

ŻYCIE GOSPODARCZE

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ



Będą wreszcie strzykawki jednorazowego użytku. Ale jak zniszczyć corocznie kilkadziesiąt milionów zużytych igieł i strzykawek?

ANDRZEJ SIKORSKI
str. 3

POLITYKA PŁAC

stała się integralną częścią społecznego i gospodarczego programu rozwoju

pisze minister
WINCENTY KAWALEC

str. 1

Zanim ruszą maszyny

Czas na traktowanie inwestycji w przemyśle lekkim na równi z innymi

ANTONI TURBIŃSKI

str. 10



Marzy mi się Kraków odrestaurowanych zabytków, z siecią metra, Kraków czystego powietrza, niebieskiego nieba, pozbawionej fenolu Wisły. Marzy mi się stopniowa zmiana mentalności pewnej części naszego społeczeństwa — mówi prezydent miasta KRAKOWA

JERZY PĘKAŁA

str. 5

Za nienormalną sytuację w spółdzielniach odpowiedzialni są przede wszystkim kierownicy

ANNA SZYMAŃSKA

str. 7

Co najmniej jedna trzecia obiektów planowanych na ten rok powinna być przekazana w czasie krótszym o 2 do 3 miesięcy — J.D.

str. 1

Im lepsze zaopatrzenie rynku i lepsza praca handlu, tym większa aktywność społeczna — Z.W.

str. 2



JEDNA SZTUKA BYDŁA POTRZEBUJE 60 LITRÓW WODY

ZYGMUNT NUROWSKI

str. 8

KRYZYS ENERGETYCZNY ZWAŚNIŁ BOGATYCH

ANDRZEJ LUBOWSKI

str. 14

RWPG — W ŚWIECIE
POLSKA — W RWPG

str. 13

UWAGA!

Termin nadsyłania prac na konkurs

„MOJE TRZYDZIESTOLECIE — WSPOMNIENIA EKONOMISTY”

został, na życzenie Czytelników,

PRZEDŁUŻONY DO 30 KWIETNIA

DUŻA STAWKA

KTO nie inwestuje, ten się nie rozwija. Tak, najbardziej lapidarnie, można by określić rolę, jaką spełnia inwestowanie w zespole działań gospodarczych. Po 1970 roku inwestycje nabrały szczególnego rozmachu. Ich efektem jest nowy rytm życia gospodarczego, widoczny, jak to się mówi, gołym okiem. Wielkości nakładów, liczby budowanych fabryk, porównania między poszczególnymi latami, stanowią już tylko statystyczne potwierdzenie jakościowo nowej sytuacji w gospodarce, powszechnie odczuwalnej.

W tym roku realizujemy około 300 zadań, których znaczenie dla gospodarki jest szczególnie ważne. Z tej liczby 109 zadań powinno być zakończonych w ciągu 1974 roku. Jest to niemal dwukrotnie więcej niż w roku ubiegłym, kiedy rozmiary inwestycji uznane zostały za bardzo wysokie.

Ale nie tylko ten jeden fakt, już sam w sobie dostatecznie wymowny, wskazuje, przed jak trudnym stajemy w tym roku zadaniem. Złożoność sytuacji wynika również z tego, że znaczna część inwestycji ma być oddawana do użytku w IV kwartale, co stwarza niebezpieczeństwo spóźnienia prac ponad możliwości wykonawcze. W przemyśle lekkim np. 100 proc. zadań kluczowych, planowanych do zakończenia w br. przypada na IV kwartał, w przemyśle ciężkim i przemyśle materiałowym budowlanych — po 80 proc., w przemyśle maszynowym — ponad 65 proc. itd.

Poważne utrudnienie skutecznej działalności inwestycyjnej stanowić będzie także nie w pełni sprawny transport, którego modernizacja, po wieloletnich zaniedbaniach, dopiero się rozpoczyna. Należy też mając na względzie perspektywiczny rozwój kraju, liczyć się z koniecznym obciążeniem materiałowym i wykonawczym z tytułu inwestowania w podstawowe surowce, takie jak węgiel, miedź, cynk i ołów. Dodajmy, że na rynkach światowych, zwłaszcza jeśli chodzi o miedź czy produkty ołowiuowo-cynkowe, jest tu dobra koniunktura.

Jakie w tej sytuacji należałoby podjąć przedsięwzięcia, aby wykonać program inwestycyjny na tym poziomie?

Temu właśnie celowi poświęcona została narada partyjno-państwowa, z udziałem najwyższych władz, która miała miejsce w ubiegłym tygodniu w Urzędzie Rady Ministrów.

Generalnie biorąc, przyjęty program inwestycyjny będzie mógł być zrealizowany, a w jego następstwie kraj otrzyma nowe artykuły rynkowe, maszyny, surowce, materiały budowlane itd. (planowanej wartości ok. 160 mld zł), jeśli równolegle nastąpi przyspieszenie oddawanych do eksploatacji obiektów oraz przekazanie do użytku w II i III kwartale części zadań przewidzianych do ukończenia w IV kwartale. Powiedzmy sobie

wyraźnie — stwierdził w trakcie narady premier — że warunkiem uzyskania zakładanych celów (to znaczy uzyskania niezbędnej ilości dóbr konsumpcyjnych, towarów na eksport oraz ograniczających napięcia importowe i kooperacyjne — przyp. J.D.) jest, aby co najmniej 1/3 obiektów planowanych do przekazania do eksploatacji w 1974 roku została wykonana w czasie krótszym o 2 do 3 miesięcy.

Spełnienie tych założeń wymaga: Po pierwsze — koncentracji potencjału wykonawczego na określonych obiektach i sprawnego nim manewrowania. Przy tym inwestor musi mieć zaufanie do generalnego wykonawcy, jeśli ten gwarantując wywiązanie się z przyjętych zobowiązań zdecydował, że na jakiś czas zwalnia tempo robót na jednym czy drugim obiekcie, po to, by skończyć inny.

Po drugie — dostosowania terminu dostaw maszyn, materiałów budowlanych i surowców do skróconego czasu wykonania poszczególnych zadań inwestycyjnych. Spełnienie tego celu wymaga wysiłku obustronnego — tak dostawców, jak i inwestorów. Przykładowo: przemysł maszynowy nie może odsyłać z kwitkiem tych, którzy nie zamówili określonego urządzenia co najmniej 1,5 roku wcześniej (w półtora roku można dziś wybudować duży zakład), zaś inwestorzy muszą zadbać o to, aby zamawiać w miarę typowe zestawy. Sytuacja wygląda bowiem tak, że produkujemy już w tej chwili ok. 1.800 odmian silników (z konieczności w małych seriach, a więc odpowiednio droższych) 500 odmian dużych maszyn wirujących, 800 odmian transformatorów itd.

Po trzecie — podstawowym warunkiem realizacji zadań, o których mowa, jest pełne przestrzeganie dyscypliny inwestycyjnej. Ciągłe bowiem jeszcze znacznie więcej uwagi zwraca się na zaczęcie, niż na zakończenie inwestycji.

Powodzenie realizacji tegorocznych zadań inwestycyjnych zależeć będzie w istotnym stopniu od spełnienia wymienionych wyżej wymagań, ale oczywiście nie tylko od nich. Lista możliwych działań jest znacznie szersza. Dotyczy tak postępu w organizacji budownictwa, jak i kompleksowości wykonania inwestycji. Efekty w równym stopniu będą rezultatem przygotowania do eksploatacji obiektu, jak i jego przemysłowej lokalizacji itd. itp.

Sedno sprawy polega na tym, jak wskazywali uczestnicy narady, że w każdej z tych dziedzin istnieją możliwości sprawniejszego działania. Od tego, czy i w jakim stopniu uda się wprowadzić do praktyki te skuteczniejsze metody postępowania, zależeć będzie wykonanie tegorocznych zadań.

Stawka, o jaką idzie gra, jest bardzo duża. Chodzi o to, aby potrzeby samego procesu inwestycyjnego nie zaczęły dominować nad celami społecznymi, którym te inwestycje mają służyć. Pokonanie tegorocznych napięć inwestycyjnych wymaga więc wykorzystania tych rezerw, które znajdują się w naszym działaniu, myśleniu i w organizacji pracy.

J.D.

Wyniki gospodarowania osiągnięte w latach 1971 — 1973 pozwalają na stwierdzenie, że okres ten należy zaliczyć do szczególnych w dotychczasowej historii gospodarczej i społecznej naszego kraju. Jego podstawową cechą był nie tylko niezwykle szybki, dynamiczny wzrost produkcji przemysłowej, rolnictwa, dochodu narodowego i środków kierowanych na inwestycje, ale towarzyszący im — co, jak wszyscy dobrze pamiętamy, nie zawsze było regułą w poprzednich latach — również szybki i dynamiczny wzrost spożycia społecznego, w tym zwłaszcza środków zwiększających dochody ludności z tytułu wynagrodzeń za pracę. Pod względem tempa rozwoju produkcji przemysłowej, wysiłku inwestycyjnego i niektórych innych wskaźników stanęliśmy w 1973 r. w ścisłej czołówce światowej.

REALIA POLITYKI PŁAC

WINCENTY KAWALEC

WŁAŚCIWA realizacja programu nakreślonego na VI Zjeździe Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej pozwoliła na równoległe, harmonijne realizowanie, traktowanych często w przeszłości jako wzajemnie z sobą sprzecznych celów, jakim są stwarzanie warunków i bazy materialnej do dalszego intensywnego rozwoju gospodarki, przy jednoczesnym dynamicznym wzroście zaspokojenia bieżących potrzeb społeczeństwa. Skuteczność tej polityki stanowi najlepsze potwierdzenie tezy o konieczności zapewnienia wzajemnej więzi pomiędzy wysiłkiem produkcyjnym ludzi, a uzyskiwaniem z tego tytułu wymiernych efektów.

Zasadnicze kierunki polityki płac, ustalone na VI Zjeździe PZPR, stały się integralną częścią programu społeczno-ekonomicznego rozwoju kraju. W programie tym polityce

płac wyznaczono rolę jednego z głównych czynników pobudzających do podejmowania inicjatyw w wyważaniu rezerw produkcyjnych i osiągnięciu wyższego poziomu zarobków i świadczeń z tytułu pracy na gruncie rosnącej społecznej wydajności pracy.

Towarzyszyły temu ambitne założenia o znacznie wydajniejszym, niż miało to miejsce do roku 1970, wzroście płac i dochodów realnych ludności. W uchwale VI Zjazdu PZPR ustalony został wzrost płac realnych w 1975 r. o 18 proc. w porównaniu z 1970 rokiem. Wskaźnik ten został powiększony do 18,8 proc. w planie pięcioletnim na lata 1971—1975. Zrealizowanie te zostały praktycznie zrealizowane z nadwyżką już w 1973 roku.

Postanowienia VI Zjazdu nie sprostowały się jedynie do wskazania na

niezbędność osiągnięcia określonego tempa wzrostu płac realnych.

Po pierwsze — na podstawie generalnych wytycznych VI Zjazdu partii został opracowany szczegółowy program polityki płac na lata 1971—1975, zawierający kierunkowe propozycje sukcesywnego kształtowania nowych relacji płac pracowników zatrudnionych w poszczególnych działach, gałęziach i branżach gospodarki uspołecznionej.

W programie tym, który zresztą był corocznie aktualizowany i weryfikowany, określono kiedy i jakie grupy pracowników należy objąć regulacjami płac, tak by wraz ze środkami kierowanymi tradycyjnym kanałem planistycznym, osiągnęły one poziom wynagrodzeń uzasadnionych ich rangą i znaczeniem w gospodarce. Program ten, obejmujący wszystkie grupy zatrudnionych, w pierwszej wersji zakładający objęcie regulacjami w latach 1971—75 4,2 mln pracowników, nie zamykał się czasowymi ramami jednej pięcioletki, lecz wykraczał poza nią, przewidując sukcesywne porządkowanie płac wszystkich grup zatrudnionych w gospodarce.

Z założenia był on ponadto programem otwartym, zakładającym niezbędną jego okresową weryfikację, w zależności od wielkości środków jakie można było przeznaczyć na regulację w poszczególnych latach oraz z natury rzeczy zmieniających się w czasie potrzeb w zakresie kierunków i skali niezbędnych korekt proporcji płac.

Należy podkreślić, że o ile w przeszłości również były sporządzone, zwłaszcza krótkookresowe programy regulacyjne, o tyle program, o którym piszę, był pierwszym w naszej historii kompleksowym wieloletnim planem ruchów płac, opartym na analizie sytuacji płacowej wszystkich grup zatrudnionych. Założona w programie kolejność obejmowania poszczególnych grup pracowników regulacjami wynikała z oceny pilności potrzeb danej grupy. Dla przykładu: program w pierwszej kolejności przewidywał podwyżki płac pracowników zaliczonych do sfery nieprodukcyjnej, gdzie szczególnie ostro zarysowany był problem poziomu płac pracowników zatrudnionych w szkolnictwie, służbie zdrowia, na poczcie, kolei, a także w takich gałęziach sfery wytwórczej jak w przemyśle lekkim, spożywczym, odlewniczym itp.

W przypadku niektórych grup pracowników, takich jak pracownicy szkolnictwa czy służba zdrowia, program zakładał realizowanie regulacji w kilku kolejnych etapach.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

ŻÓŁTACZKA NIE SZANUJE LIMITÓW

ANDRZEJ SIKORSKI

Po wielu latach zaniedbań, co m. in. było przyczyną wysokiej zachorowalności na żółtaczkę zakaźną, prawie jednocześnie pojawiło się dwóch potencjalnych producentów strzykawk jednorazowego użytku: Spółdzielnia INLEK w Lublinie i Zakłady Chemiczne ERG w Krupskim Młynie. Spór: kto ma produkować strzykawki? — opóźniał uruchomienie produkcji.

Pomijając nieistotne już dzisiaj szczegóły, trzeba powiedzieć, że więcej argumentów przemawiało za rozwinięciem produkcji w INLEK — głównie ze względu na zgromadzone już tam doświadczenie i przygotowaną załogę, co gwarantowało szybkie opanowanie najważniejszej części procesu technologicznego — sterylizacji strzykawk.

Jednakże, oferta ERG — mimo że nie została przyjęta — odegrała ogromną rolę w przyspieszeniu ostatecznego rozwiązania, choćby dlatego, że dzięki konkurencji sprawa musiała być wreszcie jakoś rozstrzygnięta i wyszła z szuflady biurka na światło dzienne.

Pozostawienie produkcji w INLEK nie rozwiązywało problemu. Osiągnięcie produkcji 150 mln strzykawk rocznie — a tyle potrzeba — wymagało zainwestowania około 150 mln zł. Na taki wydatek spółdzielczości nie było stać.

Problem został ostatecznie rozwiązany w ten sposób, że na przełomie ubiegłego i bieżącego roku Spółdzielnia INLEK została przekazana Zjednoczeniu POLFA. W ten sposób sprawa trafiła w najlepsze ręce. Uzasadnić to można choćby słowami prezesa Krajowego Związku Spółdzielni Pracy Chemicznych i Farmaceutycznych — ROMANA SZYMCAKA, który w liście do naszej redakcji pisał: „...produkcja artykułów jednorazowego użytku dla potrzeb służby zdrowia — bez względu na to, czy to będzie strzykawka, aparat do transfuzji, pojemnik na krew, czy inny instrument — jest produkcją bardzo bliską przemysłowi farmaceutycznemu. Nie rozmińniemy się z prawdą, jeżeli powiemy, że jest jedną z jego gałęzi. Produkcja ta wymaga wysoce specjalistycznego zaplecza laboratoryjno-badawczego, odpowiedniej kadry, specjalnych zakładów itp.”

