

ŻYCIĘ GOSPODARCZE

4 SIERPNIA 1974

NR 31 (1194) ROK WYD. XXIX

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ

DOCHÓD NARODOWY
u nas
i gdzie indziej

**WIESŁAW SZYNDLER-
-GŁOWACKI**

str. 1—2

Newralgiczne punkty:

**EKSPORT-
INWESTYCJE
HANDEL WEWNĘTRZNY**

STANISŁAW CHEŁSTOWSKI

— str. 1 i 15

I półrocze 1974

na rynkach

towarowych

świata



str. 8—9



**„GORĄCY”
SIERPIEŃ
DLA
ROLNIKÓW**

**ANDRZEJ
NAŁĘCZ-JAWECKI**

str. 5

W AMERYCE
nie ma co
oglądać...

**JERZY
DZIĘCIOŁOWSKI**

str. 14

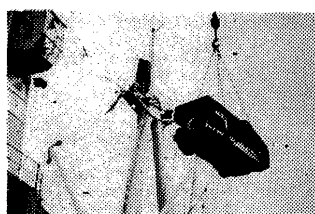
**O lepszą
znajomość
mechanizmów
innowacyjnych**

**KAZIMIERZ
POZNAŃSKI**

str. 11

**CZY
KONSUMPCJA
MUSI BYĆ
GROŹNA
DLA ŚRODOWISKA**

EWA ŁUSTACZ — str. 6



**NA REDACH
NASZYCH PORTÓW
CZEKAJĄ
KOLEJKI STATKÓW**

**WŁODZIMIERZ
WODECKI**

— str. 7

**Od czego zależy
wielkość handlu
zagranicznego**

MIECZYŚŁAW RAKOWSKI

ADAM SZAFARCZYK

— str. 9

KONIUNKTURA

W YNIKI osiągnięte przez naszą gospodarkę w I półroczu br. składają się na obraz dość złożony. Utrzymana została a w wielu wypadkach nawet przyspieszona dynamika rozwojowa. Dotyczy to produkcji przemysłowej, budownictwa i inwestycji, obrotów handlu wewnętrznego, nominalnych dochodów ludności. Równocześnie jednak wystąpiły pewne zjawiska, których nie można oceniać jednoznacznie pozytywnie. Dotyczy to znacznie wyższego niż wzrost produkcji tempa wzrostu funduszu płac ponad dwukrotnie wyższego niż zakładali plan, tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych, relacji między przyrostem eksportu i importu oraz sytuacji na niektórych odcinkach w handlu wewnętrznym.

PRZEMYSŁ

Sprzedaż wyrobów własnej produkcji i usług wzrosła w porównaniu z I półroczem w 1973 r. o 12,7 proc. Wzrost ten w porównywalnym czasie pracy wynosi 13,7 proc. (w tym roku była większa ilość dni wolnych od pracy). Stopień zaawansowania wykonania planu rocznego w dziedzinie produkcji sprzedanej wynosi 50,2 proc. (w I półroczu 1973 r. wynosił 48,9 proc.).

Podstawowe dane ilościowe obrazujące pracę przemysłu społecznego obrazuje tabela 1.

Wyszczególnienie	I — VI			
	1971	1972	1973	1974
Sprzedaż wyrobów własnej produkcji i usług	107,8	112,7	112,3	112,7
Przebieg zatrudnienia	102,3	104,7	103,9	102,4
Fundusz płac netto	107,8	110,2	111,0	116,1
Przebieg płacy miesięcznej netto	105,5	105,0	106,7	112,2
Wydatki na 1 zatrudnionego *	105,4	107,6	108,1	110,1

* Liczona wartością sprzedaży wyrobów produkcji własnej i usług.

Wyszczególnienie	I — VI			
	1971	1972	1973	1974
Przyrost w proc. sprzedaży wyrobów własnej produkcji i usług z tytułu:				
wzrostu zatrudnienia	29,5	37,0	31,7	18,9
wzrostu wydajności pracy	70,5	63,0	68,3	81,1
Przyrost w proc. funduszu płac netto z tytułu:				
wzrostu zatrudnienia	29,5	46,1	35,5	14,9
wzrostu płacy	70,5	33,9	64,5	85,1
Przyrost funduszu płac netto na 1 proc. wzrostu produkcji sprzedanej	1,00	0,80	0,89	1,27
Przyrost przeciętnej płacy netto na 1 proc. wzrostu wydajności pracy	1,02	0,86	0,83	1,31

Jak wynika z tabeli 1, wysoka dynamika produkcji sprzedanej osiągnięta została przy stosunkowo niższym niż w latach ubiegłych wzroście zatrudnienia, co znalazło wyraz w najwyższym od 4 lat wzroście

PO SZEŚCIU MIESIĄCACH

STANISŁAW CHEŁSTOWSKI

wydajności pracy. Wzrost ten jest stosunkowo wysoko oceniany. Wynika to m. in. z dokonywanych regulacji — zarówno centralnych, jak i przeprowadzanych ze środków własnych przedsiębiorstw. Gdyby wyeliminować wpływ regulacji, wzrost przeciętnej płacy wyniósłby 8,5 proc. Trzeba tutaj również podkreślić, że jest to wzrost płacy nominalnej. Wobec wzrostu kosztów utrzymania szacowanego w I półroczu na 3,7 proc., wzrost płacy realnej wyniósłby nie 13,2 proc., lecz jedynie 9,5 proc., a więc byłby niższy od wzrostu wydajności pracy. Warto tu dodać, że i w wyrażeniu realnym jest to najwyższy wzrost płac w przemyśle od 4 lat.

Szybszy wzrost funduszu płac (w wyrażeniu realnym) od produkcji sprzedanej mogłby się odbić niekorzystnie na równowadze rynkowej.

Wydaje się, że dalsze zmniejszenie udziału wzrostu zatrudnienia w przyroście produkcji sprzedanej ulegać w najbliższych miesiącach zaczynać z większą siłą działać czynniki, skłaniające do przyjmowania nowych pracowników (pojawienie się na rynku pracy tegorocznych absolwentów oraz zwiększone tempo oddawania do użytku nowych obiektów przemysłowych).

strukturze produkcji przemysłowej. Sprzedaż wyrobów produkcji własnej i usług na cele rynkowe rosła bowiem nieco szybciej niż cała produkcja sprzedana (o 13,5 proc. wobec 12,7 proc. wzrostu całej produkcji sprzedanej). Udział sprzedaży na cele rynkowe w całej zrealizowanej produkcji przemysłowej wyniósł w I półroczu br. 32,2 proc. wobec 31,9 proc. w r. 1973. Ta zmiana w strukturze produkcji byłaby głębsza, gdyby zobowiązania dotyczące dodatkowej produkcji rynkowej były wykonywane bardziej rytmicznie. O ile bowiem całość rocznych zobowiązań wykonana została w I półroczu w 68,8 proc., to w dziedzinie dodatkowej produkcji rynkowej w 51,0 proc. (w dziedzinie produkcji eksportowej 39,8 proc.).

Podstawowe relacje ekonomiczne obrazuje tabela 2.

Warto tu podkreślić, że relacja między udziałem wzrostu zatrudnienia i wzrostu wydajności w przyroście produkcji sprzedanej ulegać w najbliższych miesiącach zaczynać z większą siłą działać czynniki, skłaniające do przyjmowania nowych pracowników (pojawienie się na rynku pracy tegorocznych absolwentów oraz zwiększone tempo oddawania do użytku nowych obiektów przemysłowych).

ROLNICTWO

Warunki wegetacji roślin dzięki opadom w maju i czerwcu uległy pewnej poprawie. Duża ilość opadów

DOKONCZENIE NA STR. 15

NASZE MIEJSCE W ŚWIECIE (II)

**WIESŁAW
SZYNDLER-GŁOWACKI**

MIEJSCE NASZEJ GOSPODARKI we współczesnym świecie pokazałem już (w „Ż. G.” z 14.VII. br.) na przykładzie przemysłu, rolnictwa, handlu zagranicznego oraz czynników wzrostu. Trzeba jednak zająć się tym tematem również bardziej syntetycznie, poprzez miernik skupiający w sobie wyniki wszystkich dziedzin gospodarki — dochód narodowy.

Zgodnie z tym, co już poprzednio uzasadniałem — ograniczyć tu publicystyczne zapędy na rzecz wymowy liczb i faktów. Choć takie porównania między różnymi krajami nie zawsze są łatwe — zawsze są one ważne i ciekawe.*

PRZED WOJNĄ A DZIŚ

Na wstępie warto sięgnąć do porównań z lat przedwojennych. Otóż od roku 1929 (dla którego ustalono pierwszy szacunek) do roku 1937 (ostatni szacunek przed wojną) dochód narodowy Polski wzrósł zaledwie o 12 proc., a więc był on średnio o ok. 1—2 proc. rocznie. Było to tempo na ogół wolniejsze od uzyskiwanego wówczas w innych krajach europejskich (np. w latach 1930—1938 dochód narodowy Anglii wzrósł o ok. 20 proc., Szwecji — o ok. 25 proc., Niemiec — o ok. 30 proc.).

Jak wykazują bowiem bardziej długookresowe porównania — przed wojną nasza produkcja rosła wolniej od światowej. Tak np. w latach 1913—1938 światowa produkcja przemysłowa wzrosła o 85 proc., natomiast w Polsce jeszcze w roku 1938 nie doszła ona do poziomu osiągniętego na tych samych ziemiach w roku 1913. Mimo bowiem pewnego przyspieszenia rozwoju w ostatnich latach przed II wojną — całe międzywojenne 20-lecie nie wystarczyło naszemu krajowi do wyrównania strat poniesionych na skutek I wojny i późniejszych kryzysów.

Miarą zaś dystansu dzielącego nas od wysoko rozwiniętych krajów były różnice dochodu narodowego przypadającego na 1 mieszkańca. Otóż w ostatnich latach przedwojennych dochód ten (po przeliczeniu wg oficjalnych kursów) był u nas ok. 4—6 razy mniejszy aniżeli w najwyżej rozwiniętych krajach zachodnioeuropejskich: ok. 4 razy mniejszy niż we Francji, ok. 5 razy mniejszy niż w Niemczech i ok. 6 razy mniejszy niż w Anglii. Równocześnie był

on przeszło 2 razy mniejszy niż np. we Włoszech i Austrii. A co najistotniejsze — na skutek pokazanego wyżej stosunkowo niskiego tempa wzrostu naszej gospodarki ten dystans powiększał się.

Możliwość wyrwania się z właściwej dla świata kapitalistycznego polaryzacji rozwoju między krajami wysoko i słabo rozwiniętymi dał nam dopiero system socjalistyczny. Dzięki uspołecznieniu podstawowych środków produkcji i planowej gospodarce uzyskiwaliśmy bowiem środki i narzędzia dla takiej dynamiki rozwoju, że w minionym 30-leciu osiągnęliśmy tempo wzrostu znacznie wyższe od tempa światowego, a nawet od tempa krajów wysoko rozwiniętych (po II wojnie światowej silnie przyspieszonego na skutek rewolucji naukowo-technicznej, wzrostu inwestycji i intensywnego pogłębiania międzynarodowego podziału pracy). Stąd też w przeciwieństwie do 20-lecia międzywojennego — najpierw zaledwie w kilka lat nadrobiliśmy zniszczenia II wojny światowej, a potem aż kilkakrotnie zwiększyliśmy nasz dochód narodowy.

