niż samochód potrzeby, takie np. jak mieszkanie, jego urządzenie, zmechanizowane sprzęty domowe itp. Tak jak dochód określa aktualnie osiągnięty stan zażytości, tak wartość dóbr zakumulowanych można uważać za wskaźnik trwałości stanu zażytości lat ubiegłych. Wartość zakumulowanego bogactwa wiąże się bardzo ściśle z tym, co możemy nazwać cyklem życiowym rodziny, mierzonym np. latami trwania małżeństwa. Małżeństwa młode, nawet przy dwóch osobach pracujących zarobkowo, a więc o względnie wysokim stopniu zażytości — stanowią zwykle gospodarstwa o niskim stopniu zaspokojenia bardziej priorytetowych niż samochód potrzeb i przede wszystkim na zaspokojenie tych potrzeb kierują swój popyt.

Przedśledzenie porządku zaspokajania potrzeb, porządku, w którym uwzględniony byłby samochód, mogłoby niezmierznie ułatwić ustalanie popytu na samochody.

Próbuje się wysuwać alternatywę: mieszkanie czy samochód. Wydaje się, że w ustalaniu warunków dostatecznej podaży tych dóbr nie występuje problem alternatywy. To nie są dobra substytucyjne. Samochód nie zastępuje mieszkania, ani odwrotnie. Ponadto różna jest pilność potrzeb mieszkania i samochodu. W skali priorytetów potrzeb — mieszkaniowa jest niewątpliwie bardziej pilna. Wyrażnie różna są okresy w cyklu życiowym rodziny, w których do-

bra te są nabywane. Skąd więc problem — mieszkanie czy samochód?

Powstałe on w konkretnych warunkach naszego kraju, w warunkach niedostatecznej podaży mieszkań, w warunkach, gdy popyt na mieszkania jest sztucznie hamowany normami metrażowymi. Niemożliwość zwiększenia zbyt małej powierzchni mieszkania, brak dostatecznej swobody przy zamianie mieszkania na większe wraz ze wzrostem liczby członków rodziny lub zwiększenia standardu mieszkania przy wzroście dochodów, przeraża zahamowany popyt mieszkaniowy w popyt na dobra o niższym priorytecie, np. na samochody.

Zakup mieszkania, jak i każdorazowa jego zmiana, pociąga za sobą poważne wydatki na dobra kompletnie nowe, takie jak bardziej nowoczesne meble, wydatki na urządzenie mechaniczne gospodarstwa domowego, co angażuje budżet domowy części na dość długi czas i odsuwa tym samym decyzję zakupu samochodu. Z pewnością przy wysokim standardzie mieszkania jego dalszy wzrost stanie się substytucyjny wobec samochodu i konsument stanie przed problemem wyboru między urokiem samochodu a lepszym mieszkaniem.

Odpowiedź na pytanie: gdzie się zaczyna substytucja między mieszkaniem a samochodem? — jest niezwykle trudna. Można jej udzielić po wnikiwych studiach empirycznych.

Badania wykazują, że przy analizie popytu na dobra trwałe użytku dużą rolę odgrywa zmiana u charakterze psychologicznym charakteryzująca intencje nabywców co do ich przyszłych zakupów. Zbieranie informacji w drodze np. okresowego ankietowania wybranych grup konsumentów może być bardzo użyteczne dla bardziej precyzyjnego określania popytu na dobra trwałe użytku.

Pragnę krótko zatrzymać się nad problemem tzw. wartości użytkowej samochodu. Problem wydaje się o tyle ważny, że od wartości użytkowej samochodu zależy pilność zaspokojenia potrzeby jego posiadania.

Oczywiście jest stwierdzenie, że wartość użytkowa samochodu polega na usłudze transportowej, jaką zapewnia samochód. Można przypuszczać, że w naszych warunkach konsumpcja samochodu polega przede wszystkim na fakcie posiadania samochodu, a nie jego eksploatacji, mierzonej ilością przejechanych kilometrów. Tylko dla niektórych zawodów samochód stał się już niezbędnym narzędziem pracy. Dla znakomitej większości użytkowników jest on jedynie środkiem prezentacji pozycji społecznej, elementem prestiżu społecznego, wynikiem często z rosnącego ciśnienia naśladowstwa, ze wzrastającej mody na posiadanie samochodu itp.

Z rozważań tych wynika, że wartość użytkowa samochodu jest kategorią złożoną i zmieniającą się w czasie. Wydaje się, że znaczenie podstawowe cechy: samochodu jako środka lokomocji będzie z czasem rosła. Na wzrastające znaczenie tej cechy będzie z pewnością wpływał proces uczenia się użytkownika samochodu.

Problem wartości użytkowej samochodu jest jeszcze dlatego niezmierznie interesujący i ważny, że różne typy samochodów ze względu na różnicowanie konstrukcji i wyposażenia pełnią w różnym stopniu różne funkcje użytkowe. Samochód dla turystyki i niedzielných wycieczek powinien w szczególności pełnić te właśnie funkcje (względnie dużą przestrzeń bagażową).

Najbardziej oczywistymi elementami kształtującymi sytuację rynkową są: dostępność samochodu na rynku (podaż samochodów) i udogodnienia jego sprzedaży oraz cena. O pierwszym czynniku wspominałem już poprzednio. Zajmijmy się drugim z nich, a mianowicie ceną.

Oczywiście, samochód nie jest dobrem jednorodnym. Różnice w parametrach technicznych, walorach użytkowych, jakości i trwałości uwzględniają się w cenach. Pomimo problem kształtowania polityki cen samochodów, a przyjmijmy jedynie, że ceny te są znane potencjalnym nabywcą. Cena najtańszego na rynku samochodu wyznacza dochód progowy gospodarstwa domowego, od którego począwszy, dobro to może się stać dobrem nabywalnym. Oczywiście, im niższa cena, tym niższy dochód progowy i stąd większa liczba nabywców, i odwrotnie.

W badaniach nad popytem na samochody analizuje się niekiedy popyt na każdą markę samochodu oddzielnie, a nawet na każdy rocznik danej marki. Można badać popyt na wyróżnione grupy samochodów o podobnych walorach użytkowych, można wręcz badać popyt łączny na wszystkie typy samochodów. Bardzo często zakup droższego samochodu zależy tylko od wysokości dochodu nabywcy. Można wówczas ustalić ekonometryczne równanie jakości, równanie obrazujące związek między cenami nabywanych samochodów a dochodami nabywców. Poznanie takiego związku może być niezwykle przydatne dla określania struktury popytu na samochody.

Dochód progowy zmienia się nie tylko pod wpływem ceny samochodu, ale i cen dóbr komplementarnych, bez których nie może się odbywać eksploatacja: ceny benzyny, wysokości podatku drogowego, kosztów rejestracji i ubezpieczenia, a także średnich cen usług motoryzacyjnych. Ceny tych dóbr i usług dodają się niejako do ceny samochodu podnosząc dochód progowy nabywcy. Efektom wprowadzenia różnicowanego podatku drogowego było niemalże natychmiastowe przesunięcie się popytu na samochody najtańsze.

Wnikiwe badania popytu samochodowego pozwoliłyby ustalić czynniki kształtujące zapotrzebowanie na samochody, strukturę tego zapotrzebowania i przede wszystkim miałyby istotne znaczenie dla ustalania prawidłowej polityki inwestycyjnej w przemyśle produkcji samochodów, usług motoryzacyjnych, rozbudowy bazy turystycznej, sprzętu turystycznego itp.

PRZYCHODY LUDNOŚCI A ZADANIA GOSPODARKI

Wstępne szacunki wskazują, że I kwartał br. był okresem szczególnie wysokiej dynamiki przychodów pieniężnych ludności. W ujęciu netto, tj. po potrąceniu obowiązkowych płatności (podatki, spłata kredytów, składek), wzrosły one o ok. 15 proc. w porównaniu z I kw. ub. r. Jest to tempo wzrostu znacznie wyższe niż w ubiegłym roku (10,6 proc.), wyższe niż najwyższy wzrost kwartału osiągnięty w ub. r. (12 proc.). Szczególnie szybko jest wzrost przychodów gospodarstwa domowego z sprzedaży produktów rolnych (o ok. 40 proc. powyżej I kw. ub. r.), w związku z podwyżkami cen skupu, zwiększeniem dostaw obowiązkowych oraz wzrostem towarowej produkcji rolnej. Wysoki jest jednak również osłabienie w I kw. br. wzrost wypłat z tytułu wynagrodzeń za pracę w przedsiębiorstwach i zakładach pracy (o ok. 10 proc.), wyższy niż w całym 1971 r. (6,6 proc.) i wyższy niż w najbardziej pod tym względem dynamicznym kwartale ub. r. (9,2 proc.). Sadząc po ukształtowaniu przychodów pieniężnych ludności (w granicach 10-11 proc.) — przewidywać wyraźnie założenia planu rocznego (ok. 8 proc.).

Oczekiwane więc należy, że planowany na br. wzrost przychodów pieniężnych ludności zostanie prawdopodobnie w skali rocznej przekroczony o kilka procent. Wzrost przychodów w tym roku stawiłby szczególne wymagania wobec produkcji rolnej. Chodziłby o to, aby rozwój program działalności inwestycyjnej był pominięty realizowany zwłaszcza na tych odcinkach, gdzie jest on podstawą wzrostu dostaw na potrzeby rynku. Niebezpieczeństwem byłoby natomiast, gdyby na realizację programu rozwoju produkcji materiałów budowlanych oraz maszyn i urządzeń dla zakładów mających w najbliższych miesiącach uruchomić produkcję rynkową. (Sb)

STABILIZACJA CEN I KOSZTÓW UTRZYMANIA

Ceny podstawowych artykułów żywnościowych od 1971 r. nie podniosły się; wyjątek stanowią ceny sezonowe jaj, warzyw, owoców. Natomiast w I kw. br. nastąpił wzrost cen wycieczek na wakacje, co jest skutkiem obniżek dokonanych pod koniec 1970 r., a następnie dodatkowych decyzji podjętych w ub. roku kształtującą się na poziomie niższym niż w I kw. ub. r. Wzrost cen w I kw. br. w dziedzinie usług przetrzymuje zasadą niezmienności cen.

Mimo wyższych cen w drugim półroczu ub. roku owoców warzyw na skutek suszy, osiągnięto stabilizację kosztów utrzymania, co charakteryzują — dokonano obniżek cen konsumpcyjnych artykułów żywnościowych. Według danych o średnio o 20 proc. ceny importowanych bielizny, szeregów tygów odbiorników radiowych i telewizyjnych, nowoczesnych azotowych oraz niektórych maszyn rolniczych. Wobec tego wojewódzkie komisje cen dostosowywały ceny wyrobów produkowanych przez drobnych wytwórców i sprzedawców, przy czym cen takich samych przedmiotów pochodzących z przemysłu kluczowego.

Na stabilizację kosztów utrzymania wpływa także zmiana uchwały Rady Ministrów w sprawie cen nowość. Z tych właśnie względów w ub. roku obniżono ceny szeregu wyrobów dziewiarskich, odzieżowych, tkanin koronkowych, telewizyjną i radiodiodowych oraz praktycznie wszystkich z importu. Od 1971 r. dokonano się także przecen przed zakończeniem sezonu. W dodatku jest to 1969 r. średnia obniżka cen towarów objętych przeceną wyniosła około 38 proc., to w 1971 r. ponad 43 proc., dotycząc przede wszystkim artykułów odzieżowych, tkanin i obuwiu. (msk)

PRZYCHODY LUDNOŚCI ROLNICZEJ A KREDYTY

Wysokiemu wzrostowi przychodów ludności chłopskiej ze sprzedaży produktów rolnych w I kw. br. (o 40 proc. powyżej I kw. ub. r.) towarzyszyło znaczne ożywienie zainteresowania rolników kredytami bankowymi i inwestycyjnymi. Wg wstępnych szacunków w I kw. br. wypłaty kredytów obrotowych dla gospodarstwa domowego wyniosły ok. 10 proc. wyższe niż przed rokiem, wypłaty kredytów inwestycyjnych dla tej gospodarki przekroczyły poziom z ub. roku o ok. 35 proc. Zwiększone zapotrzebowanie na kredyty obrotowe było związane głównie ze wzrostem ratulnych zakupów ciągników i maszyn rolniczych oraz nawozów sztucznych. Kredyty te były wykorzystywane w wyniku większego zainteresowania rolników zakupami pasz przemysłowych i nasion i materiałów rolniczych. Wzrostowi zapotrzebowania na kredyty inwestycyjne towarzyszyły natomiast korzystne dla budownictwa warunki atmosferyczne oraz zwiększone dostawy materiałów budowlanych.

Wzrost w poprzednich latach przychodów pieniężnych ludności rolnej oraz związany z tym wzrost zainteresowania rolników inwestycjami rolnymi, który stał się więc podstawą dla wydanego zwiększenia zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Obecnie stanowią natomiast wobec konieczności sprężynowania polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wydaje się wycofanie natychmiastowego zwiększenia przychodów w wyniku większego zainteresowania rolników kredytami bankowymi. Wobec tego konieczne jest wycofanie polityki kredytowej wobec gospodarstwa chłopskiej na następne kwartały br. w świetle wyników I kw. br. założone w planie rocznym zwiększenie kredytów obrotowych o 5 proc. i inwestycyjnych o ok. 9 proc. użać wypada za nieaktualne. Konieczne wyd

KOMPLEKSOWE PODEJŚCIE DO REFORMY

Jest dziś truizmem mówić, że reforma kompleksowa stanowi palącą konieczność naszej gospodarki. Podejście kompleksowe, tzn. obejmujące wszystkie i istotne do rozwiązania zagadnienia, zostało jak wiadomo oficjalnie przyjęte przez nowe kierownictwo. Odcięto się wreszcie od długoletniej tradycji naprawiania defektów działalności szczebli nadrzędnych przez, częstokroć zresztą, korekty funkcjonowania przedsiębiorstw.

ADAM LIPOWSKI

UZNANO więc, że gospodarka narodowa jest organizmem tak złożonym, o tak ścisłych powiązaniach, że zmianę zasad jej działania można przyrównać do rozwiązania układu równań jednocześnie z wieloma niewiadomymi. Nie oznacza to oczywiście, że wszyscy podzielają takie podejście. A jeśli je podważają, to nie wprost, lecz w sposób ukryty (często zresztą niewiadomy), przy rozpatrywaniu poszczególnych rozwiązań.

Poglądy, które stylem rozumowania nawiązują do „okresu ubiegłego”, mogą być pewnym hamulcem w toczącej się dyskusji nad wypracowaniem kształtu nowego modelu. Dlatego właśnie warto się nimi zająć. Omówimy trzy zasadnicze typy poglądów.

POGLĄD PIERWSZY: W gospodarce istnieje napięcie w blansach czynników wytwórczych. W tych warunkach nie należy zajmować się problemami zarządzania. Najpierw trzeba zlikwidować napięcie, później zaś usprawnić system zarządzania.

POGLĄD DRUGI: Wprowadzenie nowego systemu zarządzania jest szczególnie trudne, a nawet w ogóle niemożliwe w warunkach zmniejszenia struktury przemysłu ze względu na fakt, że producenci mogą wykonać wzrost samodzielnego w niewłaściwym kierunku.

POGLĄD TRZECI: Zmiana systemu zarządzania jest możliwa jedynie w tych dziedzinach gospodarki, gdzie istnieje rynek odbiorczy. Tam zaś gdzie istnieje rynek dostawcy skutki mogą być dla gospodarki jedynie ujemne.

Cheśmy tu podkreślić, że oczywiście w tej formie poglądy nie są wygaszane. Chodzi jednak o uchwycenie ogólnego kierunku rozumowania, który jest dostrzegalny w szeregu stwierdzeń szczegółowych. Przytoczone stanowiska zawierają szereg słusznych tez, lecz mają jedną wspólną cechę — są zbyt jednostronne. Można je uogólnić następująco: przy napięciach, rynku dostawcy i monopolu obszar wyboru systemu zarządzania jest niewielki. Zmiana może dotyczyć jedynie wtórnych elementów tego systemu.

Wymienione wyżej obiektywne zjawiska występujące aktualnie w naszej gospodarce są więc interpretowane jako zmienne niezależne, jako dane egzogenne tego systemu zarządzania.

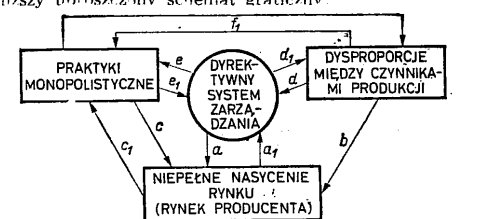
W rzeczywistości natomiast zjawiska te są wynikiem istniejącego systemu zarządzania, oczywiście systemu rozumianego szeroko jako zespołu zasad podejmowania różnych typów decyzji na wszystkich szczeblach. A zatem zjawiska powyższe trzeba traktować łącznie z systemem zarządzania.

Niekiedy tłumaczą powstanie rynku producenta napięciami wstępującymi w gospodarce. Napięcia te wynikają z dysproporcji rozwojowych, a wyrażają się one w istnieniu obok wąskich gardeł i deficytów zdolności wytwórczych niepełnego wykorzystania posiadanych zasobów. Są ekonomistami, którzy rynek producenta wiąże także z praktykami monopolistycznymi przedsiębiorstw, wyłącznych lub prawie wyłącznych w kraju producentów danej grupy wyrobów.

Inni rozszerzają wachlarz źródeł kształtowania się rynku producenta, przypisując to niewłaściwemu funkcjonowaniu szeregu elementów zaliczanych do systemu zarządzania, np. systemu bodźców, wskaźników dyrektywnych. Rynek producenta w takim ujęciu kształtuje się wskutek następujących przyczyn:

- dyrektywnego systemu zarządzania
- dysproporcji między czynnikami produkcji
- praktyk monopolistycznych

Przedstawimy teraz wzajemne oddziaływania między tymi czynnikami a rynkiem producenta. Ilustruje to poniższy umieszczony schemat graficzny:



Jako dominujące jest tutaj oddziaływanie systemu zarządzania, bezpośrednie (pkt a), pośrednie, via dysproporcje (pkt b) oraz praktyki monopolistyczne (pkt c). Omówimy teraz pokrótce każde z nich.

System zarządzania — rynek producenta (pkt a)
Producenci nie są zainteresowani (ani materialnie ani prestiżowo) w zaspokajaniu potrzeb odbiorców oraz w doskonaleniu produkcji, gdyż pobudzani są jedynie do wykonania planu. Producenci nie mają też odpowiednich uprawnień (limity, zakazy); producenci działają w ramach przestarzałego systemu informacji, brak rozwiniętych prognoz i badań rynkowych, powolny przepływ informacji w pionie i w poziomie.

Dysproporcje — rynek producenta (pkt b)
Producent ma niedobór środków (materiałów, zdolności wytwórczych) by móc elastycznie dostosować się do zmiennych potrzeb otoczenia; przykładowo: dysproporcje między mocami przedsiębiorstw finalnych i przedsiębiorstw kooperacyjnych w przemyśle maszynowym, chroniczne niedoinwestowanie przemysłu lekkiego, sieci obrotu towarowego, itd.

Praktyki monopolistyczne — rynek producenta (pkt c)
Brak rywalizacji między producentami, powodujący zwyżkowanie cen, pogarszanie jakości zubożanie asortymentu, wymuszanie niekorzystnych warunków dostaw itd. Rynek producenta z kolei, na zasadzie oddziaływania wtórnego potęguje te zjawiska.

Rynek producenta — system zarządzania (pkt d)
Reakcja szczebli nadrzędnych na braki rynkowe jest zwiększenie wskaźników dyrektywnych. Jest to zjawisko naturalne, zwane eskalacją systemu. Stąd powtarzające się akcje wymuszające zwiększenie produkcji, dążenie do napiętego planowania, aktywność w likwidacji rezerw u producentów, wzrost przepisów drobiazgowych instrukcji i poleceń itd.

Rynek producenta — praktyki monopolistyczne (pkt e)
Odbiorca jest słabszy ekonomicznie od producenta. Nie jest więc poważnym jego partnerem z którym należy się liczyć. Oddziaływanie wtórne polega tutaj na osłabieniu potrzeby rywalizacji między producentami a odbiorcą. Dotąd omawialiśmy sprzężenia zwrotne między czynnikami a rynkiem producenta. Z obserwacji rzeczywistości wynika, że istnieją także sprzężenia między samymi czynnikami.

System zarządzania — dysproporcje (pkt d)
Nieprawidłowość pracy szczebli nadrzędnych — błędne decyzje inwestycyjne, bilansowanie na styk, zbyt szczegółowe bilanse materiałowe i planowanie produkcji. Administracyjny charakter obrotu środkami produkcji stwarzający zjawisko pozornych deficytów przy rzeczywistym ich dostępie w skali ogólnej. Brak możliwości samodzielnego eliminowania wąskich gardeł u producentów (roczne limity inwestycyjne, bariery wewnętrzne i międzyresortowe gospodarowania czynnikami wytwórczymi, brak ciągłości gospodarowania środkami finansowymi). Nadmierna centralizacja decyzji cenowych powodująca przewlekłość w zatwierdzaniu cen na nowe wyroby. Istotnym źródłem napięć były w długim okresie czasu bodźce zachęcające do przekraczania planów. W całym okresie obecnego systemu funkcjonował, układ bodźców pobudzający do maksymalizacji produkcji globalnej, tonażowej (w hutnictwie) i wielkości przerobu (w budownictwie), powodujący sztuczny popyt na materiały i łamanie umów kooperacyjnych itd.