Wydaje się, że akurat w tym przypadku przekazanie spółdzielni przemysłowi kluczowemu było posunięciem społecznie słusznym. Oczywiście, zgodę na ten akt wyraziło walne zgromadzenie członków spółdzielni i załoga.

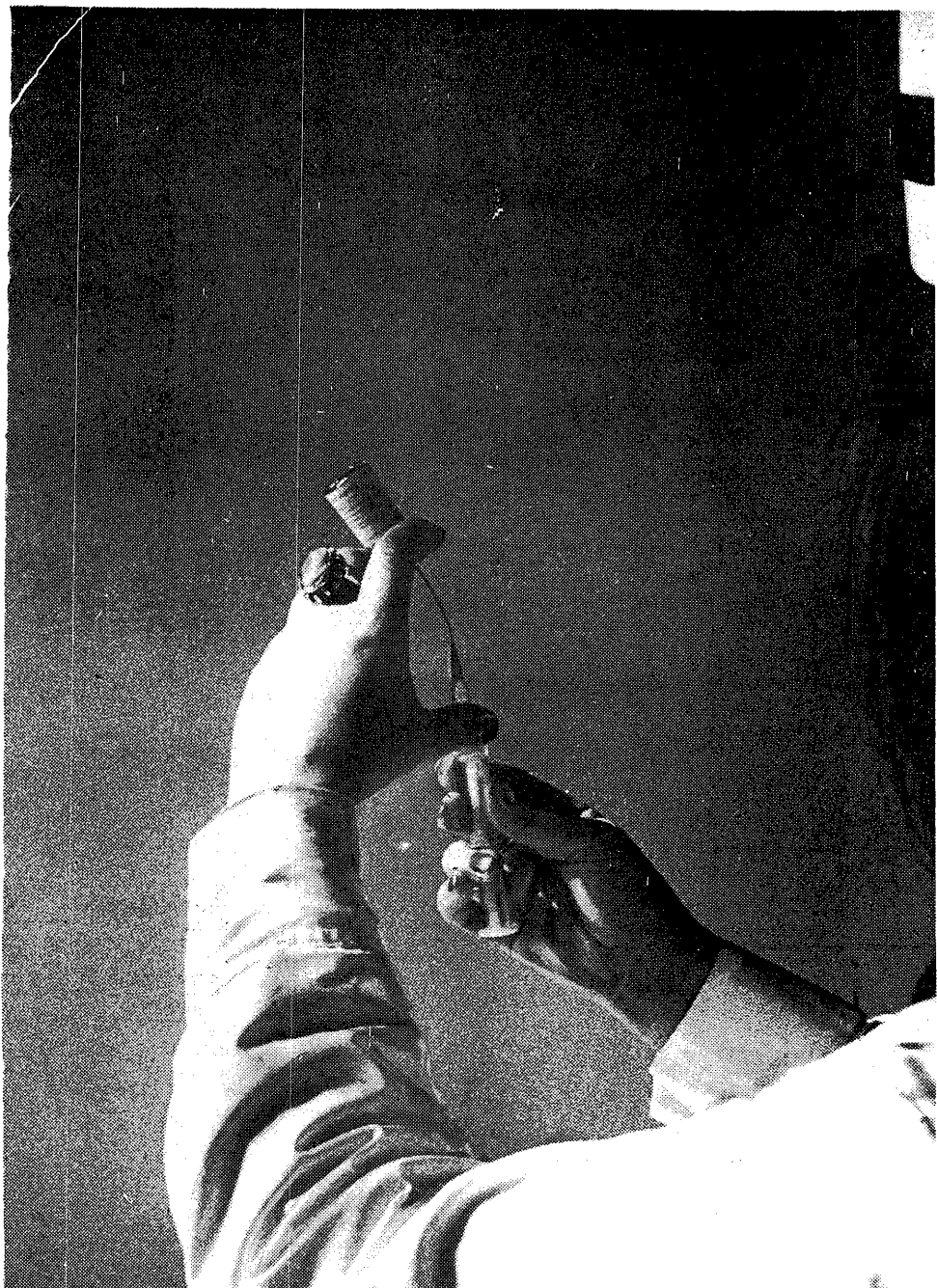
Tak więc Spółdzielnia INLEK przekształciła się w Lubelskie Zakłady Farmaceutyczne. Faktycznie zmieniło się niewiele; zakładami kieruje poprzedni zarząd spółdzielni, załoga została ta sama. Warto dodać, że bardzo poprawiły się zarobki. Obecne zakłady kontynuują profil produkcji dawnej INLEK. M.in.: zestawy do przetaczania krwi, aparaturę do pomiaru ciśnienia ośrodkowego w sercu, zestawy do kroplówek i płyny infuzyjne. W 1973 r. została tu wyprodukowana niewielka informacyjna seria strzykawk jednorazowych bardzo pozytywnie ocenionych przez służbę zdrowia.

W 1974 r. zakłady mają wyprodukować 5 mln strzykawk, w 1975 10 mln, a w 1976 roku po rozruchu nowego obiektu o wartości 30 mln zł — 25 mln strzykawk. W 1977 r. już 100 mln. Wreszcie w 1979 r. — po przeniesieniu całej produkcji strzykawk do nowego zakładu, wybudowanego kosztem 100 mln zł przy ul. Bohaterów Monte Cassino w Lublinie, produkcja osiągnie docelowy pułap 200 mln sztuk. W rozbudowanym starym obiekcie rozwijana będzie produkcja innego sprzętu jednorazowego użytku.

ALE ten plan może się jeszcze zawalić. POLFA ma pieniądze, lecz nie ma limitów wykonawczych. Centralny Związek Spółdzielczości Pracy miał przyznany limit 30 mln zł na rozbudowę INLEK, ale przy przekazaniu spółdzielni limit ten jakoś się „zgniół”. Nie miejsce tu, aby dochodzić, jak to się stało. A przecież rozbudowa Zakładu musi być rozpoczęta w tym roku, i to jak najszybciej. Blisko 100 tys. osób zapadających w Polsce rocznie na żółtaczkę zakaźną — to jest cena, jaką płaćmy za dotychczasową zwłokę.

Lubelski wykonawca inwestycji wykazuje dobrą wolę i chce zacząć

Przyjemnie jest dziennikarzowi wracać do poruszanych kiedyś spraw, jeśli widać bliskie pozytywne zakończenie. Tym przyjemniej, jeśli sprawa ma dużą wagę społeczną. Blisko rok temu (Ż.G. nr 22 z 3 czerwca 1973 w artykule — „0,0005”) pisaliśmy o zasupłanej sprawie uruchomienia produkcji strzykawk jednorazowego użytku.



Fot. R. FANGOR

budowę. Bardzo zaangażowały się w tę sprawę władze miejskie i partyjne. Trzeba im pomóc.

Ta mała, zaledwie 30-millionowa inwestycja jest tak ważna jak wielka huta czy fabryka samochodów i musi mieć absolutny priorytet, nawet jeśli ucierni na tym inna budowa. Pomijając względy, nazwijmy je — humanitarne — przypominamy, że leczenie chorego na żółtaczkę zakaźną kosztuje kilkadziesiąt tysięcy złotych. Do bezpośrednich kosztów leczenia należy tu oczywiście doliczyć wypłacony zasiłek chorobowy i straty spowodowane wycofaniem chorego z procesu produkcyjnego. Warto tu też wziąć pod uwagę choćby taki wydatek: jeśli w szpitalu niezakaźnym wykryje się wśród chorych choć jeden przypadek żółtaczki, należy natychmiast zniszczyć całą zastawę stołową, strzykawki, sterylizatory i wiele innych instrumentów. Inna sprawa, że nie zawsze się to robi, co sprzyja rozszerzaniu choroby.

Warto też pamiętać, że chory nawet po wyleczeniu ma uszkodzoną wątrobę i jest pod pewnym względem kaleką.

Z masową produkcją strzykawk jednorazowego użytku wiąże się sporo problemów. Przede wszystkim ważne jest, aby produkcja strzykawk towarzyszyła produkcji jednorazowych igieł. Robią je Zakłady Narzędzi Lekarskich i Chirurgicznych w Milanówku. Niestety, do tej pory w produkcji igieł były opóźnienia. Co gorsze, lekarze sygnalizują złą jakość tych igieł; są za miękkie i gną się. Każde opóźnienie w

rozwoju produkcji igieł stawia pod znakiem zapytania celowość produkowania strzykawk j.u. Tylko strzykawki i igły jednorazowego użytku stosowane łącznie gwarantują sterylność.

I wreszcie — problem bardzo poważny, który może okazać się trudniejszy do rozwiązania, niż sama produkcja. Strzykawki, a tym bardziej igły dają się wygotować. Czy uda się dopilnować, żeby sprzęt jednorazowego użytku był rzeczywiście użyty jeden raz? Czy nie staną tu na przeszkodzie złe pojęcie „oszczędnościowe” tendencje? Póki wszyscy — od ordynatorów szpitali począwszy — nie uświadomią sobie w pełni wagi problemu społecznego, nie mówiąc już o tym, że strzykawka kosztuje gorzej, a żółtaczka tysiące złotych, dopóty nie będzie widocznej poprawy.

WRAZ z masową produkcją strzykawk pojawi się jeszcze jeden ogromny problem: jak zniszczyć corocznie kilka, a potem kilkadziesiąt milionów użytych strzykawk i igieł. Spalić? Jeśli tak, to gdzie? Przerobić powtórnie na surowiec? Wysterylizować radiologicznie? Trzeba tu sięgnąć do doświadczeń innych krajów, w których strzykawki jednorazowego użytku są sprzętem powszechnym.

Warto też zwrócić uwagę na szersze rozpowszechnienie strzykawk całoszklanych. Są one już produkowane w Spółdzielni LABORMED w Poznaniu (w 1973 r. ponad 0,5 mln sztuk, w bieżącym ponad 3 mln). Są oceniane bardzo wysoko. Ich zaletą

jest to, że można je poddać sterylizacji w temperaturze ponad 200° C, co wystarcza do zabicia zarasków żółtaczki. Tradycyjne strzykawki nie wytrzymują tej temperatury. Wadą ich jest, że pełna sterylizacja jest uzależniona od solidności personelu medycznego.

Strzykawki i igły są wprawdzie najważniejszym sprzętem jednorazowego użytku, ale nie jedynym. W 1968 r. na specjalistycznej konferencji w Polanicy ustalono listę 120 wyrobów medycznych z tworzyw sztucznych, w większości jednorazowego użytku, i oszacowano potencjalne zapotrzebowanie na nie. Dziś wiele liczb jest już nieaktualnych — wzrosły potrzeby. Wydaje się, że nadszedł czas, aby powrócić do tej sprawy i szybko uruchomić produkcję potrzebnych wyrobów przede wszystkim w Lublinie. Najważniejszą chyba pozycją są cewniki jednorazowego użytku — częstotliwość zakażeń dróg moczowych przy cewnikowaniu jest niestety ogromna.

Problemem przyszłości, może już bliskiej, będzie produkcja ampułostrzykawk. Ich konstrukcja polega na tym, że strzykawka jest fabrycznie napełniana lekiem i daje się użyć tylko jeden raz. Spotyka się tu bardzo dwojopne rozwiązania np. bezpośrednio przed zastrzykiem dochodzi do zmieszania sproszkowanego leku z płynem iniekcyjnym. Igła jest chowana w trzonku tłoczka i zakładana bezpośrednio przed zastrzykiem. Połączenie produkcji strzykawk i leków w jednym zjednoczeniu powinno znacznie przyspieszyć techniczne rozwiązanie problemu produkcji ampułostrzykawk.

listy listy

Mniej takich recenzji

W recenzji pt.: „Powtórny odczyt hieroglifów” w 13 numerze „Życia Gospodarczego” jest sporo błędów. Pomijając mało logiczny tytuł książki, co jest zawinione przez autora pracy i wydawnictwo (czy chodzi tu o hieroglify ekonomiczne?) poprawnie powinno być HIEROGLYPHICA, a nie jak wydrukowaliście HIEROGLIPHYCA. Nie znam treści książki, ale na podstawie recenzji sądzę, iż ma ona podobną wartość naukową co zreferowana w tym samym numerze Waszego pisma w „Żywoćku Gospodarczym” praca docenta z Lublina, który doszedł do naukowego wniosku, że gospodarstwa powinny mieć kształt koła.

Oczywiście zawsze można odpowiednio, dla wywołania sensacji, tak skomentować starożytny tekst, aby pokazać jego związek ze współczesnymi kategoriami myślenia. Ale twierdzenie, że w hieroglifach można się doszukać prawzoru produkcji dodanej — czy to nie za śmiała teza? Powtarzam — teza, bo z recenzji nie wynika, że miałyby to być hipotezy. I wreszcie ostatnie pytanie — czy wszystkie prace, do których użyto komputera, muszą być zaraz naukowe.

JERZY JEDRACZYK
Głuchowice

Red.: Wszystkie wysunięte w liście argumenty są słuszne. Usprawiedliwia nas może tylko fakt, że recenzowana książka nie istnieje a do drobnej mistyfikacji skłonił nas tradycyjny prima aprilis.

Jeszcze raz o GS w Sejnach

W nawiązaniu do listu pt. „To nie tylko sprawa GS w Sejnach” opublikowanego w „Życiu Gospodarczym” nr 10 z dnia 10 marca br. informujemy, że w związku z reformą administracji terenowej dokonano również podziału terytorialnego terenu obsługiwane przez większą spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu z dostosowaniem do granic gmin.

W zależności od towarowości i specyfiki gospodarczej nasze spółdzielnie działają na terenie jednej lub kilku gmin. W omawianym przypadku Gmina Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska” w Sejnach działa na terenie czterech gmin.

Zgodnie z wytycznymi naszej centrali w siedzibie każdego urzędu gminnego, gdzie nie ma naszej spółdzielni, powołano ich filie o pełnym zakresie działania w obrocie rolnym, tzn. prowadzących kontraktację oraz skup produktów rolnych pochodzenia roślinnego i zwierzęcego jak i zaopatrzenie w podstawowe masowe artykuły produkcji rolnej. W każdej filii jest również pełna obsługa kasowa zorganizowana przez Banki Spółdzielcze. Podobnie jest w filiach GS Sejny powołanych w Gminach Krasnopol, Berzinki i Giby.

Pomimo tego, że nie mamy obowiązku powoływania w każdej filii organizatorów obsługi rolnictwa stanowiska takie zostały utworzone w omawianych wyżej filiach co niewątpliwie usprawnia obsługę rolnictwa.

Podobnie powołany jest organizator obsługi rolnictwa w GS Sejny, którego działaniem objęty jest teren gminy Sejny. Organizatorzy obsługi rolnictwa są bezpośrednio podlegli wiceprezesowi d/s Obrotu Rolnego GS Sejny. W takiej sytuacji nie zachodzi potrzeba powoływania odrębnej filii w siedzibie samej spółdzielni, tj. w Sejnach. Po przez zwiększoną obsadę kadrową, w porównaniu do filii, spółdzielnia w Sejnach jest w stanie obsłużyć dość duży liczebnie i terytorialnie teren miasta i gminy Sejny w oparciu o posiadaną na miejscu bazę techniczno-gospodarczą.