KTO SZYBCIEJ, A KTO WOLNIEJ

W pierwszym okresie po wojnie nasz dochód narodowy rósł w tempie wyjątkowo szybkim (w latach 1948, 1949 i 1950 kolejno o 30, 18 i 15 proc.), co wiąże się z niskim punktem startu i dynamiczną odbudową gospodarki, dającą z natury rzeczy możliwości szybszego przyrostu, niż np. budowa nowych zakładów. Okres ten wyłaczamy zatem z porównań międzynarodowych, które prowadzimy od przyjmowanego za podstawę roku 1950, kiedy to w zasadzie zakończył się etap odbudowy kraju ze zniszczeń wojennych i przekroczyliśmy już przedwojenny poziom dochodu narodowego (w przeliczeniu na 1 mieszkańca nawet dość znacznie).

Potem zaś, od roku 1951 do roku 1973, nasz dochód narodowy rósł o ok. 2 do 11 proc. rocznie, a średnio o ok. 7 proc. rocznie. W tym czasie dochód narodowy w skali świata rósł średnio o ok. 5 proc. rocznie. Zatem nasza pozycja w światowej gospodarce poprawiała się. Wiązało się to z ogólnie szybszym tempem

wzrostu i poprawą lokaty krajów socjalistycznych, zwłaszcza europejskich (obliczenia nie obejmują ChRL, DRW i KRLD).

Przewaga tempa krajów socjalistycznych była szczególnie duża w latach pięćdziesiątych. A mianowicie w latach 1951—1960 tempo wzrostu dochodu narodowego wynosiło:

- w świecie 5,2 proc., a w tym — w europejskich krajach socjalistycznych 9,1 proc. (w Polsce — 7,7 proc.),

- zaś w europejskich krajach kapitalistycznych 4,7 proc.

Ale również w latach sześćdziesiątych i na początku lat siedemdziesiątych notowano tu wyraźne różnicowanie, bowiem w latach 1961—1972 średnioroczne tempo wzrostu dochodu narodowego wynosiło:

- w świecie — 5,3 proc., a w tym: — w europejskich krajach socjalistycznych — 6,5 proc. (w Polsce 6,6 proc.),

- w kapitalistycznych krajach rozwiniętych gospodarczo — 4,8 proc. (w tym w EWG — 5,0 proc.),

- w krajach rozwijających się — 5,2 proc.

Jak widać — w tym drugim okresie nasz dochód narodowy rósł już wolniej aniżeli w latach pięćdziesiątych, kiedy to przy starcie z niższego poziomu łatwiej było o wyższe procentowe przyrosty. Nie jest to jednak reguła, skoro w ostatnich trzech latach dzięki dynamizacji rozwoju społeczno-gospodarczego znacznie przyspieszyliśmy tempo wzrostu dochodu narodowego (wzrost ten wyniósł bowiem w latach 1961—1970 średniorocznie 6,1 proc., a potem w r. 1971 — 8,1 proc., w r. 1972 — 10,1 proc., w r. 1973 — 11,2 proc.).

Stąd też w ubiegłym roku (nie objętym powyższym zestawieniem) osiągnęliśmy najwyższy w świecie wskaźnik wzrostu (podobnie wysoki miały tylko Rumunia i Japonia; w pozostałych europejskich krajach socjalistycznych wyniósł on od 5 do 9 proc., a w kapitalistycznych od 4 do 6 proc.).

W wyniku tak zróżnicowanego tempa rozwoju gospodarczego różnych grup krajów w latach 1951—1973 dochód narodowy najbardziej

DOKONCZENIE NA STR. 2

NASZE MIEJSCE W ŚWIECIE

DOKONCZENIE ZE STR. 1

interesujących nas krajów europejskich wzrósł (w stosunku do poziomu z r. 1950 — 1) w przybliżeniu następująco ilość razy:

— Kraje socjalistyczne: Rumunia — 8,2, Bulgaria — 7,4, ZSRR — 6,3, Polska — 4,9, NRD — 4,7, Czechosłowacja — 3,7, Węgry — 3,6.
— Kraje kapitalistyczne: Grecja — 4,4, RFN — 3,8, Włochy — 3,3, Austria — 3,3, Francja — 3,2, Szwecja — 2,3, W. Brytania — 1,9.

Tak więc w tych 22 latach szybsze od nas tempo osiągniętych tylko niektóre kraje socjalistyczne (a z krajów kapitalistycznych — jedynie Japonia, której dochód narodowy wzrósł w latach 1953—1973 ok. 7 razy). I w rezultacie poważnie zmniejszyliśmy dystans dzielący nas od najwyżej rozwiniętych krajów. Jaki więc dziś jest ten dystans?

TRUDNOŚCI Z METODAMI

Porównanie poziomu dochodu narodowego — to sprawa znacznie trudniejsza niż porównanie dynamiki (której wskaźniki, nawet jeśli dotyczą różne obliczeniowe wielkości, dają jednak możliwość ogólnej konfrontacji tempa wzrostu). Trzeba tu więc najpierw wyjaśnić sobie parę dość istotnych spraw.

Choć dochód narodowy jest syntetycznym wskaźnikiem powszechnie dziś w świecie stosowanym — nie jest to miernik doskonały, zwłaszcza gdy chodzi o porównania międzynarodowe. Głównie dlatego, że nie wszędzie się go jednakowo oblicza.

W krajach socjalistycznych zgodnie z teorią marksistowską liczymy tylko dochody producentów równe tzw. produkcji czystej (tj. produkcji globalnej) pomniejszonej o koszty materiałne, uzyskiwanej w sferze produkcji (przemysłu, budownictwa, rolnictwa, leśnictwa) i usług materialnych (transportu i łączności, handel). Tak pojmowany dochód narodowy ma rzeczową substancję, która stanowią wszystkie wytworzone w danym okresie dobra końcowe — bądź to zaspokajające bieżące potrzeby konsumpcyjne (spożywcze), bądź powiększające majątek narodowy (akumulacja).

Natomiast kraje niesocjalistyczne liczą tu również działalność w sferze tzw. usług niematerialnych (oświata, nauka, ochrona zdrowia, kultura, administracja publiczna, obrona narodowa, bezpieczeństwo publiczne, finanse itp.). Stąd też za dochód narodowy uważa się tam sumę wszystkich dochodów uzyskiwanych przez ludność i przez przedsiębiorstwa, która to suma równa się wartości wszelkich i dóbr usług konsumpcyjnych przez społeczeństwo lub służących rozbudowie gospodarki.

Każda z tych metod ma swe plusy i minusy. Zaletą metody MPS (Material Product System) jest wyeliminowanie decydującego znaczenia produkcji oraz sprowadzanie dochodu narodowego do niejako bardziej obiektywnych wartości konkretnych dóbr, które łatwiej wymierzyć, łatwiej też sobą porównać, łatwiej tu też obliczyć wydajność pracy; aniżeli gdy chodzi o pracę np. nauczyciela, lekarza, adwokata czy oficera. Z kolei zaletą metody SNA (System of National Account) jest eliminacja nieścisłości podziału pracy na „produkcję” i „nieprodukcję” oraz odzwierciedlenie całokształtu efektów działalności społeczeństwa we wszystkich sferach produkcji i usług.

I oczywiście przy porównaniach wielkości dochodów liczonych różnymi metodami trzeba dokonywać odpowiednich korekt. Zatem albo dochód liczony metodą MPS powiększyć o kilkanaście procent (w przypadku Polski — ostatnio o 13—14

proc.) z tytułu dodania szacunku efektów usług niematerialnych, albo dochód liczony metodą SNA pomniejszyć o te usługi.

Mniej natomiast kłopotów sprawia fakt, że w porównaniach międzynarodowych trzeba brać pod uwagę wielkości brutto (Gros National Product), tj. łącznie z amortyzacją. Tak liczony dochód narodowy obejmuje wszelkie inwestycje, a więc również te, które nie powiększają zasobu środków trwałych, gdyż stanowią równowartość ich zużycia w danym roku. Wprawdzie we wszystkich krajach oblicza się też dochód narodowy netto (Net National Product), ale w praktyce nie sposób ustalić stawki amortyzacyjnej tak, aby odzwierciedlała rzeczywisty stopień zużycia środków trwałych, stawki te mają więc charakter umowny, bardzo różnicowany i dlatego w porównaniach międzynarodowych stosuje się bardziej obiektywne (choć mniej odpowiadające istocie dochodu) wielkości brutto.

Pomijam tu już bardziej skomplikowane kwestie związane ze stosowaniem różnych cen i t.p. trudności, z którymi muszą się uporać specjaliści. I przejdę do istotnego również dla laików problemu przeliczania między sobą różnych walut.

ILE ZŁOTYCH WART JEST DOLAR?

Każdy kraj liczy dochód narodowy we własnej walucie, a wzajemne przeliczanie ich nie jest sprawą prostą. Oficjalne kursy są związane m.in. ze strukturą towarową i wymogami handlu zagranicznego poszczególnych krajów i często odbiegają od faktycznego układu siły nabywczej (wiadomo, że np. w różnych krajach kapitalistycznych za 100 dolarów po oficjalnej wymianie można nabyć niejednakowe ilości dóbr i usług — por. informacja poniżej). A obiektywne porównanie ile np. złotych ma tą samą siłę nabywczą co 1 dolar, jest bardzo trudne, gdyż dla poszczególnych dóbr i usług relacje są tu bardzo różnicowane.

Na przykład bardzo wysoki, bo kilkudziesięcioprocentowy kurs dolara na czarnym rynku czy w Banku PKO wynika z obrotu wąską grupą towarów, które są u nas jeszcze stosunkowo drogie. Natomiast stosunkowo wysokie opłaty pobierane przy sprzedaży niektórych walut naszym turystom — wiąże się z niedostateczną podażą tych walut przy dużym popycie na nie i z trudnościami zrównoważenia bilansu płatniczego kraju. Z kolei inny kurs dolara przy przeliczeniach dla turystów zagranicznych wiąże się z faktem, że w nabytych przez nich dobrach i usługach (żywność, noclegi, komunikacja) siła nabywcza dolara nie przekracza na ogół kilkunastu złotych.

A w dochodzie narodowym przeważają dobra i usługi, przy których siła ta wynosi najczęściej ok. 20—25 złotych za 1 dolar. Bo np. wg studium porównawczego przeprowadzonego przez GUS (opartego o wcześniejsze porównanie poziomu spożycia w Polsce i Austrii, dokonane pod egidą Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ), w r. 1970 przelicznik ten wynosił dla dochodu narodowego brutto złotego wg metody SNA średnio 24,7 złotego za dolar (w tym dla spożycia indywidualnego — 26,6 zł/dol., ten sam wskaźnik przyjęto dla akumulacji, w której mamy droższe niż na Zachodzie maszyny a tańsze wykonawstwo budowlane, zaś dla stosunkowo taniego u nas spożycia zbiorowego wskaźnik ten wynosił 18,8 zł/dol.). Z kolei porównanie poziomu spożycia między Warszawą a Paryżem przeprowadzone przez GUS oraz francuski Państwowy Instytut Statystyki i Badań Ekonomicznych wykazało (por. bliższe omówienie w „Z. G.” z 20.VI.br.), że w 1972 r. 1 frank wart był średnio

4,04 złotego, co wg oficjalnego kursu dawało 20,7 złotego za zdewaluowany już dolar.