System zarządzania — praktyki monopolistyczne (pkt e)
Brak wksztalonych reguł efektywnej rywalizacji, niemożność weryfikacji jakości i kosztów krajowych producentów (poza marginesem produkcji eksportowej) w wyniku zamkniętego charakteru gospodarki, izolujące wyniki pracy producentów krajowych przed konfrontacją z producentem zagranicznym. Zasady obrotu środkami produkcji stwarzające sztuczne monopolowe dostawców (np. tzw. branżowe warunki dostaw). Oparcie cen na kosztach producenta powodujące automatyczną wzniesienie akceptację każdego kosztu. Nadmierna centralizacja uprawnień cenowych powodująca brak skutecznej kontroli ruchu cen, co jest widoczne w ukrytych ich podwyżkach.

Dysproporcje, lub praktyki monopolistyczne — system zarządzania (pkt d, e)
Podobnie jak w punkcie a, reakcja szczebli nadrzędnych na praktyki monopolistyczne jest dalszą eskalacją

dyrektyw (rozbudowane nakazy asortymentowe, szczegółowe limitowanie środków rzeczowych i finansowych, dalsza centralizacja uprawnień cenowych).

Praktyki monopolistyczne — dysproporcje (pkt f)
Chodzi tutaj o relację producent dostawca — producent odbiorca. Wykorzystywanie pozycji monopolistycznej prowadzące do zaburzeń kooperacyjnych. Sytuacja analogiczna jak w pkt (C). Ciekawe do zbadania zjawisko, kiedy producent jest słaby w trakcie zaopatrzenia, silny zaś w trakcie sprzedawania.

Dysproporcje — praktyki monopolistyczne (pkt f)
Oddziaływanie wtórne wzmacniające pozycję monopolistyczną producenta dostawcy w stosunku do producenta odbiorcy. Przedstawiony w dużym uproszczeniu schemat zależności można oczywiście rozbudowywać i uszczegółwiać. Ale już z takiego obrazu wynika podstawowa teza. Między omówionymi ujemnymi zjawiskami towarzyszącymi nam do dzisiaj a aktualnym systemem zarządzania zachodzą kumulacyjne powiązania o charakterze sprzężeń zwrotnych. Zjawiska te są produktem systemu, a jednocześnie są czynnikami utrwalającym jego funkcjonowanie. System obecny istniejący 20 lat, przystosowujący się do „otoczenia”, posiada więc stałą tendencję rozwoju zgodnego ze swą logiką wewnętrzną, to jest w kierunku dalszej centralizacji i zwiększenia stopnia kierowania administracyjnego. Reagując na występujące gospodarcze zjawiska negatywne, sam je następnie potęguje. Stąd biorą się wielokrotnie obserwowane od 1956 r. nawroty do centralizacji po próbach cząstkowych reform.

Wracając do wymienionych na wstępie poglądów dokonamy teraz ich krytycznej oceny. Oczywiście pominięte zostanie stanowisko trzecie, gdyż w świetle dotychczasowych rozważań jest ono syntezą dwóch poprzednich stanowisk. Traktowanie rynku producenta równoległe z napięciami i praktykami monopolistycznymi jest naturalnie błędne. Stanowisko pierwsze, jak już była mowa, traktuje zjawiska napięć oddzielnie od systemu zarządzania, a więc obiektywizuje te zjawiska. Nie miejsce tu na analizę historyczną przyczyn napięć gospodarczych. Jedno wydaje się pewne i to trzeba sobie powiedzieć wyraźnie. W chwili obecnej napięcia wynikają głównie z naszej nieudolności w kierowaniu tak złożonym i subtelnym układem, jakim jest gospodarka narodowa. Oczywiście obecne napięcia można uważać jako obiektywne, ale tylko wtedy, gdy niskie umiejętności kierowania potraktujemy jako prawo współczesnej gospodarki socjalistycznej.

Należy jednak w tym miejscu dodać, że omawiane stanowisko jest słuszną reakcją na przewijający się do pewnego okresu w sposób dominujący pogląd sprowadzający usprawnianie zasad gospodarowania wyłącznie do zmian zasad działania przedsiębiorstw. Zgadząmy się, że sam wzrost uprawnień przedsiębiorstw bez przebudowy struktury gospodarki, bez eliminacji napięć może przynieść jedynie dalsze szkody.

Chodzi jednak o sposób przebudowy struktury. Nie może to być akt jednorazowy, przeprowadzony w ramach dotychczasowego systemu zarządzania. System ten zdolny jest do wytworzenia struktury takiej jaką mamy obecnie.

Aby konkretnie wskazać organiczny związek między likwidacją napięć a zmianą systemu zarządzania, przykładowo wymienimy następujące niezbędne kierunki rozwiązań:

• na szczeblach nadrzędnych: usprawnienie metod planowania centralnego i rezerwy, zmniejszenie szczegółowości, zwiększenie trafności przewidywań, wydłużenie horyzontu czasowego, ściślejsza współpraca w ramach RWPG, przyjęcie zasady elastyczności planowania

• na szczeblu jednostek wytwórczych: eliminacja do konsekwentnego minimum nakładów i limitów, wprowadzenie konsekwentnego mechanizmu sterującego producentów do wytworzenia wyrobów rzeczywiste potrzebnych konsumentów; przejście z oceny za wykonanie planu krótkookresowego na ocenę za osiągnięcia ekonomiczne w dłuższym okresie czasu (np. 5-letnim), a także, co jest niezwykle istotne, na ocenę przyszłościową w jakim stopniu jednostka wytwórcza jest przystosowana do dalszego rozwoju w przyszłym okresie; likwidacja różnic form rozdzielności (świadczenia i ukryte); pozostawienie tylko takiego zakresu centralizacji cenowej, jakiego wymaga ochrona konsumenta; przełamanie wewnętrznych i międzyresortowych barier współpracy; wprowadzenie pla-

nowania ciągłego na wszystkich dolnych szczeblach zarządzania; przełamanie rocznej bariery gospodarowania środkami finansowymi i rzeczowymi; zwiększenie uprawnień inwestycyjnych (samofinansowanie), badawczych i postępu technicznego.

Przejdźmy teraz do omówienia stanowiska drugiego. Stanowisko to odrywa z kolei od systemu zarządzania zjawisko praktyk monopolistycznych. Praktyki te wprowadza jedynie z monopolistycznej struktury organizacyjnej przemysłu. Ze względu na brak w naszej literaturze jakichkolwiek badań na ten temat podane niżej propozycje w kierunku osłabienia pozycji monopolistycznej producentów, traktujemy jako wstępne i wymagające dalszego rozwinięcia:

• zorganizowanie sprawnych przedsiębiorstw handlowych będących dostatecznie silnym kontrahentem przemysłu, prowadzących, że przemysł zostanie zmuszony zabić o obrotach;

• uruchomienie importu weryfikującego jakość i koszt wyrobów krajowych;

• ekonomiczny (a nie fiskalny) charakter polityki podatków obrotowych i marż handlowych;

• limitowanie cen wybranych wyrobów w postaci cen maksymalnych (odejście od cen starych) wraz ze sprawną kontrolą ruchu cen wyrobów rynkowych;

• zastrzeżenie finansowej odpowiedzialności producentów za jakość wyrobów (przynajmniej obniżenie cen realizacji wyrobów o jakości niższej niż w umowie, pokrywanie kosztów napraw nie tylko gwarancyjnych lecz także w całym okresie eksploatacji danego wyrobu, napraw zawińionych przez producenta);

• stosowanie przez szczeble nadrzędne zachęt ekonomicznych do wytwarzania wyrobów preferowanych, tak aby producent był szczególnie zainteresowany materiałami w realizacji tych wyrobów (np. preferencyjna cena, dopłaty itd.), wprowadzenie handlowych metod obrotu środkami produkcji.

Ogólne propozycje rozwiązań idą więc dwoma torami: • po pierwsze, w kierunku zwiększenia sprawności, oddziaływania szczebli nadrzędnych (oddziaływanie planowe); • po drugie, w kierunku zwiększenia roli powiązań między jednostkami organizacyjnymi (oddziaływanie pozostawienie). Szczególnie chcemy wyeksponować powiązania pozostawienie, gdyż są one nadal wyraźnie nie doceniane.

W ramach powiązań poziomych występują dwa jakościowo odmienne typy oddziaływań: • oddziaływanie w rodzaju kooperacji i szeroko pojętej współpracy (np. między przedsiębiorstwami różnych resortów, przedsiębiorstwem i uczelnią, itp.). Ten typ oddziaływań koryguje i konkretyzuje decyzje ramowe szczebli nadrzędnych;

• oddziaływanie w ramach rywalizacji. W związku z tym należy stworzyć odpowiednie warunki organizacyjne tak, by w „grze” występowali partnerzy równorzędni. Początkowo rywalizacja będzie dotyczyć producentów substytucyjnych (głównie o charakterze międzynarodowym). W miarę zaś nasycenia użytkownika wyrobami przemysłowymi i dojrzałości rynkowych rywalizacja szerzej się rozpręży, obejmując różnych wartości użytkowych konkurujących o kierunki wydatków odbiorcy.

Reasumując, stawiamy tezę, że należy doskonalić jednocześnie instrumenty emitowane przez szczeble nadrzędne, jak i warunki oddziaływań poziomych. Wiara we wszechmoc instrumentów pionowych (obojętnie dyrektywnych czy parametrycznych) ma charakter wg nas nieco utopijny.

Uwaga na marginesie, gwoli wyjaśnienia ewentualnych nieporozumień, związanych z wprowadzaniem. Nie ma właściwie problemu — wprowadzić czy nie wprowadzać rywalizacji do naszej gospodarki. Rywalizacja ta bowiem istnieje obiektywnie, jako naturalna forma przejawiania się sprzeczności interesów. Tyle że w obecnej postaci powoduje ona raczej straty ekonomiczne (przetargi o środki i zadania, „zaczepianie” się o plany inwestycyjne, utarczki kooperacyjne, naciski różnych warstw społecznych o podwyżki plac, spekulacje kosztowo-cenowe, itd.), gdyż odbywa się bez ustalonych reguł.

Chodzi więc o wybór odpowiednich reguł rywalizacji. Tutaj tkwi zasadniczy problem stojący przed naukami ekonomicznymi. Chodzi o wybór takich reguł by adekwatne one były ze stopniem naszego rozwoju gospodarczego, warunkami społeczno-politycznymi, itd. Rywalizacja nie przebiega bynajmniej zasadzie planowości. Rywalizacja jest, jak już powiedziano naturalną formą wzajemnych oddziaływań różnych podmiotów, stwarzająca impulsy do działania. Plan zaś jest formą świadomego wyboru celów i środków działania. Planowość jest to zorganizowane działanie oparte na podejmowaniu decyzji przy uwzględnieniu czynnika czasu, a więc decyzji przewidujących przyszłość i świadomie ją kształtującą. Istota planowości polega więc na podejmowaniu decyzji w oparciu o informacje o układzie docelowym (we współczesnej gospodarce — w dłuższym okresie czasu).

W świetle takiego rozumienia problemu uważamy, że stawianie na jednej płaszczyźnie rywalizacji i planowania jest nieślusne, niezależnie czy się ma o niego wykluczać czy uzupełniać. Planowanie zawsze bowiem odbywa się w warunkach konfliktu, w warunkach sprzeczności interesów (w każdym razie w gospodarce współczesnej).

Przedstawione w artykule ujęcie wzajemnych zależności może być także doświadczeniem do badania konsekwencji w pierwszym okresie działania nowego systemu zarządzania. W okresie jego rozruchu. Wówczas to omówione zjawiska towarzyszące naszej gospodarce: dysproporcje i postawy monopolistyczne mogą dać znać o sobie w postaci normalnej relacji obronnej. Chodzi więc o umiejętne przewidywanie tych reakcji, odpowiednią ich interpretację (jako zjawiska przejściowe) itd.

KRYTERIA WYBORU

DOKONCZENIE ZE STR. 1

pełnego wykorzystania istniejącego parku maszynowego, ani do oszczędności surowców. Usiłuje się więc dobrać obwarować wskaźnikami działalności inwestycyjnej. Nie ma przy tym jednak próby zachęcania przedsiębiorstwa do oszczędności inwestycyjnych, przynajmniej już w fazie programowania, przez dążność do maksymalnego wykorzystania istniejących środków produkcji (poza może obecnie częścią przedsiębiorstw przemysłu materiałów budowlanych). Na marginesie wychodzi tu również „funkcjonalność” zarządzania, co powoduje, że oddzielnie próbuje się oszczędzać „złotówki „placowe”, oddziennie „inwestycyjne”, nie zastanawiając się nad skutkami i wzajemnym oddziaływaniem tych dwóch sfer.

Podobnie można by zadać sobie pytanie, czy zespół wskaźników dotyczący plac, produkcji, inwestycji przekazywany przedsiębiorstwu stwarza presję dla produkcji wyrobów nowoczesnych, poszukiwanych na rynku. I na to pytanie musimy odpowiedzieć — nie. Zamiast tego istnieje szereg formalnych zaleceń jednostki nadrzędnej.

Wreszcie, takim kryterium wyboru wskaźników są wpływy formalne. Jeśli np. polityczne wla-

dze terenowe stwierdzają konieczność zainteresowania się, dajmy na to, metodą analizy wartości, to z tą chwilą AW włączona zostaje do rejestru instrumentów działania w przedsiębiorstwie. Przedsiębiorstwo nie interesuje się metodą AW, ponieważ musi je do tego gra ekonomiczna, ów mechanizm liczenia i oceniania, z którego wynikać mogłoby, że zastosowanie AW będzie z korzyścią dla przedsiębiorstwa, ale wprowadza też metodę dopiero pod wpływem zaleceń z zewnątrz.

Nie ma w całej grze decyzyjnej czynników ekonomicznych, czy dających korzyści osobiste, które zachęcałyby do oszczędzania wody, energii, dbania o środowisko... Rygor, jakie się w tym zakresie ustalają, tworzą się poza sferą wskaźników, pod wpływem nacisków rad narodowych lub doradczych działań podejmowanych np. przez resort finansowy.

Dokonując wyboru takiego a nie innego wskaźnika, przedsiębiorstwo bezwzględnie bierze pod uwagę fakt, kto będzie je z tego wskaźnika rozliczał. Mówiąc wprost — ocena siły wskaźnika zależy od siły tego, kto stoi „za wskaźnikiem”. Wiele lat obcowania przedsiębiorstwa z jednostkami nadrzędnymi nauczyły je, że ważne jest nie tylko to, jak dekretuje się wagę poszczególnych zadań, ale również to, co wynika z doświadczenia, czyli używając języka potocznego, za co się bije, a co może „ujść na sucho”.

Kryteria, którymi kieruje się przedsiębiorstwo, dokonując wybo-

ru takich a nie innych wskaźników i hierarchizując je odpowiednio, są więc bardzo różne i — niestety — w wielu przypadkach zupełnie niezależne od merytorycznego ich znaczenia. Jeśli jest klimat dla spraw ludzkich, to te wybory są bliskie interesu społecznego. Jeśli nie ma takiego klimatu, to idą w innym kierunku. W tym ostatnim przypadku proces demoralizacji kierownictwa przedsiębiorstwa, a po jakimś czasie również ogółu załogi, staje się czymś niemalże naturalnym. Dyrektor, podejmując decyzje, ma bowiem do wyboru: albo być złym dyrektorem, albo złym obywatelem.

*

W tym miejscu aż prosi się uwagę, że ponieważ interes społeczny nie jest przedsiębiorstwu obojętny z góry (jak mieliśmy to już okazję stwierdzić), wobec tego nie powinien być przeciwwskazem dla prowadzenia przez nie gry ekonomicznej, bez szczegółowego określania co może, a czego nie może. Jeśli doświadczyliśmy w końcu do wniosku przynajmniej teoretycznie, że trzeba znieść limitowanie zatrudnienia, a u podstaw tej decyzji leżało rozumowanie, że jak przedsiębiorstwo nie będzie krepowane liczbą pracowników, których wolno mu zatrudnić, to nie będzie wykorzystywało do końca limitów zatrudnienia i zatrudnienia na wszelki przypadek ludzi, którzy nie są niezbędni, to dlaczego nie rozszerzyć tego rozumowania na inne obszary działalności przedsiębiorstwa. Dlaczego np. nie pozostawić przedsiębiorstwu swobodę wyboru między materiałochłonnym a pracochłonnym sposobem produkcji? Dlaczego nie dać mu wybierać między wielkością funduszu plac a rozmiarami zatrudnienia?

Przy okazji wypada sobie jeszcze powiedzieć, że nie ma tak znowu specjalnie czego bronić, bo przecież istniejący system wskaźników nie stwarza obiektywnych kryteriów oceny przedsiębiorstwa, co odnotowujemy tu, mając na uwadze

przyszłe zmiany w modelu zarządzania gospodarką. Zresztą w całej grze, podczas której przedsiębiorstwo dokonuje wyboru, iść tych wskaźników okazuje się pozorna. Siła oddziaływania wskaźnika dyrektywnego czy informacyjnego wcale nie musi być zgodna z intencją jednostki nadrzędnej, która ten wskaźnik określiła.

Na przykład, zobowiązanie przedsiębiorstwa do włączenia odpowiedniej kwoty na koszty utrzymania centrali zjednoczenia wcale nie jest dla niego mniej obciążające, niż realizacja niektórych wskaźników dyrektywnych. Ranga szeregu wskaźników formalnych — jak choćby szczegółowe ustalenie ile, jakich złotych (na roboty budowlano-montażowe, na nowe uruchomienia, na roboty kontynuowane) i w którym kwartale wolno wydać z funduszu inwestycyjnych — staje się w pewnych okolicznościach niewiele znaczącą wobec siły oddziaływania poleceń nieformalnych. Czasem o dewaluowaniu siły wartości wskaźników decyduje zmieniająca się sytuacja w gospodarce (np. narastanie napięcia inwestycyjnego), czasem jednak wystarcza „przyjaźnielska” prośba takiego czy innego dyrektora departamentu.

Trzeba jednak podkreślić, że obszar planowanego wolnego pola manewru przedsiębiorstwa jest bardzo mały (w przypadku naszego przedsiębiorstwa dotyczył on tylko produkcji części, której rozmiar i asortyment ustalało przedsiębiorstwo na podstawie zamówień odbiorców). Znakomita większość obszaru działalności przedsiębiorstwa jest aż do szczegółów zdefiniowana. Na całym tym obszarze liniję postępowania przedsiębiorstwa wytycza jednak, jak już stwierdziliśmy, nie wyłącznie wskaźniki, nie jakieś przyjęte zasady działania, lecz nader często nieformalne postępowanie, które dąży do sięgnięcia w zdaniu: „wiadomo co trzeba robić”. Krótko mówiąc, działa się tyle samo z pomocą wskaźnika, co na wyczucie.

W tej sytuacji nie od rzeczy będzie zstanowić się, czemu ma służyć cała ta wskaźnikowa twórczość? Dla kogo są te wskaźniki: dla NIK-u, resortu, do sprawozdawczego GUS-u, czy może są, bo tak trzeba? Jest iluzja sądzić, że im głębiej jednostka nadrzędna ingeruje w życie przedsiębiorstwa, tym bardziej zwiększa się możliwość kierowania nim. Wchodzenie jednostki nadrzędnej w nadmierne, szczegółowe regulowanie działalności przedsiębiorstwa przez wskaźniki — a nie jest ono bynajmniej wyczerpujące z punktu widzenia ekonomicznego — nie pomaga ani w kontrolowaniu, ani w zarządzaniu fabryką. Można nawet wysunąć twierdzenie, nieczym nie ryzykując, że skuteczność ich będzie tym mniejsza, im ich więcej będzie. W miarę bowiem wzrostu ich liczby powiększać się będzie również konieczność dokonywania wyborów, niezależnie od zaleceń i dyrektyw. Tym sposobem życie kompromituje i wskaźniki słuszne, prawidłowe, potrzebne, i wskaźniki zbędne, wynikające z biurokratycznej twórczości.

Nie czujemy się powołani, by rozstrzygać, dlaczego rzeczywistość działania przedsiębiorstwa jest taka jaka jest. Dlaczego na szczeblu centralnych ośrodków sterowania krajem mówi się o sześciu dyrektywnych wskaźnikach, we wszystkich ogniwach pośrednich stale zabiega się o większą samodzielność dla przedsiębiorstw, a w efekcie przedsiębiorstwo oplecione jest siecią dyrektyw.

Bez względu jednak na przyczyny obecnej sytuacji, trzeba się nad nią zastanowić. Potrzebne są daleko idące zmiany systemu planowania i zarządzania. Nim jednak to nastąpi warto poszukać rozwiązań może nie tak generalnych, nie załatwiających wszystkiego, ale za to możliwych do wprowadzenia stosunkowo szybko. Chodzi nam mianowicie o agregowanie istniejących wskaźników i usuwanie zaleceń sprzecznych (w tym zresztą kierunku zmierzają już po części praktyka). Gdyby instancje nad-

rzeczne energię i czas trawiony obecnie na tworzenie wskaźników poświęciły ich analizie, badaniu wewnętrznej logiki i tworzeniu spójnego systemu zaleceń, wiele można by zrobić już obecnie dla lepszego zgrania interesu przedsiębiorstwa z interesem społecznym. Przecież z takim właśnie mocnym postanowieniem działania na rzecz interesu społecznego wkroczyliśmy w bieżące dziesięciolecie.

Co konkretnie miałyby oznaczać to agregowanie wskaźników? Na przykład: w całej sferze pracy żywej można by dokonać likwidacji wskaźnika zatrudnienia pozostawiając jedynie fundusz plac. W zakresie inwestycji — określając globalne nakłady inwestycyjne w jednostce czasu i, powiedzmy, proporcje nakładów na inwestycje kontynuowane i nowe rozpoczynane, rezygnując z wszelkich dalszych zaleceń. Itd. itd.