Kierownik Działu Org.
Obrotu Rolnego

inż. J. Wróblewski

wiceprezes Zarządu
WZGS d/s Obrotu Rolnego

J. Cikowski
Białystok

Sztuczne choinki — prawdziwe pożary

31 grudnia ub. roku i 5 stycznia br. zdarzyły się w Bydgoszczy dwa wypadki sztucznych choinek w mieszkaniach. Lokatorzy ponieśli straty materialne. Przyczyną pożarów najprawdopodobniej były spiecia w elektrycznym oświetleniu (w

kolorowych żarówkach) choinek. Warte uwagi są stwierdzenia przedstawicieli Woj. Stacji San.-Epid., który natychmiast po wypadku przeprowadził badania i orzekł w protokole m.in.: „W pokoju stwierdzono stężenie chlorowodoru w ilości 0,375 mg na metr sześć, co przekracza dopuszczalne stężenie jednorazowe w ciągu 20 minut w powietrzu atmosferycznym dla obszarów chronionych, które wynosi 0,2 mg na metr sześć”. Przedstawiciel WSSE stwierdził w trakcie wizji lokalnej, że ślady dymu, drzewi, okna, meble i naczynia pokryte są czarnym nałotem. W związku z tym, mieszkanie nie nadaje się do zamieszkania. Należy wykonać odpowiednie prace remontowe, które spowodują usunięcie źródła wydzielania chlorowodoru.

Pożary sztucznych choinek zaniepokoiły wiele osób, posiadających takie choinki. Dystrybutor choinek — WPHU „Arged” otrzymało setki telefonów od osób niepokojących się o własne bezpieczeństwo. Stwierdzono, że producentem choinek, które uległy eksplozji jest Spółdzielnia „acy Technochemia” w Olsztynie. Choinki wytwarza także kilka innych spółdzielni, również z terenu woj. olsztyńskiego. Podstawowym surowcem do produkcji jest folia, którą trzymuje spółdzielnia w Zakładach Tworzyw Sztucznych w Wąbrzeźnie. Właśnie folia, zdaniem producenta, jest źródłem niebezpieczeństwa. Gotowe choinki opatrzone są instrukcją zabraniającą ozdabiania ich świeczkami woskowymi i sztucznymi ogniami. Ale instrukcja nie zabrania ozdabiania żarówkami elektrycznymi. Po eksplozjach Spółdzielnia „Technochemia” wstrzymała, na razie produkcję sztucznych choinek. Bydgoski „Arged” otrzymał już informacje, że sztuczne choinki mają być produkowane z folii o znacznie większej odporności na ogień, niż dotychczas. A więc wynikałoby z tego, że jednak dotychczas produkowano sztuczne choinki z folii o niewystarczającej odporności na ogień. A przecież przed przystąpieniem do produkcji należało zbadać odporność surowca na palenie się. Dopiero eksplozje choinek zwróciły uwagę na konieczność zmiany surowca używanego do ich produkcji. Czy nie należało więc sztucznych choinek od samego początku produkować z tworzywa niepalnego?

Przyzwyczajenie do sztucznych choinek mogłoby przyczynić się do znacznego zmniejszenia wycinania drzewek w lasach. Drzewka rosną powoli. Potrzeba około 8 lat, aby uzyskać drzewko zdolne do ścięcia na choinkę, a przeważnie wycina się mające ponad 10 lat, a także kilkunastoletnie. Trzeba więc zrobić wszystko, aby nie zniechęcić społeczeństwa, po wypadkach pożarów sztucznych choinek, do ich kupowania. Przeciwnie należy starać się o wzrost popytu na choinki, ale niepalne. Przysłałaby się odpowiednia reklama w prasie, telewizji, radio i sklepach, zachęcająca do kupowania sztucznych choinek, zwłaszcza nasiloną w grudniu każdego roku.

S. W.
Bydgoszcz

Soki trwałe, ale kto o tym wie?

W związku z listem Waszej Czytelniczki p. Haliny Pacudy z Radomia cytowanym w rubryce „Na rynku” w numerze 7/74 „Ż.G.”, w którym Czytelniczka zarzuca naszym zakładom niewłaściwe oznakowanie soków w proszku, wyjaśniamy, że:

Krakowskie Zakłady P.O.W. w Tymbarku uruchomiły w 1973 r. nową i jedyną w kraju produkcję paczkowanych soków owocowych w proszku w różnym asortymencie.

Produkcja soków owocowych w proszku oparta jest na krajowej technologii, natomiast laminowane opakowania są importowane. Pakowanie do jednostkowych opakowań 50 g odbywa się w importowanym urządzeniu f-mi włoskiej AKMA. Na podstawie przeprowadzonych doświadczeń stwierdzono, że odwodniony sok owocowy jest niezwykle trwały, o ile oczywiście jest prawidłowo zamknięty w jednostkowym opakowaniu. Jako produkt zawierający zaledwie 2 proc. wody nie podlega zmianom chemicznym, nie zachodzi również obniżenie jego wartości odżywczej. Dlatego nie ma potrzeby podawania w informacji dla konsumenta na torebce z proszkiem daty przydatności do spożycia, jak również sposobu przechowywania. Natomiast nasze ustawodawstwo zobowiązało producenta do oznaczenia produktu datą produkcji.

DOKONCZENIE NA STR. 4

dalsze zajmowanie lokalu przez najemcę ma oparcie w tytule prawnym w postaci nakazu kwatunkowego, na podstawie którego lokal ten do chwili obecnej jest zajmowany.

Nie można przy tym podzielić poglądu wyrażonego przez sąd I instancji, że między najemcą lokalu a pozwaną spółdzielnią nie doszło do zawarcia umowy najmu, już chociażby z tego względu, że według art. 11 ust. 2 dekretu z dnia 21 grudnia 1945 r. o publicznej gospodarce lokalami (tekst jednolity Dz. U. z 1950 roku nr 36, poz. 343), obowiązującego w dacie uzyskania przez spółdzielnię „O” nakazu kwatunkowego stosunek najmu zawiązywał się z mocy samego prawa z chwilą objęcia lokalu, na podstawie udzielonego przydziału między osobą, która lokal objęła, a właścicielem nieruchomości. Skoro zatem stosunek najmu zawiązał się między najemcą zajmującym lokal quaestiois z pozwaną spółdzielnią brak jest podstaw do przyjęcia stanowiska odmiennego, że lokal jest zajmowany przez osobę reprezentującą prawa powoda.

W tej sytuacji nie może się do powoda odnosić wymóg statutu uzeleźniającego wypłatę powodowi jego należności od opróżnienia lokalu.

Z tych przyczyn stanowisko Sądu I instancji, że pozwana spółdzielnia obowiązana jest uiszczyć powodowi równowartość spółdzielczego prawa do lokalu zgodnie z art. 35 ust. 4 pkt. 2 statutu nie później niż w ciągu 6 miesięcy od daty wygaśnięcia spółdzielczego prawa do lokalu, należało uznać za zasadne.

Zarzutem rewizji, w których spółdzielnia powołuje się na brak możliwości usunięcia najemcy, w konsekwencji na brak możliwości uzyskania funduszy na uszczerbek powodowi równowartości jego spółdzielczego prawa do lokalu, należy przeciwstawić argument, że społeczno-gospodarcze przeznaczenie spółdzielczego prawa do lokalu sprzeciwia się utrzymywaniu sytuacji, w której członek spółdzielni pozbawiony jest możliwości korzystania z tego prawa, zaś z prawa tego korzysta spółdzielnia, która przez okres około 20 lat pobiera czynsz za ten lokal.

W wyniku uwzględnienia powództwa ukształtuje się stan prawny zgodny ze stanem rzeczywistym, bowiem pozwana spółdzielnia stanie się właścicielem lokalu, od którego od dawna pobiera czynsz. W ten sposób dojdzie również do dostosowania sytuacji prawnej lokalu użytkowego, o który idzie w sprawie, do obowiązujących obecnie przepisów, które w ramach stosunku członkostwa w spółdzielni nie dopuszczają przydziału lokalu użytkowego osobie fizycznej (art. 134 § 2 pkt 2 ustawy o spółdzielniach i ich związkach).

Sąd Najwyższy mając jednakże na względzie, że jednorazowa spłata kwoty 160 287 złotych stanowiłaby z uwagi na sytuację finansową spółdzielni zbyt dolegliwe obciążenie dla jej członków uznał, że istniejące przewidziane w art. 320 k.p.c. podstawy do rozłożenia powyższej należności na raty i dlatego rozłożył ją na cztery równe raty, z których ostatnia płatna będzie do dnia 31 grudnia 1976 r., co pozwoli spółdzielni na stopniowe gromadzenie środków na zapłacenie powodowi jego należności. (...)

nowe przepisy i zarządzenia

GOSPODAROWANIE NIEKTÓRYMI SKÓRAMI

Prezes Rady Ministrów zarządzeniem nr 21 z dnia 19 lutego 1974 r. (Monitor Polski Nr 8, poz. 56) przekazał Ministrowi Przemysłu Lekkiego uprawnienia do wydawania przepisów o gospodarowaniu skórą z bydła rogatego i koni — w stanie surowym, wyprawionym lub wygarbowanym.

UTWORZENIE INSTYTUTU EKONOMIKI PRZEMYSŁU CHEMICZNEGO

Zarządzenie nr 27 Prezesa Rady Ministrów z dnia 2 marca 1974 r. (Monitor Polski Nr 8, poz. 58) powołało do życia Instytut Ekonomiki Przemysłu Chemicznego z siedzibą w Warszawie.

Przedmiotem działania Instytutu ma być prowadzenie prac naukowych, badawczych, rozwojowych oraz wdrożeń w zakresie makroekonomii, metodologii rachunku ekonomicznego, organizacji zarządzania, marketingu, informacji naukowo-technicznej i ekonomicznej na potrzeby przemysłu chemicznego.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

OPAKOWANIA I MLECZNY PROSZEK



Fot. S. ZUBCZEWSKI

rolnicza trybuna

JESZCZE O UPRAWIE CHMIELU

Można osiągnąć znaczną poprawę efektywności uprawy chmielu — twierdzi Janusz Klaudel autor artykułu, będącego kontynuacją publikacji zamieszczonej w Życiu Gospodarczym w ub. roku (nr 12/73). Szczegółowa analiza zjawisk w tej dziedzinie gospodarki ujawnia wiele nieprawidłowości. A zatem można, lepiej organizując produkcję, uniknąć zbędnych nakładów i osiągnąć wyższe plony. Autor artykułu zgłasza szczegółowe propozycje w tej dziedzinie. Wracamy więc do tematu, który interesuje nie tylko plantatorów chmielu.

JANUSZ KLAUDEL

Do analizy procesów zachodzących w uprawie chmielu wykorzystano dane o tej produkcji z lat 1967—72. Dane liczbowe (powierzchnia chmielników w powiatach i odpowiadająca jej wartość produkcji) usystematyzowano w grupę wg obszaru powierzchni chmielników. Z tych obliczeń powstał podział na trzy układy koncentracji uprawy chmielu: I — od 0,5 ha do 80 ha, II — od 80 ha do 120 ha, III — 160 ha do 360 ha.

Charakterystykę krajowej produkcji chmielu przygotowano na podstawie usystematyzowanych danych wojewódzkich. Natomiast charakterystykę produkcji w poszczególnych sektorach oparto na danych z woj. lubelskiego — głównego rejonu uprawy chmielu w Polsce.

Rozwój uprawy chmielu w latach 1967-71 miał miejsce tylko w rejonie lubelskim. Charakteryzowała go zwykła arealu plantacji przy względnie opłacalnej produkcji. Pozostałe rejon (województwa) cechowała stagnacja, a nawet spadek powierzchni uprawy, uzyskiwanej z niej produkcji i jej wartości. Z analizy wynika, że tylko 8 powiatów stanowiło podstawę produkcji chmielu, natomiast pozostałe 64, o rozprosz-

onym areale uprawy, systematycznie obniżało jej efektywność.

Dodać trzeba, że wyniki produkcyjne 4 powiatów, o średniej koncentracji uprawy (160 — 360 ha) całkowicie podważają hipotezę „o niebezpieczeństwie zmasowanej inwazji chorób i szkodników, czy zniszczeń plantacji wskutek szkód losowych, przy znacznym skupieniu chmielników”.

A zatem również względy fitosanitarne przemawiają za pilną potrzebą skupienia plantacji w optymalnych dla chmielu rejonach, w coraz większe specjalistyczne aglomeracje, co stworzyłoby szersze i lepsze możliwości zespołowej ochrony roślin. Koncentracja plantacji umożliwi również częściowe uniezależnienie produkcji chmielu od ujemnych wpływów klimatu, np. nawadnianie w okresach suszy, zakładanie pasów leśnych, czy sztucznych osłon przeciwwietrznych itp. Częściowa koncentracja uprawy chmielu, przy prymitywnych nawet technologiach wytwarzania, powodowała (co wynikało z inwencji i potrzeb producentów) przeciętnie

W WARSZAWSKIM kinie „Paladium” wręczono mi kiedyś paczkę sera w nagrodę za wysłuchanie prelekcji pewnego pana, który przed seansem opowiadał o walorach mleka. Także telewizja zaczęła ostatnio reklamować mleko i jego przetwory. Wnioskuje z tego, że przemysł mleczarski wydaje znaczne sumy na akcję, której wyniki są wątpliwe. Nie chcę tu kwestionować roli dobrej reklamy, nie ulega jednak wątpliwości, że w naszych warunkach o wzroście spożycia mleka decyduje nie ilość pieniędzy wydanych na reklamę, ale to co można dostać w sklepach. Jeżeli w Warszawie, Katowicach i Gdańsku jest najwyższe spożycie tych artykułów, to jest to skutkiem lepszego niż gdzie indziej zaopatrzenia i gęstszej sieci sklepów. Natomiast mieszkający np. Kieleckie, Lubelskie czy Rzeszowskie spożywają mniej przetworów mlecznych niż dalego, bo nie trafiono do nich z reklamą, ale dlatego, że nie trafiono z odpowiednim towarem do sklepów.

Mleka jest więcej, ale klient wciąż narzeka. Produkcja przemysłu mleczarskiego nie dyskontuje wystarczająco tego sukcesu organizacyjnego, jakim jest pozyskanie nowych dostawców i zwiększenie skupu mleka. Przypomnijmy, że w roku ubiegłym kupiono od rolników więcej mleka niż przewidywano w założeniach planu. Skup wyniósł 7 300 mln litrów. Przed kilku laty niedostatek w zaopatrzeniu można było tłumaczyć technicznym zacofaniem mleczarstwa. W ostatnim okresie jednak wiele się zmieniło. Zostały zbudowane nowe zakłady, wiele mleczarni zmodernizowano, zakupiono nowoczesne urządzenia i linie technologiczne. Ale zaopatrzenie sklepów w przetwory mleczarskie nie poprawiło się w stopniu odpowiadającym zapotrzebowaniu konsumentów. Np. brakuje wciąż wielu poszukiwanych gatunków sera i napojów mlecznych. Wprawdzie pojawiają się nowe artykuły, ale często po krótkim czasie znikają z półek sklepów.

Charakterystycznym przykładem jest jogurt owocowy w kubkach plastikowych. W warszawskich sklepach można go było kupić jeszcze jesienią. Teraz nie ma go nigdzie. W ub. roku wyprodukowano 450 tys. litrów jogurtu w dwóch przetwórnach — w Warszawie i w Krakowie. Obecnie produkcję w Warszawie wstrzymano. Centralny Związek

Spółdzielczości Mleczarskiej wyjaśnia, że brakuje opakowań, które trzeba importować. Cenne urządzenia do produkcji jogurtu stoja więc nie wykorzystane.