Zawsze jednak są to relacje oparte częściowo na szacunkach, które nie mogą być absolutnie dokładne i dlatego porównania te dają tylko przybliżone wyniki. Tym niemniej są to porównania bardzo istotne dla oceny poziomu gospodarczego różnych krajów.

GDZIE JAKI POZIOM ROZWOJU

Współczesny świat charakteryzuje się ogromną nierównością dochodu narodowego przypadającego na 1 mieszkańca różnych krajów. Przy czym w świecie kapitalistycznym rozpiętość ta zwiększa się, bowiem choć dochód narodowy krajów rozwijających się rósł ostatnio — jak pokazywałem — nieco szybciej niż w krajach rozwiniętych, to jednak na skutek stosunkowo bardzo dużego przyrostu naturalnego w krajach rozwijających się ich dochód narodowy na 1 mieszkańca rośnie znacznie wolniej (a w niektórych z tych krajów nawet maleje). Jakże są więc te różnice?

Oto w roku 1972, gdy świat liczył 3 673 mln ludzi żyjących w 115 krajach (samodzielnych, o ponad 1 mln mieszkańców), to było w tym:

— 55 proc. (2 009 mln) ludzi w 41 krajach o dochodzie narodowym na 1 mieszkańca poniżej 200 dol.,

— 17 proc. (614 mln) ludzi w 43 krajach o dochodzie na 1 mieszkańca od 201 do 800 dol.,

— 10 proc. (380 mln) ludzi w 10 krajach o dochodzie na 1 mieszkańca od 801 do 1 600 dol.,

— 8 proc. (308 mln) ludzi w 14 krajach o dochodzie na 1 mieszkańca od 1601 do 3000 dol.,

— 10 proc. (361 mln) ludzi w 7 krajach o dochodzie na 1 mieszkańca ponad 3000 dol.

Tak więc większość ludności świata żyje w krajach, gdzie nędza i głód muszą być powszechnym zjawiskiem (głównie kraje skrajowej Afryki i południowo-wschodniej Azji — por. „Zbyt dużo głodnych ludzi” str. 14). A na drugim biegunie mamy kilkanaście procent ludności mieszkającej w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych (głównie Europy i Ameryki Północnej) o „średnim” poziomie dochodów umożliwiających już stosunkowo bardzo wysoką konsumpcję (por. informacja poniżej).

My natomiast znajdujemy się bliżej tej drugiej grupy. Dochód narodowy podzielony brutto na 1 mieszkańca wyniósł u nas w roku 1972 ok. 32 tys. zł, co po dodaniu szacunkowej wartości usług niematerialnych daje ok. 36 tys. zł, a po przeliczeniu na dolary USA wg omówionego wyżej wskaźnika 24,7 zł/dol. dałoby ponad 1 400 dolarów (nie uwzględniamy tu dewaluacji dolara).

Tak więc w 1972 roku dochód narodowy na 1 mieszkańca Polski był blisko 2-krotnie większy od średniego poziomu światowego (szacowanego ostatnio na ok. 700—800 dol.) i przeszło 7-krotnie wyższy od średniego poziomu krajów rozwijających się (szacowanego na ok. 150—200 dol.). A tylko w dwudziestu kilku najwyżej rozwiniętych krajach, liczących łącznie ok. 20 proc. ludności świata, dochód ten był wyższy niż w Polsce.

POLSKA NA TLE EUROPY

My, żyjąc w Europie, wolimy się porównywać tylko ze stosunkowo wysoko rozwiniętymi krajami tego regionu, gdzie średni dochód na 1 mieszkańca jest ok. 40 proc. wyższy od naszego. Co więc mówią nam to porównania z poszczególnymi krajami? Otóż, jeśli dochód narodowy na 1 mieszkańca Polski w roku 1972

przyjmujemy za równy 1, to poziom tego dochodu w niektórych innych krajach Europy (oraz w USA i Japonii) był wtedy w przybliżeniu następujący:

KRAJE SOCJALISTYCZNE:

Bulgaria — 0,9
Rumunia — 0,9
Polska — 1,0
Węgry — 1,0
ZSRR — 1,1
Czechosłowacja — 1,4
NRD — 1,4

KRAJE KAPITALISTYCZNE:

Portugalia — 0,8
Hiszpania — 0,8
Grecja — 0,9
Włochy — 1,3
Austria — 1,5
Japonia — 1,5
W. Brytania — 1,6
Francja — 2,3
RFN — 2,3
Szwecja — 4,0
USA — 4,0

Widać z tego, że europejskie kraje socjalistyczne osiągnęły na ogół dość wyrównany poziom rozwoju (skrajne różnice wynoszą ok. 50 proc.). Natomiast różnice wśród europejskich krajów kapitalistycznych są już dość duże (w skrajnych przypadkach dochodzą do 5-krotnych).

Widać tu też, że najwyżej rozwinięte europejskie kraje kapitalistyczne prezentowały ostatnio poziom ok. 2—3-krotnie wyższy od naszego, podczas gdy przed wojną — jak to już pokazywałem — były to różnice ok. 4—6-krotne. Zatem, dzięki bardzo szybkiemu rozwojowi naszej gospodarki w okresie powojennym, nadrobiliśmy około połowy dystansu dzielącego nas od czołówek europejskich krajów kapitalistycznych, a będącym wynikiem blisko dwukrotnego zaoferowania.

Tak poważne zbliżenie do krajów najwyżej rozwiniętych i związaną z tym zmianę naszego miejsca w światowej gospodarce powinniśmy uważać za jedno z naszych najważniejszych osiągnięć minionego trzydziestolecia. Przy czym nie jest to zmiana tylko ilościowa.

ZMIANY I RÓŻNICE STRUKTURALNE

Pięciokrotny wzrost dochodu narodowego po odbudowie kraju zawdzięczamy przede wszystkim szybkiej industrializacji. Bowiem w latach 1951—1973 produkcja czysta naszego przemysłu wzrosła przeszło 8 razy, podczas gdy produkcja czysta rolnictwa została w tym czasie zwiększona o ok. 50 proc.

W rezultacie udział przemysłu w wytworzeniu dochodu narodowego wzrósł z ok. 32 proc. w r. 1950 do ponad 50 proc. w r. 1973, natomiast udział rolnictwa zmalał w tym czasie z 48 proc. do 14 proc. Mówi się więc, że tym samym z kraju rolniczego — przemysłowego stał się krajem przemysłowo-rolniczym. Według stosowanych w świecie dokładniejszych kryteriów był to jednak awans o dwie klasy, gdyż w wytworzeniu naszego dochodu narodowego (liczonego w cenach bieżących):

— w pierwszych latach po wojnie mieliśmy, podobnie jak przed wojną, udział rolnictwa większy od udziału przemysłu, a więc byliśmy jeszcze — wg tych kryteriów — krajem rolniczym,

— w latach pięćdziesiątych udział przemysłu stał się większy od udziału rolnictwa, ale był mniejszy od 50 proc., byliśmy więc krajem rolniczo-przemysłowym.

— w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych udział przemysłu zaczął już przekraczać 50 proc., więc staliśmy się krajem przemysłowym (do tej grupy zalicza się m.in. Austrię, Danię, Finlandię, Holandię, Kanadę i Włochy).

— a w przyszłości będziemy nadal zbliżać się do krajów o udziale przemysłu ponad 65 proc. i dlatego zaliczonych do tzw. krajów przemysłowych (jakimi są dziś w Europie np. RFN, W. Brytania, Francja).

O awansie tym świadczą również fakt, że przed wojną w Polsce — podobnie jak w całym ówczesnym

świecie — z rolnictwa utrzymywało się ok. 60 proc. ludności, a w r. 1970 — 30 proc., podczas gdy w świecie odsetek ten wynosił ok. 50 proc. (w tym jednak w krajach przemysłowych — od kilku do kilkunastu procent, np. w W. Brytanii — 3 proc., w USA — 4 proc., w RFN — 6 proc., w Szwecji — 9 proc., we Francji — 14 proc., a w Japonii — 21 proc.). Natomiast odsetek ludności utrzymujący się z pracy w przemyśle wzrósł u nas z 13 proc. przed wojną do ponad 30 proc. w ostatnich latach (przy średniej światowej wynoszącej ostatnio ok. 20 proc.).

Nie jest to jednak jeszcze nowoczesna struktura zatrudnienia. W odróżnieniu od innych krajów o podobnym jak u nas poziomie dochodu narodowego na 1 mieszkańca, mamy wciąż jeszcze stosunkowo wysoki udział zatrudnienia w rolnictwie, które wiąże zbyt dużą siłę roboczą, przede wszystkim kosztem usług. Bowiem niższy poziom wydajności pracy w rolnictwie — i w ogóle w całej sferze produkcji — nie pozwala na zwalnianie do sfery usług większej części zatrudnionych. Równocześnie powoduje to, że odsetek czynnych zawodowo jest u nas stosunkowo wysoki, zwłaszcza wśród kobiet, i że wobec tego poziom zarobków indywidualnych jest — jak na kraj o tym poziomie dochodu narodowego — stosunkowo niski.

Mimo jednak tego rodzaju „nienadania” przemian jakościowych (pokazanego bliżej w poprzednim artykule) jak widać również pod względem strukturalnym wyraźnie awansowaliśmy. A taki awans „ilościowy” i „jakościowy” musi oczywiście kosztować. I właśnie o tej cenie mówi nam z kolei struktura podziału dochodu narodowego.

DŁACZEGO WYSOKA AKUMULACJA

W podziale dochodu narodowego na spożycie i akumulację — udział akumulacji (tj. inwestycji i przyrostu zapasów) w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych Europy wynosił pod koniec lat sześćdziesiątych najwięcej ok. 20—25 proc., w USA — ok. 16—17 proc., a w Japonii — ok. 40 proc. Natomiast u nas udział ten liczony wg porównywalnej metody wynosił ok. 34—36 proc. Zatem za szybkie tempo wzrostu gospodarczego płacimy m.in. mniejszym poziomem bieżącego spożycia.

Inwestycje są bowiem u nas stosunkowo wysokie. Np. Francja w przeliczeniu na 1 mieszkańca miała dochód narodowy wyższy o ok. 230 proc., a inwestycje wyższe tylko o ok. 30 proc., zaś Włochy miały dochód o 30 proc. wyższy, a inwestycje niższe. Przy czym w inwestycjach mieliśmy stosunkowo bardzo wysoki (ok. 80 proc.) udział inwestycji produkcyjnych — znacznie wyższy, aniżeli w krajach kapitalistycznych (z wyjątkiem jednak Japonii, która m.in. dzięki temu bije wszelkie rekordy tempa wzrostu w kapitalistycznym świecie).

Wysokie nakłady inwestycyjne umożliwiają osiągnięcie szybkiego tempa wzrostu o ile są odpowiednio efektywne. Pod tym względem jednak — jak wiadomo — nasza działalność inwestycyjna pozostawia jeszcze sporo do życzenia (często nadmierne koszty i zbyt długie cykle inwestycyjne, opóźnione i niepełne uzyskiwanie produkcji z nowych zakładów). Stąd też szereg krajów (np. RFN i Japonia) osiągało z każdego procentu dochodu narodowego przeznaczanego na inwestycje wyższe niż Polska przyrosty tego dochodu.

Równocześnie mamy w akumulacji wyższy niż w krajach kapitalistycznych udział zapasów, przy czym rozpiętość ta powiększa się (zapasy rosły na szybszy niż dochód narodowy, a w krajach kapitalistycznych — wolniej). Wiąże się to częściowo — z nieracjonalną gospodarką materiałową, a częściowo — z wysokim tempem wzrostu gospodarczego.