Przy przechodzeniu na łączne wskaźniki (niekoniecznie wynikowe, ale i w zakresie produkcji), jak można przypuszczać, szanse sterowności przedsiębiorstwami nie ulegną zmniejszeniu — odwrotnie, zwiększą się. Wybór postępowania w przedsiębiorstwie sprowadzać się będzie wtedy do poszukiwania bardziej efektywnych metod, a nie będzie polegał na szukaniu metod wykonania lub... obejścia takiego czy innego wskaźnika.

Rzeczą najwazniejszą jest tu chyba zmiana stylu postępowania i działania. Jest to możliwe już teraz pod warunkiem, że zarówno w jednostkach nadzorujących przedsiębiorstwo, jak i w samym przedsiębiorstwie pojęcia samodzielności zaczęnie się traktować nie jako etykietkę, ale jako otwarcie możliwości wprowadzania do praktyki rozwiązań dających szansę lepszego gospodarowania. Właśnie — nie czekając na odrębne decyzje.

Szybkie działanie w tym kierunku będzie równocześnie tworzeniem pola dla bardziej generalnych rozstrzygnięć.

JERZY DZIĘCIOŁOWSKI

NEZOMI ESTABLISHMENT

Nr 14 (1072) - 2.IV.1973

bistej przewidzianych w tabeli norm odzieży i sprzętu dla tego stanowiska.

Natomiast, jeżeli zakład pracy czasowo nie może przydzielić odzieży robotniczej, a praca według oceny zakładu pracy może być wykonana w odzieży własnej, pracownikowi przysługują za ten okres ekwiwalent pieniężny.

W razie przeniesienia pracownika na stanowisko pracy, na którym przysługują inne wyposażenie w odzież i sprzęt, pracownik obowiązany jest zwrócić nie przewidziane dla danego stanowiska przedmioty odzieży i sprzętu, a zakład pracy obowiązany jest przydzielić pracownikowi przedmioty odzieży i sprzętu stosownie do norm dla nowego stanowiska pracy.

Konserwacja odzieży ochronnej i sprzętu ochrony osobistej oraz naprawa i pranie odzieży należą do obowiązków zakładu pracy.

W razie rozwiązania stosunku pracy, pracownik w zasadzie obowiązany jest zwrócić zakładowi pracy przedmioty odzieży i sprzętu. Wreszcie zarządzenie wymienia obowiązki kierowników zakładów podkreślając m.in., że są oni odpowiedzialni za racjonalną gospodarkę odzieżą i sprzętem w zakładzie pracy.

ZMIANA PRZEPISÓW O PODATKU DOCHODOWYM OD SPÓŁDZIELCZOŚCI

Uchwała nr 37 Rady Ministrów z dnia 5 lutego 1972 r. (Monitor Polski Nr 10, poz. 70) stanowi m. in., że począwszy od roku podatkowego 1972 zwolnione zostają od podatku dochodowego zyski osiągnięte przez spółdzielnie zrzeszone w Centralnym Związku Spółdzielni Pracy, w Centrali Rolniczej Spółdzielni, "Samopomoc Chłopska", Związku Spółdzielni Spożywców, "Społem" i Centrali Spółdzielni Ogrodniczych oraz związki tych spółdzielni, ze świadczenia usług dla ludności, pod warunkiem wyodrębnienia w ewidencji księgowej wyników osiągniętych w tej działalności, jeżeli wartość usług świadczonych dla ludności stanowi nie mniej niż 65 proc. wartości łącznej sprzedaży usług lub sprzedanej produkcji i usług, zysk osiągnięty z działalności nie będzie usługami dla ludności podlega opodatkowaniu w formie podatku dochodowego według stawki 25 proc. Stawka ta ulega obniżeniu o jedną trzecią za każde zwiększenie o liczbę 1 usług dla ludności w sprzedaży ogółem ponad granicę wskazaną w zdaniu poprzedzającym.

W powiatowych wielobranżowych i rejonowych wielobranżowych spółdzielniach pracy, w których wartość świadczeń usług przekracza 50 proc. łącznej wartości sprzedaży produkcji i usług, podatek nie może przekraczać 20 proc. zysku pomniejszonego o zwolniony od opodatkowania wyodrębniony w ewidencji księgowej zysk osiągnięty ze świadczenia usług dla ludności.

DOPUSZCZENIE DO RUCHU NA DROGACH PUBLICZNYCH NIEKTÓRYCH CIĘŻKICH POJAZDÓW

Z dniem 19 marca 1972 r. weszło w życie zarządzenie Ministra Komunikacji z dnia 18 stycznia 1972 r. w sprawie dopuszczenia do ruchu na drogach publicznych niektórych ciężkich pojazdów (Monitor Polski Nr 10, poz. 75).

W myśl tego zarządzenia pojazdy samochodowe, przyczepy oraz maszyny samobieżne i niesamobieżne o nacisku osi, przekraczającym nacisk 8 ton na jedną osi lub 14,5 ton na osie sąsiednie, mogą być dopuszczone do ruchu na wskazanych w zarządzeniu drogach publicznych (lub ich odcinkach), jeżeli nie przekraczają przy całkowitym obciążeniu pojazdu nacisku 10 ton na jedną albo 18 ton na dwie osie sąsiednie (tandem), bądź jeżeli ładowność nie została odpowiednio wykorzystana.

Pojazdy takie powinny mieć odpowiednio pomalowany przedni zderzak w białe i czarne kwadraty.

Organy liniowej służby drogowej mogą zatrzymywać pojazdy dla kontroli zachowania warunków ich użytkowania.

NORMATYWY CZASOWE DLA MASZYN I URZĄDZEŃ Z ZAKRESU PRZEMYSŁU CHEMICZNEGO

Minister Przemysłu Chemicznego zarządził z dnia 28 stycznia 1972 r. w sprawie normatywów czasowych oddawania do montażu i eksploatacji maszyn, urządzeń i kompletnych obiektów (Monitor Polski Nr 10, poz. 76) ustalił w granicach od 3-4 miesięcy normatywy czasowe oddawania do montażu maszyn i urządzeń dla wymienionych w zarządzeniu grup maszyn i urządzeń o wartości przekraczającej: 100 000 zł — gdy chodzi o maszyny (urządzenia) z importu i 200 000 zł — gdy chodzi o maszyny (urządzenia) z dostaw krajowych.

Normatywy czasowe dla kompletnych obiektów inwestycji resortu przemysłu chemicznego powinny być ustalone po zatwierdzeniu założeń techniczno-ekonomicznych danej inwestycji, nie później jednak niż na 14 dni przed zawarciem umowy o dostawę.

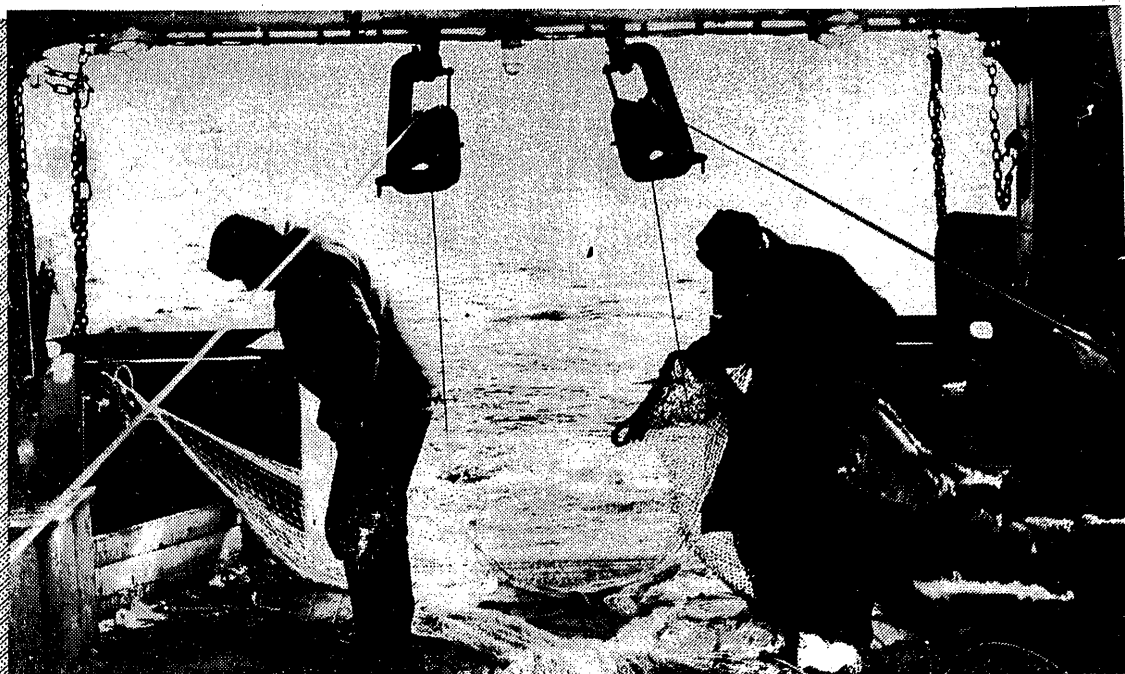
Opracowała
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

8 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 14 (1072) — 2.IV.1972

NOWA JAKOŚĆ W RYBOŁÓWSTWIE

ZBIGNIEW WYCZESANY



Fot. S. Zubczewski

Na tle podejmowanych wysiłków w całej gospodarce w dziedzinie utrzymania i umocnienia równowagi rynkowej niewątpliwie na uwagę zasługują przedsięwzięcia gospodarki rybnej. I to zarówno z szerszego punktu widzenia — zwiększenia roli tej gospodarki w kształtowaniu bilansu żywnościowego kraju, jak i różnorodnych zamierzeń wewnątrz branży w zakresie lepszego zagospodarowania surowca, podnoszenia jakości i rozszerzenia wachlarza asortymentowego produktów rybnych.

RYBAKOM morskim już w roku ubiegłym niewiele brakowało do przekroczenia pół miliona ton złowionych ryb. Pomimo niezbyt korzystnych warunków na łowiskach, złodali oni wydobyć z mórz i oceanów 498,6 tys. ton ryb, z tego na Bałtyku 142 tys., na Morzu Północnym — zaledwie 3 tys. (na tym obszarze nastąpił ogromny spadek wydajności; w 1965 r. nasi rybacy złowili na tym morzu 107 tys. ton ryb), na Północnym Atlantyku — 317 tys. i na Środkowym Atlantyku — 36 tys. ton.

W ciągu najbliższych lat przewiduje się dalszy wzrost połowów i osiągnięcie w 1975 r. ich wielkości na poziomie 600 tys. ton ryb. Pozwoli to na zwiększenie spożycia ryb na 1 mieszkańca do 7,5 kg, to znaczy nieco powyżej ustaleń na ten rok zawartych w Uchwale VI Zjazdu PZPR.

Przyrost połowów uzyskany będzie dzięki dostawom nowych statków oraz przez intensyfikację wykorzystania istniejącej floty. W latach 1971-1975 rybołówstwo otrzyma 30 nowych statków pełnomorskich, głównie trawlerów-przetwórci i trawlerów-zamrażalni, a więc jednostek uprzemysłowionych, wyposażonych w maszyny przetwórcze do obrobki ryb (patroszenie, filetowanie), fabryki mączki rybnej i olejów rybnych.

Istotne znaczenie dla lepszego wykorzystania floty na łowiskach mają planowane dostawy statków pomocniczych. Dostawy tych statków od dawna już były postulowane przez rybaków. Brak tych statków sprawiał, że jednostki łowcze w nadmiernym stopniu spełniały funkcję transportowców. W bieżącym pięcioletnim rybołówstwo dalekomorskie otrzyma 3 chłodnicowce (pierwszy z nich „Halniak”, zbudowany w Stocznii Gdańskiej, rozpoczął ostatnio służbę), 2 statki transportowe do przewozu ryb z dalekich łowisk, a trzeci taki statek ma wejść do eksploatacji w początkach 1976 r.

Nie zapomniano także o potrzebie modernizacji floty kuterowej na Bałtyku. Przedsiębiorstwa łowiące na tym akwenie otrzymają 53 nowe kutry.

Równoległe z dostawą nowych statków wycofane zostaną z eksploatacji jednostki przestarzałe, w tym wszystkie ługotrawery. Łociowo flota rybacka prawie nie rośnie, niemniej zasadniczo zmienia się jej struktura. Zdecydowana większość floty to jednostki uprzemysłowione, zaliczające się do najbardziej nowoczesnych statków na świecie tak pod względem konstrukcji, wyposażenia, jak i techniki połowów.

Intensywna eksploatacja tradycyjnych łowisk powoduje, że trzeba szukać nowych łowisk, stosować inne techniki połowów.

Istotną pomocą dla rybaków są informacje ze statków badawczych Morskiego Instytutu Rybackiego, jednakże nie zawsze te informacje są aktualne w chwili, gdy dany statek operuje na określonym łowisku. Kapitanowie statków rybackich zdani są więc na własną siłę, a szukanie wydajnych ławic rybnych na otwartym oceanie porównać można do szukania igły w stogu siana. Z pomocą w tym nader trudnym zadaniu przyspieszyła technika. Wyposażenie statków łowczych w różnego typu sprzęt elektroniczny pozwala nie tylko na dokładną nawigację, ale przede wszystkim umożliwia wykrywanie ławic ryb w oceanicznej toni.

W polskiej flocie dalekomorskiej pierwsze próby z zastosowaniem elektronicznego sprzętu połowowego podjęły statki świnoujskiej „Odry”. Niezaprzeczalna rentowność tych urządzeń (koszt zakupu sonaru i sondy wynosi ok. 120 tys. zł; dew.; stanowi to mniej więcej równowartość 220 ton ryb konsumpcyjnych, które nowoczesnie wyposażony statek-zamrażalnia może złowić w ciągu 8 dni połowowych) sprawiła, że „Odra” w 1971 r. wyposażyła dalsze swoje jednostki w ten sprzęt, spłacając zaciągnięty na ten cel kredyt w Banku Handlowym ponadplanowym eksportem ryb.

W 1972 r. następuje prawdziwy przełom w tej dziedzinie. W elektroniczny sprzęt nawigacyjno-połowowy wyposażonych zostanie około 30 statków należących do dalekomorskich przedsiębiorstw połowowych „Odry”, „Dalmoru” i „Gryla”. Szacuje się, że zakup wspomnianych urządzeń pozwoli na uzyskanie przyrostu połowów w 1972 r. o około 4300 ton, to jest mniej więcej tyle, ile łowi średnio jeden statek uprzemysłowiony w ciągu roku. W latach następnych w podobny sprzęt wyposażona zostanie cała dalekomorska flota rybacka.

Jeżeli w 1966 r. statki uprzemysłowione, dostarczające gotowe produkty w postaci ryb, fileatów, mączki i olejów stanowiły 50 proc. tonażu floty dalekomorskiej, to w 1970 r. udział ten wzrósł do 75 proc., a w 1975 r. przekroczy 80 proc. Stąd coraz większą rolę przywiązuje się do sprawnej pracy portów rybackich. Chodzi tu głównie o usprawnienie przeładunków i składowania w chłodniach portowych przywiezionych przez statki łowcze ryb.

W większości bowiem produkty rybne dostarczane są do portów w stanie zamrożonym.

Przy niewielkich połowach przeładunki ryb ze statków nie stwarzają poważniejszych problemów. W miarę ilościowego wzrostu połowów i wprowadzenia do eksploatacji wielkich statków transportowych

do przewozu ryb z łowisk, niedostateczna pojemność chłodni, jak również słabość pierwszego ogniw w transportowym łańcuchu chłodniczym musiała prowadzić do wielu komplikacji i często oczywistego marnotrawstwa. W latach ubiegłych gospodarka rybną otrzymała kilka chłodni portowych we Władysławowie, Uście i Szczecinie. Nie zapewniły one jednak w pełni harmonijnej współpracy w tym zakresie. Istotną poprawę przyniesie uruchomienie w bieżącym roku dużej chłodni w Świnoujściu.

Ścieżki chłodni rybnych jest tylko fragmentem szerokiego programu rozbudowy zaplecza ładowego gospodarki rybnej. W bieżącym pięcioletniu na obiekty zaplecza ładowego i produkcyjno-usługowego przeznaczają się 2,9 mld zł. Obok wspomnianych chłodni w Świnoujściu powstana dwie fabryki lodu luskowego, dwa armatorskie ośrodki remontowe, trzy hurtownie rybne wraz z chłodniami, około 80 pawilonów handlowych i sklepów, 13 podhurtowni wraz z chłodniami. Powstaną także nowe obiekty pomocnicze, takie jak bazy transportowe, magazyny techniczne i składowe. Przewiduje się także zakup znacznej ilości samochodów-chłodni.

Proces likwidacji dysproporcji pomiędzy rozwojem floty łowczej i rozbudową zaplecza łączy takie dane: jeżeli w latach 1961-1965 z ogólnej wielkości nakładów na gospodarkę rybną na obiekty zaplecza ładowego przeznaczono 18 proc. środków, w latach 1966-1970 — ok. 27 proc., to w obecnym pięcioletniu — 35,6 proc. Nastąpił więc w tej dziedzinie tak długi oczekiwany przełom, co znalazło wyraz także w fakcie, że w ogólnej wielkości nakładów na rozbudowę gospodarki rybną wysuwała się na drugie miejsce wśród inwestycji resortów żeglugi, po tak kapitałochłonnej inwestycji, jak Port Północny w Gdańsku.

Likwidacja głównych dysproporcji pomiędzy rozwojem floty łowczej i zaplecza ładowego pozwala równocześnie na skoncentrowanie wysiłków w dziedzinie przetwórstwa rybnego. Pod tym względem gospodarka rybną w Polsce ustępuje wielu krajom. Oferowany bowiem konsumentom asortyment przetworów rybnych jest tradycyjny i w zasadzie ogranicza się do ryb wędzonych, marynat, konserw rybnych i wyrobów garmażeryjnych. W społecznym odczuciu jakość wielu przetworów, w tym konserw rybnych, nie wykazuje w ostatnich paru latach wyraźniejszej poprawy.

Unowocześnienie przetwórstwa, podniesienie jego jakości i rozszerzenie wachlarza asortymentowego produktów rybnych dostarczanych na rynek uznane zostało przez Biuro Polityczne KC PZPR, rozpatrujące we wrześniu ubiegłego roku kompleks problemów rozwojowych gospodarki rybnej, za jedno z najważniejszych zadań gospodarczo-społecznych.

Realizując postanowienia Biura Politycznego, rząd zobowiązał poszczególnych ministrów i przewodniczących prezydium wojewódzkich rad narodowych do podjęcia określonych działań zmierzających do zwiększenia efektywności gospodarki rybnej w całokształcie problemów wyżywienia ludności naszego kraju.

Nie można jeszcze dziś, zaledwie w pół roku od podjęcia przez Biuro Polityczne i rząd decyzji, stwierdzić wyczuwalnych na rynku rybnym zmian, zwłaszcza że wiele przedsięwzięć realizowanych ma być w ciągu kilku lat. Sądząc jednak po przygotowaniach, jakie czynione są w przedsiębiorstwach gospodarki rybnej, po zapoznaniu się ze szczegółowym programem rozwoju przetwórstwa rybnego, dokonany już zakupami za granicą specjalistycznych maszyn i urządzeń, rozszerzenie asortymentu przetworów jest kwestią najbliższych miesięcy.

Czego zatem można się spodziewać na rynku?

Obok dalszego rozwoju produkcji tradycyjnych grup asortymentowych podejmiemy się produkcję nie znanych dotychczas na naszym rynku przetworów rybnych. I tak świnoujska „Odra” ze śledzi atlantyckich, ostroboka, bulawika, morskuszka, sardyneli i innych gatunków ryb atlantyckich podjęła produkcję gotowych dań rybnych w postaci kiełbas, pulpetów, krokietów, kotletów. Około 300 ton tego typu wyrobów trafi na rynek w 1974 r., a w przyszłości co najmniej 3 tys. ton każdego roku.

Zakłady Rybne w Głizku wykorzystają mniej wartościowe gatunki ryb słodkowodnych (stynka, ukleja, karp), a także ryby morskie, już w 1973 r. wypuszcza na rynek kilkuset-tonową partię zestawów dań obiadowych, kolacyjnych i śniadaniowych (docięta wielkość produkcji 2 tys. ton). Zakłady Rybne w Chojniech rozpoczyna w 1973 r. wyrób fileatów rybnych, zup i pulpetów, stosując do ich produkcji ryby bałtyckie (sępioty, śledzie, dorsz i sardynki).

Tradycyjny ślędz z beczki trafi na rynek już w postaci przetworzonej, tj. w formie fileatów pakowanych w torebki z folii, puszek blaszane i słoje. Głównym producentem tych wyrobów będzie Przedsiębiorstwo Połowów i Usług Rybackich „GRYF” w Szczecinie.

W przedsiębiorstwach rybackich „BARKA” (Kolobrzeg), „KORAB” (Ustka) i „SZKUNER” (Władysławów) zabiegom uszlachetniającym poddany zostanie ślędz bałtycki, który trafi do sklepów w postaci porcjonych tuszek. Zakupione za granicą maszyny do filetowania ryb drobnowmiarowych pozwalają na masową produkcję, której część będzie wędzona na zimno (filety wędzone a la Kipers).

Nie tylko mieszkańcy miastowych i wiejskich miast, w tym głównie Warszawy, będą pożytkować floty z dorsza, karmazyna czy makreli. Produkcja tych fileatów na sprowadzonej z Finlandii linii i załadowaniu w warszawskiej Centrali Rybnej wynosi ok. 4 tys. ton rocznie. Dzięki dodatkowym środkom dewizowym zakupiona została druga linia do porcjowania, pakowania i mrożenia fileatów. Rozruch technologiczny tej linii nastąpi jeszcze w bieżącym roku. Planuje się, że w 1975 r. wielkość produkcji tego typu fileatów rybnych wyniesie co najmniej 10 tys. ton.