Przykład jogurtu owocowego nie jest niestety odosobniony. W ub. roku rozpoczęta została w jednym z zakładów w woj. olsztyńskim — w Lubawie — produkcja mleka w proszku — instant, łatwo rozpuszczalnego w wodzie. Nowy wyrób mógłby stać się takim szlagierem na rynku jak osławiona kawa „Inka”. Mógłby, ale nie stał się. Znowu powtórzyła się historia jogurtu. Są cenne urządzenia, kupione zresztą za granicą. Produkcja ruszyła — zrobiono 15 ton proszku mlecznego — i natychmiast trzeba było ją wstrzymać. Nie ma w co pakować.

Można z tego wyciągnąć wniosek, że brak opakowań staje się „wąskim gardłem” produkcji mleczarskiej. Modernizacja tego przemysłu jest jak wiemy, wielkim i kosztownym przedsięwzięciem gospodarczym, niezbędnym choćby dlatego, aby produkty mleczarskie — smaczne i łatwo dostępne — odgrywały większą rolę w naszej gospodarce żywnościowej. Przypomnijmy, że na świecie mleko pokrywa około 30 proc. zapotrzebowania ludności na białko zwierzęce, a u nas tylko 20 proc. Aby polepszyć tę proporcję trzeba dostarczyć na rynek więcej wyrobów mleczarskich i muszą to być wyroby uszlachetnione. A więc nieodzownym warunkiem jest odpowiednie opakowanie, które gwarantuje nie tylko wizualną atrakcyjność, ale przede wszystkim pozwala zachować jakość, wartość odżywczą i smak produktu. Takie są wymagania współczesnego rynku. Musi im stopniowo podporządkować się przemysł mleczarski, którego rola wzrasta. Tymczasem jednak obecnie sytuacja jest taka, że spółdzielcze przetwórnice nie mają w co pakować znacznej części swojej produkcji. Łuki w dostawach opakowań są poważne.

Potrzeba większych ilości folii aluminiowej, folii z PCW, taśmy z folii, osłonek poliamidowych, opakowań z tektury i papieru, kubków z tworzywa i innych. Dostawcy opakowań nie uwzględnili dotychczas w swoich planach faktu zwiększonego skupu mleka i wynikającej z tego możliwości znacznego zwiększenia produkcji i zbytu przetworów mlecznych.

W tej sytuacji inwestycje i produkcję nastawiono przede wszystkim na wytwarzanie mleka w proszku, artykułu składającego potrzebę W CZSMlecz. usłyszałem opinie, że forsowanie tego kierunku jest jednak złem koniecznym — w dużej mierze służy „ratowaniu” zakupionego od rolników surowca, który dotychczas w zbyt znacznym procencie przerabiany jest na kazeinę.

W ogóle, mleko jest ciągle jeszcze zbyt mało docenionym źródłem białka w naszym pożywieniu. Przykład najprostszemu: czy jest w Polsce restauracja, w której można dziś dostać mleko do posilku? I inny przykład: wciąż poza teoretycznym rozważaniem i laboratoryjnymi próbami nie wychodzi koncepcja wykorzystywania składników odżywczych mleka w produkcji np. przemysłu koncentratów spożywczych oraz kilku innych pokrewnych branż.

Nadzieję na poprawę sytuacji stwarzają aktualne prace Instytutu Przemysłu Mleczarskiego i uczelni rolniczych w Warszawie i w Olsztynie. Opracowano m.in. technologię wykorzystywania produktów mlecznych tzw. białczanów w przetwórstwie spożywczym np. w przemyśle mięsnym i piekarniczym. Przedstawiają sprawę w znacznym uproszczeniu, wyjaśnijmy, że chodzi o wzbogacenie, poprawienie wartości odżywczych wielu tradycyjnych artykułów żywnościowych.

Nowości proponowanych przez placówki badawcze i technologów przemysłu jest zresztą wiele. Do największych osiągnięć należy opracowanie technologii wytwarzania produktu o nazwie „serowit” o podwyższonej zawartości białka. Przewiduje się wytwarzanie „serowitów” twardych i twardej — dojrzewających. Cennym nowym artykułem jest mleko humanizowane „Laktowit”, mleko regeneracyjne „Rewit”. o podwyższonej trwałości i wzbogacone w sole mineralne, mleko dla dzieci „Kubus” barwione, o różnych smakach, desery twarogowe, twarogi o różnych smakach, sporo nowych gatunków sera, lody w czekoladzie, torty lodowe i inne. Część tych nowych wyrobów (około 70 asortymentów w bież. roku) będzie szeroko upowszechniana, a część przechodzi dopiero etap wdrożenia do produkcji i do sklepów trafi na razie w nieznacznych ilościach.

Cieszą nas te zapowiedzi wzbogacenia mlecznego rynku, a cieszyłobyśmy się jeszcze bardziej, gdyby wprowadzanie ich do handlu nie odbywało się z takimi trudnościami jak obecnie i gdyby przy tym nie brakowało na półkach sklepów takich dobrych i cenionych przez klientów „starych” artykułów jak np. sery „Camembert”, „Brie”, sery owcze i inne.

(MAR.)

szą formę organizacji produkcji i specjalizację. Dzięki niej plantatorzy w powiatach o większych skupiskach chmielników otrzymywali względnie stabilne plony o wyższej wartości, a więc efektywniejszą gospodarczo produkcję.

Jeśli założymy hipotetycznie, że zapotrzebowanie Państwa na chmiel w latach 1967-71 pokrywało się z wartością jego produkcji, wynoszącą łącznie 787,3 mln złotych, to przy uprawie chmielu tylko w III układzie koncentracji chmielników (160—360 ha), można byłoby ją osiągnąć z powierzchni 8 938 ha, a nie 10 438 ha.

Wynika stąd, że gdyby uzupełniono do właściwych granic w optymalnych rejonach uprawy chmielu, areal plantacji zgromadzonych w II i III układzie koncentracji, wówczas co najmniej 1500 ha chmielników okazałoby się zbędne w produkcji (rocznie 300 ha).

Z porównania dochodu brutto III i I układu koncentracji wynika, że różnica między nimi wynosiła średniorocznie 31,5 tys. zł/ha, co w odniesieniu do łącznej powierzchni plantacji chmielu w kraju w I układzie koncentracji stanowi za okres 67-71 kwotę 118 mln złotych (15 proc. uzyskanej globalnej wartości produkcji).

Straty gospodarcze wynikające z rozproszenia uprawy chmielu w latach 67-71 nie zamykają się tylko w tej kwocie. Można je również obliczać inaczej. Bezproduktywne, w sensie gospodarczym był areal 1500 ha chmielników, zakładanych na najlepszych glebach, które przeznaczone na pszenicę mogłyby dać około 18 mln zł. Wyposażenie 300 ha chmielników kosztowało około 66 mln zł. Administracja i organizacja zaplecza w 66 powiatach, gdzie produkcja jest nieopłacalna kosztuje około 13,0 mln zł. I wreszcie przeciętne straty producentów w tych powiatach, gdzie produkcja jest nieopłacalna wynoszą 19,4 tys. zł/ha, co ogółem wynosi 72,3 mln zł.

W tej wersji łączne straty bezpośrednie i pośrednie państwa i producentów chmielu wynosiły w ciągu 5 lat 169,7 mln zł (22 proc. wartości globalnej).

Wynika z tego, że postępujący proces dekoncentracji chmielników i brak uściśleń rejonizacyjnych stanowią jedną z najistotniejszych przyczyn trudności i cyklicznych niepowodzeń w produkcji chmielu. Uniknięcie strat w latach 67-71 na pewno zrównoważyłoby zapotrzebowanie środków państwowych na opracowanie i wdrożenie w skali kraju właściwych modeli organizacyjnych produkcji, optymalnej rejonizacji oraz nowoczesnej bazy technicznej.

W woj. lubelskim, praktycznie jedynym liczącym się w Polsce rejonie produkcji chmielu, stwierdzono w drobnopowierzniowej gospodarce wyraźną zwiększoną uprawy i nieco mniejszą wartość produkcji. Równocześnie notuje się znaczny spadek powierzchni chmielników i rentowności produkcji w sektorze uspołecznionym.

Przyczyny tego zjawiska leżą przede wszystkim w wadliwej organizacji produkcji chmielu w gospodarstwach uspołecznionych. Ponieważ chmiel absorbuje najwyższe w rolnictwie środki inwestycyjne na założenie plantacji i zaplecze techniczne (obecnie ok. 350 tys. zł/ha), wymaga dużego zaplecza gospodarczego (obornik, sprzęt agrotechniczny itp.) oraz wysokiej specjalizacji producenta, dlatego opisane zjawiska są bardzo niepokojące. Słusznie wysuwa się postulat, aby sektor uspołeczniony służył wzorem, pomocą i specjalistycznymi usługami technicznymi indywidualnym producentom chmielu.

Z opisanej sytuacji wynika, że pozostawienie gospodarki chmielom dotychczasowych strukturach gospodarczych i organizacyjnych grozi bardzo poważnym kryzysem. Potwierdza to także ilość corocznie kasowanych w pełni owocowania plantacji, przeważnie w powiatach

o rozproszonych uprawie chmielu. Poza systematyczną obniżką plonów i ich wartości, obserwuje się w tych powiatach spadek powierzchni uprawy, częściowo wyrównywany, chyba niepotrzebnie, wstępnym zakładaniem na tym lub sąsiednim terenie nowych plantacji.

W 1972 r. ilość powiatów o rozproszonych uprawie chmielu wzrosła o dalsze cztery a średnia powierzchnia plantacji zmalała. W 1973 r. stan ten również istnieje, aczkolwiek dzięki wyjątkowo korzystnym dla chmielu warunkom klimatycznym (takie warunki w poprzednich dziesięcioleciach notowano w 1955 i 1964 r.) uzyskano stosunkowo znaczną zwiększoną plonów i poprawę jakości, aczkolwiek nie cały surowiec zebrano.

Rok 1973 był więc rokiem urodzaju chmielu, co stwarza możliwości uzyskania pewnych rezerw w produkcji. Okoliczność tę należałoby wykorzystać dla uporządkowania problematyki chmielarstwa. Do czasu opracowania właściwych, nowoczesnych form zarządzania i organizacji produkcji chmielu oraz ich wstępnego sprawdzenia w praktyce należałoby wstrzymać żywiołową kontrakcję — zakładanie nowych chmielników (nie dotyczy to już istniejących plantacji), szczególnie w tych województwach i powiatach, gdzie w porównaniu z innymi, dotychczasowe wyniki gospodarcze są ujemne.

Równocześnie powinno się przystąpić do szczegółowego zbilansowania dotychczasowego stanu produkcji chmielu i jej zaplecza. Nowoczesna produkcja chmielu wymaga perspektywicznego, wieloczynnikowego, wzorem przemysłu, programowania i właściwych struktur organizacyjnych, których wyraźny niedostatek wskazują analizowane materiały. Priorytetowym obecnie zadaniem naszego chmielarstwa powinno więc być opracowanie ramowych zasad integracji zarządzania modernizowaną produkcją oraz szczegółowych, modelowych jej warunków organizacyjnych w wzorcowych obiektach.

1) Dane udostępnione przez Centralny Zarząd Związku Plantatorów Chmielu i Lubelskie Zakłady Piwowarskie.

JESZCZE DRUGA KATEGORIA

ANTONI TURBIŃSKI

Autorem poniżej zamieszczonego materiału (kolejnego w cyklu wypowiedzi — patrz Ż.G. nr 11/74) jest Dyrektor Departamentu Inwestycji Ministerstwa Przemysłu Lekkiego. Tytuły pochodzą od redakcji.

PRZEMYSŁ lekki w latach pięćdziesiątki przechodził okres burzliwego rozwoju. Wartość dostaw na rynek wewnętrzny wzrosła z 46,1 mld zł w 1965 r. do 62,4 mld zł w 1970 r., tj. o 35,4 proc., osiągając średnioroczne tempo wzrostu w wysokości 6,1 proc. Plan 5-letni zakładał uzyskanie w 1975 r. dostaw w wysokości 92,6 mld zł. Ocenia się zaś, że wyniosą one 102,7 mld zł, tj. wzrostu w stosunku do 1970 r. o 64,6 proc., a średnioroczne tempo wzrostu wyniesie 10,5 proc., zamiast 8,2 proc. założonych w planie 5-letnim.

Dynamika wzrostu dostaw na eksport jest jeszcze wyższa. Ich wartość z 540,0 mln zł dewizowych w 1965 r. wzrosła do 918,5 mln zł dew. w 1970 r. i ocenia się, że osiągnie ona w 1975 r. wysokość 2.467,4 mln zł dew., co oznacza wzrost za okres bieżącego 5-lecia o 168,6 proc. i uzyskanie średniorocznego tempa wzrostu 21,5 proc.

Tak wysoka dynamika rozwoju możliwa jest dzięki znacznemu wzrostowi wydajności pracy załóg fabrycznych, które w wyniku sprzyjającej atmosfery politycznej w kraju pracują coraz lepiej i wydajniej. Oczywiście jest rzeczą, że na wzrost wydajności pracy oraz na wzrost wielkości produkcji, wpływ miały i mają wielkie nakłady inwestycyjne, skierowane głównie na modernizację istniejących zakładów oraz na rozbudowę potencjału produkcyjnego. Według założeń, nakłady te w latach 1971—1975 miały osiągnąć 47 mld zł.

Kwota ta nominalnie oznacza wzrost nakładów inwestycyjnych w stosunku do poniesionych w latach 1966—1970 o 104,3 proc. Jednakże silny trend wzrostu cen na maszyny, urządzenia techniczne, roboty budowlane oraz konieczność zapewnienia w coraz lepszym stopniu prawidłowych warunków pracy i urządzeń socjalnych w znacznym stopniu zmniejszają nominalną wartość nakładów. Dla przykładu: przyrost wartości produkcji o 1 zł w przemyśle odzieżowym jeszcze w roku 1970 wymagał nakładów inwestycyjnych w wysokości 0,18 zł, a już w roku 1973 porównywalny zakład odzieżowy na 1 zł przyrostu wartości produkcji wymagał poniesienia nakładów w wysokości 0,35 zł.

Te czynniki oraz dodatkowe zadania postawione przed przemysłem lekkim (zresztą realizowane z powodzeniem) spowodowały, że decyzjami władz w kolejnych planach rocznych oraz dodatkowymi decyzjami podejmowanymi w trakcie realizacji planów rocznych, przyspieszono resortowi przemysłu lekkiego dodatkowe środki inwestycyjne. W wyniku tych decyzji przewiduje się, że w latach 1971—1975 nakłady inwestycyjne wyniosą 70,0 mld zł, co oznacza

wzrost w stosunku do ubiegłej 5-latkii o 204,3 proc. oraz średnioroczne tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych w wysokości 25 proc.

Jeszcze większą dynamiką wzrostu odznaczają się nakłady inwestycyjne ponoszone na import maszyn i urządzeń z krajów kapitalistycznych. Nakłady te w latach 1971—1975 w stosunku do poprzedniej 5-latkii wzrosną o 318,5 proc.

W wyniku działalności inwestycyjnej stopień zużycia środków trwałych w latach 1965—1972 zmniejszył się w przypadku budynków i budowli o 6,7 proc., a maszyn — o 13,6 proc. Mimo to stan zużycia parku maszynowego, budynków i budowli w dalszym ciągu w przemyśle lekkim jest wyższy niż w całej gospodarce.