W sumie bowiem właśnie wysoka akumulacja — przy wszystkich niedomaganach gospodarki inwestycyjnej i materiałowej — zapewnia nam

(podobnie jak i np. Japonii) na dłuższą metę stosunkowo wyższe tempo wzrostu dochodu narodowego. A więc i spożycia.

KTO I JAK DZIELI FUNDUSZ SPOŻYCIA

W strukturze spożycia mamy na ogół większy niż kraje kapitalistyczne udział spożycia zbiorowego, wyrażającego się w odpłatnych usługach oświaty, kultury, służby zdrowia, opieki społecznej itp. Celem tego spożycia jest — jak wiadomo — zapewnić każdemu, bez względu na poziom dochodów indywidualnych, zaspokojenia minimum potrzeb ważnych ze społecznego punktu widzenia.

Stąd też np. w dziedzinie upowszechnienia wykształcenia osiągamy znacznie wyższe wskaźniki od krajów o zbliżonym do nas poziomie dochodu narodowego na 1 mieszkańca, a zbliżone do krajów o poziomie przekraczającym 2 tys. dolarów. Podobnie stosunkowo wyższe jest u nas zaspokojenie potrzeb z dziedziny ochrony zdrowia.

Jeśli zaś chodzi o najwięcej wazące w podziale dochodu narodowego spożycie indywidualne — fundusz ten dzielimy znacznie bardziej równomiernie, niż to ma miejsce w krajach kapitalistycznych. Nie tylko ze względu na eliminację bezrobocia i większy udział czynnych zawodowo wśród ludności, ale przede wszystkim na skutek stosunkowo małej rozpiętości plac: Nie do pomyślenia są u nas sytuacje, aby np. członkowie kierownictwa przedsiębiorstw otrzymywali zarobki kilkaset lub choćby kilkadziesiąt razy wyższe od szeregowych pracowników, co w krajach kapitalistycznych jest zjawiskiem normalnym.

I w rezultacie rozpiętość średniego poziomu dochodów między tzw. skrajnymi decylami ludności (tj. między 10 proc. ludności uzyskującą najniższe dochody a 10 proc. ludności uzyskującą dochody najwyższe) kształtowała się ostatnio w krajach kapitalistycznych od 1:13 (USA, W. Brytania) do 1:74 (Francja). Jeszcze większe są rozpiętości między indywidualnymi dochodami krańcowymi (np. we Francji wynoszą one jak 1:400 i to w dochodach netto, po potrąceniu podatków).

Nawet w USA — najbogatszym kraju kapitalistycznym, mającym stosunkowo małą rozpiętość między skrajnymi decylami, na bardzo wysoki „średni” poziom spożycia składa się z jednej strony rozrzućta konsumpcja milionerów, a z drugiej — wegetacja 35 mln ludzi, dla których rząd musi forsować szerokie programy walki z ubóstwem i z których około połowę stanowi ludność chronicznie niedożywiona. Podobnie dzieje się w W. Brytanii, gdzie ostatnio 1,7 mln osób żyło na poziomie oficjalnie określonym jako granica nędzy.

Natomiast w Polsce podobnie obliczona rozpiętość między skrajnymi decylami kształtowała się jak 1:4. Była więc przeszło trzykrotnie mniejsza niż w krajach kapitalistycznych o najbardziej wyrównanym podziale dochodów, a przeszło 18 razy mniejsza niż we Francji.

Tak więc „średni” dochód narodowy na 1 mieszkańca, choć charakteryzuje osiągnięty poziom rozwoju gospodarczego — dalece wszystkiego jeszcze nie mówi. Rzecz bowiem również w tym, jak dochód ten jest dzielony między członków społeczeństwa. A w świetle powyższych danych nie ulega wątpliwości, że robimy to znacznie bardziej równomiernie niż wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne, które pod względem „średniego” poziomu starają się już jak najszybciej doścignąć.

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

*) Źródła: A. Karpiński — „Gospodarka i polityka w Polsce” (1973), W. Szyndler-Głowacki — „Nasze dochody narodowe” (PWE 1969), L. Zielenkiewicz — „Dochód narodowy 1937—60” (PWE 1968); oraz publikacje GUS: „Polska w świecie” (1969), „Gospodarka Polski na tle wybranych krajów europejskich” (1971), „Rocznik statystyki międzynarodowej” (1970, 1973), „Studium porównawcze dochodu narodowego Polski w 1970 r.” (1973), „Dochód narodowy 1973”, „Rocznik statystyczny 1973”, „Mały rocznik statystyczny 1974” (obliczenia częściowo własne na podstawie w. w. źródeł).

za granicą piszą

PŁACE I CENY W RÓŻNYCH KRAJACH

Londyński „FINANCIAL TIMES” opublikował interesujące porównanie zarobków i kosztów utrzymania na początku br. w stolicach (lub też w innych wielkich miastach) szeregu krajów świata. Porównanie to obejmuje m.in.:

— przeciętną płacę tygodniową robotnika budowlanego (murarz 30-letni, z minimum 5-letnim stażem pracy) i urzędnika bankowego (także 30-letni mężczyzna z 5-letnim stażem pracy), z uwzględnieniem również nadgodzin w przeciętnym wymiarze;
— koszty zakupów, którymi zawiera: 1 kg mięsa wołowego na steki, 2 kg kurczaka, 12 świeżych jaj, 2 kg

ziemniaków, 1 kg ryżu, 1 kg masła, 1 litr najlepszej oliwy kuchennej, 1 kg cukru, 1 kg kiszonego chleba, 125 g neski, 500 g kawy ziarnistej, 1 litr mleka, 1 litr wina stołowego, puszkę piwa, 500 g groszku, opakowanie żyłek, tubkę pasty do zębów, kawałek (142 g) mydła toaletowego, paczkę (730 g) proszku do prania, rolkę papieru toaletowego, 100 aspiryn, 500 g soli.

Obok — wyniki tego porównania (w dolarach USA, po przeliczeniu wg oficjalnych kursów).

Jak widać — stosunkowo najwyższe zarobki robotników budowlanych zanotowano w miastach

Australii i USA, najniższe zaś (ok. 20-krotnie mniejsze) w Indiach. Z kolei place urzędników były najwyższe w Kanadzie i Szwajcarii, a najniższe (ok. 10-krotnie mniejsze) też w Indiach.

Natomiast, sądząc po stołecznych cenach „koszyka” zdecydowanie najdroższym krajem świata jest Japonia. Około dwukrotnie tańsze były kolejne najdroższe kraje (Norwegia, Dania, Szwecja, Holandia, RFN, Szwajcaria, Francja, Finlandia, Belgia). Natomiast około dwukrotnie tańsze od tych krajów zachodnioeuropejskich były: Argentyna, Wenezuela, Turcja, RPA.

Miasto	Przeciętna płaca tygodniowa robotn. urzęd.	Koszty zakupów
Amsterdam	200	116
Ateny	100	50
Bejrut	35	70
Bruszel	125	147
Buenos Aires	60	50
Caracas	125	100
Kopenhaga	150	213
Dublin	87	108
Düsseldorf	163	154
Helsinki	156	121
Islamabad	32	56
Johannesburg	142	134
Londyn	89	87
Madryt	87	84
Meksyko	36	72
Montreal	235	275
New Delhi	17	27
New York	310	175
Oslu	188	148
Paryż	89	120
Rzym	71	102
Sztokholm	170	130
Sydney	350	220
Tokio	85	86
Wiedeń	82	64
Waszyngton	353	160
Wellington	145	130
Zurych	147	237

Porównanie objęło też czynsze mieszkaniowe, a mianowicie miesięczny czynsz z 3-pokojowe mieszkanie całkowicie wyposażone i położone w dobrej dzielnicy. Otóż czyn-

sze za takie mieszkanie były stosunkowo najniższe w Nowej Zelandii (197 dol.), a następnie w Indiach (300 dol.), Austrii (340 dol.), Irlandii (348 dol.) i Argentynie (350). W głównych krajach zachodnioeuropejskich były one już ok. dwukrotnie wyższe (RFN — 540 dol., W. Brytania — 675 dol., Włochy — 700 dol., Francja — 700 dol.). Zatem w W. Brytanii, Francji czy Włoszech całe miesięczne zarobki robotnika czy urzędnika biurowego dalece nie wystarczają na opłacenie takiego czynszu. Najdroższe zaś czynsze za takie mieszkanie notowano w Japonii (893 dol.) i Australii (968 dol.).

Z kolei ubranie męskie (garnitur dzienny dobrej jakości plus para butów ze znanych firm produkujących masowo) było najtańsze w Indiach (60 dol.), Irlandii (107 dol.), Meksyku (113 dol.) i W. Brytanii (122 dol.). Znacznie drożej wypadało ono np. w RFN (273 dol.) i Austrii (334 dol.). Rozpiętości te były większe przy ubraniu damskim (prosta sukienka zimowa oraz buty damskie i rajstopy z dużego magazynu), kształtują się o-

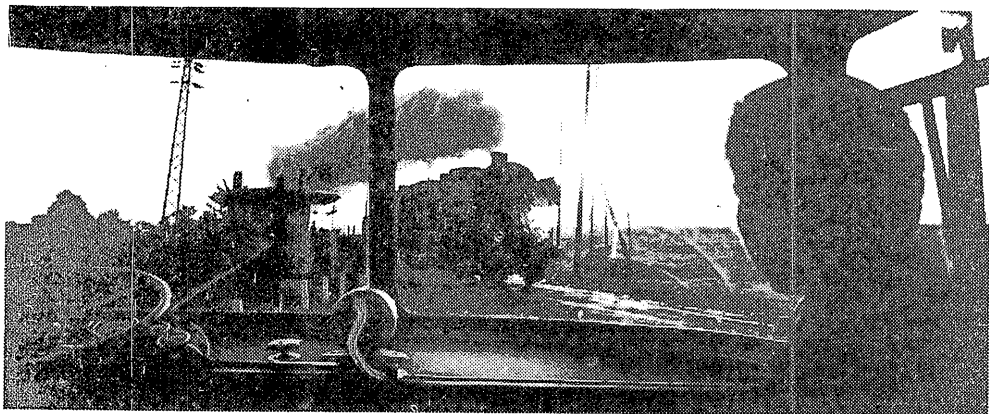
bowiem od 15 dol. w Indiach i 35 dol. w Irlandii do 182 dol. w Danii i Japonii (dla porównania: w W. Brytanii — 40 dol., RFN — 63 dol., Francji — 98 dol., Włoszech — 106 dol.).

Stosunkowo mało były natomiast zróżnicowane ceny pokoi hotelowych (1-osobowych, nie apartamentów, w hotelach typu Hilton): od 20 dol. w Meksyku i 23 dol. w Irlandii i Hiszpanii do 48 dol. w USA i Holandii i 60 dol. we Francji. Większe już były różnice cen 1 paczki najlepszych miesięcznych papierosów (20 szt.): od 25 centów w Wenezueli i Hiszpanii do 131 centów w Norwegii i 138 centów w Danii.