Równoległe w wielu Centralach Rybnych podejmuje się produkcję fileatów ryb białych oraz ze śledzi i makreli bez standardu wagi, pakowane w woreczki z folii.

Nowatorskim kierunkiem przetwórstwa rybnego, rzucającym duże nadzieje i jeszcze większe możliwości, jest pro-

dukcja farszy rybnych. Surowcem do produkcji farszów są trudnozbijalne i nie zawsze nadające się do bezpośredniego przetworstwa gatunki ryb. Przyznajanie przez rząd dodatkowych środków dewizowych — w wyniku decyzji Biura Politycznego — umożliwia wcześniejsze opracowanie i opatentowanie polskiej technologii produkcji farszów (żadna ze znanych i stosowanych na świecie technologii wytwarzania tych wyrobów nie nadaje się do szybkiego i bezpośredniego wdrożenia w nasz przemysł). W bieżącym roku skompletowana zostanie eksperymentalna linia oraz zostaną przeprowadzone odpowiednie próby łącznie z wstępnym sondażem rynku. Przewiduje się, że produkt ten będzie docierał do handlu i gastronomii w postaci zamrożonej (porcjony do sklepów i w blokach do gastronomii) oraz w formie wyrobów garmażeryjnych (kotlety, pulpety, kiełbasy itp.). Nie jest na razie ściśle sprecyzowana planowana wielkość produkcji farszów, dostosowana ona jednak zostanie do wielkości popytu.

Zaawansowane są prace nad oryginalnym wynalazkiem polskim — izolatem białkowym z ryb, tak zwanym żelem. Surowcem do tego produktu mogą być wszystkie gatunki ryb — świeże i mrożone. Opracowana metoda, która pozwala na uzyskanie preparatu białkowego o neutralnym smaku i zapachu, barwy białej lub kremowej o konsystencji drobnowłóknistej.

Zastosowanie tego preparatu jest wszechstronne, głównie jednak jako wzbogacający dodatek białkowy do wędlin i wyrobów kulinarnych, pieczywa, serów itd. Prace nad praktycznym zastosowaniem żela prowadzi: Morski Instytut Rybacki, Centralne Laboratorium Przemysłu Rybnego oraz Akademia Medyczna w Gdańsku i Państwowy Zakład Higieny. W 1972 r. produkcja żela podjęta zostanie w skali półprzemysłowej. Pomyślnie wdrożenie tego wynalazku pozwoliłoby całkowicie rozwiązać problem racjonalnego zagospodarowania wszystkich gatunków możliwych do złowienia ryb.

Gospodarka rybną nawiązała również współpracę z pokrewnymi branżami, które mają możliwości uruchomienia produkcji przetworów rybnych. Są to przede wszystkim zakłady podległe Zjednoczeniu Chłodni Składowych, Zjednoczeniu Koncentratów Spożywczych i Zjednoczeniu Przemysłu Owocowo-Warzywnego. W chłodniach skladowych podejmuje się produkcję gotowych mrożonych dań rybnych (klopsiki, flaki, filety), w zakładach przemysłu koncentratów spożywczych oraz przemysłu owocowo-warzywnego — głównie marynat.

Obok zadań w dziedzinie usprawnienia funkcjonowania floty i portów rybackich, unowocześnienia i rozszerzenia produkcji przetworów rybnych, ważne miejsce w decyzjach rządowych zajmuje rozbudowa sieci detalicznej i gastronomicznej.

Wesła w etap realizacji od dawna wysuwana koncepcja, aby w nadmorskich miejscowościach turystyczno-wczasowych zbudować restauracje-garmażerie (połączone z przemysłowym przetworem ryb), które w lecie świadcząc będą usługi gastronomiczne dla ludności, a po sezonie zajmować się będą przetwarzaniem ryb. Rosną także liczba sklepów specjalistycznych. Niezależnie od budowy nowych lokali sklepowych, Centrala Rybna przejmując wiele sklepów od innych organizacji handlowych.

Nie wszystkie jednak postanowienia są realizowane terminowo. Decyzją rządu Centrala Rybna miała do 31 grudnia ub. roku uruchomić w każdym województwie co najmniej jedną restaurację wzorcową, przejmując na ten cel odpowiednie lokale od przedsiębiorstw gastronomicznych. Zgodnie z przyjętym założeniem zakłady gastronomiczne będące w dyspozycji Centrali Rybnych mają spełniać funkcję wzorcowych barów-restauracji rybnych z konsumpcją na miejscu i ze sprzedażą na wynos. Zaopatrywane na bieżąco w pełen asortyment ryb i przetworów rybnych — niezależnie od działalności gastronomicznej — zakłady te mają się stać głównymi ośrodkami popularyzacji spożycia ryb morskich, zwłaszcza gatunków mniej znanych. Ośrodki te pod kierownictwem fachowej kadry technologów przetwórstwa rybnego mają również spełniać rolę ośrodków szkolenia kucharzy większych zakładów żywnościowego i gastronomicznego otwartych w zakresie możliwości i sposobu sporządzania potraw z ryb morskich.

Realizując ustalenia zatwierdzone przez rząd, prezydium wojewódzkich rad narodowych podjęły decyzje o przekazaniu w gestię Centrali Rybnych 17 restauracji, w tym po jednej: Białystok, Bydgoszcz, Kielce, Kraków, Opole, Poznań i Szczecin, po dwie: Koszalin, Warszawa, Wrocław i Zielona Góra, zaś Katowice zdecydowały się na przekazanie trzech restauracji. Natomiast prezydium WRN w Lublinie, Rzeszowie i Olsztynie, tłumacząc się brakiem lokali gastronomicznych, ustosunkowały się negatywnie i nie przekazały gospodarce rybnej żadnego obiektu. Nie komentując szerzej takiego stanowiska, trzeba jednak podnieść kwestię spożycia ryb, które właśnie w tych województwach jest niskie i nie ulega chyba wątpliwości, że właśnie na tych obszarach powinna być prowadzona w możliwie szerokim zakresie popularyzacja ryb i przetworów rybnych.

Jakościowe przemiany w gospodarce rybnej napawają optymizmem. To, co dotychczas zrobiono w tej branży, zwłaszcza w roku 1971, dowodzi, że przyjęty kierunek jest prawidłowy. Zaspokojenie potrzeb konsumenta krajowego na gotowe produkty rybne i konieczność wykorzystywania maksymalnych ilości złowionych ryb i innych organizmów morskich, zwłaszcza nowych, nieznanych na rynku, trudnozbijalnych itp. narzuca wymóg najwyższego stopnia uszlachetniania wyrobów. Stwarza się w ten sposób odpowiednie warunki do lepszej dystrybucji przetworów przez sieć handlu ogólnospożywczego.

KUL PT. „GOSPODARKA ELEKTROENERGETYCZNA I CIEPŁA W MIASTACH”

Publikacja obszernie omawia takie problemy, jak: zasilanie w energię elektryczną, zasilanie w energię ciepłą, polityka energetyczna miast, rozwój zaopatrzenia miast w energię elektryczną, perspektywy rozwoju ciepłownictwa.

Czytelników „GIAT” zainteresuje zapewne artykuł STANISŁAWA ZAJFERA pt. „ZASADY PRZYDZIAŁU I ZAMIANY MIESZKAN”.

Stwierdzając na wstępie poprawę sytuacji mieszkaniowej licznych rodzin w ostatnim okresie, Autor podkreśla jednocześnie, że „trudność mieszkaniowa pozostaje nadal nie rozwiązana”. W tym kontekście autor omawia zasady przydziału mieszkań oraz problem budownictwa dla potrzeb zakładów pracy. Ustalenie przepisów dotyczących warunków zamiany mieszkań może i powinno przynieść określona poprawę sytuacji

mieszkaniowej, umożliwić większą swobodę w dysponowaniu pulą mieszkaniową. Pogląd ten nareszcie uzyskał aprobatę odpowiednich czynników i jest realizowany. Uchwała nr 280 Rady Ministrów wprowadziła szereg zasad, które następująco zostały rozwinęte w zarządzeniu Ministra Gospodarki Komunalnej z 18 stycznia 1972 r. w sprawie zamiany lokali mieszkaniowych.

Z kolei WINCENTY POSSART występuje z interesującą publikacją pt. „NOWE ZASADY FINANSOWANIA BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO LUDNOŚCI NIEROZUMIEJĄ”. Natomiast ZADUSZ RUSZCZYŃSKI zamieszcza artykuł pt. „GOSPODAROWANIE ZASOBIAMI MIESZKANIOWYMI”.

WW jest dołączone bezpłatna wkładka pt. „AKTUALNE PROBLEMY BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO”.

GOSPODARKA I ADMINISTRACJA

TERENOWA

NR 3/1972

MARCOVY numer „Gospodarki i Administracji Terenowej” — zgodnie z wykształconą tradycją pisma — przynosi szeroki zestaw publikacji z akcentem na jednym temacie, występującym w kilku artykułach. Jest nim problem mieszkaniowy.

Numer zawiera artykuł JERZEGO OLSZEWSKIEGO (minister przemysłu chemicznego) pt. „CHEMIA DLA BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO”.

Autor konstatuje na wstępie, że przez wiele lat przemysł chemiczny był galazą niedocenianą w planowaniu rozwoju gospodarczego kraju. Sytuacja jednak ulega zmianie i w nowej, bardziej przychylniejszej atmosferze, resort opracował konkretne programy działania, a m. in. program „CHEMIA NA POTRZEBY MIESZKANIOWE”. Ocenił stan aktualny w tej dziedzinie, Jerzy Olszewski przypomina, że w naszym budownictwie w dalszym ciągu dominują materiały tradycyjne. Przemysł chemiczny produkuje co

prawda szereg wyrobów dla budownictwa, niemniej nie może to nas zadowolić.

W dalszej części swego interesującego artykułu Autor zapoznaje czytelnika z tzw. „ślaskim eksperymentem”. Śląskie Zjednoczenie Budownictwa Miejskiego sporządziło minowicie bilans potrzeb wyrobów chemicznych, z wyraźną przewagą (tworzyw sztucznych, co z kolei umożliwiło Zjednoczeniu Pięciu Tworzyw Sztucznych „Erg” aktualizację planów rozwojowych, z nastawieniem na maksymalne sprostanie potrzebom budownictwa.

Jerzy Olszewski kreśli następnie zamierzenia przemysłu chemicznego do 1975 roku, realizacja których pozwoli na przełom w budownictwie z materiałów tradycyjnych na wyroby z tworzyw sztucznych, wśród których znajdują się również nowości produkcyjne.

BOLESŁAW BARTOSZEK (wiceminister górnictwa i energetyki) zamieszcza arty-

W SPRAWIE TERMINÓW ZAPŁATY

W numerze 48/1971 r. „Zycia Gospodarczego” wydrukowano list czytelnika, Stefana Kozłowskiego. W publikacji tej wyraża się wątpliwość dotyczącą sposobu ustalania terminu zapłaty przy rozliczeniach pieniężnych, uregulowanych rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 26 maja 1971 r. (Dz. U. nr 14, poz. 137). W konkluzji swego listu autor wskazuje na konieczność przeprowadzenia szerokiej akcji wyjaśniającej i szkoleniowej. W sprawie tej zabrali głos w numerze 4/1972 również i inni czytelnicy (bez nazwiska autora), potwierdzający zarzuty autora i wzywając listu i postulując m. in. ogłoszenie na łamach „Zycia” wyjaśnienia zawierającego „umotywowane zmiany w systemie rozliczeń”.

BYDWA listy uzasadniają potrzebę szerszego omówienia motywów zmian wprowadzonych w połowie ubiegłego roku w systemie rozliczeń. Ograniczenie zakresu tematycznego niniejszego wyjaśnienia wyłącznie do tego zagadnienia wynika ponadto z faktu opublikowania w różnych periodykach fachowych szeregu artykułów, omawiających całokształt zmian w przepisach o rozliczeniach pieniężnych (Patrz: „Zmiany w zasadach rozliczeń pieniężnych między jednostkami gospodarki uspołecznionej”, J. Kozłowski — „Bank i Kredyt” nr 7/71, „Zmiany w systemie rozliczeń pieniężnych”, T. L. Michałowski — „Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego” Nr 8-9/71, „Rozliczenia pieniężne jednostek gospodarki uspołecznionej” autor J. M. — „Rachunkowość” Nr 10/71, „Znaczenie reformy systemu rozliczeń pieniężnych pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej”, E. Kaczmarek — „Finanse” Nr 11/71).

Podstawowym aktem normatywnym w interesującym nas przedmiocie jest ustawa z dnia 1 lipca 1958 r. o rozliczeniach pieniężnych jednostek gospodarki uspołecznionej (Dz. U. Nr 44, poz. 215). Ma ona charakter zasadniczy zarówno w sensie podmiotowym, gdyż obejmuje jednostki gospodarki uspołecznionej i inne osoby prawne oraz osoby fizyczne rozliczające się z jednostkami gospodarki uspołecznionej, jak i w sensie przedmiotowym, bo dotyczy rozliczeń z tytułu wszelkiego rodzaju umów.

Zgodnie z art. 7 ust. 1 tej ustawy termin zapłaty wynosi 5 dni roboczych liczonej od daty otrzymania dokumentów rozliczeniowych albo od daty otrzymania dostawy (wykonania roboty lub usługi), jeżeli nadeszła ona do dłużnika później niż dokument rozliczeniowy. W art. 7 ust. 3 ustawy upoważniono Ministra Finansów do ustalenia innego terminu zapłaty, jeżeli dana forma rozliczeń tego wymaga.

Do czerwca 1971 r. obowiązywało wydane na podstawie wspomnianej ustawy rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 13 sierpnia 1958 r. w sprawie form rozliczeń za dostawę, roboty i usługi pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dz. U. Nr 54, poz. 264 z późniejszymi zmianami). Wynikało z niego (§ 3 ust. 7a), że przy dostawach towarów rynkowych ustawowy 5-dniowy termin zapłaty ulega przedłużeniu o ilość dni przewidzianą w ogólnych warunkach umów sprzedaży lub w branżowych warunkach dostaw na dokonanie tzw. jakościowego odbioru dostawy. Jak wiadomo, ustalone w powyższych przepisach terminy wykazywały znaczne różnicowanie w zależności od poszczególnych branż towarowych (od

1 do 14 dni), stąd też terminy zapłaty były odpowiednio różne. Wynosiły one minimalnie dni 5 (przy transakcjach dla których nie ustalono czasokresu na odbiór jakościowy) oraz maksymalnie dni 19. Tak stan rzeczy — w świetle praktyki — uznano jako niepożądany z punktu widzenia prawidłowości funkcjonowania rozliczeń, utrudniał kontrolę ich przebiegu, a ponadto, co jest nie mniej istotne, powodował trudności w ustalaniu przez wierzyciela okresu ewentualnej zwłoki w zapłacie, a tym samym naliczaniu wysokości należnych odsetek za zwłokę.

Dalszym istotnym mankamentem poprzedniego systemu rozliczeń było to, że termin zapłaty nie uwzględniał czasu potrzebnego do dokonania odbioru jakościowego w obrocie zaopatrzeniowym, w związku z czym odbiór (przedsiębiorstwa przemysłowe i usługowe) surowców i materiałów przeznaczonych na zaopatrzenie własne pozbawieni byli możliwości zbadania jakości dostaw przed obowiązującym terminem zapłaty, co w praktyce często wywierało wpływ na jakość produktu finalnego.

Przedstawione mankamenty dawnego systemu rozliczeniowego w zakresie terminów zapłaty oraz szeregu innych, które spowodowały potrzebę generalnej zmiany przepisów o rozliczeniach pieniężnych, zadeptywały o opracowaniu nowego systemu, który znalazł wyraz w obowiązującym od 1 lipca 1971 r. rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 26 maja 1971 r. w sprawie form rozliczeń z tytułu umów sprzedaży, umów dostawy, zlecenia i innych umów pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej (Dz. U. Nr 14, poz. 137).

Wykorzystując upoważnienie zawarte w art. 7 ust. 3 ustawy z dnia 1.VII.1958 r., wprowadzono w § 3 ust. 1 wspomnianego rozporządzenia Ministra Finansów generalną zasadę, że w odniesieniu do rozliczeń dokonywanych w formie polecenia przelewu lub inkasa bankowego istnieje obowiązek dokonania zapłaty w ciągu 15 dni od daty wykonania umowy. Jako datę wykonania umowy traktuje się dzień, w którym:

- dostawca wysłał towar (oddal przewoźnikowi),
- odbiorca odebrał towar lub robotę,
- wykonawca wykonał usługę,
- dokonuje się okresowego obciążenia świadczeń wykonywanych w sposób ciągły i periodyczny — w zależności od tego, jaki przyjęty został w umowie stron sposób jej wykonania.

Zasada 15-dniowego terminu zapłaty spełnia następujące podstawowe wymogi:

- z punktu widzenia zagwarantowania interesu odbiorcy (dłużnika) — umożliwiła przed dokonaniem zapłaty skontrolowanie jakości otrzymanych dostaw, nie tylko towarów rynkowych, lecz także artykułów zaopatrzeniowych,
- z punktu widzenia organizacji rozliczeń — ujednoliciła obowiązujący termin zapłaty, a ponadto, w porównaniu z przepisami poprzednio obowiązującymi, upraszcza sposób jego ustalania przez wierzyciela.

Przyjęcie w nowym rozporządzeniu jako jednolitego terminu zapłaty 15 dni liczonej od daty wykonania umowy poprzedzone było przeprowadzeniem w przedsiębiorstwach badań ankietowych mających na celu ustalenie faktycznego

czasu trwania odbioru jakościowego oraz — w odniesieniu do transakcji, przy których za datę ich wykonania uważa się, zgodnie z umową stron, datę wysyłki towaru — czas trwania przewozu towarów, tj. od momentu oddania przesyłki przewoźnikowi do momentu jej dostarczenia odbiorcy.

W wyniku tych badań stwierdzono, że faktyczny czas trwania odbioru jakościowego jest z zasady znacznie krótszy od czasu przewidzianego na ten cel w ogólnych lub branżowych warunkach umów i wynosi — w odniesieniu do przeważającej liczby zbadanych przypadków — do dni 6, a czas trwania przewozu towarów z reguły nie przekracza 5 dni.

Ujednolicony 15-dniowy termin zapłaty, liczony od daty wykonania umowy, a nie — jak poprzednio — od daty otrzymania dokumentów rozliczeniowych lub dostawy (jeżeli nadeszła ona później) uwzględniła zatem faktyczny czas zużycia przez odbiorcę na odbiór jakościowy oraz czas potrzebny na przewóz dostawy (przy transakcjach, przy których jako datę ich wykonania strony przyjęły datę wysyłki towaru), a ponadto obejmuje tzw. dni manipulacyjne.

Eliminuje on zarazem potrzebę dodatkowego ustalania okresu na akceptację zapłaty. Według przepisów poprzednio obowiązujących oddział banku ustalał tzw. termin akceptacji, który nie będąc równoznacznym z obowiązującym terminem zapłaty, wywoływał w praktyce wiele nieporozumień. Obecnie, po uproszczeniu sprawy, dłużnik powinien złożyć akceptację (wyrażoną w takim czasie, aby zapłata mogła być dokonana w obowiązującym terminie, który wierzyciel obowiązany jest podać na żądanie zapłaty. Przepisy nie wykluczają możliwości złożenia przez dłużnika akceptacji również po tym terminie, byłoby nie później niż w okresie miesiąca po terminie płatności, gdyż po upływie tego okresu, zgodnie z § 5 ust. 6 rozporządzenia, bank zwraca wierzycielowi dłużnik zapłaty (w takim przypadku dłużnik oczywiście będzie narażony na zapłacenie kary za zwłokę w zapłacie).

Zgodnie z brzmieniem § 3 ust. 1 rozporządzenia zapłata powinna być dokonana w ciągu 15 dni od daty wykonania umowy. Jest to zatem, jak wskazuje na to użyte sformułowanie, termin maksymalny, z czego wynika, że dłużnik może dokonać zapłaty wcześniej. Jednakże, wobec braku w rozporządzeniu odpowiedniego upoważnienia, strony nie mogą skrócić tego terminu z góry w drodze umowy (w świetle obowiązujących przepisów umowa taka byłaby nieważna). Takie ujednolicenie sprawy miało na celu przeciwdziałanie ewent. zrzekaniu się z góry przez odbiorcę przysługujących mu praw w zakresie kontroli jakości otrzymanego świadczenia.

Z powyższego wynika, że rozszerzenie wierzyciela z tytułu kar za zwłokę w zapłacie będzie zasadne tylko wtedy, gdy dłużnik dokonał zapłaty w terminie późniejszym niż w ciągu 15 dni od daty wykonania umowy.

Utrzymana została dotychczasowa zasada, że terminy zapłaty uważa się za zachowane, jeżeli obciążenie rachunku dłużnika dokonane zostanie najpóźniej w następnym dniu roboczym po obowiązującym terminie płatności (§ 3 ust. 4 rozporządzenia).

Omawiany 15-dniowy termin zapłaty liczy się w dniach kalendarzowych. Zgodnie z przyjętą w rozporządzeniu zasadą dni liczy się zawsze jako kalendarzowe, chyba że w konkretnym przypadku przepis mówi wyraźnie o dniach roboczych.

Wspomniane powyżej badania ankietowe wskazywały na występowanie

w praktyce pewnych sytuacji nietypowych, które wymagały uwzględnienia przy formułowaniu ogólnych zasad. Stwierdzenie bowiem, że w niektórych branżach kontrola jakości otrzymanych dostaw trwa dłużej niż dni 6, a w niektórych stosunkowo przypadkach dochodziła do dni 14 (dotyczy to szczególnie branż tekstylna-odzieżowej). Również w zakresie czasu trwania transportu towarów stwierdzono występowanie przypadków, w których czas ten wynosił więcej niż dni 10, co miało miejsce np. przy przesyłkach drobnicowych (PSK).