Podkreślić również należy, że w roku 1974 zaznaczył się spadek udziału nakładów inwestycyjnych w przemyśle lekkim w stosunku do nakładów na budownictwo i cały przemysł. Nakłady na inwestycje w przemyśle lekkim w latach 1966—1970 w stosunku do całej gospodarki wynosiły — 8,3 proc. W kolejnych latach wielkość ta wynosiła odpowiednio: w 1971 r. — 7,03 proc., w 1972 r. — 7,83 proc., w 1973 r. — 8,05 proc., w 1974 r. (plan) — 7,88 proc.

Gdyby udział nakładów przeznaczonych na przemysł lekki miał dalsze tendencje obniżania się, wpłynęłoby to niekorzystnie na warunki pracy w tym przemyśle oraz na poziom i dynamikę dostaw na rynek.

KWESTIA LOKALIZACJI

Jednym z niezwykle trudnych problemów związanych z wielkim rozwojem przemysłu lekkiego jest dobór lokalizacji dla projektowanych i budowanych obiektów. Do niedawna obowiązywała, co prawda, nie pisana teoria, że zakłady przemysłu lekkiego posiadają funkcję uzupełniającą, towarzyszącą wielkim budowlom, i mają za zadanie stworzenie nowych miejsc pracy dla kobiet, których mężowie są lub będą zatrudnieni w innych przemysłach. Dotyczy to szczególnie przemysłu odzieżowego. Teoria ta oraz praktyki niektórych przedstawicieli władz terenowych, polegające na zapewnieniu w momencie programowania i przygotowania inwestycji, że wiele kobiet czeka na zatrudnienie, zapewnienia zresztą na piśmie, powodowały, że inwestorzy po uruchomieniu produkcji napotykali trudności w skompletowaniu załogi. Przykładem może być miejscowość Gródek w woj. białostockim.

W Gródku rozbudowano zakładem około 60 mln zł zakład konfekcji bielizny, działający w ramach Zakła-

dów Przemysłu Dzwierskiego „Karo” w Siedlcach.

W rozbudowywanym zakładzie zaplanowano zatrudnienie 991 osób, tj. o 540 osób więcej w stosunku do stanu zatrudnienia w starym zakładzie.

Podstawą podjęcia wymienionej decyzji inwestycyjnej było pismo Powiatowej Komisji Planowania Gospodarczego Prezydium Powiatowej Rady Narodowej w Białymstoku z dnia 11.VIII.70 r. (podpisane przez Przewodniczącą tej Komisji mgr Janę Lasecką), gwarantujące wolną siłę roboczą w ilości 2381 osób. W końcowej fazie realizacji inwestycji Powiatowa Komisja Planowania Gospodarczego Prez. PRN w Białymstoku pismem z dnia 28.II.73 r. znak: KPG—13/37/73 powiadomiła inwestora o braku wolnych sił roboczych w Gródku i w okolicy, gwarantując jedynie przyrost zatrudnienia do 615 osób, tj. o 175 osób. W piśmie tym wysunięto postulaty co do wybudowania w Gródku hotelu robotniczego na około 200 miejsc, celem zatrudnienia osób spoza regionu Gródka.

Po przekazaniu obiektu do eksploatacji, (5.X.1973 r.), zakład nie był w stanie skompletować zatrudnienia do planowanych wielkości, mimo zorganizowania dowozu pracowników z innych miejscowości.

W tej sytuacji konieczne stało się zmniejszenie projektowanej zdolności produkcyjnej o ponad 3 mln sztuk wyrobów poszukiwanych na rynku.

Inny przykład. W Gnieźnie w woj. poznańskim wybudowano zakładem około 342 mln zł zakłady obuwia z docelowym zatrudnieniem 3880 osób. Podstawą budowy wymienionych zakładów na terenie Gniezna było pismo Prezydium Miejskiej Rady Narodowej z dnia 16.XI.1965 r. znak PJ—J—8/2/65 skierowane do Zjednoczenia Przemysłu Skórzanego, wskazujące, że nadwyżki sił roboczych z terenu miasta i powiatu już w 1970 r. będą wynosić 8221 osób, w tym 4098 kobiet.

Po przekazaniu obiektu do eksploatacji (21.04.1972 r.), zakład nie był w stanie skompletować zatrudnienia do planowanych wielkości, mimo zorganizowania dowozu pracowników z innych odległych miejscowości. Według stanu na dzień 31.05.1973 zdołano zatrudnić 3214 osób, w tym dojeżdżających z terenu powiatu gnieźnieńskiego — 725 osób, z terenu innych powiatów z odległości 36—60 km — 536 osób.

Z tytułu niedoborów w zatrudnieniu (około 600 osób) straty produkcyjne w 1973 r. wyniosły 846 tys. par obuwia. Z tytułu dowożenia pracowników z odległych terenów zakłady ponoszą bardzo poważne obciążenia eksploatacyjne. Koszty dopłat do biletów kolejowych i autobusowych wyniosły 581 tys. zł miesięcznie, co stanowiło 461 zł na 1 pracownika.

Podobne sytuacje występowały w szeregu innych obiektach inwestycyjnych oddawanych do eksploatacji, jak np. w Zakładach Przemysłu Dzwierskiego „Rekord” w Jędrzejowie, w Zakładach Przemysłu Dzwierskiego „Mira” w Zgorzelcu.

Uruchamianie produkcji w zakładach wybudowanych na tzw. terenach zielonych napotyka jeszcze jedno trudne do usunięcia zjawisko, a mianowicie, znaczną fluktuację kadr. Dla przykładu w Jarosławiu wskaźnik fluktuacji kadr w pierwszym roku eksploatacji wyniósł 47,5 proc. Ta wysoka fluktuacja kadr nie pozwala nie tylko na prawidłową gospodarkę, lecz przekreśla skuteczność całego systemu szkolenia, nie mówiąc już o powodowaniu dodatkowych kosztów.

Ogólnie znana prawda jest to, że znalezienie dziś w naszym kraju dobrej lokalizacji, która posiadałaby odpowiednie zasoby siły roboczej, dostatecznie rozbudowaną infrastrukturę, jest niezwykle trudne, jeżeli chcielibyśmy utrzymać poprośnioną obowiązującą pogląd. Jeżeli jednak spojrzeć się na ten problem inaczej, sprawa nie jest aż tak bardzo skomplikowana.

Wielkie aglomeracje miejskie posiadają właśnie te niezbędne warunki. Występujący obecnie dość ostry deficyt ludzi do pracy w wielkich miastach wynika ze zbyt niskiej wydajności pracy. Związane jest to z wykorzystywaniem przestarzałego parku maszynowego, przestarzałej technologii i organizacji pracy. W większości zakładów przemysłu lekkiego, zlokalizowanych w dużych miastach, zwiększenie wydajności pracy, np. dwukrotnie, poprzez zastosowanie nowej techniki jest niemożliwe ze względu na stare, wyeksploatowane budynki. Toteż wydaje się absolutnie słuszne, aby w wielkich ośrodkach przemysłowych budować nowe zakłady z nowymi technologiami, z najnowszą organizacją pracy i techniką, wykorzystując w tych zakładach doświadczenie i umiejętności zawodowe robotników oraz istniejące zaplecze naukowe i techniczne.

W taki sposób pomyślane jest odnowienie w latach 1976—1980 zakładów bawełnianych na terenie m. Łodzi, województwa wrocławskiego oraz zakładów wełnianych i jedwabniczych na terenie Białegostoku. Takie rozwiązanie wywołałoby znaczne ilości rąk do pracy, które będą mogły być wykorzystane w innych zakładach naszego przemysłu, lub w innych gałęziach gospodarki narodowej, lub też w usługach.

Przeciwicy powiedzą, że takie rozwiązanie daje tylko przyrost między nowo uruchamianymi zakładami a istniejącymi mocami produkcyjnymi. Budowa nowego zakładu zlokalizowanego „gdzieś w Polsce” daje pełny przyrost zdolności produkcyjnych. Jest to niepełna prawda, bowiem budowa „gdzieś w Polsce” daje również tylko przyrost ze względu na konieczność zlikwidowania przestarzałych zakładów produkcyjnych, w których przerabianie drogocennych surowców może oznaczać właściwie tylko straty. Dla przykładu — produkowanie przędzy w przędzalniach bawełny wyposażonych w maszyny z trójwałkowym aparatem rozciągowym, zainstalowane na drewnianych stropach. Gdyby te importowane bawełny można było przerabiać w mieszkach z włókna syntetycznymi i na nowoczesnym parku maszynowym, efekty byłyby na pewno lepsze.

GORSZA KATEGORIA

W roku 1974 w przemyśle lekkim oddamy do eksploatacji 21 nowych zakładów i wydziałów produkcyjnych. Przebieg realizacji tych zadań można uważać za prawidłowy, ale w trakcie przygotowania i budowy spotykamy się z wieloma trudnościami, które powodowały pewne poślizgi w wykonawstwie. Do podstawowych trudności należy zaliczyć zaopatrzenie w materiały budowlane

i instalacyjne, oraz w maszyny i urządzenia techniczne.

Niemal wszystkie budowy cierpią na brak cegły, prefabrykatów, stali zbrojeniowej, żeliwa kanalizacyjnego, kabli i opraw oświetleniowych. Szczególnie ostry deficyt tych materiałów występuje jednak na budowach prowadzonych przez przedsiębiorstwa budowlane zgrupowane w resortowym Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Budowlano-Montażowych.

Dawno już minął okres, w którym nasze przedsiębiorstwa wykonywały drobne naprawy i remonty, nie odszedł jednak w przeszłość system zaopatrzenia w materiały. Tak jak dawniej zaliczono nasze przedsiębiorstwa do „innych odbiorców” mimo że przedsiębiorstwa budowlane przemysłu lekkiego budują całe zakłady przemysłowe, w tym również dla innych resortów. Trudno doszukać się w tym systemie logiki i konsekwencji. Przedsiębiorstwa budowlano-montażowe zgrupowane w Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Budowlano-Montażowych Przemysłu Lekkiego dysponują mocą przerobową o wartości 2,5 mld zł. Sądzę że w resorcie budownictwa można znaleźć zjednoczenia o zbliżonym potencjale, które mają zapewnione preferencje zaopatrzeniowe.

IMPORT Z KONIECZNOŚCI

W okresie przygotowania inwestycji spotykamy się bardzo często z nieterminowym dostarczaniem wykonawcom pewnych elementów dokumentacji. Przyczyn tego stanu należy szukać między innymi w tym, że biura projektowe napotykają trudności w uzyskaniu podkładów do projektowania, a między innymi takich jak charakterystyki techniczne maszyn oraz dyspozycje fundamentowe. Wynika to stąd, że ołbrzymia większość dostaw maszyn i urządzeń pochodzi z importu.

W bieżącej 5-latce krajowy przemysł maszynowy dostarczy naszym przedsiębiorstwom niewiele więcej niż 12 proc. wszystkich niezbędnych maszyn. Jeżeli dodam do tego, że niektórych maszyn nie produkuje się w ogóle w kraju, np. maszyny dziewiarskie, maszyny dla przemysłu odzieżowego i skózanego, niektóre maszyny wykończalnicze oznacza to, że przemysł lekki nie posiada praktycznie krajowej bazy zaopatrzeniowej w maszyny. Toteż niemalże dla każdej budowy należy zaimportować jakąś część lub całość wyposażenia, dla którego podkłady do projektowania uzyskać można dopiero po zawarciu kontraktu, co poważnie opóźnia prace projektowe. Byłoby jednak uproszczeniem, gdyby na sprawę zaopatrzenia przemysłu w maszyny i urządzenia patrzyli tylko od strony prawidłowości przebiegu procesu projektowania, problem bowiem jest głębszy.

Brak nowoczesnych maszyn lub w niedostatecznej ilości, jak np. przędzarek, które reprezentują już bardzo wysoki poziom techniczny, powoduje konieczność ponoszenia olbrzymich wydatków dewizowych.

Problem jest tym ostrzejszy, że nasz przemysł w następnej 5-latce będzie mógł dostarczyć tylko około 10 proc. niezbędnych dla przemysłu lekkiego dostaw. Tylko szybki rozwój produkcji maszyn w kraju może uchronić gospodarkę narodową od wydatkowania dewiz, które zagraniczni producenci przeznaczają na rozbudowę własnego potencjału produkcyjnego.

Nie wynika stąd, że krajowy przemysł maszyn włókienniczych ma produkować wszystkie typy maszyn. Obowiązują przecież i podział pracy i specjalizacja produkcji, ale w tych dziedzinach, które nasz przemysł opanował, powinien następować szybki rozwój.

NA INNYCH BUDOWACH

FABRYKA MASZYN „RADOMSKO”. W styczniu, opierając się na informacjach wykonawców, podaliśmy, że przełamane zostały trudności z przekazaniem terenu pod nowy obiekt rozbudowywanego się zakładu. Okazuje się, że był to przedwczesny optymizm. Rozpoczęcie robót tzw. cyklowych ma nastąpić dopiero w początkach kwietnia. W związku z tym już w tej chwili wiadomo, że nowy obiekt (produkcja mostów napędowych) nie zostanie skończony w przyszłym roku.

Na przeszkodzie przygotowaniu placu budowy na czas stanęła linia wysokiego napięcia oraz kłopoty z wykwaterowaniem zamieszkujących teren budowy mieszkańców.

Inwestycja w Radomsku jest finansowana przez Zjednoczenie „Bumar” i Kombinat Stalowa Wola. Koszt całego przedsięwzięcia wynosi 140 mln zł.

Signalizujemy też, że do chwili obecnej nie dopięta jest do końca dokumentacja, której dostarcza „Bipr — Bumar” z Łodzi.

Wykonawcą obiektu jest Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego Nr 2 z Łodzi.

WYTWÓRNA WYROBÓW PRZECZYJNYCH W NIEWIADOWIE.

Część produkcyjna wytwórni gotowa ma być 31 maja br. Zakończenie budowy przewidziane jest we wrześniu. Kłopoty z dostawami prefabrykatów z wytwórni w Gralewie mają już wykonawcy za sobą. Roboty idą pełną parą, hale przygotowuje się do montażu. Główny mankament w tej chwili, to brak w dalszym ciągu wentylatorów i nagrzewnic (dopiero w tym roku ruszyła rozbudowa fabryk tych delikatnych wyrobów). Przypomnę, że zakład rozbudowywany jest głównie dla produkcji przyrządów campingowych. Ich dostawy mają wynieść 10 tys. szt. rocznie. Na marginesie warto zauważyć, że potrzeby szacowane są co najmniej pięciokrotnie wyżej.

ZAKŁADY METALOWE NOWA DĘBA.

Pierwsze żelazka telefonowe z rozbudowanego zakładu w Nowej Dębie powinny zejść z taśm w początkach czerwca. Do ważniejszych, nie załatwionych jeszcze spraw należy brak 4 sztuk monomatów do wyrobu obudów z mas plastycznych. Za dostawę tych aparatów odpowiada Zjednoczenie Wytworów Precyzyjnych „Predom”. Sprawa dostaw tych monomatów, jak stwierdza wykonawca, ciągnie się od 1,5 roku.

ZAKŁADY WYTWORCZE „TONSIL” WE WRZEŚNI. 15 marca rozpoczął się montaż urządzeń (przypomnijmy, chodzi o produkcję głośników i mikrofonów), jego zakończenie przewidziane jest w grudniu.