Dodajmy, że wieczór w dobrej restauracji na 4 osoby (aperitif, 3-daniowy posiłek, kawa i 2 butelki dobrego wina) kosztuje ok. 88 dolarów w Indiach i Turcji, ok. 114 dol. w W. Brytanii, ok. 164 dol. w RFN, ok. 206 dol. we Francji i najdrożej, bo 266—303 dol. w USA. Nie są to oczywiście, ceny dla robotników czy urzędników tamtych krajów, ani też dla naszych turystów. (S)

Z NUTKĄ GORYCZY I OPTYMIZMU

GODŁO:
„CHŁOPIŃSKI UPÓR”



Fot. A. JAŁOSIŃSKI

W Roku ogłoszenia Manifestu PKWN liczyłem sobie zaledwie cztery lata. Gdy wojna się skończyła, ojciec rozpoczął pracę na Polskich Kolejach Państwowych, jako dyżurny ruchu na małej stacji, matka — jako że nie miała najlepszej kondycji a rodzinę przetrzymać — prowadziła gospodarstwo domowe. Do siódmego roku życia wiadomości o szerokim świecie zdobywałem tylko w domu i na podwórku, a następnie w skromnej, wiejskiej szkole podstawowej. Początkiem ważnego etapu w moim życiu był rok 1954, w którym zostałem przyjęty do średniej szkoły w odległym o 70 km mieście i to, aby tradycji stało się zadość (kolejarzami byli dziadzi i ojciec), do technikum kolejowego. Etap ten zakończył się w 1958 roku zdaniem matury i otrzymaniem świadectwa dojrzałości.

Do osiągnięcia pełnoletności nie zetknąłem się bezpośrednio z problematyką ekonomiczną. Niemniej okres ten nazwałbym w swym życiu propedeutyką nauki o ekonomii. Mój ojciec był szeregowym kolejarzem, mającym na utrzymaniu żonę oraz dwójkę a potem troję i czworo dzieci. Przeciętny dochód na jednego członka rodziny był tak niski, że biorąc za podstawę nawet niezbędne koszty utrzymania, dziwić się należy, że wszyscy wyrosli na zdrowych obywateli, że rodzice potrafili każdemu z nas zapewnić przynajmniej ukończenie liceum bądź technikum.

Rzecz jasna, w takich warunkach każdy wydatek musiał mieć swoje ekonomiczne uzasadnienie. Z żelaną konsekwencją trzeba było przestrzegać uzgodnionej hierarchii rozchodów w budżecie. Zmuszało to do oszczędzania i dokładnego przemyślenia każdego zamiaru kupna nie żywnościowych dóbr konsumpcyjnych. Matka potrafiła wielokrotnie przetrzebić tę samą odzież, którą młodsze rodzeństwo musiało wydzierać po starszych dzieciach. Jedynym ubiorem, w który odziewałem się przez całe cztery lata w piątek i świętek był mundur kolejowy, zaopatrzony mi przez Ministerstwo Komunikacji.

Z domu, a ściślej za pośrednictwem matki wyniosłem znajomość zasad racjonalnego gospodarowania finansami. Ojciec z kolei nauczył mnie tego, co jest myślą przewodnią „Traktatu o dobrej robocie”. Mając przyszłowiec złote ręce, był twórcą różnych przedmiotów, niezbędnych w gospodarstwie domowym, sam remontował i odnawiał mieszkanie, wykonywał wiele ciekawych i pomyslowych zabawek dla dzieci. Wszystko to robił bardzo solidnie i dokładnie. Niektóre z zabawek, pamiętając jeszcze czasy wojny i przeznaczone dla pierwszoklasisty, dotrwały w dobrym stanie do dziś, mimo że bawiła się nimi cała nasza czwórka i rówieśnicy. Podobna postawa cechowała ojca w pracy zawodowej. Ponieważ był zawsze koleżeńskim i uczynnym, w ciągu wielu lat pracy zdobył sobie uznanie współpracowników.

Rodzice niecierpliwie oczekiwali momentu, gdy najstarszy syn ukończy technikum, rozpocznie pracę i zasilą rodzinną kiesę, która już około 20 każdego miesiąca świeciła pustką. Gwoli obywatelstwa muszę podkreślić, że nigdy nie dano mi tego wyraźnie do zrozumienia. Przeciwnie, matka zachęcała mnie nawet do podjęcia studiów. Coś, co nazywa się sumieniem nakazywało jednak zabrać się za robotę. Przyszedł więc wkrótce dzień, należący do tych, które pozostają na zawsze w pamięci: pierwsza wypłata (990 zł) i autentyczna radość, płynąca z możliwości pomocy rodzicom oraz z faktu, że są to pieniądze własnoręcznie zapracowane. Szybko minęły dwa lata i nadszedł czas poboru. Podczas służby wojskowej miałem mało styczności z problematyką ekonomiczną, fascynowała mnie natomiast nowoczesna technika (radiolokacja). W drugim roku służby powróciłem w myślach znowu do studiów, tym razem jednak z nastawie-

niem łączenia ich z pracą zawodową. Po powrocie z armii — solidnie przygotowując się do egzaminów wstępnych, dużo nerwów podczas ich zdawania i... zawiadomienie o przyjęciu. Zgodnie z charakterem pracy, do dyspozycji były dwa kierunki: prawo i ekonomia. Zdecydowałem się na specjalizację „ekonomika transportu kolejowego”. Wybór — jak to się okazało po skończeniu studiów — był chybił. Ale wiadomo — mądry Polak po szkodzi. Nie miejsce tu na szczegółowe relacjonowanie przebiegu studiów. Choć zostały ukończone w określonym terminie, przyniosły dużo goryczy, wzmogły poczucie niesprawiedliwości, z którą — jakże jeszcze często — spotykamy się wszyscy, mimo różnych prób jej eliminowania.

TEORIA I PRAKTYKA

W stosunku do pracy do studiującego pracownika, trudno na ogół dopatrzeć się żywcem i poparcia. Nie zamierzam tutaj ani analizować przyczyn, ani też generalizować tego zjawiska. Było ono wielokrotnie przedmiotem badań naukowych oraz różnego typu ankiet i wspomnień, organizowanych przez szereg pism. Przeważnie jednak ankieta do podejmującego naukę „pracownika” wrażała wprost proporcjonalnie do ilości stanowisk kierowniczych, obsadzonych przez ludzi nie legitymujących się pożądanym wykształceniem (abstrahuje tu od ich kwalifikacji fachowych). Ludzie ci widzą w osobie studiującej (szluzie zresztą) potencjalne zagrożenie dla własnego stołka.

Ministerstwo Komunikacji w trosce o wysoko kwalifikowane kadry opracowało swego czasu cały rejestr przyprawów resortowych dla swych studiujących pracowników. Podzielił ich można było na obligatoryjne, które jednostka służbowa przyznać musiała pracownikowi (np. bezpłatny bilet okresowy na dojazd do uczelni) oraz fakultatywne, uzależnione od dobrej woli kierownictwa właściwych komórek PKP.

Oto parę przykładów świadczeń fakultatywnych (z autopsji):

— teoria: bezpłatny hotel robotniczy lub odpowiednio przygotowany wagon podczas kilkudniowych zjazdów lub egzaminów;

— praktyka: DOKP albo „zapomiana” podstawic wagon we właściwym czasie, albo nie było w nim pościeli, albo przy zewnętrznej temperaturze minus 10 st. nie podłączono wagonu do sieci ogrzewczej, obiektywizm nakazuje dodać, że były także przypadki, gdy wszystko grało;

— teoria: niezatrudniania przy dodatkowych pracach, nagrody i wyróżnienia za dobre wyniki w pracy i nauce w pierwszej kolejności;

— praktyka: nikt nie pytał o to, czy jest dość czasu na naukę, była dodatkowa robota — wszyscy pracowali jednakowo. Choć ze swej funkcji służbowej wywiązywałem się najgorzej a i nie zaważyło żadnego semestru „w pierwszej kolejności” nie otrzymałem nigdy nagrody czy wyróżnienia. Pierwszą i jednocześnie ostatnią nagrodą związaną ze studiami (otrzymaną na uniosek zainteresowanego) była kwota 500 zł wysygnowana przez Dyрекcję Okręgową Kolei po przedstawieniu dyplomu ukończenia studiów;

— teoria: zatrudnienie po studiach na stanowisku odpowiednim do zdobytego wykształcenia;

— praktyka: mianowano mnie na stanowisko bezpośrednio wyższe, powierzając jednocześnie... wykonywanie dotychczasowej funkcji (tzn. na identycznych zasadach i z niezmienionym wynagrodzeniem).

Kilka słów o samych studiach — z perspektywy paru lat stwierdzam, że przyczyniły się one do rozszerzenia wiedzy ogólnoeconomicznej, i skądinąd też pogłębiły moje zainteresowanie naukami społecznymi. Natomiast w zakresie konkretnej specjalności (ekonomika transportu kolejowego), dla której wybierałem naukę w dalekiej (260 km od miejsca zamieszkania) uczelni, nie przekazano żadnej nowej wiedzy, która nadawałaby się do wykorzystania w pracy za-

wodowej. A na zdobycie takiej własnej wiedzy liczyłem bardzo rozpoznać studia. Inaczej mówiąc: o wiele mniejszym wysiłkiem i znaczną oszczędnością czasu mógłbym uzyskać dyplom na pobliskiej WSE, która nie dysponuje wspomnianym kierunkiem, bez żadnego uszczerbku dla swoich kwalifikacji fachowych.

Odbierając jednak 9 maja 1970 roku oprawiony w skórę dyplom myślałem, że ten blisko sześciolatni trud, jakie często lekceważony i nie doceniany przez innych, warto było podjąć. Czulem się innym człowiekiem, niż w momencie zdawania egzaminu wstępnego.

Z MOTYKĄ NA SŁOŃCE

Już starożytni ostrzegali, że zdobywanie wiedzy jest nieco podobne do piecia boskiego nektaru w pięknym pucharze: im więcej się pije, tym większe ogarnia nas pragnienie. Doświadczyłem tego uczucia na sobie. Do dalszego pogłębiania wiedzy pchała mnie ponadto chęć sprawowania, gdzie tkwi granica moich możliwości, do czego zdolna jest moja mózgownica. Obawy wynikały ze słabego zdrowia (głównie wzrok, układ nerwowy), nieznajomości języków obcych i niedostatecznie pogłębionej wiedzy ekonomicznej, jaką wyniosłem ze studiów zaocznych.

Mimo tych obaw, decyzja zapadła wkrótce po zdaniu egzaminu maturalnego. Postanowiłem zapisać się na seminarium doktoranckie. Wybrałem dziedzinę, z której pisałem pracę magisterską, ale tym razem pojechałem do poznajskiego WSE. Profesor, do którego zgłosiłem się, zaskoczył mnie życzliwością, zaufaniem i pomocą w ustalaniu tematu. Rozpocząłem kwarantannę materiałową, co miesiąc uczestniczyłem w seminarium. Stopniowo, w miarę narastania godzin przesiedziały w czytelnicy, archiwach i w domu nad interesującą mnie bibliografią, zaczęło kielkować we mnie przekonanie, że mierzę jednak za wysoko. Profesor był bardzo surowy w ocenach i wymagający postępów w przygotowywaniu rozprawy.

W 1970 roku nadarzyła się okazja przejścia na trzyletnie stacjonarne studia doktoranckie. Sądziłem, że rezygnacja z pracy zawodowej ułatwi mi drogę, zresztą zarobki moje odpowiadały mniej więcej kwocie czekającego na doktoranta stypendium. Niestety, nie udało się. Zaważyły — jak sądzę — sprawy językowe (ciągle myślałem o tym, kiedy wreszcie znajdzie czas na solidną naukę niemieckiego i angielskiego). Jak nie-pyszny, powróciłem więc na łono seminarzystów i próbowałem w dalszym ciągu godzić się obowiązki ze swoją pracą zawodową oraz nielawnymi w tym okresie sprawami osobistymi.