Powyższe uwzględnione zostało w odpowiednich postanowieniach rozporządzenia, stanowiących niezbędne odstępstwo od reguły 15-dniowego terminu zapłaty. I tak — zgodnie z § 3 ust. 2 rozporządzenia — w uzasadnionych przypadkach, gdy z uwagi na czas trwania odbioru jakościowego, zapłata nie mogłaby być dokonana w ciągu 15 dni, termin ten może być przedłużony maksymalnie o 5 dni. Odnosi się to do rozliczeń za niektóre wyroby sprzedawane przez przedsiębiorstwa przemysłowe na rzecz jednostek handlu wewnętrznego (decyzje w tym zakresie podejmuje Prezes Narodowego Banku Polskiego na wniosek Ministra Handlu Wewnętrznego).

Natomiast w przypadkach, gdy ze względu na czas trwania transportu, odbiorca otrzymał towar po upływie 10 dni od daty jego wysłania — zgodnie z § 3 ust. 1 rozporządzenia — zapłata powinna nastąpić w ciągu 5 dni roboczych liczonej od daty otrzymania towaru.

Należy tu zaznaczyć, że w takich przypadkach, zgodnie z przepisami wykonawczymi do rozporządzenia (Instrukcja Służbowa NBP B/2 „Rozliczenia pieniężne”), dłużnik ma obowiązek powiadomienia oddziału banku o nieotrzymaniu towaru, co powoduje wstrzymanie pokrycia odpowiedniego zadania zapłaty do momentu wyrażenia przez dłużnika wyraźnego akceptu na zapłatę. Mowa tu oczywiście o częstych w praktyce sytuacjach, w których dłużnik z góry upoważnił oddział banku do pokrycia wszystkich lub określonych zobowiązań w obowiązującym terminie zapłaty (tzw. akceptu milczącego).

Jak wynika z rozporządzenia, wprowadzono jednolity 15-dniowy termin zapłaty odnosi się jedynie do rozliczeń dokonywanych w formie polecenia przelewu lub inkasa bankowego. W odniesieniu do niektórych pozostałych rozliczeń, a ściślej mówiąc do rozliczeń dokonywanych w formie gotówkowej względnie czekami rozrachunkowymi, obowiązuje ustalony w art. 7 wspomnianej ustawy z dnia 1. VII. 1958 r. termin 5-dniowy, liczony od daty otrzymania dokumentów rozliczeniowych lub od daty otrzymania dostawy, jeżeli nadeszła ona później niż dokumenty rozliczeniowe.

Należy w końcu dodać, że — nie negując występowania w praktyce przypadków niewłaściwego ustalania terminów zapłaty przez wierzycieli w wyniku nie dokładnego może jeszcze opóźniania przez nich nowych przepisów — dość często mają miejsce fakty świadomego ustalania w żądaniach zapłaty niezgodnych z przepisami, ale wygodnych dla wierzycieli terminów zapłaty.

JÓZEF SZĘDZIELORZ
Narodowy Bank Polski

LISTY • LISTY • LISTY

Decentralizacja i mity

W artykule „CO W GÓRĘ CO W DÓŁ” (ZYCIE I NOWOCZESNOŚĆ 5.III.72 r.) sformułowaliśmy strategię szeregu służących, acz nie nowych myśli o decentralizacji w powiązaniu z problematyką inwestowania. Na szczególne podkreślenie zasługują takie postulaty jak:

• ograniczenia pola decyzji centralnych władz gospodarczych do zagadnień strategicznych (makroekonomicznych i długofalowych) zawierających większe przedsięwzięcia inwestycyjne, które są jak wiadomo narzędziem kształtowania struktury gospodarczej;

• daleko idącej decentralizacji decyzji operacyjnych obejmujących także pewien wynek działalności inwestycyjnej, w celu odcieżenia centralnego planisty i umożliwienia mu rzeczywistego kierowania gospodarką, uruchomienia rezerwy aktywności na szczeblu wykonawczym i powiększenia ogólnej elastyczności systemu gospodarczego w dostosowywaniu się do zmiennych celów i warunków;

• redystrybucji kredytu bankowego na inwestycje zdecentralizowane przez różnicowanie i manipulację stopą procentową, co jest równoznaczne z wprowadzeniem w tej dziedzinie regulowanego rynku kapitałowego, swobodnej kontroli Sejmiku nad realizacją centralnego programu inwestycyjnego.

Jeśli prawidłowo odczytaliśmy myśli autorów, tak właśnie powinna być decentralizacja „nowoczesna filozofia decentralizacji” odpowiadająca rzeczywistości gospodarczej i tendencjom w literaturze światowej, na którą się powołują.

Na tie tego słusznego stanowiska daleko idące zdziwienie musi budzić zarzut — wypowiedziany zresztą przez Bratowskich nie po raz pierwszy i nigdy nie udokumentowany — jakoby wójt ekonomistów kulturowane było inne, anachronistyczne pojęcie decentralizacji, nie mające nic wspólnego z współczesną wiedzą o zarządzaniu. Wedle tej opinii, teoretycy ekonomii głoszą idee decentralizacji totalnej (wzrostu w dół) obejmującej także inicjatywę i środki inwestycyjne, a więc równoznaczną likwidację centralnego planowania.

Jak łatwo się przekonać, zarzut ten nie znajduje potwierdzenia w literaturze przedmiotu, a zatem nie ma nic wspólnego z prawdą. Jedynym okresem, w którym ujawniły się skrajne stanowiska w tej sprawie, był początek dyskusji modelowej po roku 1956, lecz już w jej trakcie zostały one odrzucone przez znakomitą większość dyskusantów. Takie samo stanowisko zajęli zespół ekspertów z RADY EKONOMICZNEJ w znanych Tezach o niektórych kierunkach zmian modelu gospodarczego. Lektura wydanego w roku 1957 wyboru tekstów pod tytułem „DYSKUSJA O POLSKIM MODELU GOSPODARCZYM” jest pod tym względem bardzo pouczająca i pożądana, ponieważ podaje nam nie tylko wiedzę, a odwołując się do niej klimatyz poszczególnych okresów mogą płać nieoczekiwane figle. Nie trzeba dodawać, że w późniejszych latach pole dla decentralizacyjnej euforii zostało praktycznie zlikwidowane i w teorii, i w praktyce. Zbędne byłoby więc powiukiwanie i w tym okresie potwierdzenia dla wygłoszonej przez Bratowskich tezy.

Z tego co powiedziałem, nie wynika żadna „miazga”, że „uważam” sytuację „ekonomiczną” teoretyczną za „zadawającą, choć prawdą jest, że „owa” nowoczesna filozofia decentralizacji we wszystkich sformułowanych przez autorów wskazaniach sformułowała polską myśl teoretyczną już przed kilkunastu laty, jak widać, w zgodzie z najnowszymi tendencjami w światowej literaturze przedmiotu.

Zastój w ekonomii, na który słusznie zwraca się uwagę w artykule, nie wynika z uwikłania jej w anachronizmy, zaulek, a dyskusja modelowa — wbrew laikom i znanym profesjonalnym krytykom ekonomii — nie jest jej grzechem pierworodnym, lecz początkiem kłótni, nieestety, okresu rozkwitu. Jego dorobek okazał się trwały i promieniujący, a odwrót pozostał w ścisłym związku ze stopniową wypieradzą warunków, klimatu intelektualnego, funkcji społecznych, a w końcu samego dorobku teoretycznego, szczególnie szybkiej w ostatnich latach do gruntułowego okresu. Problem jest złożony i powikłany, a pełna troski nadzieja prof. Lipińskiego, że ekonomia polska nie musi stać się prowincjonalnym kopciuszkiem — wcale się nie dezaktualizowała. Pomogły by jej poważne i celne krytyki zamiast powtarzania — tym razem zapewne w najlepszej wierze — chybionych zarzutów.

WALDEMAR KUCZYŃSKI
Warszawa

przez pracowników za „słuszną”. Dokonywana przez pracowników subiektywna ocena słusznosci plac opiera się na ocenie stosunku wysokości otrzymywanej płacy do ocenianej wartości wykonywanej pracy. Pracownik porównuje swój zarobek i swoją pracę z zarobkiem i pracą swoich znajomych. Jeżeli spostrzeża, że płace nie odpowiadają ilości i jakości wykonywanej pracy, to jego ocena słusznosci plac jest negatywna.

Płace uznane przez pracowników za niesłuszne nie mogą kształtować właściwych, subiektywnych stosunków ekonomicznych, właściwych postaw pracownika, nie integrują dostatecznie silnie zalog pracowników, nie wytworzą klimatu wzajemnej życzliwości i współpracy.

Jest bardzo ciekawą sprawą, że pracownik ocenia pracę jako „niesłuszną” zarówno wtedy, gdy zarabia za mało w stosunku do jego pracy, jak i wtedy, gdy zarabia za dużo. Budowania przydatna w jednej z hut w Katowicach wykazywały mianowicie, że 20 proc. robotników uznawało swoje place za niesłuszne dlatego, że zarabiali za dużo. Indywidualna subiektywna ocena słusznosci plac jest więc w rzeczywistości bardzo obiektywna. Ludzie nie kierują się przy tej ocenie wyłącznie własnym interesem.

Płace są uznawane za słuszne wtedy, gdy odpowiadają ilości i jakości pracy bez względu na to, w jakim zakładzie dany pracownik jest zatrudniony, czy do jakiego resortu dany zakład należy. Pracownicy w swojej subiektywnej ocenie słusznosci plac nie uwzględniają w ogóle kryterium preferencji galeziowych.

RYSZARD BĄCZEK
Lublin

Turystyka

Z uwagi przeczytałem artykuł red. Barbary Woźniak pt. „TURYSTYKA 1971-1972”. Moim zdaniem, jedną z form dalszego rozwoju turystyki byłaby ścisła kontrola terenowych rad narodowych nad utrzymaniem dobrego stanu sanitarnego i właściwych opłat w stosunku do zapewnianego komfortu w kwaterek prywatnych. Wydaje się, że w niektórych regionach władze lokalne nie wyrażają w pełni cenę szybkości i wzmożonej konkurencji, co może przyczynić się do pogorszenia warunków dla turystów z zagranicy do odwiedzania Polski.

Również niektórzy obywatele PRL, którym nie udało się uzyskać skierowań na wczasy FWP, uważają, że wyjazd na urlop do któregoś z krajów socjalistycznych kałuluje się taniej, niż spędzenie urlopu w atrakcyjniejszych regionach kraju.

W turystycznych barach szybkiej obsługi sprzedaż piwa powinna być znacznie ograniczona, aby w barach tych nie przesiadywali miejscowi piacy. Wydaje się, że dochody uzyskiwane z turystyki przez miejscową ludność w niemałym stopniu przeznaczane są na zakup napojów alkoholowych. Należałoby więc w regionach turystycznych zmoczyć walkę z alkoholizmem.

LUCJAN POWAJBO
Warszawa

Skrypt o analizie wartości

W artykule „Analiza Wartości” („Zycie Gospodarcze” nr 8), pan Mieczysław Sowinski mówi o skrypcie poświęconym Analizie Wartości. Interesuje mnie, jak dokładnie brzmiał ten skrypt, i gdzie można by go nabyć, najchętniej za pośrednictwem poczty. Bardzo proszę o udzielenie mi odpowiedzi. Za informację z góry uprzedzam dziękuję.

MARIAN SZYBOWSKI
Sieraków

REDAKCJA:

W związku z tym, że więcej osób interesuje się publikacją o „Analizie Wartości”, wyjaśniamy, że uczestnik redakcyjnej dyskusji o AW, relacjonowanej w nr 8/72 „ZG”, wspominał o skrypcie pt. „Analiza Wartości”, opracowanym przez C. Cerackiego i W. Bilinskiego a wydanym w 1968 r. przez Centralny Ośrodek Doskonalenia Kadr Kierowniczych. Nakład jest wyczerpany, CODKK nie przewiduje wywołania tego skryptu z uwagi na to, że ci sami autorzy opracowali książkę o „Analizie Wartości”, która zgodnie z informacjami uzyskanymi przez redakcję w Państwowym Wydawnictwie Ekonomicznym — ukaże się w sprzedaży w czerwcu br.

Słuszną płacą

Skoro obiektywnym wymogiem polityki plac w socjalizmie jest przestrzeganie zasady: płaca według pracy — to powstaje pytanie: czy stosowane w przeszłości w polityce plac systemy galeziowe były zgodne z wymogami prawa podziału według pracy i czy zasada preferencji galeziowych należy nadal stosować w polityce plac?

Ażeby płaca mogła skutecznie pełnić funkcję społeczną, musi być uznana

Ostatnio Oddział Warszawski TNOiK wydał dla władz potrzeb skrypt pt. „Analiza wartości dla kadry kierowniczej”, natomiast Oddział Poznański TNOiK skrypt „Analiza wartości — materiały podstawowe”. Skrypty te przeznaczone są wyłącznie dla uczestników kursów dla analityków wartości, organizowanych przez TNOiK, natomiast dział zbytu Zarządu Głównego TNOiK (Warszawa, ul. Koszykowa 6) dysponuje jeszcze niewielką ilością egzemplarzy opracowania Aleksandra Pruszyńskiego pt. „Analiza Wartości”, który może przesłać zainteresowanym na zamówienie (cena 22.50 zł).

JAK WOZIĆ BURAKI?

Odbiło się szóste już spotkanie dyskusyjne na temat zastosowania badań operacyjnych do planowania i zarządzania gospodarczego zorganizowane przez Pracownię Badań Operacyjnych Centrum Obliczeniowego Polskiej Akademii Nauk. M. in. A. Świątczak — główny specjalista do spraw transportu w Zjednoczeniu Przemysłu Cukrowniczego — zreferował przebieg prób stosowania metod optymalizacji przy przewozach buraków w kampanii cukrowniczej. W Zjednoczeniu przygotowano tablicę punktów nadania i odbioru (przy agregacji punktowej, po kilka stacji, dla zmniejszenia rozmiarów zadania) i zaczęto rozwiązywać tego zadania pracownik obliczeniowy.

Minimalizowano tonokilometry. Okazało się, że optymalna struktura przewozów otrzymana z tak sformułowanego zadania poprawia wyniki zaledwie o 1,6% a poza tym zupełnie jest niedopasowana do systemu organizacji kolei, co zadeptywało o odrzuceniu rozwiązania.

Przykład powyższy świadczy o braku pośrednika, który potrafiłby przetłumaczyć zagadnienia ekonomiczne na matematyczne. Samo podanie punktów nada-

nia i odbioru, przy nieuwzględnieniu innych czynników doprowadziło do deformacji. Jednocześnie wydaje się, że mogły zajść pomyłki w obliczeniach, o czym świadczą krzyżujące się, lub co gorzej, przeciwnie kierunki transportów w omawianym rozwiązaniu.

Takie wprowadzenie metod optymalizacji w praktyce może doprowadzić do bardzo szybkiego zniechęcenia i niebezpiecznego przekonania, że metody „zdrożarskie” są lepsze. Dlatego wprowadzenie metod optymalizacyjnych powinno być starannie przygotowane, głównie przez dokładne zbadanie zagadnienia i stworzenie odpowiednich założeń matematycznych. Tymczasem wyspecjalizowani w tego typu badaniach absolwenci ekonometrii trafiają na ogół do pracy, gdzie wykorzystują wyłącznie matematyczną część swojej wiedzy, a zupełnie tracą kontakt z ekonomią. (as)

ZYCIE GOSPODARCZE 9
Nr 14 (1072) = 2.IV.1972

daro Cellatron C 8205

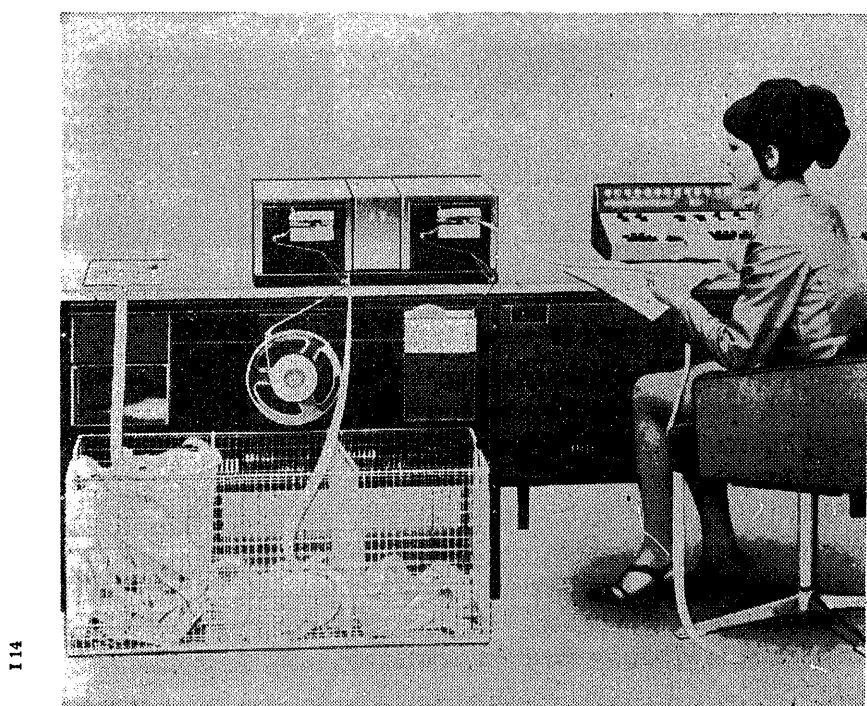
Elektroniczne urządzenie liczące

daro Cellatron C 8205 jest elektronicznym urządzeniem liczącym, sterowanym programem. Odnacza się szczególnie prostą budową, łatwością w dostosowywaniu do innych urządzeń i systemów elektronicznego przetwarzania danych, jak również stosunkowo niskimi kosztami wdrożenia i eksploatacji.

Urządzenie C 8205 można stosować, jako jednostkę uniwersalną do prac naukowo-technicznych, w dziedzinie ekonomiczno-gospodarczej oraz jako jednostkę satelitarną w wielkich systemach przetwarzania danych.

Łącznie z dostawą elektronicznego urządzenia liczącego, oferujemy szeroki wachlarz możliwości zastosowania maszyny. Zapewniamy również natychmiastowe pełne wykorzystanie urządzenia.

Nasj specjaliści oczekują Państwa na Międzynarodowych Targach Poznańskich w czasie od 11 do 20 czerwca 1972 — hala 14.



1.4

Juromaschinen-Export GmbH
108 Berlin, Friedrichstrasse 61
Niemiecka Republika Demokratyczna
Przedstawicielstwo w Polsce:
BME, Biuro Techniczno-Handlowe
przy Ambasadzie NRD
Warszawa, ul. Filitowa 62 m 63

Sprzedaż i informacja:
POMIUB (INFOMERA)
Warszawa, ul. Górskiego 9

CELLATRON

ZE ŚWIATA

TEMPO WZROSTU GOSPODARCZEGO NRR

Wielkość pierwszych obliczeń urzędu statystycznego NRR, produkt społeczny brutto w 1971 wzrósł o 11,1 proc. (w 1970 o 10,5 proc.). Wzrost ten obliczony w stałych cenach wyniósł niecałe 3 proc. W porównaniu z rozwojem w poprzednich latach, tempo wzrostu gospodarczego NRR było wyższe niż w 1970 roku (10,5 proc.). Wzrost w 1971 roku wyniósł 11,1 proc. (w 1970 o 10,5 proc.). Wzrost ten obliczony w stałych cenach wyniósł niecałe 3 proc. W porównaniu z rozwojem w poprzednich latach, tempo wzrostu gospodarczego NRR było wyższe niż w 1970 roku (10,5 proc.). Wzrost w 1971 roku wyniósł 11,1 proc. (w 1970 o 10,5 proc.).

Opłoność gospodarcza wydajność pracy wzrosła w r. 1971 w tym samym tempie, co w 1970 roku (10,5 proc.). Wzrost ten obliczony w stałych cenach wyniósł niecałe 3 proc. W porównaniu z rozwojem w poprzednich latach, tempo wzrostu gospodarczego NRR było wyższe niż w 1970 roku (10,5 proc.). Wzrost w 1971 roku wyniósł 11,1 proc. (w 1970 o 10,5 proc.). Wzrost ten obliczony w stałych cenach wyniósł niecałe 3 proc. W porównaniu z rozwojem w poprzednich latach, tempo wzrostu gospodarczego NRR było wyższe niż w 1970 roku (10,5 proc.). Wzrost w 1971 roku wyniósł 11,1 proc. (w 1970 o 10,5 proc.).

POTENCJAŁ AGRARNY CHRL

W szacunkach na 1980 rok na ziemi ornej w CHRL, tylko 100 mln ha jest uprawiana; jednak 40-50 proc. powierzchni uprawy nawadnia się, co umożliwia uzyskanie 2-3 zbiorów rocznie. Chiny są drugim po USA producentem soi na świecie. Zakupy zboża w Kanadzie i Australii w ostatnich latach miały przewagę nad zakupami w krajach Europy. Wzrost gospodarczy w Chinach jest wysoki, a nie wyżywienie. W okresach braku ryżu na rynkach światowych Chiny eksportowały ok. 1,5 mln ton tego zboża w celu uzyskania pieniędzy na zakup pszenicy oraz dóbr strategicznych i in.

A oto porównanie potencjału rolnego CHRL, USA i krajów EWG.