Główną troskę wykonawcy stanowią brak lepszych do wykładzin z płytek niezbędnych w galwanizerni i dla neutralizatorów. Potrzebny preparat nosi nazwę „Epidiam 5”. Potrzeby pokryte są w 10 proc. „Epidiam 5” produkujemy w kraju, z tym że na importowanych surowcach i półfabrykatkach, których, w związku z kryzysem surowcowym nie można dostać za żadne pieniądze.

Ostatecznością byłoby użycie środka zastępczego jako lepszego, które trzeba jednak zmieniać co trzy lata.

RZESZOWSKI „ZELMER”. Nakładem 133,4 mln złotych, przy istniejących zakładach zbudowany został nowy wydział, do którego przeniesione zostały maszyny, popychane dotychczas po różnych dziedzinach w fabryce. Nowy wydział od kilku tygodni dostarcza na rynek odkurzacze, miksery, młynki itp. sprzęt gospodarstwa domowego.

ZAKŁADY RADIOWE „KASPRZAKA” W WARSZAWIE. Jak podaje wykonawca, z dwutęgodniowym wyprzedzeniem przekazana została w połowie marca hala produkcyjna wydziału mechanicznego dla produkcji magnetofonów. Jest to obiekt wartości 150 mln zł. Urządzenia i maszyny mają kosztować ok. 300 mln zł. Na razie tylko inwestor (Zjednoczenie „Unitra”) wie, jaki będzie rzeczywisty termin ich zainstalowania. Część maszyn przenoszona jest z innych hal „Kasprzaka”, część ma dopiero nadejść.

J.P.



Władze terenowe żądają tysięcy nowych miejsc pracy dla kobiet. Tymczasem tak naprawdę do tych wolnych rąk do pracy jest o wiele mniej

Fot. MIROSLAW STANKIEWICZ

W SPRAWIE EKONOMII POLITYCZNEJ

KAZIMIERZ MEREDYK

JESTEM jednym z wielu nauczycieli akademickich uczących ekonomii politycznej w uczelniach nieekonomicznych. Nie jest to łatwy kawałek chleba, chociaż na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać inaczej. A powód tego stanu rzeczy jest powszechnie znany: złe programy i podręczniki.

Pragnąłbym, aby niniejszy artykuł stał się przyczynkiem do dyskusji rozpoczętej (od nowa!) przez W. Balickiego (patrz: W. Balicki — „Przedmiot niepolityczny — ekonomia polityczna kapitalizmu” Z.G. nr 12/1974; Z. Władysławem Balickim dyskutowałem jednak nie będę... Po prostu zgadzam się z nim całkowicie.

Zawarte w artykule krytyczne uwagi pod adresem programów nauczania i podręczników nie świadczą wcale o tym, że nie dostrzegam olbrzymich trudności, jakie piętrzą się pod układającymi te programy czy piszącymi podręczniki. Absolutnie nie usprawiedliwia to jednak istniejącego stanu rzeczy.

W dotychczasowych programach ekonomii politycznej, podział (pokrywający się z podziałem semestralnym) na kapitalizm i socjalizm był zasadą respektowaną powszechnie. Zasada ta była i jest tak zakorzeniona, że wszelkie próby zmiany istniejącego stanu rzeczy, wszelkie próby łączenia pewnych zagadnień napotykały znaczne opory. Częstościowo zapewne były one uzasadnione, ale z drugiej strony kurczowe trzymanie się tradycyjnych ujęć nie wpływa ożywczo ani na programy, ani na podręczniki. Programy okazywały się bardziej konserwatywne od podręczników, chociaż te ostatnie nie powinny być opracowywane na podstawie programów (podręczniki znacznie odbiegające od programów mogą być traktowane najwyżej jako lektura uzupełniająca). I znów, jak to często bywa w ekonomii, mamy do czynienia z „zaklętym kręgiem ubóstwa”. Podręczniki i programy są złe, ponieważ ani jedno, ani drugie nie ulegają poprawie, a wiadomo, że ist-

nieją między nimi współzależności. Na szczęście tym razem nie powinno być kłopotów ze znalezieniem najsłabszego ogniwa. Są nim programy nauczania. W każdym razie powinny one stymulować a nie hamować rozwój podręczników.

Pomijając takie „niedociągnięcia”, jak niejednoznaczność podręczników (na ogół autor zbiorowy), nieaktualność przykładów i danych statystycznych rozwlekłość (są to mankamenty, które można wyeliminować szybko i skutecznie) — najsłabszą, jak dotychczas, ich stroną jest układ treści nauczania. Tradycja, aczkolwiek historycznie naturalny podział na ekonomię polityczną kapitalizmu i socjalizmu jest o tyle dobry, o ile jest naturalny i o ile formalnie podkreśla różnice między gospodarką kapitalistyczną a socjalistyczną. Nie musi być on jednak najlepszy z punktu widzenia konieczności wyeksponowania określonych celów kształcenia ekonomicznego. Czy podział ten poz-

wala na odpowiednią realizację funkcji wychowawczych lub więcej ideologicznych? Wydaje się, że nie.

Podstawowym przecież zadaniem jest wyjaśnienie praw i problemów gospodarczych występujących w poszczególnych formacjach (ze szczególnym uwzględnieniem formacji socjalistycznej), co jednocześnie pozwala na wykazanie wyższości ustroju socjalistycznego. Prawa te jak wiadomo, z grubsza biorąc, dzielimy na prawa ogólne i specyficzne, przy czym te pierwsze działają w kilku lub wszystkich formacjach, drugie w poszczególnych formacjach społeczno-ekonomicznych. Logiczny więc będzie podział programu ekonomii politycznej nie na ekonomię polityczną kapitalizmu i socjalizmu, ale na działy wyjaśniające: 1) ogólne prawa ekonomiczne 2) specyficzne prawa ekonomiczne formacji kapitalistycznej i 3) specyficzne prawa ekonomiczne formacji socjalistycznej.

Pełnienie między innymi funkcji ideologicznych przez ekonomię polityczną wymaga w wielu przypadkach porównywania obu systemów, wymaga eksponowania nieracjonalności oraz niedoskonałości systemu kapitalistycznego, a więc eksponowania względnej postępowości systemu socjalistycznego. Tymczasem tradycyjny podział programu nie małe wyklucza takie postępowanie. Realizując najpierw program ekonomii politycznej kapitalizmu, staje się przed młodzieżą zgłodzią wprost podstawowych wiadomości i spragnioną zrozumienia podstawowych mechanizmów ekonomicznych. Tymczasem nadzieje nie zostają spełnione. Spokojnie, wliczając się do młodych głów podstawowe prawa i mechanizmy działające w gospodarce kapitalistycznej w okre-

sie wolnokonkurencyjnym (że nie wspomnę o ogólnej charakterystyce przedkapitalistycznych sposobów produkcji, albo np. o banalnym, z punktu widzenia przygotowania absolwenta szkoły średniej, procesie pierwotnej akumulacji kapitału). Tak więc przez pół semestru (30 godz.) trwa ten sympatyczny skądinąd romans z historią, a student utwierdza się powoli w przekonaniu, że zajmuje mu się cenny czas.

Aby uniknąć nieporozumień należy podkreślić, że istnieje konieczność zarówno podejmowania odrębnych badań dotyczących obu formacji, jak i konieczność ciągłego podkreślenia różnic ustrojowych, ale właśnie podkreślanie tych różnic łatwiejsze będzie wtedy, gdy pewne problemy rozpatrywane będą jednocześnie. Innymi słowy, z punktu widzenia realizacji celu wychowawczego, pożądane jest takie właśnie połącznienie metodologiczne. Z obecnie istniejących podręczników jedynie podręcznik J. Górskiego, M. Nasłowski, Z. Sadowskiego, W. Sierpińskiego pt. „Ekonomia Polityczna. Zarys popularny” spełnia w niewielkim stopniu te być może słuszne postulaty. Usprawnienie programów nauczania związane jest więc z ograniczeniem w tych programach problematyki ekonomii politycznej kapitalizmu a zwiększeniu udziału ekonomii politycznej socjalizmu. To natomiast można osiągnąć, po pierwsze, poprzez skrócenie pewnych partii materiału, po drugie poprzez równoległe potraktowanie innych partii, przy czym to ostatnie połącznienie ułatwi znakomicie realizację celów wychowawczych.

Nie wszystkie grupy zagadnień stwarzają oczywiście okazje do czynienia oszczędności. Są problemy w

ramach obecnego programu ekonomii politycznej kapitalizmu, które można by pominąć zupełnie (jest ich zresztą niewiele), są problemy, które można rozważać równoległe (zarówno z punktu widzenia ich podobieństwa w obu formacjach, jak i z punktu widzenia możliwości eksponowania różnic w ich występowaniu), są problemy specyficzne zarówno dla kapitalizmu, jak i socjalizmu, są wreszcie takie, które należy rozpatrywać zupełnie oddzielnie (przed wszystkim Trzeci Świat).

Powyższe uwagi sugerują więc podział programu ekonomii politycznej na trzy części: 1) część poświęconą problemom ogólnym (prawa ekonomiczne występujące w obu formacjach), 2) część poświęconą zagadnieniom współczesnego kapitalizmu w krajach wysoko rozwiniętych, 3) część poświęconą problematyce gospodarki socjalistycznej. Wydaje się, że przy omawianiu należy również zachować podaną tu kolejność poszczególnych części (np. semestr I — część I i II, semestr II — część II). Układ taki spowoduje, że program nauczania stanie się mniej „historyczny” a bardziej „ekonomiczny”, co zwiększy chociażby jego elastyczność. W miarę upływu czasu zaistnieją prawdopodobnie konieczność rezygnacji z niektórych tematów lub przeniesienia ich części II i III do części I (w zależności od tematu) oraz wprowadzenia na ich miejsce zagadnień bardziej aktualnych. Operacje takie powinno się przeprowadzać w momencie, kiedy któryś z tematów przestaje dobrze realizować cele przyświecające danej części. W konkretnych przypadkach, ilość i układ tematów zawartych w części I również może być odpowiednio regulowany.

PROBLEM BEZDYSKUSYJNY

Z dużym zainteresowaniem przeczytałem artykuł Władysława Balickiego na temat metod nauczania ekonomii politycznej kapitalizmu. Niestety zaopatrzyliście go nad tytułem „Artykuł dyskusyjny”. Jest to artykuł bezdyskusyjny! Ukończyłem 6 lat temu SGPiS, z ekonomii i nauk pokrewnych uzyskałem na ogół niezłe oceny, co dziś żywo interesuję się zjawiskami ekonomicznymi w krajach kapitalistycznych, ale nie mogę powiedzieć, żeby studia wiele mi w tym pomogły.

Wiele prawd muszę odkrywać dziś na nowo, tym razem samodzielnie. Metody nauczania ekonomii politycznej kapitalizmu (ale i socjalizmu również) trzeba jak najszybciej zmienić!

Naukę trzeba prowadzić, tak, aby każdy student czuł się właścicielem (dyrektorem) fabryki, monopolu, ministrem gospodarki, bankierem, ro-

botnikiem, urzędnikiem i chłopem — zależnie od okoliczności. Dopiero, gdy nauczyciel sprawnie posługiwać się poszczególnymi narzędziami, kategoriami ekonomicznymi — wtedy można przejść do teorii, do pokazania jak dane zjawiska uogólniały różni ekonomiści i jak widzi się je dzisiaj. Jest to kolejność odwrotna niż w matematyce. Całe rozbudowane teorie matematyczne można stwo-

żyć na bezludnej wyspie. Teoria ekonomii w ten sposób stworzyć się nie da. Jest to raczej pewne podobieństwo z naukami przyrodniczymi — najpierw baczna obserwacja, potem twierdzenie. Zanim Marks napisał „Kapitał” lata całe spędził na żmudnej obserwacji zjawisk. A my postępujemy odwrotnie: najpierw dajemy do spożycia „Kapitał” a potem możemy obserwować. A

wówczas — rzeczywiście — często „coś się nie zgadza”.

Przetoczyła się w swoim czasie przez łamy „Życia Gospodarczego” dyskusja o fundzie ekonomicznej w społeczeństwie. Kombinowano, co tu zrobić, żeby tę rangę podnieść: może podnieść płace, może zmniejszyć tytuł zawodowy, może... A może by tak przestać produkować ekonomicznych analfabetów?

Lekarz chce się szczeniakiem, bo umie coś, czego nie umieją inni, to samo linijnik, to samo prawnik — a ekonomista (z wyjątkiem błędnego księgowego)?

U nas obowiązuje opinia: każdy może być ekonomistą. Rzućmy więc hasło: „Nie każdy może być ekonomistą”. Liczę na odzew wszystkich zainteresowanych — samo hasło nie wystarczy.

MAREK BOROWSKI

BARIERY OBIEKTYWNE CZY SUBIEKTYWNE

JÓZEF POPKIEWICZ

TRUDNO mi podjąć polemikę z krytycznymi uwagami Wiesława Bednarza i Włodzimierza Łutego wobec czytelników, którzy nie znają treści krytykowanego artykułu, a to tym bardziej, że autorzy pozwolili sobie w niektórych przypadkach na świadome zniekształcenia, ułatwiając sobie „rozprawienie się” z moimi tezami. Niemniej jednak wdzięczny jestem redakcji, że zechciała mi zaproponować ogłoszenie odpowiedzi.

Już na samym wstępie autorzy próbują zasugerować czytelnikom, że usiłowałem podważyć teorię wzrostu M. Kaleckiego, nie rozumiejąc w ogóle istoty barier wzrostu gospodarczego. Dalo im to zresztą okazję do dłuższego na ten temat wywodu.

Tymczasem zupełnie nie zauważyli, że ani razu nie wspominałem, i to całkiem świadomie, ani o teorii wzrostu, ani też o stanowiących jej

treść proporcjach i granicach wzrostu gospodarczego.

Nie o teorii wzrostu bowiem mi chodziło, czy też, jak ją autorzy opacznie zrozumieli, teorię barier ekonomicznych, lecz o te trudności, błędy i braki, które występowały do roku 1970 w planowaniu i realizacji polityki gospodarczej, a którym próbowano nadać rangę obiektywnych kategorii ekonomicznych, wprowadzając je jako takie do teorii ekonomicznej socjalizmu.

Nie odróżniając teorii ekonomii od wypływających z niej wniosków dla polityki ekonomicznej, liczni autorzy, z godną zazdrości inwencją twórczą, każda trudność, błąd czy powstała w wyniku niesprawnego planowania przeszkodę w realizacji wytyczonych czy zamierzonych zadań kwalifikowali do rzędu obiektywnych barier wzrostu gospodarczego, przekształcając słuszną i poważnie

uznaną teorię wzrostu gospodarki socjalistycznej w jej przeciwieństwo — teorię barier ekonomicznych w socjalizmie.

Można się jedynie dziwić, że mimo doświadczeń i osiągnięć realizowanej już czwarty rok nowej polityki gospodarczej, ta pseudo-teoria ma jeszcze tylu zwolenników i obrońców. Więcej nawet, próbuje się nawet jej znajomości przypisać osiągnięcia społeczno-ekonomiczne ostatnich lat.

Wystarczy jednak zwolenników „teorii barier wzrostu gospodarczego” poprosić o uzasadnienie obiektywnego charakteru głoszonych barier ekonomicznych, by ujawnić powierzchowność i słabość ich poglądów.