Po pewnym czasie niebo nieco się rozjaśniło. Szczególnie dobry okazał się rok 1972. Profesor zakwalifikował do druku dwa artykuły wiążące się tematycznie z przygotowywaną rozprawą (ponad osiemdziesiąt stron maszynopisu) postarł się o oficjalne otwarcie przewodu doktorskiego i przyznanie rocznego stypendium. Nieco oszołomiony tym nagłym zwrotem, postanowiłem skoncentrować się i całość oddać przed końcem 1973 r. Pisząc te słowa (kwiecień 1974) nie wiem, jaką opinię zyska w oczach recenzentów kilkakrotnie modyfikowana praca. Nawet przy założeniu, że ocena wypadnie korzystnie, obawiam się, czy poradzę sobie z publiczną obroną, a zwłaszcza z trudnym egzaminem doktorskim. Nie miałem kiedy odkurzyć posiadanej wiedzy, nie mówiąc nawet o przyswojeniu nowszych publikacji i opracowań. A do tego ten przeklęty alfabetizm lingwistyczny.

KOCHAJĄCE WSZYSTKICH JEDNAKOWO

Pracę zawodową (1958—1974) podzielić mogę na dwa zasadnicze okresy: 1958—1970 i 1971—1974. W latach zakwalifikowanych do pierw-

szego okresu zajmowałem różne, podrzędne stanowiska w przedsiębiorstwie Polskie Koleje Państwowe. Startowałem jako technik, dochodziłem jako magister ekonomii. Płaca brutto w ciągu tych dwunastu lat (poza świadczeniami branżowymi) wzrosła w moim przypadku z tysiąca złotych do dwóch tysięcy czterysta dwadzieścia pięć zł. W ten sposób przez cały ten okres oscylowałem w pobliżu przeciętnej płacy w transporcie kolejowym.

Gdy mowa już o zarobkach, warto wspomnieć o dwóch elementach polityki płac prowadzonej przez kierownictwo resortu w obliczu ogromnego deficytu kadr na niektórych szczególnie ważnych stanowiskach eksploatacyjnych oraz przy znacznej fluktuacji kadr i stałym odpływie ludzi z wykształceniem średnim i wyższym. Ponieważ na generalne zmiany trudno było liczyć, zastosowano swoiste recepty mające uzdrowić te negatywne, dezorganizujące pracę przewozową kolei, procesy. Pierwsza z nich polegała na tym, że najbardziej i najczęściej podwyższano płace pracownikom na stanowiskach wybitnie deficytowych. Tą drogą przeciętny poziom zarobków na tych stanowiskach stopniowo dorównał, a niekiedy nawet przekroczył wysokość uposażeń pobieranych przez ich zwierzchników. Druga recepta to stypendia fundowane, przydział mieszkania i wysoki pułap płac wyjściowych dla absolwentów kierunków stacjonarnych wyższych uczelni, rozpoczynających pracę na PKP. Różnice w traktowaniu obejmowały zresztą także absolwentów szkół średnich.

Na tym też musiały się rodzić antagonizmy między absolwentami kierunków wieczorowych i zaocznych. Przedsiębiorstwo tworzyło przecież świadomie — jak sądzę — elitę głównie ze świeżo upieczonych absolwentów szkół wyższych i średnich, podczas gdy absolwenci kierunków wieczorowych i zaocznych pozostawali na drugim planie. Konkretny przykład: dyżurny ruchu, wiek 48 lat, 25 lat stażu na PKP, na utrzymaniu trójki dzieci: duży nakładem sił i wieloma wyrzeczeniami przypieczetował świadectwo maturalne w zaocznym Technikum Kolejowym. W tymże roku, na tę samą stację przydzielono młodzieńca, 20-letnią dyżurną ruchu, technika, dopiero po zdanych egzaminach, i przynajmniej wyższe uposażenie niż dwuletniemu pracownikowi. W zamierzeniu chodziło o to, by młody człowiek nie odeszedł po kilku miesiącach do innego przedsiębiorstwa, oferującego lepsze zarobki i korzystniejsze warunki pracy (brak turnusu, wolne niedziele i święta). Dążenie do utrzymania kwalifikowanego pracownika, na którego wykształcenie resort wyłożył poważną sumę, wydawać się może w pełni zrozumiałe. Starszy pracownik natomiast, mający wieloletni staż w tym samym zakładzie pracy, a w niedługiej perspektywie emerytury, pozostanie i tak nadal w przedsiębiorstwie i zgodzi się na każde oferowane warunki. Pomijam aspekt moralny tej sprawy, cisną się jednak inne jeszcze wątpliwości. Czy jego wydatność pracy w takim układzie wzrośnie? Czy zdobędzie w szkole lub na studiach kwalifikacje będzie wykorzystywał z ochotą w swojej dalszej pracy? Czy nie pogorszy to i tak już niebył dobrej atmosfery?

PRZEPIS NA KAŻDĄ EWENTUALNOŚĆ

Chciałbym jako kolejarz-ekonomista poruszyć jeszcze jeden problem, który boli mnie szczególnie. Chodzi o ogromną centralizację zarządzania w kolejniectwie. Większość ważniejszych decyzji zapada tu w centralnych zarządkach, departamentach i biurach ministerstwa. Dyrekcje okręgowe dysponują pewną autonomią, ale już niżej jednostki i komórki organizacyjne pozbawione są praktycznie samodzielności. Centralizacja jest oczywiście potrzebna ze względu na specyfikę przedsiębiorstwa transportowego. Jednakże jej dotychczasowy model, pamiętający jeszcze okres międzywojenny jest nie do utrzymania w nowoczesnej gospodarce socjalistycznej. Wielkość przewozów kolejowych wzrosła od tamtych lat kilkanaście razy, rozwinął się w tym czasie potężny transport samochodowy, wymagający ścisłej koordynacji zadań. Już te przesłanki przesądzały o potrzebie daleko idących zmian w zarządzaniu.

Do najbardziej ujemnych konsekwencji tej maksymalnej koncentracji zarządzania należy w moim przekonaniu ogromna liczba różnego rodzaju przepisów, instrukcji, okólników, taryf oraz bieżących zarządzeń, telegramów, biuletynów itd. (w samej służbie handlowo-przewozowej są to setki pozycji), z którymi teoretycznie winien zapoznać się każdy zainteresowany pracownik. Ponieważ życie nie stoi w miejscu, część z nich jest co pewien czas zmieniana na nową, a do reszty nadasyła się co kilka dni lub tygodni poprawki i uzupełnienia. Podstawowy akt normatywny, obowiązujący tak koleję, jak i jej kontrahentów „Dekret o przewozie przesyłek i osób kolejami”, ma tych zmian sto kilkadziesiąt; większość wewnętrznych przepisów i instrukcji liczy sobie od kilkunastu do kilkudziesięciu pozycji. Niejednokrotnie, poprawki i uzupełnienia są po niedługim czasie modyfikowane bądź anulowane. Przewidziano tu cały ceremoniał, określony w odpowiednich przepisach. Podano więc, w jaki sposób należy dokonywać wyłączenia właściwego ustępu z np. Dziennika Urzędowego MK, zawie-

rającego poprawkę, w którym miejscu i jak ją wkleić, co przekreślić, a co pozostawić, gdzie wpisać numer (w kwadraciku) kolejnej zmiany. Po liczbie nadchodzących do jednostek służbowych poprawek i ich infantylności (czytaj: zbezdolności) można domyślać się, że w ministerstwie intensywnie pracuje nad bieżącą aktualizacją przepisów cały sztab ludzi.

Zejdźmy teraz na sam dół i zagłębmy na małą stację kolejową. Zawiadowca stacji i dyżurny ruchu powinni nie tylko znać treść stu kilkudziesięciu najróżniejszych przepisów, instrukcji, taryf oraz zarządzeń bieżących, ale również na bieżąco poprawiać i uzupełniać, które dalsze setki zmian i uzupełnień, które do nich nieprzerwanym strumieniem dopływają. Jest tego tyle, że trudno nawet zapamiętać, w którym przepisie w razie pilnej potrzeby szukać rozwiązania. Byłoby to zresztą niemożliwe także po odłożeniu na bok pracy bieżącej i wyłącznym poświęceniu się studiom nad oryginalnymi tekstami a następnie poprawkami do nich w poszczególnych instrukcjach i zarządzeniach.

Ten sposób zarządzania przypomina trochę styl pruski. Na każdą ewentualność, nawet na taką, która zdarza się w praktyce raz na ćwierć wieku, starano się przewidzieć odpowiednie postępowanie w instrukcji. Pytam więc, po co w takim razie myśleć, skoro już wcześniej pomyśleli za nas inni. Maksymalne ograniczenie przepisami każdej decyzji, karnie za samodzielne postępowanie zgodne z przepisami z zdrowym rozsądkiem, ale sprzeczne z obowiązującym przepisem rozleniwia mózg. Najłatwiej przecież wydać zarządzenie czy powołać się na postanowienie jakiegoś przepisu, polecając podwładnym jego pełne przestrzeganie, niż o można spać spokojnie. Nie szkodzi, że często zarządzenie czy przepis jest nieracjonalny i nie do przyjęcia w praktyce, że faktycznie robi się inaczej; gdy będzie źle — odpowiedzialność spadnie na bezpośrednich wykonawców nie zaś na autorów tego typu zarządzeń. Oni są kryci: wcześniej zwrócili uwagę, przewidzieli i ostrzegali, nie muszą więc martwić się, że na tzw. dolach coś tam nie wyszło. Natomiast usunięcie istotnych przyczyn zła, występujących w terenie wymaga nieporównanie większego wysiłku.

Decentralizacja władzy, większe uprawnienia dla dyrekcji i podległych im komórek, mniej przepisów a większa samodzielność decyzji dla pracowników na wszystkich szczeblach, większe zaufanie do ludzi w terenie, gdzie nie ma bezpośredniego zagrożenia dla bezpieczeństwa ruchu — oto pożądane kierunki ewolucji.

MAGICZNA GRANICA

Jeszcze kilka słów o realizacji inwestycji i kapitalnych remontach w PKP. Często przecież zdarza się, że kiedy jeżdżymy określoną trasą codziennie do pracy, w pewnym miejscu pociąg przez wiele miesięcy zwalnia z prędkości do 5 km na godzinę. Znam przykład, kiedy pociąg zwalniał w ciągu trzech lat w tym samym miejscu na mostku. Założymy, że każdy pociąg traci na ograniczeniu szybkości tylko 5 minut (towarowe więcej) i że na dobę przejeżdża przez taki nieszczytny mostek 120 par pociągów. Pomnożmy to przez 100, 500, 1000 dni. Są to nie tylko straty czasu, wynikające z ograniczenia przepustowości określonej linii kolejowej (na której takich ograniczeń jest więcej), ale też straty energii środków trakcyjnych. Pomijam konsekwencje opóźnień pociągów pasażerskich, bo te są nie do obliczenia.

Tzw. wykaz ostrzeżeń stałych, wprowadzany do służbowego rozkładu jazdy jest oficjalnym godzeniem się z istniejącym stanem rzeczy. Praktyka wskazuje, że niektóre z tych ostrzeżeń, wymagających ograniczenia szybkości pociągów zamieszczane są w rozkładach od szeregu lat. Nie ma środków na usunięcie przyczyn wymagających zmniejszenia szybkości, wszyscy natomiast milcząco zgadzają się ze stratami, jakie te długotrwałe ograniczenia przynoszą.