	CHRL	USA	EWG
Dochód na 1 miesz.	125	5240	2630
Ludność (mln)	800	210	190
Produkcja w 1971 r. (mln t)			
zboża	200	215	70
soja	7	20	—
ziemniaki	20	14	36
orzechy ziemne	2600	1440	—
tytuł	0,4	0,8	0,1
barwna	1,9	2,3	—

POMOC INDII DLA BENGALII

Uznając odbudowę gospodarki za problem niezmierzony, pomoc Indii dla Bengalii jest wieloletnia. W ramach tej pomocy Indii dostarczyły 100 tysięcy ton ryżu, 50 tysięcy ton pszenicy, 50 tysięcy ton kukurydzy, 50 tysięcy ton oleju, 50 tysięcy ton cukru, 50 tysięcy ton cementu, 50 tysięcy ton bitumu do budowy dróg i 6,2 tys. ton bawełny oraz pewną ilość nawozów. (S)

KONTAKTY PEKIN-TOKIO

W marcu przybyła do Tokio 10-osobowa chińska misja handlowa dla nawiązania kontaktów z japońskim syntetycznym przemysłem tekstylnym. Jest to pierwsza chińska misja handlowa od czasu rewolucji kulturalnej. W sprawie Wkrótce ma przybyć do Japonii druga chińska misja handlowa w sprawach motoryzacyjnych i zapowiedziana została także trzecia misja od spraw budowlanych okręgowego. Japonia, ze swej strony, wysłała do Chin misję w sprawie eksportu do tego kraju statków frachtowych o wyporności 15-20 tys. ton. (MP)

KREDYTY DLA INDONEZJI

Na 11 konferencji Międzyrządowej Grupy dla spraw Indonezji (grupa ta obejmuje obecnie Australię, Belgię, NRD, W. Brytanię, Francję, Holandię, Włochy, Japonię, Kanadę, Nową Zelandię i USA) oraz takie organizacje międzynarodowe jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Światowy Bank, Azjatycki Bank Rozwoju, I.O.E.C.D.) ustalono zaplanowanie tego kraju na kredyty w nowym roku budżetowym, zaczynającym się 1 kwietnia 1972. W wysokości 200 mln dolarów. Przewidziane kredyty są wyższe niż w poprzednich latach. Także tym razem około 1/3 przewidzianej sumy dostarczą Japoncy i Amerykanie, zaś pozostała część — kraje Europy zachodniej (najwięcej NRD i Holandia). (S)

WZROST TURYSTYKI W ANGLII

Liczba cudzoziemców, którzy odwiedzili Anglię w roku ubiegłym, zwiększyła się w stosunku do 1970 roku o 10 proc., dochodząc do przeszło 5 mln osób. Najwięcej turystów było z krajów Europy Zachodniej — 3 mln osób (o 5 proc. więcej niż w 1970 roku). Ze Stanów Zjednoczonych przybyło 1,6 mln osób (wzrost o 11 proc.), a na resztę świata przypadało 0,6 mln osób (wzrost o 13 proc.). Po uwzględnieniu zaś przyjazdów z krajów Wspólnoty Brytyjskiej oraz z Irlandii — liczba osób, które odwiedziły Anglię w 1971 roku, wzrosła do 7 mln wobec 6,7 mln w 1970 roku.

INDIE DOSTAWĄ KAWY

Monopolistyczna poniekąd pozycja Brazylii w zakresie produkcji kawy należy już do przeszłości. Uprawa kawy poczyniła duże postępy także w Kolumbii, w krajach afrykańskich i ostatnio w Indiach. W sezonie 1970-71 zbiór kawy w Indiach wyniósł 110 tys. ton, z czego 81 000 ton wchłonił rynek wewnętrzny, a blisko 30 tys. ton zostało w zapasie. Totiz hinduskie Ministerstwo Handlu Zagranicznego podjęło w bieżącym sezonie specjalną akcję w kierunku zdobycia rynków zagranicznych. Akcja ta sprowadza się do zwiększenia przyjeżdżających wszystkich w Związku Radzieckim, który od razu zakupił 6 tys. ton hinduskiej kawy. (MP)

OSRODEK POPIERANIA ROZWOJU GOSPODARCZEGO KRAJÓW AZJI

Dziesięć krajów azjatyckich (w tym Japonia, Indonezja, Kambodża, Laos, Maledywy, Filipiny, Singapur, Syjam) podpisało porozumienie o utworzeniu w Tokio Międzynarodowego Centrum dla Popierania Rozwoju Handlu, Inwestycji i Turystyki w Azji. Organizacja ta ma popierać rozwój eksportu krajów członkowskich i turystyki międzynarodowej w tych krajach, jak również przyczynić się do rozszerzenia japońskiej inwestycji w gospodarce wymienionych krajów. (S)

10 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 14 (1072) — 2.IV.1972

Czasopismo EUROPA ARCHIV, wydawane w NRD, będące organem Niemieckiego Towarzystwa d/s Polityki Zagranicznej, zamieściło w styczniowym numerze z roku bież. obszerny artykuł prof. dra ekonomii Uniwersytetu w Berlinie Zachodnim, dra P. Knirscha, omawiający „Wskazy na rzecz integracji gospodarczej w Europie Wschodniej“.

RGAN zachodniemieckiego Towarzystwa głosi, iż w Komplexowym Programie „nie zdołano sformułować jakiegokolwiek zasadniczo nowej koncepcji integracji“. Ale jednocześnie wymienia i konkretnie wskazuje na załączki takiej koncepcji. Dostarcza je w ustaleniach Programu dotyczących różnych dziedzin, a mianowicie:

- we wzajemnych konsultacjach w zakresie głównych problemów polityki gospodarczej;
- we współpracy w zakresie prognozowania;
- w koordynacji planów długoterminowych (do 1985 r.) dla ważniejszych gałęzi gospodarki narodowej i rodzajów produkcji; na ten temat w „Europa Archiv“ napisano: „Tęga rodzaju długofalowa koordynacja podlegałaby za sobą w zasadzie uzgodnienie przedsięwzięć inwestycyjnych i w ten sposób mogłoby dojść do planowania międzynarodowego podziału pracy na rzeczywiste szerokie skale“;

Z wyjątkiem zmiany formy warunkowej na twierdzącą — nie należy ująć i nie należy dodać do tego komentarza, w którym mówi się m.in.:

- o udzielaniu średnio i długoterminowych kredytów przez Międzynarodowy Bank Inwestycyjny;
- o tworzeniu międzynarodowych organizacji gospodarczych i wspólnych przedsiębiorstw;
- o wspólnym planowaniu przez zainteresowane kraje poszczególnych gałęzi przemysłu i rodzajów produkcji;
- o handlu towarami, dla których nie ustala się kontyngentów;
- o „przesunięciu akcentów przy omawianiu problemów walutowych“, co opatrzone jest komentarzem, iż „Komplexowy Program stwarza jednak wrażenie, że obecnie wyraźnie niż poprzednio dostarcza się problemy związane z postulowaną „wymienialnością w ramach RWPG“.

W możliwie wiernym streszczeniu (zachowując kolejność), przytoczyłem wszystkie elementy, które zostały zakwalifikowane (z wyodrębnionej części artykułu) jako załączki nowej koncepcji integracji krajów RWPG.

Czas wyrazić nasz punkt widzenia na poruszone sprawy. Kraje RWPG nie przeprowadzały dotychczas w trybie wielostronnym konsultacji odnoszących się do głównych problemów polityki gospodarczej krajów członkowskich. Konsultacje były przeprowadzane wyłącznie w trybie współpracy dwustronnej i niesystematycznie. Program ustala, że obecnie (od 1971 r.) obejmują one „główne cele i zadania w dziedzinie społeczno-ekonomicznej i naukowo-technicznej, które stawia przed sobą każdy z krajów, biorących udział w konsultacjach“.

Jest zatem uzasadniona strategia i faktyka rozwoju „w sposób nowy, wielostronny, systematyczny“ wiodącej. Uwzględniając zamierzenia swych partnerów w RWPG — poszczególne kraje mają możliwość właściwie kształtować plany rozwoju, tym bardziej, że przedstawione w roku konsultacji zamierzenia, objęte protokołami konsultacji, posiadają w określonym stopniu obligatoryjny charakter. Partnerzy mają podstawy do wyrażania wniosków z tych zamierzeń, profilując odpowiednio rozwój własnego kraju.

W ten sposób przeprowadzane konsultacje stanowią podstawowe nowum w stosunkach ekonomicznych, łączących kraje RWPG. Jego znaczenie, w wypadku krajów prowadzących gospodarkę planową, a takimi są kraje RWPG, jest fundamentalne tak dla całości gospodarki wspólnoty, jak i dla każdego jej kraju członkowskiego.

Podobnie kraje RWPG przed uchwaleniem Programu (dokładnie przed XXIV sesją RWPG), nie współpracowały ze sobą w zakresie prognozowania. Komplexowy program określa cele, zadania i różnorodne formy współdziałania w tej dziedzinie, łącznie z przygotowywaniem wspólnych prognoz. Nasze zainteresowanie dotyczy prognoz rozwoju wspólnoty krajów RWPG. Ale nie tylko. Program przewiduje w

zasadniczych przypadkach opracowywanie także prognoz światowych.

Dla uzmysłowienia wagi tych prac dla przykłądu, warto podać, że w bieżącym 5-leciu kraje postanowiły m. in. prowadzić wspólne prognozowanie (lub wymieniać wyniki prognoz narodowych) w zakresie: „Kompleksowych systemów maszyn i przyrządów określających rozwój technologii naukowo-technicznej, jak np. elektronika i systemy automatyzacji, przemysłowa produkcja przyrządów, aparatura kontrolno-pomiarowa i urządzenia dla ważnych gałęzi gospodarki narodowej“.

Zdajemy sobie sprawę z ogromu i złożoności wymienionych zadań, z celowości wykonywania ich wspólnymi siłami i na najwyższym poziomie, uwzględniając w tym także dorobek, jaki w dziedzinie prognozowania osiągnęły rozwinięte pod względem przemysłowym kraje.

Odnosnie do koordynacji planów długoterminowych organ Towarzystwa Zachodniemieckiego w cytowanym komentarzu zwrócił uwagę na fakt, że Komplexowy Program przesądza sprawę koordynowania inwestycji przez kraje RWPG. Chodził, rzecz zrozumiała, o

produkcyjnymi i ośrodkami naukowo-technicznymi.

Obserwuje się to np. w zakresie produkcji kapłanki z benzolu, chloru, polistyrenu itd. Zdobyte doświadczenia pionierskiej pracy wspólnego planowania pozwolił tę metodę stosować szerzej. Ale zgodnie z decyzją Komplexowego Programu wspólne planowanie jest obecnie prowadzone w zakresie niewielkiej jeszcze ilości branż i wyrobów.

W szeregu przypadków wspólne prace planistyczne prowadzą do tworzenia międzynarodowych organizacji gospodarczych. Przypomnę nowo powstałe: Międzynarodowy Bank Inwestycyjny, Międzynarodowe Centrum Informacji Naukowej i Technicznej, Międzynarodowy Instytut Problemów Ekonomicznych Światowego Systemu Socjalistycznego, a także Laboratorium Niskich Temperatur we Wrocławiu i „Integrator Instrumentów“ z siedzibą w Warszawie. W wyniku przygotowywanych umów powstaną nowe wyspecjalizowane organizacje RWPG, powołane dla rozwiązywania konkretnych zadań produkcyjnych oraz badań naukowych i technicznych. Komplexowy Program stwierdza ponadto możliwość tworzenia przez

dywał utworzenia ponadnarodowego centrum dyspozycji planistycznych, określili nowy system wspólnych prac planistycznych. Jest to „odpowiedź na credo dr Knirscha oświadczenie do „jednej drogi wspólnego planowania ponadnarodowego“.

Chociaż zespołowe centrum „prac planistycznych, nie posiadające jednak uprawnień do podejmowania decyzji ponadnarodowych, także zostało powołane do życia. Jest nim Komitet RWPG d/s współpracy w dziedzinie planowania, złożony z przewodniczących komisji planowania krajów członkowskich.

Niektórzy ekonomiści, u nas i na Zachodzie, sądzą, że w gospodarce planowej, również realizowanej w skali międzynarodowej, niezbędne jest centrum dyspozycyjne, posiadające uprawnienia do podejmowania decyzji ponadnarodowych. Tymczasem stosunki ekonomiczne krajów socjalistycznych z ostatnimi kilkoma lat wykazały w praktyce, czemu daje wyraz Komplexowy Program, że zamiast jednego centrum dyspozycji ponadnarodowych powstał cały system wspólnie prowadzonych prac planistycznych, w toku których podejmowane są wzajemnie uzgadniane decyzje.

System wspólnych prac planistycznych krajów RWPG charakterystyczny jest tym, że w każdym jego ogniwie prace prowadzone są wspólnie, decyzje zapadają w gronie zainteresowanych, zaś niezainteresowani nie posiadają prawa weta w stosunku do działalności pozostałych (ten aspekt został zauważony i doceniony przez dr Knirscha). System kolektywnych prac i uzgadnianych decyzji planistycznych powstawał w krajach RWPG od 1962 r., kiedy uchwalono wspólny dokument p. n. „Podstawowe zasady międzynarodowego podziału pracy“.

Właśnie w tym dokumencie zostały sformułowane załączki tego systemu. Komplexowy Program uwzględnił 9-letnie doświadczenia w tym zakresie i posunął sprawy znacznie naprzód. Utworzonego systemu wspólnych prac planistycznych, zastępującego „klasykne“ centrum ponadnarodowych decyzji, nie można traktować jako systemu zamkniętego. I w ten sposób nie jest on przedstawiony w Komplexowym Programie. Odpowiada on obecnemu, realnemu układowi stosunków między krajami socjalistycznymi. Może jednak być zmieniany i uzupełniany, chociaż porozumienia (umowy, protokoły) zawarte w wyniku działania tego systemu posiadają moc wiążącą. I to jest także nowum Programu — przyjęcie zasady obligatoryjności dokumentów z zakresu prac planistycznych.

Oprócz problematyki planowania w indeksie „załączek“, sporządzonym przez EUROPA ARCHIV, znajdują się ustalenia Komplexowego Programu odnoszące się do kredytowania przez Międzynarodowy Bank Inwestycyjny, niektórych form wzajemnego handlu oraz problemów walutowych wspólnoty RWPG. Do słabości Komplexowego Programu zalicza się również i to, że rzekomo nie zajmują one stanowiska wobec kwestii kształtowania cen w handlu zagranicznym (wzajemnym).

Przypomnieć wypada jedną z generalnych wytycznych Komplexowego Programu, a mianowicie: „Stosunki walutowo-finansowe i kredytowe powinny odgrywać bardziej aktywną rolę w rozwiązywaniu zadań dalszego rozwoju i umocnienia planowej współpracy gospodarczej i rozwoju socjalistycznej integracji gospodarczej“. W Programie określono perspektywę, a mianowicie, że kraje RWPG będą badać i realizować ekonomiczne oraz organizacyjne przedsięwzięcia dla umocnienia i wzmocnienia roli wspólnej waluty (ruble transferowej), tak „aby spełniała ona w pełnej mierze podstawowe funkcje międzynarodowej waluty socjalistycznej krajów członkowskich RWPG“.

Działanie w tym kierunku słusznie określono w Programie mianem procesu. Być może będzie to proces 10-letni. Może jednak być krótszy. W każdym razie wymaga zrealizowania szeregu przedsięwzięć wewnątrz krajów, których znaczenie gospodarcze posiadać będzie niewątpliwie szeroki zasięg.

Oba banki RWPG, w tym zwłaszcza Międzynarodowy Bank Inwestycyjny, mają do wykonania szereg zadań, w tym szczególnie ważne dla rozwoju systemu dług- i średnioterminowego kredytowania we wspólnej walucie. Wiadomo, że wpłaty do Międzynarodowego Banku Inwestycyjnego były i są realizowane w 30 proc. w złocie i walucie wymienialnej. Świadczy to o praktyce przyrównywania tego rodzaju wkładów do wkładów w rublach transferowych, posiadających równą wartość.

Kraje RWPG, jak wiadomo, z Komplexowego Programu, do 1974 r. ustalał uzgodnione relacje walut narodowych do wspólnej waluty oraz walut narodowych między sobą. Prace dla wprowadzenia jednolitych kursów walut narodowych zamierza się kontynuować w okresie do 1980 r., kiedy to przewiduje się podjęcie odpowiednich decyzji. Jest

to rzeczywiście termin odległy, ale wszystkim nam dobrze wiadomo, że jeszcze trzeba uczynić, by wprowadzić i utrzymać jednolity kurs waluty np. złotego na rubla, czy złotego na dolary lub franki.

Wytyczne kierunkowe co do doskonalenia stosunków walutowo-finansowych, zawarte w Komplexowym Programie, określają ogólne cele i orientacyjne etapy. Terminy mogą ulegać zmianie i — aby — przyspieszeniu. Sposoby działania poszczególnych krajów dla zrealizowania określonych w Programie celów, nie zostały ograniczone. Umożliwienie stosunków walutowo-finansowych między krajami RWPG przebiegać i będzie niewątpliwie przebiegać w sposób zróżnicowany.

Np. Bulgaria, zgodnie ze specyficznymi warunkami, na które pracuje nad umocnieniem międzynarodowego znaczenia swej waluty — lewów bułgarskich. W 1972 roku między dwoma krajami: Polską i NRD zostały faktycznie otwarte granice dla ich obywateli. Wpływy te w niemałym stopniu, bez żadnej wątpliwości, również na stosunki walutowe między tymi krajami. Podobnie, jak fakt ten wpłynął na koniecze w tej sytuacji, pełniejsze zapożyczenie rynków wewnętrznych m. in. droga handlu, który nie jest objęty kontyngentami. Procesy te są nieodwracalne i przyczyniają się niewątpliwie do stworzenia warunków dla stopniowej wzajemnej wymienialności walut narodowych krajów RWPG i pożądanego rozszerzenia funkcji wspólnej waluty, jako międzynarodowego pieniądza krajów socjalistycznych.

A problem cen stop. stosowanych w handlu między krajami RWPG? Pokutuje dość szeroko pogląd, że w RWPG ustala się sztywne, obowiązujące partnerów ceny. W rzeczy samej w RWPG jest ustalany orientacyjny indeks cen, zaś konkretne ceny kontraktowe, w oparciu o zestawiony indeks, ustalają sami kontrahenci: eksporterzy i importerzy towarów. W praktyce zbliżamy się faktycznie do cen negocjowanych. Warto także podkreślić, że Program zalecił przeprowadzenie w bieżącym roku kompleksowych badań zagadnień doskonalenia systemu cen handlu zagranicznego. Badania te mogą być okazją do konfrontacji odbiegających od siebie opinii niektórych ekonomistów z krajów socjalistycznych. Chociaż wydaje się, że podstawowe argumenty były już brane pod uwagę przy sporządzaniu Programu. Natomiast celowe byłoby np. określenie bodźców cenowych dla rozwoju międzynarodowej kooperacji produkcyjnej.

Perspektywę szerszego wejścia krajów RWPG na rynek światowy EUROPA ARCHIV ocenia pesymistycznie, nie przedstawiając uzasadnienia swego poglądu. Określenia zawarte w Komplexowym Programie, że jest on programem otwartym, w którego realizacji mogą brać udział i inne kraje — jest ważną deklaracją, posiadającą jednak konkretne znaczenie gospodarcze. Zarysowują się i w tej dziedzinie rozległe perspektywy, których ramy i formy zostały zaplanowane w Komplexowym Programie.

Komplexowy Program, biorąc pod uwagę potrzeby krajów RWPG, których potencjał ekonomiczny i techniczny poważnie wzrósł i nadal zachowuje wysoką dynamikę, określił drogi rozwoju socjalistycznej integracji gospodarczej. Program skonkretyzował system wspólnych prac planistycznych, system współdziałania i integrowania sił badawczych i technicznych oraz szereg wezwoleń zadań w wybranych dziedzinach gospodarki, zaś w pozostałych — określił cele współdziałania, jego ramy, a także orientacyjne etapy i terminy.

Komplexowy Program uwzględnił realia, wbrew cytowanym opiniom twórców rozwiązań, które nie są problemem. Nie sięga do tradycyjnych rozwiązań, które w skali państwowej wspólnoty krajów socjalistycznych, jak tego dowodzi praktyka, nie mogą być wieloletnie w życie w pełni, jak w państwach kapitalistycznych. Odrzucają one w dziedzinie stosunków walutowo-finansowych wytyczne cele i pozostawia możliwość różnorodnych dróg, sposobów osiągnięcia poszczególnych etapów, prowadzących do uzgodnionej waluty. Pozostawia więc pole dla dalszych inicjatyw.

Podstawowa trudność w realizacji programu integracji krajów socjalistycznych polega nie na jego, tych czy innych niedostatkach, lub brakach. Trzeba, rzecz zrozumiała, przezwyciężać słabości Programu i uzupełniać jego braki. Ale sprawą główną, jak się wydaje, jest czynny stosunek działaczy gospodarczych, uczestniczących bezpośrednio czy pośrednio w realizacji Programu, do wcielenia w życie jego treści. Aktywność ta jest uwarunkowana „dobrą robotą“ i na tym odcinku wewnątrz kraju.

Np. przy określaniu perspektyw rozwoju poszczególnych branż i rodzajów produkcji uwzględniając optymalne wykorzystanie warunków i możliwości innych krajów RWPG. Przede wszystkim chodzi o zwrócenie z mało elastycznym pedaletem do spraw udziału naszego kraju w międzynarodowej specjalizacji i kooperacji produkcyjnej. Konieczna jest aktywność w sporządzaniu ekonomicznych ocen stanu bieżącego oraz planowanych wariantów różnorodnych rozwiązań integracyjnych (w tym i handlowych) z partnerami w RWPG. Z konieczności wypływa potrzeba, aby instrumentami ekonomicznymi aktualnie dostępnymi, i co najważniejsze, trzeba nadal dokonywać wyboru takich uwarunkowań przedsięwzięć integracyjnych, jak np. otwarcie nowych granic z NRD. Po dokonaniu wyboru — trzeba przygotować konkretne rozwiązania, aktywne inicjować i wreszcie — konsekwentnie realizować.