Również autorzy krytycznego artykułu nie zajęli w tej sprawie jasnego, niedwuznacznego stanowiska. Dzieląc bowiem bariery wzrostu na ograniczenia krótkookresowe i długookresowe, w każdym przypadku widzą mniejszą lub większą możliwość usunięcia, przesunięcia lub zmniejszenia znaczenia tych barier przez odpowiednie przegrupowanie środków. Dodałbym do siebie — z czym się autorzy na pewno zgadzają — możliwość takie mogą również polegać nie tylko na przegrupowaniu, lecz także na pełniejszym i racjonalniejszym wykorzystaniu tych środków.

Ze ograniczoną siłą rodzi ograniczoną siłę, jakie przy ich pomocy możemy zrealizować — o tym nie trzeba nikogo przekonywać.

Lecz jeśli określone bariery można przezwyciężyć, przesunąć czy też w ogóle ich uniknąć w wyniku określonej polityki gospodarczej, to prze-

kreśla to w sposób oczywisty ich obiektywny charakter. Źródłem ich powstania są bowiem wówczas albo błędy polityki minionego okresu, albo niedoskonałość planowania okresów przyszłych, co może być w wielu przypadkach rzeczami nieuniknioną. Chodzi jednak o to, by te błędy i wynikające z nich skutki były jak najmniejsze, a aktualna polityka gospodarcza jak najbardziej prawidłowa, realna i zdolna do szybkiego przewyżdzania ujawnionych trudności.

W. Bednarz i W. Łuty stwierdzają, iż źródłem bariery surowcowej, działającej w krótkim okresie, są przede wszystkim: 1) istniejąca struktura przemysłu, 2) ograniczone możliwości rozwoju własnego przemysłu wydobywczego w krótkim okresie i 3) ograniczone możliwości importu surowców. Spowodowane możliwością powstania lub istnienia bariery handlu zagranicznego. Mogą tu jedynie odpowiedzieć, że aktualna struktura przemysłu nie powstała w sposób przypadkowy, podobnie jak potencjał przemysłu wydobywczego czy możliwość importu surowców. I wystarczy się po prostu z tymi ograniczeniami liczyć, jako parametrami danymi, lecz dającymi się w mniejszym lub większym stopniu kształtować, by nie stworzyć sobie nie dających się przekroczyć barier. Wszelki bowiem woluntaryzm w planowaniu gospodarczym będzie źródłem ciągłych i niespodziewanych barier. Nie zmieni to jednak ich subiektywnego charakteru i subiektywnych źródeł powstania.

Dla uzasadnienia konieczności uwzględnienia realiów życia społeczno-gospodarczego nie potrzeba

teorii barier wzrostu gospodarczego, wystarczy trochę zdrowego rozsądku.

Za źródło bariery zatrudnienia, uważają W. Bednarz i W. Łuty: 1) ograniczone możliwości wyzwolenia siły roboczej w rolnictwie w krótkim okresie (problem socjalizacji wsi) i 2) barierę konsumpcji, uniemożliwiającą niezbędny do wzrostu wydajności pracy w rolnictwie wzrost inwestycji w dochodzie narodowym. I tu więc, jak poprzednio, jedno bariery rodzą inne, itd. itp.

Czy i te źródła, podobnie jak źródła bariery surowcowej, uważają oni za obiektywne. Czy naprawdę nie widzą w aktualnej sytuacji skutków polityki gospodarczej poprzednich lat? Trudno przypuszczać, by autorzy nie znali konsekwencji błędów polityki kolektywizacji rolnictwa lat 1950-1955 lub uważali, że wzrost inwestycji, zwłaszcza w rolnictwie indywidualnym, wyczerpywał w przeszłości istniejące w tym zakresie możliwości.

Nie inaczej wygląda źródło bariery wykonawstwa budowlanego, która ciążyła na naszym życiu hamując rozwój większości dziedzin gospodarki narodowej. Czy autorzy zastanowili się nad środkami polityki gospodarczej, które w ciągu sto-sunkowo krótkiego czasu pozwoliły przewyżścić jedną z największych, zdawało się, niewzruszalną barierę ekonomiczną i nadały budownictwu niewiarygodne do niedawna tempo rozwoju?

Słusznie autorzy artykułu podkreślili, iż, moim zdaniem, głównym czynnikiem uszytniającym naszą gospodarkę i tym samym rodzącym krytykowane przeze mnie bariery

ekonomiczne, był do niedawna sztywny system plac i działający równoległe, nie mniej sztywny system cen. Dlaczego jednak już w następnym zdaniu przypisali mi, że czynniki te uważam za jedyną (podkr. J. P.) źródło barier ekonomicznych, tego chyba nikt, odróżniający określenie „główny” od „jedyny” nie zrozumie.

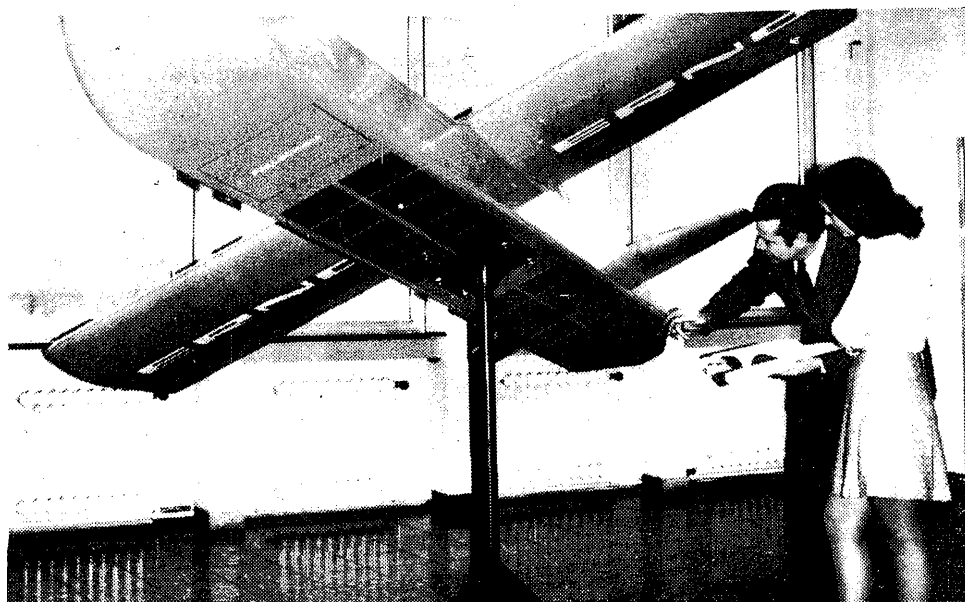
Szkoda, że W. Bednarz i W. Łuty, zamiast tego rodzaju uproszczeń, nie podjęli głębszej polemiki z moimi poglądami na temat wskazanych przeze mnie głównych, choć bynajmniej nie jedynych, źródeł barier ekonomicznych; źródła nie wykraczających poza nasze świadomości i wole, a więc mających podobnie, jak same bariery, subiektywny charakter.

Jeśli więc w artykułach, zamieszczonych na łamach „Przeglądu Gospodarczego” pisałem o miarę barier ekonomicznych, to chodziło o mój, jakim otoczono wszelkie trudności i ograniczenia, nadając im charakter obiektywnych kategorii ekonomicznych i wprowadzając je do teorii ekonomicznej socjalizmu, chociaż stanowiły one normalny, często nieunikniony skutek błędów lub niedoskonałości planowania polityki gospodarczej minionych okresów. Chodziło mi bowiem o ukazanie i próbę wyjaśnienia rzeczywistych źródeł jednego z wielu mitów, ciężących przez wiele lat na naszej gospodarce, rozrzuconych doświadczeniami i osiągnięciami ostatnich trzech lat realizacji nowej polityki społeczno-gospodarczego rozwoju kraju.

Czy i o ile mi się to udało, osądzaj najlepiej czytelnicy, którzy zachęcają polemiką, zechcą zapoznać się z pełną treścią moich artykułów.

POLITYKA LICENCYJNA KRAJÓW KAPITALISTYCZNYCH

JAN MONKIEWICZ
JÓZEF OLEKSY



Spółród wynalazków upowszechnianych w rezultacie sprzedaży licencji, sygnalizujemy urządzenie, dzięki któremu można gasić pożary znacznie szybciej niż przy pomocy samochodów straży pożarnej. Firma Erno-Raumfahrt-technik w Bremie opracowała latające urządzenie do gaszenia pożarów o długości 4,6 metra i ciężarze 750 kg. z napędem odrzutowym. Elektroniczne urządzenia automatycznie kierują je jednostki na wysokości 20 do 30 metrów nad miejscem pożaru, gdzie zrzucają one kilkadziesiąt kg środków gaszących. Urządzenie porusza się z szybkością 100 m/sek., jego promień działania wynosi osiem kilometrów.

Do czynników, które skłaniają do sprzedaży licencji (niezależnie od dokonywanego eksportu towarowego lub kapitałowego) zalicza się konkurencję techniczną międzyfirmową i międzynarodową, dążenie do zapewnienia promocji eksportu towarowego i techniki licencjodawcy, dążenie do wzmocnienia ochrony rynku danej nowości itd. O wyborze eksportu licencji zamiast eksportu towarowego mogą decydować same cechy nowości (krótki cykl życia, brak zainteresowania eksportem towarowym ze strony licencjodawcy), ceny czynników produkcji, sytuacja ekonomiczna licencjodawcy (wielkość przedsiębiorstwa, stan finansowy itp.), koszty wejścia na rynek, bariery celne i ograniczenia pozataryfowe eksportu itd.

Licencjodawca ma na celu przede wszystkim zdobycie interesującej go nowości w sposób szybszy, tańszy i mniej ryzykowny, niż za pomocą własnych badań. W efekcie może szybko przełamać zacofanie techniczne i znaleźć się wśród produjących przedsiębiorstw. To pozwala mu na czerpanie wszelkich korzyści, które z tego tytułu wynikają.

Coraz silniejszym motywem zakupu licencji jest też obiektywna konieczność koncentracji środków i specjalizacji w pracach badawczo-rozwojowych.

Nastąpił bowiem wzrost progów prowadzenia badań, związanych ze wzrostem nakładów ponoszonych na wyprodukowanie jednej innowacji gospodarczej oraz wzrostu niezmiernie tempa postępu technicznego. W tej sytuacji mało kto może pozwolić sobie na rozproszenie posiadanych środków na różnych kierunkach badań.

KTO ILE SPRZEDAJE I KUPUJE

Według różnych szacunków obecnie obowiązują na świecie 60–80 tys. międzynarodowych umów licencyjnych, zaś płatności z tego tytułu (eksport + import) wynoszą około 7 mld dolarów. Podstawową rolę na międzynarodowym rynku licencji, zarówno po stronie podaży jak i popytu, odgrywają kraje wysoko rozwinięte, przy tym gros obrotów koncentruje się w USA, rozszerzonej EWG oraz Japonii.

Największym światowym licencjodawcą są Stany Zjednoczone, których wpływy z eksportu licencji wyniosły w 1971 r. około 1 922 mln dolarów. Drugie miejsce zajmuje Wielka Brytania z wpływami licencyjnymi 264 mln dolarów w 1971 r. trzecie Szwajcaria — około 200 mln dolarów w 1971 r. i czwarte NRF — 142 mln dolarów w 1970 roku.

W imporcie licencji na pierwszym miejscu znajduje się Japonia, której

Międzynarodowy handel licencjami ma stosunkowo krótką historię. Jego początki sięgają pierwszych lat XX wieku, ale poważniejsze rozmiary osiągnął dopiero po drugiej wojnie światowej. Przyczyną jego rozwoju była dywersyfikacja poziomów technicznych oraz wzrost znaczenia postępu technicznego jako czynnika rozwoju krajów kapitalistycznych.

wydatki na ten cel w 1971 r. wyniosły 488 mln dolarów, drugie miejsce przypada Włochom — 336 mln dolarów w 1970 r., trzecie Wielkiej Brytanii — 239 mln dolarów w 1970 roku i dopiero czwarte USA — 220 mln dolarów w 1971 roku.

Jedynymi krajami, które mają znaczną przewagę wpływów licencyjnych nad wydatkami są Stany Zjednoczone, Szwajcaria oraz Wielka Brytania. O ile sytuacja USA czy Wielkiej Brytanii nie wzbudza większych wątpliwości, o tyle pozycja zajmowana przez Szwajcarię w międzynarodowym obrocie licencyjnym jest zastanawiająca.

W niektórych gałęziach produkcji Szwajcaria dysponuje bardzo nowoczesną techniką (przemysł precyzyjny, silniki okrętowe, przemysł chemiczny), co przy ograniczonych możliwościach produkcji w tym kraju może skłaniać przedsiębiorstwa szwajcarskie do eksportu licencji. Nie jest to jednak nadmierna rozbudowa sfery badawczo-rozwojowej w porównaniu do sfery produkcji. Do tej pory bowiem żaden kraj na świecie nie produkuje nowości li tylko w celu udostępnienia ich zagranicy. Celem numer jeden pozostałe nadal zaspokojenie potrzeb własnej produkcji, a dopiero później ewentualny eksport myśli technicznej czy organizacyjnej. Tak więc wysoki eksport licencji ze Szwajcarii jest wynikiem wąskiej specjalizacji badawczo-rozwojowej i określonej sytuacji ekonomicznej tego kraju.

Z drugiej strony polityka finansowo-podatkowa oraz rola Szwajcarii jako centrum finansowego świata powoduje, iż przez kraj ten przechodzi znaczny strumień eksportowanych licencji, który jednak ma swe źródło w innych krajach, głównie USA i NRF. Podobną rolę do Szwajcarii spełnia Panama czy Wenezuela, kraje te spełniają te same funkcje na międzynarodowym rynku licencji, co Liberia na rynku żeglugowym.

Dodatnie saldo bilansu licencyjnego wcale więc nie musi oznaczać supremacji technicznej danego kraju, podobnie jak saldo ujemne jego zacofania technicznego (por. NRF,

Japonia, Francja). Przyczyny bowiem określające charakter salda są różne, często nie mają nic wspólnego z potencjałem technicznym danego kraju.

Dynamika obrotów licencjami jest wysoka i przewyższa dynamikę eksportu towarowego z krajów rozwiniętych. W związku z tym rośnie znaczenie płatności licencyjnych w bilansach płatniczych krajów rozwiniętych — aczkolwiek udział ich nie przekracza do tej pory 1 proc. po stronie wpływów czy wydatków. Tak więc opłaty licencyjne nie stanowią poważnej pozycji w bilansach płatniczych. Znaczenie i waga, jaką się przypisuje międzynarodowym operacjom licencyjnym, polega natomiast na dużym ich wpływie na gospodarkę licencjodawcy i zwłaszcza licencjobjorcy.

JAK SIĘ PATRZY NA TĘ WYMIANĘ

Jak do tej pory — w rozwiniętych krajach kapitalistycznych patrzy się na wymianę licencyjną przede wszystkim pod kątem handlu zagranicznego, traktując ją jako część obrotów niewidzialnych. Świadczy o tym wyraźnie stosowane środki i formy działalności państwa w tym zakresie, gdzie w zasadzie cała uwaga skupiona jest na regulacji zagranicznej wymiany licencyjnej z punktu widzenia bilansu płatniczego danego kraju. Świadczy o tym może również charakter instytucji, które w imieniu państwa udzielają zezwoleń na zawarcie umów licencyjnych z zagranicą. Na przykład w Japonii zajmują się tym — Bank of Japan, w Wielkiej Brytanii banki handlowe (przy płatnościach powyżej 50 tys. funtów rocznie — Bank of England).