Do takiego samego wniosku prowadzi obserwacja procesu elektryfikacji sieci kolejowej. Przeznaczono już na nią miliardowe sumy, do niedawna to kosztowne przechodzenie na trakcję elektryczną wydlatnie hamowało wszelkie inne inwestycje w kolejniectwie. Elektryfikacja, poza poprawą warunków pracy załóg lokomotywowych, miała przede wszystkim zwiększyć zdolność przewozową kolei i to głównie w drodze zdecydowanego wzrostu przeciętnej szybkości technicznej. Oczekiwania te zostały spełnione w niewielkim stopniu. Długo nieleczonych należał więc zelektryfikowane, na których przekraczana jest magiczna granica 100 km/godz. Prędkości tych nie można osiągnąć głównie ze względu na stan torów i podtorza. Modernizacja tych elementów przeprowadza się wprawdzie na ogół wraz z elektryfikowaniem linii, jednak jest ona połowiczna, skoro nie następuje wyraźny skok przeciętnej szybkości pociągów. Rodzi się na tym tle wątpliwość: czy i tutaj nie występuje (jak i w poprzednim przykładzie) zjawisko niedostatecznej koncentracji środków, uniemożliwiającej osiągnięcia maksymalnych efektów, które dać może trakcja elektryczna? Wrażenie obserwatora jest bowiem następujące: wytyczono wieloletni plan elektryfikacji sieci i za wszelką cenę starano się w pełni go realizować. Czy zamiast dłu-

gości zelektryfikowanych kilometrów miernikiem oceny efektywności elektryfikacji kolei nie powinien być jej „produkt finalny”, za który uważam wskaźnik wzrostu przepustowości danej linii kolejowej, określanej w porównaniu z przodującymi technicznie kolejami świata?

Ale są to jeszcze chyba rozważania nie mieszczące się w konwencji wspomnień.

POTRZEBA EDUKACJI USTAWICZNEJ

Drugi ze wspomnianych okresów mojej pracy, rozpoczął w 1971 r. jest diametralnie różny od poprzedniego. Wynika to z nieporównywalności cech poprzedniej i aktualnej pracy. Zostałem bowiem urlopowany do pracy w jednej z organizacji politycznych działających w naszym kraju. Asymilacja w całkowicie innych warunkach nie przebiegała łatwo, a pozostałości systemu pracy w kolejniectwie odczuwam jeszcze dzisiaj. Tymczasem przepis i polecenie zwierzchnika trzeba było zastąpić nowymi metodami, nauczyć się samodzielności myślenia, dokonywania własnych ocen i prawidłowej analizy płynących stąd wniosków.

Stopniowo uczyłem się rozmawiania z ludźmi, przekonywania ich o potrzebie określonego postępowania, uczyłem się rozszerzać argumentację. Jeśli tam sło się „na dywan” do naczelnika i pokornie czekało aż się wykrzyczy, tutaj siadało się z szefem przy kawie i dyskutowało nad tym, co w dotychczasowej pracy zrobiono dobrze, co źle, i dlaczego, czy będzie można zrobić więcej w konkretnych warunkach terenowych. Obok różnych problemów rzeczowych, w pracy każdego działacza politycznego niezmierznie istotną rolę odgrywały szeroko pojęte zagadnienia kadrowe. Przede wszystkim — umiejętność oddziaływania na podległych i przekonywanie go do niezbędnych w określonym czasie i miejscu zadań.

Niezmiernie ważnym warunkiem każdego sukcesu w pracy partyjnej jest działanie kolektywne, stąd potrzeba ułożenia dobrych stosunków z działaczami instancji, do której człowiek sam należy. Wymaga to nie tylko dużej wiedzy o ludziach, ich charakterach, postawach i pobudkach postępowania, ale często także wyuczucia, tactu, intuicji. Wszystkiego więc musiałem dopiero się uczyć i jeszcze raz uczę, gdyż poprzednio — jak już mówiłem — na wszystko dobra była instrukcja i okólnik.

Niezbędna też okazała się nieustanna analiza własnego postępowania. Przepis ją ułatwiał, najczęściej nawet podpowiadał jak zrobić, aby uzyskać sukces. Tu nie istniały pisane instrukcje. Toteż po każdym niepowodzeniu wypadało szukać jego przyczyn, aby w przyszłości nie popełnić tego samego błędu. W razie sukcesu — należało mocno pilnować się, by woda sodowa nie uderzyła do głowy — bo wtedy stawało się w zasadzie na pozycji straconej. Myślę, że przez okres 3,5 roku poznałem najistotniejsze tajniki tej pracy i zanotowałem pewne — skromne na razie — osiągnięcia. Po raz pierwszy od wielu lat dostrzegam efekty swojej roboty i stwierdzam, że przełożeni wsłuskę mój potrafią docenić. A to chyba liczy się najbardziej w pracy każdego człowieka.

TRUDNA DECYZJA

Opisałem niektóre z przeżyć doświadczeń minionego trzydziestolecia. Starałem się, zgodnie z tematem konkursu, utrzymać je w konwencji wspomnień. Tak się składa, że przebiega z nich nuta goryczy. Wrażenie to jest o tyle słusze, że bardziej utkwiły mi w pamięci sprawy negatywne, zaś pozytywne — traktowałem jako rzeczy normalne, przechodząc nad nimi szybko do porządku dziennego. Zjawiska negatywne dominują w moich wspomnieniach także dlatego, że swe dotychczasowe życie związałem z dziedziną gospodarki przez szereg lat niedoinwestowaną, w dużej mierze jeszcze zacofaną w porównaniu z postępową produkcją, co oczywiście niosło za sobą szereg napięć i konfliktów.

Skok jakościowy w moim życiu nastąpił dopiero po 1970 roku, akurat w tym samym czasie, gdy zaszyły w naszej Ojczyźnie poważne zmiany. Wiele się obecnie robi w kolejniectwie, choć likwidacja opóźnień musi jeszcze dość długo potrwać. Ponieważ niedługo kończy się urlopowanie, zastanawiam się, czy powrócić do przedsiębiorstwa, z którym łączą mnie wprawdzie więzy uczuciowe, które jednak specjalnie się moja osoba nie interesuje. Decyzję muszę podjąć w najbliższych miesiącach. Nie będzie ona łatwa. Liczy 16-letni staż, kierunkowe wykształcenie. Ale przecież nie tam znalazłem zaspokojenie aspiracji życiowych.

I jeszcze akcent osobisty. W mieście, w którym aktualnie pracuję, poznałem miłą dziewczynę, która okazała się następnie dobrą żoną. W dniach, gdy będziemy świętować jubileusz Trzydziestolecia, ona będzie w szpitalu, a ja z niecierpliwością będę czekał na wiadomość, czy to syn czy córka.

Wyjaśnić w końcu wypada godło, którym nazywałem się w wypowiedzi. Wybór był nieprzypadkowy. Sądzę, że niemal wszystko co osiągnąłem w swoim dotychczasowym życiu zawdzięczałem konsekwencji w dążeniu do wytyczonych celów, właśnie temu: „chłopskiemu uporowi”, którą to cechę przodkowie przekazali mi jako spadek, zapisany w kodzie genetycznym.

Głos w sprawie „piekarni inżynierów”

Artykuł T. Podwysockiego pt.: „Tasemowy wypiek inżynierów” (Z. G. nr 25 z 23.6.74 r.) jest zbyt ogólnikowy a jednocześnie bardzo kontrowersyjny.

Autor wysnuwa wnioski o potrzebie zmniejszenia ilości kadr technicznych z wyższym wykształceniem, szczególnie przez „odsiew” na studiach, co ma podnieść poziom wykształcenia naszych inżynierów w stosunku do przeciętnego inżyniera w krajach wysoko rozwiniętych. Ciekawe skąd i jaką miarę zastosował tu autor.

Ja jestem zdania, że nie tędy prowadzi droga do właściwego uregulowania problemu, zresztą bardzo złożonego.

Jeśli menedżerowie wołają o kadry techniczne inżynierskie, to w pierwszym rzędzie wypadałoby zbadać dokładnie, dla jakich dziedzin życia gospodarczego są one niezbędne (może dziedziny rozwojowe) i czy potrzeby „planowane” są uzasadnione. (Publikowane „poważne” dane oparte są bowiem niekiedy na sutfitowych opracowaniach st. ekonomistki, p. Marysi, aczkolwiek podpisywane przez tytułowanych. A następnie należy zbadać, w jakim stopniu wykorzystani są zatrudnieni już inżynierowie.

Do potrzeb menedżerów trzeba odnieść się poważnie, lecz z pewną dozą — wynikającą z praktyki planowania — niedowierzania, bo wiadomo... lepiej trochę na wyrost; czyli stosować, jakby to powiedział kiero- rowy pojazdów — zasadę ograniczonego zaufania. Badania takie koniecz- nie powinny być prowadzone, z uwzględnieniem poglądu na ten temat prof. Kaczmarska — o małej aktywności twórczej. Niejako z góry powinniśmy określać możliwości twórcze w rozpatrywanych dziedzinach zatrudnienia.

Z takiej analizy może wynikać zagrożenie nie „odsiewu” kadr z wyższym wykształceniem, lecz może właśnie zmiany profilu kształcenia i nasycaenia sfery produkcyjnej średnią kadra techniczną, która z kolei nie spełnia swojej roli. Tam, gdzie z powodzeniem mógłby pełnić funkcję technik, z różnych powodów zatrudnia się inżyniera lub magistra inżyniera.

A przecież dobry technik po 5 latach nauki (często po szkole zawodowej tegoż profilu) plus trochę praktyki zawodowej, może w niezłym nie ustępować zawodowo inżynierowi 1 stopnia. W każdym razie granice te są niki i w zasadzie dają znać o sobie dopiero w konfrontacji z konkretną pracą.

Nie wiadomo, jakimi logicznie dobranymi wskaźnikami porównawczymi operuje autor, ale chyba musimy w jakimś sensie zróżnicować inżynierów i podzielić ich na tych: „powielających” i „twórczych”. Wówczas, uwzględniając margines błędów można się zgodzić — bądź nie — z autorem co do proporcji szkolonych kadr technicznych w stosunku do dziedziny pozostałych.

Trudno także żądać od inżyniera budowlanego, kierownika dużej budowy, rewelacyjnych patentów, gdy plan goni za planem, harmonogramy nie pokrywają się z rzeczywistością, bo... materiały, kadra itd. itp...

Nasuwa się zatem pytanie zasadnicze: czy każdy z wyliczonych statystycznie inżynierów zajmuje dostępne stanowisko lub spełnia takie funkcje, które pozwalają mu na prowadzenie prac badawczych? Nie można poza tym pominąć dostępności i nowoczesności aparatury do badań. Sprawy te wiążą się ściśle z możliwościami finansowymi angażowania się w prace badawcze i wynalazcze. Wylizując statystyczne ilości inżynierów u nas i w krajach porównywanych, należy żałować, że autor nie porównał także i tych zagadnień.

Warto przytoczyć a tej sprawie ciekawy i rzeczowy artykuł P. Bożyka pt. „Czemu służa licencje?” („Polityka” nr 19 z dnia 11.5.74 r.).