Komplexowy Program utworzył i wytyczył drogę do socjalistycznej integracji gospodarczej, ale popychać nikogo po tej drodze nie będzie. Chodzi więc o praktyczne i o inicjatywę poczynania szeroko kręgów działaczy gospodarki, nauki i techniki, podejmowane w interesach kraju i całej wspólnoty, na szerokiej drodze wytyczonych w programie socjalistycznej integracji.

* Tytuł oryginalny: „Bemühungen um eine Wirtschaftsintegration in Osteuropa“

O PROGRAMIE INTEGRACJI KRAJÓW RWPG

JERZY DREWNOWSKI

inwestycje na skalę wykraczającą poza ramy gospodarki jednego kraju. Z Komplexowego Programu, z całokształtu ustalonego tam współdziałania krajów członkowskich RWPG w zakresie prac planistycznych, najciekawsze wyniki, że konkretne uzgadnianie między nimi dużych inwestycji uznano za konieczność. Program określa, że uzgadnianie to ma mieć formę porozumień i umów, zawierających wzajemne zobowiązania, określających warunki i środki wykonania zamierzonych inwestycji. Umowy te mają przewidywać materiałną odpowiedzialność stron za niewykonanie lub niewłaściwe wykonanie zobowiązań „z uwzględnieniem specyfiki i znaczenia w gospodarce narodowej rozpatrywanych problemów“.

Jak wiadomo, w ciągu bieżącego roku powinny być przygotowane i podpisane wielostronne porozumienia krajów RWPG dotyczące ok. 70 różnych rodzajów przedsięwzięć integracyjnych. Sądzić można, że będą wśród nich np. porozumienia dot. budowy wspólnym wysiłkiem zainteresowanych krajów RWPG dużego kombinatu celulozowego, huty specjalizującej się w dostawach słabów i surowców, kombinatu produkującego azbest, kopalnię żelaznej rudy i inne. Świadczy to o praktycznej realizacji Komplexowego Programu. W warunkach gospodarki planowej koordynacja inwestycji w skali międzynarodowej jest skuteczną dzwignią integracji.

W uwagach EUROPA ARCHIV zostało wspomniane „wspólne planowanie“. Nasz program zaleca wspólne planowanie przez zainteresowane kraje rozwoju poszczególnych gałęzi przemysłu i rodzajów produkcji. Przypomnijmy, że np. pod polskim kierownictwem został opracowany wspólny dla krajów RWPG plan dotyczący współpracy naukowo-technicznej, specjalizacji produkcji i wzajemnych dostaw niektórych typów obrabiarek. Takie wspólne planowanie jest aktualnie prowadzone w zakresie kilku innych wybranych asortymentów. Połączenia ono za sobą intensywne i systematyczne kontakty między resortami, zjednoczeniami, zakładami

zainteresowane kraje wspólnych przedsiębiorstw. Stworzone zatem zostały szerokie ramy dla różnorodnego bezpośredniego współdziałania producentów oraz w dziedzinie zaplecza naukowo-technicznego.

Komplexowy Program wychodzi z założenia przestrzegania właściwości narodowej zakładów produkcyjnych oraz zasobów. Kraje RWPG zobowiązały się w Komplexowym Programie do pełnego uwzględniania w swych planach rozwoju gospodarczego zadań wynikających ze współpracy wzajemnej, w tej liczbie z powiązań integracyjnych. Są też dążenia do wydzielenia tych pozycji w formie wyodrębnionego rozdziału planów. Kraje RWPG swe związki integracyjne określiły ramowo w Komplexowym Programie i formułują w postaci konkretnych zobowiązań czy umów.

Natomiast EUROPA ARCHIV postuluje pod innym adresem postawienie sprawy zła odmiennie: „Wylukca się obecnie... jedyną drogę, która — przy istniejących systemach gospodarczych w Europie wschodniej — mogłaby rzeczywiście zapewnić całkowitą integrację gospodarczą: wprowadzenie wspólnego planowania ponadnarodowego“. Rezygnacja z ponadnarodowego planowania gospodarczego dla obszaru RWPG oznacza z konieczności, że w zasadzie zostaną utrzymane dotychczasowe formy powiązań gospodarczych między krajami socjalistycznymi...“.

Teza o braku zasadniczo nowej koncepcji integracji została więc uzupełniona tezą o utrzymaniu dotychczasowych form powiązań. Całość tej oceny EUROPA ARCHIV uzasadnia uzupełniając właściwie tylko w ten sposób, że RWPG nie wprowadza ponadnarodowego planowania tylko w ten sposób, że RWPG nie wprowadza ponadnarodowego planowania.

Przedstawiony powyżej nasz punkt widzenia na prace planistyczne RWPG, nazywane przez EUROPA ARCHIV załączkami nowej koncepcji, zawiera (w skrócie — ze względu na rozmiary artykułu) odmienną ocenę Komplexowego Programu, który na żadnym etapie jego opracowywania i uzgadniania nieprze-

BIURO REKLAMOWO-KATALOGOWE PRZY PRZEDSTAWICIELSTWIE HANDLOWYM ZSRR W PRL

WARSZAWA, UL. SENATORSKA 27

Biuro rozpoczęło swą działalność w dniu 17 marca 1972.

Biuro Reklamowo-Katalogowe ma na celu przekazywanie polskim inżynierom, technikom, pracownikom handlu zagranicznego możliwie najszerszej informacji technicznej o maszynach, urządzeniach, surowcach i innych towarach eksportowanych przez Związek Radziecki.

Biuro dysponuje dużym wyborem katalogów, materiałów informacyjnych, filmów reklamowych. W pomieszczeniach Biura organizowane będą sympozja, prelekcje specjalistów o radzieckiej technice, specjalistyczne wystawy towarów, oferowanych przez radzieckie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego.

Biuro czynne jest codziennie oprócz niedziel od 8.30 do 15.30, w soboty od 8.30 do 14.30.

Wszystkich zainteresowanych serdecznie zapraszamy do odwiedzenia naszego Biura.

ZA GRANICĄ PISZA:

◆ Radziecki miesięcznik **MIROWAJA EKONOMIKA I MIEZDUNARODNYE OTNOSZENIA** publikuje w nr 2 z 1972 r. artykuł A. Szapiro pt.: **DZIEWIĄTA 5-LATKA I TENDENCJE ŚWIATOWEGO ROZWOJU GOSPODARCZEGO**. — Drukujemy kilka fragmentów:

Już obecnie wspólnota krajów socjalistycznych, wchodzących w skład RWPG stanowi najbardziej zaawansowaną i dynamicznie rozwijającą się, silnie uprzemysłowioną część świata. Wspólnota ta liczy zaledwie 10 proc. ludności świata, jednak jej udział w światowej produkcji przemysłowej w ciągu ostatnich 20 lat wzrósł dwukrotnie i osiągnął około 1/3, podczas gdy udział USA wynosił około 1/4, a Zachodniej Europy — niewiele ponad 1/5. Kraje RWPG wnoszą 27 proc. do ogólnoswiatowego dochodu narodowego, a w okresie lat 1963-1970 przysporzyły na nie prawie 35 proc. przyrostu światowej sumy dochodu narodowego.

Pod względem wielkości produkcji przemysłowej wszystkie kraje socjalistyczne osiągnęły ponad 70 proc. poziomu, osiągniętego przez wszystkie rozwinięte pod względem przemysłowym kraje kapitalistyczne. Świat socjalistyczny nadal zachowuje przewagę nad światem kapitalistycznym pod względem tempa rozwoju gospodarczego.

Tempo to w krajach kapitalistycznych w okresie powojennym nieco wzrosło, w szczególności w fazie cyklicznej prosperity w pierwszej połowie lat 60. Jednakże średnie roczne tempo wzrostu produkcji przemysłowej w krajach RWPG w okresie ostatnich 10 lat było 1,5 raza wyższe niż w rozwiniętym państwie kapitalistycznym, zaś w latach 1951-1970 wielkość produkcji przemysłowej w krajach RWPG wzrosła 6,8 raza, podczas gdy w rozwiniętych państwach kapitalistycznych — jedynie 2,8 raza. Jeśli dla podwojenia dochodu narodowego USA konieczny byłby 20 lat, Anglii — ponad 30 lat, NRF — 15 lat, to Związki Radzieckim, mimo ogromnej skali społecznej produkcji — jedynie 10 lat.

W latach 1971-1975 produkcja przemysłowa krajów RWPG wzrosła 1,5 raza, a realne dochody ludności — o ok. 1/3. Ok. 85 proc. przyrostu dochodu narodowego krajów RWPG będzie osiągnięte w wyniku podniesienia wydajności pracy. Wpływający obecnie etap rozwoju gospodarczego tych krajów polega przede wszystkim na tym, że wszystkie one wysunęły jako główne zadanie swoich 5-letnich planów znaczny wzrost materialnego i kulturalnego poziomu życia ludności, obrót kursu na przyspieszenie postępu naukowo-technicznego, intensyfikację produkcji i podniesienie jej efektywności, poprawę wszystkich jakościowych wskaźników gospodarczych.

Jeszcze 20 lat temu, w 1950 r. produkcja przemysłowa krajów RWPG wynosiła 30 proc. produkcji przemysłowej USA. Stale zmniejszając ten odstęp ZSRR już w 1970 r. przekroczył 75 proc. wielkości produkcji przemysłowej USA. Zaplanowana na r. 1975 produkcja przemysłowa (o wartości sięgającej 550 mld rubli) i rolna będzie wyższa od obecnego poziomu produkcji przemysłowej i rolnej USA. W ten sposób ekonomiczne współzawodnictwo między dwoma systemami antagonizujących się osiągnie nowy poziom.

Ważnym rysem charakterystycznym dla polityki gospodarczej KPZR na obecnym etapie jest kompleksowe rozwiązywanie zadań naukowo-technicznych, techniczno-produkcyjnych, ekonomicznych i społeczno-politycznych. Podstawowymi cechami nowej 5-letki są:

- 1) zawarty w niej szeroki program społeczny, obejmujący w znaczącej mierze nie tylko uprzednio, wszystkie aspekty życia człowieka;
- 2) dalszy intensywny rozwój przemysłu ciężkiego;
- 3) zapewnienie warunków dla realizacji długookresowego programu rozwoju rolnictwa;
- 4) ustalenie, że podstawowym środkiem uzyskiwania wysokiego tempa wzrostu produkcji społecznej i podnoszenia jej efektywności, jest przyspieszenie postępu naukowo-technicznego i uściślenie istniejącej jednolitej państwowej polityki technicznej.

W dziesięcioletniej 5-letce będzie uczyniony istotny krok na drodze do rozwiązania zadania o znaczeniu historyczno-organizacyjnym.

z czego powołania osiągnęła rewolucji naukowo-technicznej z zaletami socjalistycznego systemu gospodarowania. Zadaniem to należy rozwiązać, rzecz jasna, nie tylko w aspekcie produkcyjnym, lecz w znacznie szerszym planie. Chodzi o wszechstronny rozwój socjalistycznych sposobów produkcji, a produkcyjnych i stosunków produkcyjnych efektywne wykorzystanie osiągnięć nauki i techniki w wszystkich dziedzinach i sferach życia radzieckiego społeczeństwa.

Znaczące podniesienie materialnego i kulturalnego poziomu życia społeczeństwa staje się rzeczywistą potrzebą całego naszego rozwoju gospodarczego, jedną z ważnych przesłanek gospodarczych szybkiego wzrostu produkcji. Chodzi nie tylko o wzrost znaczenia bodźców materialnych i moralnych. Chodzi o rozwój głównej siły produkcyjnej społeczeństwa, o stworzenie warunków sprzyjających wszechstronnemu rozwojowi i twórczości inicjatywie pracujących. Współczesna produkcja stawia szybkie i wymagające przed sobą wszystkie sfery życia społecznego, a więc i wyspecjalizowanej wiedzy, dobrego przygotowania fachowego, ogólnej kultury, które w znacznej mierze zależą od ich poziomu życia.

Rozwiązanie problemów społecznych w ciągu realizacji dziesiątej 5-letki będzie posiadać międzynarodowe znaczenie. Znaczenie większa liczba ludzi przekona się o tym, że głęboki humanizm nie jest właściwą cechą kapitalizmu, czy też „amerykańskiego sposobu życia”. Jest to cecha nowego ustroju społecznego i że właściwie ten ustrój zapewni w rzeczywistości podnoszenie „jakości życia”. W ten sposób zwiększy się przyciągająca siła socjalizmu, występująca jako silny katalizator światowego procesu rewolucyjnego.

Rzecz zrozumiała, iż w planie 5-letnim szczególne miejsce zajmuje współpraca gospodarcza ZSRR z innymi krajami socjalistycznymi. W ostatnich latach, mimo pewnych trudności i komplikacji, w dalszym ciągu dominowała tendencja do ekonomicznego i politycznego wzmacnienia i zjednoczenia wspólnoty państw socjalistycznych. W ciągu ubiegłych 5 lat, przy współdziałaniu technicznym ZSRR, w krajach socjalistycznych wybudowano lat zrekonstruowano ponad 300 obiektów przemysłowych i rolnych. W latach 1971-1975 obroty towarowe ZSRR z krajami RWPG wzrastały 1,5-krotnie w porównaniu z ubiegłą 5-letką. Właściwa dla socjalizmu stabilizacja (w rozwoju) wyraźnie występuje także w sferze międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Kompleksowy program socjalistycznej integracji gospodarczej, przyjęty na XXV sesji RWPG, obliczony na 15-20 lat, otwiera jakościowo nowy etap we współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych. Kraje RWPG coraz szerzej zaczynają wykorzystywać jednocześnie zasoby produkcyjne i naukowo-techniczne dla wspólnego rozwiązywania dużych zadań gospodarczych.

◆ **PERSPECTIVES** nr 1238, przytaczają za czasopiśmie amerykańskim **NEWSWEEK** opinie ekonomistów amerykańskich: **Friedmana, Samuelsona i Wallicha** na temat wyników gospodarczych polityki Nixona w r. 1971, na temat perspektyw rozwoju w r. 1972 itp. Poniżej przytaczamy niektóre pytania i odpowiedzi:

PYTANIE: JAKA OCENĘ WYSTAWIŁBY PAN PREZIDENTOWI NIXONOWI ZA WYNIKI GOSPODARSTWA W 1971?

FRIEDMAN: W porównaniu z obietnicami nową 5-letką „New Deal” — zero! W porównaniu z moimi własnymi oczekiwaniami — 75 proc. W porównaniu z tym, co by zrobił jego przeciwnik w r. 1968 — 100 proc., (na ile postawione pytanie — także odpowiedź).

Polityka walutowa r. 1971 była katastrofą — w ciągu 7 miesięcy podzieliła się na dwie części: „New Deal” — ale winny jest „Federal Reserve Board” — nie zaś Nixon. Deficyt budżetowy był bardzo wysoki, ale mazał w tym także Kongres. Odważna decyzja prezydenta zamknięcia obrotu w złoto była bardzo właściwa, a konieczność jej zachodząca już od dawna; dodatkowa o-

plata importowa okazała się skuteczną bronią w rokowaniach, którą można było odłożyć po udanym osiągnięciu zmiany struktury kursów walutowych. Wielki błąd Nixona polegał na ustanowieniu bezpośredniej kontroli płać i cen. Posunięcie to, wywołując uczucie niepewności i ryzyko wypaczenia cen, zahamowało daleko oczekiwane, jakie się rysowało w gospodarce. Gdyby prezydent trzymał się nadal dawnego planu działania, to stopa bezrobocia byłaby, moim zdaniem, niższa niż obecnie, a inflacja nie okazałaby się tak dotkliwa.

SAMUELSON: Wg mojej skłoni, prezydent Nixon uzyskał 70 albo 75. Do połowy sierpnia ocena za jego politykę gospodarczą, za dokonane wysiłki i osiągnięte wyniki wynosiła tylko D. Jego nowa orientacja spowodowała podniesienie się przeciętnej oceny rocznej. Pragnę dodać, że Kongres zasłuził na B, zarówno za udzielenie prezydentowi pełnomocnictw, których potrzebował, jak i za powstrzymanie jego propozycji ukł podatkowych na rzecz przedsiębiorstw. W tonie ekipy Nixona wyróżnił się nowy nabytek, Connally, uzyskując tytuł najlepszego gracza. Znacząca dewaluacja dolara i zablokowanie płać i cen — co stanowiło sukces polityczny — wole opozycje demokratycznej w znacznym stopniu się ściągnęły.

WALLICH: Jest oczywiste, że prezydent Nixon zasłuził na ocenę bardzo dobrą. Pozostał on werny zasłuzie wolnego rynku — co powinno stanowić naszą ogólną linię postępowania, o tyle, o ile można było przy tym zahamować inflację w jakimś rozsądnym czasie. Gdy nadzieja ta przybladła, zmienił kierunek jazdy. Miał również odwagę przyznać, że działalność nie rozwijała się w przewidywanym tempie i że trzeba było dotychczasowej dozy bodźców. Zdecydował się na dewaluację — posunięcie uważane ogólnie za niebezpieczne z punktu widzenia politycznego — kiedy okazało się to konieczne.

Prezydent zasłuzuje może na zarzut, że przed swym wejściem do Białego Domu, ujął swą skłonność do tak nazywanego „stopniowości”. W ten sposób zniechęcił tych swoich doradców, którzy nie podzielali jego poglądu i pozostawili go w przekonaniu, że Nixon powinien być obac o poglądy swoim przełożeni, jeśli pragnie zachować swobodę wyboru. Można wysoko ocenić jego zręczność i zdolność rozważania momentu, gdy pogląd za którym podąża zaczyna być w poszczególnych wypadkach niewłaściwy.

PYTANIE: PRZEWIDUJĄC NA R. 1972 ZADZIAŁAJĄC SWOJĄ JEDNOMYSLNOSCIA I OPTYMIZMEM: WZROST GOSPODARSTWA W REALNYM UJĘCIU MA WYNIŚĆ OK. 5 PROC. PRZY INFLACJI WYNOŚĄCĄ JEDYNI 3,5 PROC. CZY PAN SIĘ Z TYM ZGADZA?

SAMUELSON: Niemal, nie zupełnie. Przewidywania te wydają mi się, gdy chodzi o wzrost, nieco zbyt wysokie, o 3/4 punkta, a nieco zbyt niskie, gdy chodzi o inflację. Niemniej jednak w ostatecznym wyniku skłaniałbym się raczej do tych ogólnie wysuwanych liczb, aniżeli do przewidywań pesymistycznych monetarystów.

FRIEDMAN: Moim zdaniem, ożywienie będzie trwać nadal, ale restrykcje walutowe w ostatnich 5 miesiącach i niekorzystne skutki kontroli płać i cen sprawia, że owo ożywienie będzie o wiele bardziej powolne, niż to przewiduje większość ekonomistów.

WALLICH: Ogólny pogląd wprowadza nieco w błąd; rozmatnia przewidywania, dotyczących różnych zasadniczych składników globalnej działalności. Jest to nieprawda, że np. o konsumpcje gospodarstw domowych, inwestycje przedsiębiorstw, budownictwo mieszkaniowe i wydatki sektora publicznego, w istocie, jeśli ustalić przewidywania PNB dla każdego z założeń „mocnych” i „słabych”, dodając do siebie odpowiednio oszacowania najbardziej optymistyczne, to owa pozorna jednorodność znika.

Istnienie w gospodarce tytu nadwyżkowych mocy produkcyjnych sprawia, że ogólne przewidywania uważam za zbyt optymistyczne.

PYTANIE: CZY NALEŻAŁOBY SIĘ ZDECYDOWAĆ NA PODNIESIENIE NOWY STÓPY BEZROBOCIA, ODPOWIADAJĄCĄ „PEŁNEMU ZATRUDNIENIU”, ZASTĘPUJĄC ODSETEK 4 PROC. ODSETEK 5 PROC.?

SAMUELSON: Prawda jest, że zwiększenie udziału młodzieży i młotek w lotnie ludności czynnej zawodowo skłonił większość rzeczoznawców do uznania, iż stopa bezrobocia, wynosząca 4,5 proc. odpowiada może dalszą celową 4 proc., jednakże nie należy się w tym kierować. Prezydent Kennedy'ego, ale co innego o znacząco podnieść ją do 5 proc., czy może

wiecej! Planu republikanów przewiduje co najmniej 800 tys. dodatkowych bezrobotnych.

Obniżenie poniżej 4,5 proc. poziomu stanowiącego konkretny cel będzie wyidealizacją:

- 1) stworzenia możliwości przekwalifikowania i przesuwania siły roboczej w większej i lepiej pomyślanej skali;
- 2) utworzenia przez sektor publiczny większej liczby miejsc „niekonkurencyjnych” miejsc pracy, wykorzystujących niewykwalifikowaną siłę roboczą;
- 3) silnego systemu walki z wszelkimi formami dyskryminacji z powodów rasowych, płać czy nieprzynależności do związku zawodowego.

WALLICH: Dla wyważenia potencjału inflacyjnego, globalna stopa bezrobocia, rozłożona w czasie na rynku pracy nowych zasobów kobiet i młodocianych poniżej 20 lat, jest bez wartości. Sposób załatwiania ich sprawy polega nie na przetrzebanianiu gospodarki poddającą inflację, ale na usunięciu ich z kategorii bezrobotnych przez umożliwienie im przejścia przez kursy kształcenia zawodowego, albo też przez zapewnienie im czasowego zajęcia w instytucjach publicznych.