Taki stan rzeczy jest niewątpliwie wynikiem istniejącego od wielu lat chronicznego deficytu wymiany licencyjnej większości krajów kapitalistycznych. Wynika to również z faktu, iż w międzynarodowych operacjach licencyjnych zaznaczało się do tej pory uprzywilejowanie pozycji licencjodawcy, który dysponując monopolem informacyjnym, wspartym

monopolnym prawnym, może narzucać mniej korzystne warunki finansowe licencjobjorcy. Państwo, wkraczając na sferę zagranicznej wymiany licencyjnej, próbuje w jakiś sposób temu zapobiec, aczkolwiek podejmowane w tym względzie środki wydają się być nieskuteczne.

W dotychczasowej praktyce poszczególnych krajów kapitalistycznych można zauważyć dość wyraźne preferowanie importu licencji w stosunku do importu towarowego czy przepływów kapitałowych. Wynika to z faktu, iż import licencji w znacznie mniejszym stopniu uzależnia dany kraj od zagranicy niż import obcego kapitału w formie inwestycji bezpośrednich. Licencje są więc mniej konfliktowym sposobem transferu obcej techniki. Z drugiej zaś strony import licencji niesie za sobą mniejsze obciążenie bilansu płatniczego niż import towarów, płatności bowiem wynoszą średnio 3–7 proc. wartości wytwarzanych w oparciu o licencje towarów.

Cechą polityki importu licencji w krajach wysoko rozwiniętych jest również brak wyraźnego sprzeciwu koncepcji miejsca i roli importu licencji w całości polityki naukowej i technicznej kraju. W zasadzie większość krajów traktuje import licencji w całości jako element pomocniczy i służebny względem własnej sfery innowacyjnej. Niemniej jednak brak jest dokładniejszego sprzeciwu, w jakimś dziedziku import licencji odgrywa rolę pierwszoplanową, a w jakimś drugorzędną. Jedynie Japonia w początkach lat pięćdziesiątych próbowała prowadzić bardziej kompleksową politykę importu licencji, ale i ona ją wkrótce zarzucała. W sumie więc oddziaływanie na kierunki wymiany licencyjnej odbywa się pośrednio, poprzez działania państwa w sferze nauki i tworzenie odpowiednio konkurencyjnych rozwiązań własnych.

Jeśli chodzi o politykę eksportu licencji — to jak dotychczas działalność państwa ogranicza się w zasadzie do dwóch elementów. Po pierwsze — wprowadzanie ograniczeń sprzedaży licencji w ogóle, bądź ograniczeń sprzedaży do określonych krajów albo ograniczeń na określo-

ne rozwiązania (głównie takie, które są przedmiotem zainteresowania wojska). Po drugie — stwarzania komórek zajmujących się bądź pomocą w akwizycji licencji, bądź też bezpośrednio akwizycją licencji. Brak jest natomiast całkowicie szerszego spojrzenia na eksport licencji, jako elementu strategii ekspansji zagranicznej kraju.

ŚRODKI POLITYKI LICENCYJNEJ

W dotychczasowej praktyce polityki licencyjnej w krajach kapitalistycznych zajmują się odpowiednie komórki ministerialne, bądź też specjalnie powołane w tym celu instytucje. Do podstawowych środków polityki licencyjnej należą: systemy zezwoleń importowych i eksportowych oraz podatki od operacji licencyjnych.

Decyzja o zezwoleniu na import licencji jest w głównej mierze oparta na analizie warunków poszczególnych umów licencyjnych. Przeważnie podstawowym kryterium kwalifikacyjnym jest wysokość uzgodnionych opłat licencyjnych (rozdzielnie). Jeśli mieści się ona w granicach uznanych za uzasadnione — następuje akceptacja umowy. Jeśli nie, umowa zostaje odrzucona. W niektórych krajach (Japonia, Francja) bierze się pod uwagę przedmiot umowy licencyjnej i analizuje się jego aspekty techniczno-ekonomiczne. Ujemne wnioski wypływające stąd mogą spowodować odrzucenie danej umowy. Jest to jednak zjawisko stosunkowo rzadkie we współczesnej polityce licencyjnej krajów kapitalistycznych.

Przy eksporcie licencji podstawowym kryterium udzielenia zezwolenia na wywóz jest charakter oferowanego rozwiązania techniczno-organizacyjnego oraz kierunku eksportu. Jeśli sprzedaż określonego rozwiązania jest niewskazana ze względów ekonomicznych, wojskowych lub politycznych, wówczas odpowiednie organy rządowe poszczególnych krajów wprowadzają embargo na jego wywóz poza granice

kraju. Dotyczy to jednak bardzo niewielkiej części obrotu licencyjnego, przeważnie w odniesieniu do innowacji typu rewolucyjnego, gdzie ujemne skutki pozbycia się monopolu informacyjnego są oczywiste.

Ograniczenia tego rodzaju i to w odniesieniu do stosunkowo szerokiej gamy rozwiązań techniczno-organizacyjnych były przez długi czas stosowane ze szczególnym nasileniem w obrotach licencyjnych z krajami socjalistycznymi. Dotyczyło to zwłaszcza przemysłu elektronicznego i maszynowego.

Względnie nowym środkiem zastosowanym w polityce licencyjnej są przepisy o tzw. licencjach przymusowych. Zasada licencji przymusowej stanowi w gruncie rzeczy ograniczenie praw monopolistycznych właściciela patentu. Jej istota sprowadza się do tego, że właściciel patentu, który nie przystępuje do jego eksploatacji w ciągu określonego czasu (lub też eksploatacja jest ograniczona) może być zmuszony do zawarcia licencji przymusowej z osobą lub przedsiębiorstwem, które wyrazi gotowość praktycznego wykorzystania wynalazku. Sytuacja tego rodzaju występuje wówczas, jeśli określone rozwiązanie techniczno-organizacyjne stanowi szczególną wartość dla ekonomii danego kraju.

Ostatnim wszecze z najbardziej znanych środków polityki licencyjnej są przepisy o tzw. ustawodawstwie antytrustowym. Celem tego ustawodawstwa jest, najogólniej rzecz biorąc, niedopuszczenie do ograniczenia swobody konkurencji. W tych więc przypadkach, kiedy warunki umowy licencyjnej dają podstawę do ograniczenia swobody konkurencji, można umowę taką unieważnić. Tak rozstrzyga to zagadnienie np. ustawodawstwo USA czy EWG.

POLITYKA licencyjna krajów kapitalistycznych ma w sumie charakter ograniczających interwencji. Daleko jest jeszcze do planowego jej charakteru. Wynika to również z ograniczonej roli państwa kapitalistycznego w polityce naukowej, a przecież działalność naukowo-badawcza wyprzedza rozwój obrotów licencyjnych.

świat — ekonomia — polityka

CZY INSTRUMENT NIESTROJNY...

„Gwizdź na system, dzięki któremu mamy naftę; ważne jest to, aby była ona w naszej dyspozycji”.

Te „proste, żołnierskie” słowa wypowiedział z góry pół wieku temu lord Balfour, szef dyplomacji brytyjskiej. Od tego czasu znaczenie ropy bynajmniej nie zmalało, choćby dlatego, że przybyło samochodów, samolotów i czołgów. Nikt dziś na ropę gwizdać nie może. A i sprawa dostępu do ropy mocno się ostatnio skomplikowała. Coraz więcej jej trzeba i coraz trudniej ją dostać. Znamano obowiązującą przez wiele lat paradoksalną zasadę, że ropa naftowa rządzi nie ci, którzy ją mają, lecz ci, którzy gotowi są ją kupić.

Kryzys energetyczny zwaśnił bogatych. Zaostriżył konflikty istniejące między Stanami Zjednoczonymi a zachodnioeuropejską „dziewiątką”, stworzył nowe kontrowersje w łonie „Wspólnego Rynku”. Gdyby nie nafta może nigdy byśmy nie dowiedzieli, że Kissinger nie lubi Joberta, a Jobert — Kissingera. Faktem pozostaje, że odmienne, amerykańska i francuska, koncepcje rozwiązania kryzysu energetycznego doprowadziły do najpoważniejszych dysonansów w historii sojuszu atlantyckiego.

Amerykane zabiegali o to, aby stworzyć wspólny front najbogatszych dla twardego dialogu z Arabami. Uczestnikom waszyngtońskiej konferencji energetycznej przedstawiono raport, który był niczym innym jak ponurą wizją tego, co spotka świat, jeśli nafta szybko i gwałtownie nie stanie się. W samym roku 1974 roku, jak obliczyli Amerykanie, do kas krajów Zatoki Perskiej, zamieszkałych przez niespełna 10 milionów ludzi, trafił dodatkowo 60 miliardów dolarów. To zaś oznaczałoby rewolucję w światowych obrotach handlowych i kapitałowych, rewolucję, na którą zdaniem USA, Zachód nie może sobie pozwolić.

W Waszyngtonie wszystkie z wyjątkiem Francji, kraje członkowskie EWG zdawały się opowiadać za koncepcją amerykańską. Ale przed miesiącem ministrowie spraw zagranicznych Wspólnego Rynku postanowili podjąć bezpośrednie rozmowy z dwudziestoma krajami arabskimi w sprawie współpracy gospodarczej, naukowo-technicznej, kulturalnej. Dialog z Arabami za plecami USA uznali Amerykanie za akt „otwartej wrogości”. Toteż reakcja Waszyngtonu była ostra. Sojusznikom zza oceanu poczęto wypominać nielojalność. Animoze naftowe odświeżyły stare spory.

Realizacja zachodnioeuropejskiej integracji gospodarczej, a więc koncepcji, której w latach 50-tych Stany Zjednoczone tak bardzo sprzyjały, zaczęła przebiegać zupełnie nie po myśli Waszyngtonu. Wspólny Rynek z ubożego krewnego przelotczył się w silnego rywala.

Sprzeciw wielu kół zachodnioeuropejskich budzą np. wielkie, skoncentrowane w kilku gałęziach przemysłu inwestycje amerykańskie. Amerykanie z kolei ze szczególną siłą atakowali wspólną politykę rolną godzącą także w interesy ich farmerów. Nie przypadły im również do gustu rozpowszechniające się we Wspólnym Rynku systemy protekcji wielu nowoczesnych wyrobów przemysłowych, których wyłącznym niemal dostawcą pozostawali długi Amerykanie.

Z Waszyngtonu odezwały się ostatnio głosy, że trudno będzie współpracować w dziedzinie militarnej, pozostając w konfrontacji gospodarczej i politycznej. Padły pogłoski o możliwości wycofania amerykańskich żołnierzy z Europy, likwidacji amerykańskiego „parasola jądrowego”. W dramatycznym przemówieniu wygłoszonym 15 marca w Chicago prezydent R.Nixon powiedział m. in. „Nie chcę wywoływać wrażenia, że sojusz atlantycki legł w gruzach. Tak nie jest. Mówię

jednak, że nadszedł czas zarówno dla Europejczyków, jak i dla nas, by zabrać energicznie do dzieła i zdecydować, czy będziemy kroczyć wspólną drogą w dziedzinie bezpieczeństwa, gospodarki i polityki, czy też nasze drogi się rozejdą”.

Dziś już wiadomo, że prezydent nie zjawi się w kwietniu w Brukseli na uroczystościach związanych z 25-leciem NATO. Będzie to manifestacja dezaprobaty dla aktualnej polityki Wspólnoty.

Wiadomo jednak, że tylko pozornie Amerykanie w równym stopniu są „obrażeni” na całe EWG. W rzeczywistości bowiem mają „na pieńku” przede wszystkim z Francuzami. A że nie od dziś, i nie tylko sprawą nafty i stosunkiem do Arabów „przewiniła” Francja Stanom Zjednoczonym — toteż bez specjalnych ceregieli zabiegali Amerykanie o to, aby Jobert znalazł się w izolacji wśród swych „wspólnorynkowych” kolegów. Nie w pełni im się to udało, czego dowodem choćby zaakceptowana przez EWG koncepcja rozmów Wspólnota — 20 krajów arabskich, ale nie mogą mówić również o niepowodzeniu. Kontrowersje w łonie Wspólnego Rynku mocno się ostatnio zaostriżyły. W rezultacie machina integracyjna porusza się na jałowym, jeśli nie na wstecznym biegu.

Od głośnego „Szczytu Paryskiego” minęło półtora roku. Półtora roku, które nie przyniosło właściwie żadnego widocznego postępu na drodze integracji. A ambicje były duże. Przyjęto wówczas w Paryżu dokładny integracyjny „rozkład jazdy”, który przewidywał do końca 1980 roku ostateczną realizację Unii Gospodarczej i Walutowej.

Do kwietnia 1973 roku miał powstać, celem stabilizacji kursów wymienionych walut, Europejski Fundusz Współpracy Walutowej. A tymczasem nawet Francja, wbrew forsowanej przez siebie tezie o sztywnych kursach, upłyniła kurs franka.

Do końca 1973 roku miał być stworzony regionalny fundusz rozwoju. Myśl była zbrojna: trudno mówić o prawdziwej unii ekonomicznej, o integracji róż-

nych państw, dopóki gospodarki poszczególnych krajów nie są wewnętrznie zintegrowane, dopóki brak w nich równowagi strukturalnej. Chodziło więc o to, aby wspólnymi siłami przyspieszyć rozwój zaniedbanych terenów, przede wszystkim we Włoszech, w Irlandii i w Wielkiej Brytanii. Wielkodrożna ta idea zaczęła się chwiać przy kasie. Kto i ile będzie płacił, kto będzie korzystał? Tu zgody jak dotąd nie osiągnięto. Termin minął, debaty trwają. Zachodni Niemcy czy duński podatnik, jak się niestrudkowo domyślić, nie pali się do tego, aby przekładać pieniądze z własnej kieszeni do kieszeni Sycylijczyka. A w ogóle wszyscy wszystkim patrzą na ręce. Każdy boi się, by go reszta nie wystrychnęła na dudka. Anglicy, Duńczycy i Irlandczycy zastanawiają się, czy wstąpienie do Wspólnego Rynku było dobrym interesem i nie są co do tego zbyt przekonani.

W poważnej prasie francuskiej znaleźć można takie stwierdzenia: „Partnerami Francji w łonie EWG są jej byli wrogowie i tradycyjni rywale. Tego rodzaju a priori irracjonalne ugrupowanie może być stosunkowo znośne jedynie w tym przypadku, jeśli nasi partnerzy będą się zachowywać wobec Francji z taktowaniem i umiarem”. „Die Welt” napisał natomiast: „zaczynamy boleśnie odczuwać, że z między państwowej współpracy gospodarczej nie wynikają automatycznie konsekwencje polityczne. Współżycie jest luźne i niezobowiązujące, czysto techniczne i materialne, by nie rzec materialistyczne, bez politycznego erotyzmu. Jeśli ma powstać coś więcej niż wspólny rynek wapien do kąpiel i oraz mydeł, musi zapanować jakaś idea, wspólne wyobrażenia polityczne, motyw zjednoczenia przewyższający jednostkowe suwerenne interesy”.

A dziś na żaden właściwie temat EWG nie potrafi mówić jednym głosem. Najlepiej to widać w sytuacjach trudnych. Bo mało kogo razie kiepsko skrojony garnitur, dopóki wisi w szafie. Kłopoty się zaczynają, gdy trzeba się w nim pokazać.

ANDRZEJ LUBOWSKI