FRIEDMAN: Ogólna liczba bezrobotnych wprowadza co najmniej w grubą błąd. Większość osób, uważanych za bezrobotnych, znajduje się w rzeczywistości w sytuacji przejściowej: albo mają one znaleźć nowe zajęcia, albo opuścić szkołę, albo też pragną zaprzestania zajmowania się gospodarstwem i pracować na zewnątrz; nie są jednak pozabawione zajęcia na dłuższy okres.

Nie jest rzeczą właściwą dążyć do ustalenia celu liczbowego. Lepiej przyjąć stałą politykę walutową i budżetową i starać się o usunięcie z rynku pracy, o ile to tylko możliwe, wszelkich przeszkód. Główną przyczyną nadmiernej bezrobocia tkwi w interwencjach władz publicznych, zwłaszcza w postanowieniach prawnych, dotyczących płać minimalnych i w przywilejach podatkowych, z których korzystają związki zawodowe. Trzeba znieść te postanowienia, a zaochaczyć, że stopa bezrobocia znacznie się obniży, zwłaszcza wśród ludności muryjskiej.

PYTANIE: JAKI JEST STOPIEN SKUTECZNOŚCI KONTROLOWANIA PŁAĆ I CEN?

WALLICH: Powiedziałbym, że w najlepszym wypadku nie jest bardzo wysoki. Komisja wynagrodzeń nie zdołała zachować mojej pozycji, gdyż stara się uniknąć wybuchu konfliktów społecznych. Poza tym kontrola cen jest surowsza niż kontrola płać, co ciąży na marżach zysków przedsiębiorstw.

Na dalszą metę ów system, który o wiele sprawniej uważają za wyrażenie niesprawiedliwych, musi się zalać pod wpływem nacisków politycznych, czy też otwartego konfliktu. W każdym razie daleko do ciężkich wypażeń, jakie niektórzy przewidywali, zwłaszcza do wyzerpania się zapasów i pojawienia się czarnego rynku. Kontrola ta, z samej swej istoty, może działać tylko o tyle, o ile nie poddamy jej nadmiernej naciśkom, stosując politykę budżetowo-walutową o zbyt ekspansyjnym charakterze.

SAMUELSON: Na szczęście pierwszą fazę uwięziliśmy sukces, ale uruchomienie przez administrację mechanizmów drugiej fazy pozostawia wiele do życzenia. Przygotowaniem do tego brak było staranności i przekonania. Zasoby są tak mało niewystarczające. Obecnie młodzi młodymi dobiegł końca. Obawiam się, że odtąd system kontroli będzie coraz bardziej obciążony i stawać się będzie coraz bardziej niesprawiedliwy i coraz mniej skuteczny.

FRIEDMAN: System kontroli jest, na szczęście, przeważnie paskiem rzuconym w oczy, o tyle że wpływa znacznie bardziej na wskaźniki niż na realne ceny i płać. Jak długo nie wystąpi efektywny silny nacisk inflacyjny, tak długo kontrola ta będzie raczej pełną niewygodą niż poważną przeszkodą na drodze rozwoju gospodarki. Doświadczenie innych krajów wykazuje, że tego rodzaju kontrola wydaje się na ogół skuteczna w ciągu mniej więcej roku, ale po jakimś dwóch latach okazuje się marową literą.

NA RYNKACH TOWAROWYCH

NA światowych rynkach oprócz omawianych już przez nas surowców (Z. G. z 27.II i 12.III br.) ogromną i to coraz większą rolę odgrywają też **MASYNY I URZĄDZENIA**. Przedstawienie sytuacji koniunkturalnej w tej dziedzinie jest jednak sprawą trudną, chodzi tu bowiem o grupę wyrobów o ogromnej różnorodności (np. od zwykłych młotków czy rowerów do elektronicznie sterowanych obrabiarek czy statków atomowych) i to wyrobów o dużej zmienności konstrukcyjnej, technologicznej, funkcjonalnej. Nawet w poszczególnych grupach branżowych nie sposób wyprowadzić „typowego” urządzenia (np. obrabiarki czy magnetofonu), którego ceny mogłyby reprezentować cały asortyment. Ale mimo to — ze względu na rolę obrotów maszynami i urządzeniami w gospodarce światowej — trzeba dokonywać prób oceny sytuacji koniunkturalnej na tych rynkach.

U nas próby takie prezentują „**RYNKI ZAGRANICZNE**” i warte przedstawienia choćby tylko uproszczonej, telegraficznej skrótu tych analiz sytuacji w ubiegłym roku, który — jak to już pokazywaliśmy („Koniunktura 1970-1971” Z. G. z 28.II) cechował się zwolnieniem tempa rozwoju szeregu krajów kapitalistycznych czy nawet recesją, co oczywiście znalazło swoje odbicie na omawianych tu rynkach podstawowych grup maszyn i urządzeń.

OBRABIARKI DO METALL W rezultacie ogólnej recesji światła tempo inwestowania i zamówienia na obrabiarki zmalały, co w wielu krajach doprowadziło nawet do zmniejszenia produkcji. Było to szczególnie wyraźne w Stanach Zjednoczonych: produkcja przemysłu obrabiarek spadła tu w r. 1971 w stosunku do poziomu roku poprzedniego o ok. 30 proc. Podobnie duży, bo wynoszący ok. 26 proc. był spadek produkcji Japonii — drugiego czołowego wytwórcy w tej dziedzinie. Natomiast w NRF mimo silnego spadku zamówień realizacja dawnego jeszcze ich portfela zapobiegła na razie spadkowi produkcji. W stosunku niewielkim stopniu podjęta obrabiarki odbiła się też na produkcji obrabiarek przez przemysł W. Brytanii (spadek dostaw wyniósł ok. 5 proc.) oraz Włoch (produkcja zmalała o 3-4 proc.). I wśród wielkich producentów obrabiarek tylko Francja notowała jeszcze dość znaczny, bo wynoszący ok. 20 proc., wzrost wartości dostaw.

W II półroczu szereg krajów (zwłaszcza zaś USA) podejmowało przedsięwzięcia zmierzające do ożywienia działalności inwestycyjnej, a także napływów zamówień względnie nadal wykazywał tendencję malejącą. I w stosunku do poziomu r. 1970 — w ostatnich miesiącach r. 1971 zamówienia na obrabiarki były niższe w USA o ok. 26 proc., w W. Brytanii o ok. 33 proc. (krajowe — o 45 proc., zagraniczne — o 18 proc.), w związku z tym szereg zakładów ograniczało czas pracy czy rozmiary zatrudnienia, a niektóre mniejsze firmy wręcz bankrutowały.

Wszystko to powodowało wzrost kosztów produkcji (zwłaszcza osobowych), ale spadkowe tendencje koniunkturalne nie pozwoliły na wzrost cen (natomiast zmuszały do zmniejszenia zysków). Stąd też w grupie obrabiarek do obróbki skrawaniem ceny np. różnego rodzaju tokarek były na ogół dość stabilne, minimalnie zaś wzrosły ceny strugarek i frezarek, a w ostatnich miesiącach również szlifierek. W grupie maszyn do plastycznej obróbki nieznacznie wzrosły ceny pras mechanicznych, natomiast nie zmieniały się ceny pras hydraulicznych i maszyn do obróbki blach.

MASYNY WŁÓKIENNICZE Przemysł wytwarzający te maszyny wykazał się dużą odpornością na wahania koniunktury. Bowiem stałe rosł popyt na tekstylia zwiększając zapotrzebowanie na modernizację przemysłu tekstylnego, zwłaszcza zaś na inwestycje dające obniżkę wciąży dużych w tym przemysle kosztów osobowych (wysoko wydajny sprzęt automatyzowany).

Stąd też np. w W. Brytanii tylko w okresie 9 miesięcy r. 1971 portfel zamówień na maszyny włókiennicze był o 30 proc. wyższy niż w końcu r. 1970, zaś w NRF w okresie 10 miesięcy był on o 27 proc. wyższy, przy czym w obu tych krajach czynnikami podwyższającym rynek produkcji były zamówienia z zagranicy. Dojrzęły w tym czasie Japonia, Włochy i Francja, których przemysły tekstylne na ogół nie zwiększają rozmiarów inwestycji, natomiast znacznie rosła one w krajach średnio rozwiniętych importujących te maszyny.

W tej sytuacji czołowi producenci maszyn włókienniczych koncentrowali swą uwagę na rynkach zagranicznych, gdzie wciąż istniała między nimi ostra konkurencja. I dlatego mimo ogólnego wzrostu popytu na rynku maszyn włókienniczych — ceny na ogół nie rosły.

MASYNY BUDOWLANE I DROGOWE W roku ubiegłym producenci tych maszyn otrzymywali wciąż jeszcze stosunkowo wysokie zamówienia. Mimo bowiem objawów pewnego osłabienia tempa inwestowania — konieczność mechanizacji prac budowlanych wzmacniała zapotrzebowanie na szereg maszyn o dużych wydajnościach. Dotyczy to zwłaszcza maszyn do wszelkiego typu robót ziemnych i maszyn do produkcji materiałów budowlanych. Ale możliwości producentów są jeszcze większe, wobec czego na światowych rynkach nadal toczyła się ostra walka konkurencyjna między wytwórcami tych maszyn.

Stąd też charakterystyczną cechą tej produkcji np. w USA była wzmocniona produkcja części zamiennych (i ogólnie w świecie gwałtownie rosnące zapotrzebowanie na części zamiennych, w tym na części obsługiwanych). W Japonii zaś kładziono główny nacisk na podniesienie konkurencyjności maszyn przez ich dalsze ulepszenia (duże zakupy licencji). Natomiast przemysł francuski intensywnie wykorzystywał możliwości zarówno ulepszenia maszyn, jak i usprawniania ich dostaw, dzięki czemu jego pozycja na rynkach zagranicznych w tej grupie towarowej jest szczególnie mocna.

Wobec dużych zmian w konstrukcji, technologii i funkcjach tych maszyn trudno porównywać ich ceny z cenami sprzed roku. W każdym razie jednak wiadomo, że ostra konkurencja między dostawcami nie pozwoliła na wzrost cen. Ale konkurencję tę wyrzynowały tylko największe firmy, co prowadziło do przyspieszenia procesów koncentracji produkcji oraz nawiązywania stosunków kooperacyjnych między poszczególnymi przedsiębiorstwami. Charakterystyczną zaś cechą sposobu użytkowania maszyn budowlanych, zwłaszcza zaś coraz kosztowniejszych wysoko wydajnych potężnych maszyn ziemnych, staje się zastępowanie zakupów przez coraz szerzej rozwijany, bardziej opłacalny dla przedsiębiorstw budowlanych wynajem (leasing).

MASYNY ROLNICZE Przez 20 powojennych lat w przemysle tych maszyn notowano dobrą koniunkturę, powodowaną szybkimi postępami mechanizacji rolnictwa w uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych. Jednak od połowy lat sześćdziesiątych zaczął się w przemysle maszyn rolniczych proces stagnacji, a następnie recesji spowodowanej tym, iż rolnictwo krajów wysoko uprzemysłowionych osiągnęło już bardzo wysoki stopień zmechanizowania wszelkich prac, i to przy pomocy coraz większych, wydajniejszych maszyn (a więc ich ilość zaczęła maleć). Natomiast zapotrzebowanie ze strony krajów niżej rozwiniętych nie rosło dostatecznie szybko, gdyż rolników nie stać tam na kosztowny nowoczesny sprzęt rolniczy, zaś sprzęt prosty jest wytwarzany przez lokalne przemysły chronione barierami celnymi (przemysły te nie traktuje się jako załączki własnych przemysłów maszynowych).

Diagnoza też światowy eksport maszyn rolniczych, który od r. 1946 do r. 1969 stale rósł (od 3 do 7 proc. rocznie), w r. 1970 zmalał (do poziomu r. 1967) i podobne tendencje spadkowe notowane w r. 1971. Przy czym udział maszyn rolniczych w całkowitym eksporcie maszyn nieelektrycznych stale maleł (np. z 6,5 proc. w r. 1967 do 5,6 proc. w r. 1970), a w całkowitym eksporcie przemysłów maszynowych spadł ten był jeszcze większy (z 4,2 do 2,8 proc.). Głównymi eksporternami tych maszyn są: USA, NRF, Kanada, W. Brytanii, Włochy i Francja.

Choć brak jeszcze ostatecznych danych — wiadomo, że w r. 1971 tendencje recesyjne w przemysle maszyn rolniczych krajów kapitalistycznych pogłębiły się. Co prawda dotyczy to głównie drobniejszych wytwórców, bowiem szereg najsilniejszych koncernów o największych możliwościach konkurencyjnych stale zwiększało swą produkcję, nierzadko nawet dość znacznie. W sumie jednak zapotrzebowanie na rynkach kapitalistycznych wyraźnie maleje (zwłaszcza w krajach Europy Zachodniej), co ogranicza skutki ogólnej zwykłej tendencji cen.

NARZĘDZIA Bardzo to szeroki asortyment, ale w dużym stopniu związany z potrzebami rynku maszyn i urządzeń, znaczna część produkcji i obrotów dotyczy tu bowiem narzędzi maszynowych. Dlatego też w ubiegłym roku ogólne osłabienie koniunktury na rynku maszynowym ujemnie odbiło się również na rynku narzędzi. Ale tendencje te w poszczególnych asortymentach narzędzi nie były jednolite.

Tak np. na rynkach zachodnioeuropejskich jeśli chodzi o narzędzia maszynowe — zapotrzebowanie na narzędzia uchwytowe i selerne wykazywało stagnację, wzrosło zaś zapotrzebowanie na narzędzia montażowe. Natomiast zwiększyło się w ubiegłym roku fala zakupów różnego rodzaju narzędzi ręcznych, zwłaszcza zaś przeznaczonych dla domowych „małster-kipek” (najbardziej kompletny, nierzadko całe szafy prostych i elektrycznych narzędzi, w cenie zestawu od ok. 20 do ponad 200 dolarów). Jednakże wzrost sprzedaży narzędzi ręcznych nie mógł kompensować ogólnego zmniejszenia sprzedaży narzędzi mechanicznych, zwłaszcza zaś w oparciu na tych drugich handlu międzynarodowym.

Wobec konieczności ograniczenia produkcji narzędzi i równoczesnego podwyższania płać (w przemysle metalowym wielu krajów zachodnioeuropejskich, co w stosunkowo pracochłonnym przemysle narzędziowym przedsiębiorcy odczuili szczególnie dotkliwie) istniały silne tendencje do podwyższania cen, dość skutecznie hamowane jednak osłabieniem popytu. W rezultacie poziom cen narzędzi w ubiegłym roku podniósł się na ogół tylko minimalnie, zaś zyski przedsiębiorców wyraźnie zmalały.

WSG

RECENZJE • RECENZJE • RECENZJE • RECENZJE

NA rynku księgarskim ukazała się nowa publikacja poświęcona Radzie Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (*). **TADEUSZ DO-ROTA** i **BOGUSŁAW REUTT** opublikowali interesującą broszurę o genezie, działalności i perspektywach RWPG, powołanej do życia w styczniu 1949 roku na naradzie gospodarczej z udziałem przedstawicieli Bułgarii, Czechosłowacji, Polski, Rumunii, Węgier i Związku Radzieckiego. Nieco później do tej międzynarodowej organizacji, która, jak stwierdzają autorzy, „jest otwartą międzynarodową organizacją gospodarczą”, przystąpiły Albania, NRD, Mongolia. Natomiast Jugosławia, na mocy specjalnej umowy, uczestniczy w pracach RWPG w zakresie zagadnień, które stanowią przedmiot wspólnego zainteresowania krajów Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej i SFRJ.

„Charakter RWPG — piszą w wstępie T. Dorota i B. Reutt — określa zasady, funkcje i uprawnienia organizacji, Rada oparta jest na zasadach suwerenności równości, a współpraca gospodarcza i naukowo-techniczna realizowana jest w oparciu o zasady całkowitego równouprawnienia, poszanowania suwerenności i interesów narodowych, wzajemnych korzyści oraz braterskiej pomocy wzajemnej, każdy kraj członkowski, niezależnie od wielkości i postadnego potencjału, na jeden głos, wszystkie zalecenia i uchwały podejmowane są jednogłośnie głosami krajów zainteresowanych i nabierają mocy po ich zatwierdzeniu przez kompetentne organa tych krajów, realizacja przyjętych przez kraje zaleceń i uchwał odbywa się na podstawie decyzji władz krajów członkowskich, bez ingerencji organów RWPG”.

Po zapoznaniu czytelników z zagadnieniem struktury RWPG — roli głównych organów i ich funkcji, autorzy prezentują w kolejnych partiach organizację wyspecjalizowane Rady, a następnie prze-

chodzą do rozdziału pt. „**ROZWÓJ I PRZEOBRZENIA EKONOMICZNE KRAJÓW CZŁONKOWSKICH**”.

Przypominając oni przy tej okazji, iż „Państwa należące do Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej stanowią poważny, a jednocześnie bardzo zróżnicowany pod względem terytorialnym, ludnościowym i gospodarczym kompleks społeczno-ekonomiczny. Ich obszar wynoszący około 25 mln km² stanowi 18,4 proc. terytorium świata, ludność licząca ponad 344 mln osób stanowi prawie 10 proc. ludności świata, a udział krajów RWPG w globalnej produkcji przemysłowej świata wynosi około 33 proc.”.

Większość krajów, a m. in. i Polska, przekształciła się w wyniku intensywnego uprzemysłowienia w

podkreślają autorzy — koordynacja planów, rozwój specjalizacji i kooperacji produkcji. Koordynacja — dodają — jest poprzedzona konsultacjami w zakresie podstawowych zagadnień polityki gospodarczej krajów członkowskich RWPG.

Osobny rozdział pracy koordynacyjnych stanowi współpraca w zakresie prognozowania gospodarczego oraz koordynacja planów długoterminowych. Konkretyzacja generalnych założeń w tej dziedzinie znajduje swój wyraz w koordynacji inwestycji oraz wspólnym planowaniu wybranych gałęzi przemysłu bądź rodzajów produkcji. Wypada jednak w tym miejscu stwierdzić, iż wspomniane kierunki działania, a więc koordynacja inwestycji, a także wspólne planowanie

Odrębnie autorzy potraktowali problem handlu Polski z krajami RWPG.

Kolejny rozdział to „stosunki walutowo-finansowe oraz współpraca naukowo-techniczna”.

I jeszcze raz T. Dorota i B. Reutt wracają do tematu Polski w przemysłowym rozwoju krajów RWPG. Podkreślając problem warunków startu naszego kraju oraz wysoką dynamikę rozwoju, zwłaszcza do połowy lat pięćdziesiątych, autorzy stwierdzają: „Jednakże Polska na razie ustępuje niektórym krajom RWPG w takich dziedzinach produkcji, jak elektronika i elektrotechnika, automatyka i aparatura kontrolno-pomiarowa, urządzenia i aparatura dla przemysłu chemicznego”.

Dobre się stało, że autorzy osobno przedstawili miejsce Związku Radzieckiego na mapie ekonomicznej Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, ukazując zarazem rozwój nowych form i zakresu współpracy ZSRR z krajami Rady. Rynek radziecki, niezwykle cenny, jak również wyjątkowo zróżnicowany baza surowcowa tego kraju, czynią z partnera szczególnie atrakcyjnego dla Polski i pozostałych krajów RWPG.

NOWY ETAP — **SOCJALISTYCZNA INTEGRACJA** — to tytuł rozdziału zamykającego interesującą publikację o RWPG.

Autorzy stwierdzają m. in.: „Kraje Rady wchodzi w nowy etap, w którym decydujące miejsce powinno zająć ustanowienie trwałych powiązań w sferze produkcji, koncentracji nakładów inwestycyjnych, prac naukowo-badawczych i konstrukcyjnych, rozwój specjalizacji i kooperacji produkcji oraz rozwiązywanie ważnych problemów w sferze obrotu”.

Rad.
• RWPG — Genewa — działalność — perspektywy. Wybrane zagadnienia. Warszawa 1971 r. Wydawnictwo Stoleczne. 64 str. 1700. Propaganda Partynego KW PZPR str. 17.

AKTUALNA PUBLIKACJA

kraje przemysłowo-rolnicze, a dynamikę rozwojową tych krajów na przestrzeni lat cechowało szczególne wysokie tempo. Postawioną tezę autorzy ilustrują informacjami dotychczasowymi poszczególnych branż przemysłowych — nośników postępu gospodarczego.

Sporo miejsca poświęcają oni również problemom rozwoju rolnictwa krajów RWPG, jak również zagadnieniu konsumpcji. Zwłaszcza że przy tym uwagę na odpowiednie zestawienia porównawcze z krajami kapitalistycznymi, co stanowi dodatkowy walor publikacji. Utrzymując się niekorzystne proporcje w zakresie struktury spożycia artykułów żywnościowych w krajach RWPG oraz krajach kapitalistycznych wpływają na konsekwentne dążenie do odwrócenia tych układów.

Podstawową metodą realizacji celów i zadań RWPG jest — jak

mają dopiero przynieść szybkie i efektywne rozwiązywanie problemów gospodarczych tak w skali pojedynczych krajów, jak i całej wspólnoty. Jest to nowum w pracach RWPG i brak dotychczas większego dorobku w tej dziedzinie.

Specjalny rozdział autorzy poświęcają problematyce handlu zagranicznego, który stanowi syntezę współpracy gospodarczej krajów RWPG. Wracając jeszcze raz do zasady o otwartym charakterze socjalistycznej wspólnoty gospodarczej T. Dorota i B. Reutt omawiają obszernie obroty krajów członkowskich z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi i krajami rozwijającymi się. Struktura geograficzna handlu zagranicznego pozostaje zazwyczaj w ścisłym związku ze strukturą rzeczową, stąd podrozdział o strukturze towarowej eksportu krajów RWPG.