Posłużyć się przykładem tylko Japonii (notabene najwyższy bo 15-17 proc. udział światowego importu licencji). Cytując: „...tylko niewielki procent zakupionych licencji zastoso- wani w produkcji w formie niezmienionej. Zasadniczo ich część została uruchomiona dopiero po uprzedniej modyfikacji. Część licencji została kupiona tylko po to, by podnieść kwalifikacje kadry naukowo-badawczej”.

Czyżby oni także byli niedouczeni?!

Dalej autor stwierdza, że istnieje potrzeba skoncentrowania zespołów o ściśle skonkretyzowanych kierunkach prac i że mniej się liczą we współczesnym świecie indywidualne rezultaty geniuszu. Nie ująć — dodać. U nas natomiast licencje wdra- ża się do produkcji po 5 latach i to w formie niezmienionej, czyli od razu przestarzale.

Zatem ilość zatrudnionych inżynierów — do pewnych granic — nie ma tak zasadniczego wpływu na wy- nalazczość. I nieprawda jest, że poziom naszych inżynierów tak daleko odbiega (z ich winy) od poziomu przeciętnego inżyniera na Zachodzie. Przeczą temu fakty. Zresztą trudno we własnym kraju być prorokiem...

J.C. Olsztyń

WIEDZA O SZTUCE ZARZĄDZANIA

Zyjemy w okresie, gdy nieustannie rośnie waga organizacji i zarządzania w uzyskiwaniu efektów ekonomicznych. Rozprzestrze- niła się na tym tle we wszystkich krajach rozwiniętych gospodarczo fascynacja osiągnięciami nauk o zarządzaniu oraz poszczególnymi tech- nikami, stanowiącymi narzędzia zar-ządzania.

Wśród wielu prac korzystnie wy- różnia się dzieło autorów amerykań- skich. W. H. NEWMANA, CH. E. SUMMERA, E. K. WARRENA pt. „MANAGEMENT, CONCEPTS, BE- HAVIOR, AND PRACTICE (Zarzą- dzenie, koncepcje, postępowanie i praktyka).

Podstawowym walorem dzieła jest sposób przedstawiania i omawiania wszelkich problemów uchodzących w zakres zarządzania. Nie robi się z nich wiedzy zrozumiałej tylko dla utajemniczonych. Każdy problem przedstawiany jest w sposób przy- stępny, bez uszczerbku dla wysoko- go poziomu naukowego. Przy omawianiu niektórych problemów pod- kreśla się ich odwieczny i ogólnolud- ski charakter.

Dużym walorem książki jest kon- strukcja przyjęta przy omawianiu każdego zagadnienia stanowiącego e- lement zarządzania. Zaczyna się od postawienia samego problemu w skali najbardziej ogólnej. Następnie go się analizuje. Analizę rozwija się w dużej mierze w oparciu o przyk-

łady wzięte z życia amerykańskich organizmów gospodarczych, zarówno wielkich, jak i mniejszych. Przyta- czane są odmienne poglądy osób na stanowiskach kierowniczych, a cza- sem i wykonawczych oraz toczące się pomiędzy nimi dyskusje doty- czące konkretnych przypadków. Po dokonaniu analizy autorzy nie suge- rują żadnych określonych rozwiązań uniwersalnych. Ograniczają się do wysuwania wiodących wniosków w podchodzeniu do danego problemu. Na zakończenie podawane są pyta- nia służące do przeprowadzania w szerszym lub węższym gronie dysku- sji na temat prawidłowości decyzji, jakie należałoby podejmować w ok- reślonych sytuacjach. Podawany jest ponadto wykaz literatury uchodzą- cej w zakres omawianego w danym rozdziale zagadnienia.

Autorzy stale podkreślają, że roz- wiązywanie poszczególnych proble- mów nigdy nie powinno być doko- nywane w izolacji od pozostałych za- gadnień. Pozytywne rezultaty mogą przynieść tylko takie rozwiązania, które są skoordynowane i zsynchroni- zowane ze wszystkimi pozostałymi czynnikami.

Takie ujęcie każdego zagadnienia pozwala na jego zgłębienie, a co waż- niejsze, uczy samodzielności myślenia w kategoriach niezbędnych dla sprawnego wykonywania funkcji kiero-owniczych.

Dalszą zaletą książki jest powścią- gliwy stosunek do wszystkich nauko-

TADEUSZ KOCHANOWICZ

wych teorii z dziedziny organizacji i zarządzania. Przedstawiając ich walory lub słabości, żadnej z nich nie propaguje się jako niezawodnej. Autorzy nie poddają się też fascyna- cji nowoczesnym sprzętem organiza- cyjno-technicznym. Świadczy o tym na przykład samo postawienie prob- lemu: jak należy zachowywać się w warunkach fascynacji komputerami. Ogólnie oceniając książkę można ją uznać za znaczące wizerze za- rządzania, a zwłaszcza w jaki spo- sób należy przygotowywać podre- czniki w tej dziedzinie.

Książka przeznaczona jest przede wszystkim dla odbiorców amerykań- skich. Autorzy wychodzą z założenia, że ogromne tempo narastania no- wych problemów w Stanach Zjedno- czonych wymaga umiejętności przy- stosowywania się w nie mniejszym tempie do zmieniających się warun- ków otoczenia, w którym menedżerowie działają. Do problemów na- brzmiałych w Ameryce, autorzy za- liczają między innymi: wykorzysty- wanie surowców, procesy urbaniza- cyjne, zatrucie środowiska, problem człowieka a maszyna, monotonia i zniechęcenie w pracy, konieczność zapewnienia rozwoju jednostce.

Wobec narastania tak wielu prob- leatów autorzy widzą w zadaniach menedżerów nie tylko zapewnienie zysku kierowanym przez nich przed- siębiorstwom, ale także osiągnięcie ce-

lów społecznych. Jest to ich zdaniem w pewnym sensie misja, którą me- nadżerowie powinni wypełniać. Na- twność założenia o wypełnianiu mi- sji społecznej przez menadżerów, je- śli traktować to założenie jako szcze- re, nie obniża jednak merytorycznej wartości dzieła z punktu widzenia fa- chowego. Tego rodzaju postawa zmu- sza zaś autorów do propagowania wyłącznie etycznych norm postępo- wania. Jest to zresztą przykład rozu- mowania wynikającego z doświadcze- ń, które udowodniły, że humani- styczne metody stosowane w zarzą- dzeniu mogą stanowić instrument u- łatwiający osiągnięcie efektów ekono- micznych. Na takim właśnie podłożu zbudowane zostały zachodnie teorie dotyczące stosunków międzyludzkich w przedsiębiorstwach.

Autorzy książki kilkakrotnie pod- kreślają, że rozwiązania organizacyj- ne, a także metody działania przy- datne w Stanach Zjednoczonych, by- najmniej nie muszą być równie przy- datne w innych krajach, różniących się tradycjami kulturalnymi oraz na- wykami w pracy i w zarządzaniu. Pokiucując wobec tego dużo miejsca omawianiu tradycji i nawyków pa- nujących w ich własnym kraju, jako podstawy do stosowania określonych rozwiązań i metod działania.

Dzieło, choć opracowane głównie z myślą o odbiorcy amerykańskim, warto jest, aby udostępnić je czytel- nikowi polskiemu. Przedstawione w nim rozwiązania organizacyjne i me- tody postępowania nie mają uprzą- dzik, jak to sami autorzy stwierdzają, charakteru uniwersalnego. Uniwers- alny charakter ma jednak większość omawianych problemów, choć róż- nią się one od siebie nasileniem w różnych krajach i w różnych okre- sach czasu.

Kraj nasz coraz głębiej wchodzi w okres zwany rewolucją naukowo-te- chniczną. Coraz lepiej więc powin- nymy znać problemy występujące w krajach najbardziej rozwiniętych przemysłowo. Jest również pożytecz- ne zapoznanie się z tokiem roz- mowy w podchodzeniu do ich roz- wiązywania. Jest to tym bardziej wskazane, że autorzy przestrzegają przed mechanicznym naśladownic- twem, a podkreślają konieczność nieustannego przystosowywania się do otoczenia, w którym się żyje i prowadzi działalność.

Na książkę składa się siedem czę- ści omawiających następujące pro- blemy: ORGANIZACJĘ, CZYNNIK LUDZKI, PLANOWANIE, PROCES PODEJMOWANIA DECYZJI, KIE- ROWANIE, MIERNIKI I KON- TROLĘ, ZARZĄDZANIE JAKO PROCES PRZYSTOSOWYWANIA SIĘ. Problemy te omawiane są nie tylko w częściach im poświęconych, ale także przewijają się w pozosta- lych. Rozpatrywane są wówczas w powiązaniu z tematem poruszonym w danym rozdziale, a więc już z in- nych punktów widzenia. W sumie książka obejmuje cały obszar zagad- nień uchodzących obecnie w skład nauk o organizacji i zarządzaniu. Trudno byłoby znaleźć prace, które by w tak pełny sposób przedstawia- ły istotę całokształtu osiągnięć na- ukowych w tej dziedzinie.

Byłoby ze szkodą dla wiedzy o za- rządzaniu w naszym kraju, gdyby dzieło to nie zostało udostępnione w tłumaczeniu czytelnikom polskim.

W. H. Newman, Ch. E. Summer, E. K. Warren: „Management. Concepts, Be- havior, and Practice”. Third edition, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice- Hall, Inc. 1972, str. XVIII+748.

ŻYCIE W GABINECIE

KAZIMIERZ DĄBKOWSKI

ZAINTERESOWANI tematem znają z pewnością tę pracę z poprzedniego jej wydania. Dzia- siaj pojawia się ona po raz drugi, rozszerzona i uzupełniona licznymi przemysleniami i informacjami, w serii „Biblioteka Nauki o Pracy”. Ponowne wydanie książki Witolda Kieżuna „Dyrektor. Z problematyki zarządzania instytucją (na przykła- dzie banku)” jest okazją do zapoz- nania się z nowymi jej partiami dla tych czytelników, którzy znają już wcześniejszą wersję, a dla tych czy- telników, którzy do niej jeszcze nie sięgnęli jest okazją do przeczytania zmienionej całości.

Praca Witolda Kieżuna jest przy- kładem unikliwej analizy empirycznej obliczonej na zrekonstruowanie obrazu działalności dyrektora zarzą- dzającego uoszczelnioną instytucją. Ten empiryczny charakter pracy, godny w ogóle podkreślenia, wpły- nął na skoncentrowanie uwagi ba- dawczej na jednej tylko, przykłado- wo potraktowanej, dużej typowej in- stytucji — jest nią Narodowy Bank Polski. Połączona wielozakładowa or- ganizacja; grupująca ponad dwadzie- sia tysięcy pracowników wymyo- szych, rozgałęzioną w blisko pięćset oddziałów operacyjnych zlokalizowa- nych na terenie całego kraju, obję- ta została przez autora całą serią po-

wiązanych ze sobą studiów empiry- cznych, wnioskujących w rzeczywisto- ści codziennych czynności dyrek- tora. Zamiarem tej objętej do- kumentacją było ustalenie, odpowie- dzi na następujące pytania: jakie są i powinny być główne obowiązki kierownika socjalistycznej instytucji gospodarczej, jak kształtują się wa- jemne stosunki tych obowiązków i w jakiej mierze obecne warunki organizacyjne sprzyjają ich wykony- waniu.

Są to pytania, którym warto by z pewnością poświęcić więcej uwagi badawczej. Styl i efektywność pracy dyrektora, to coś znacznie wię- cej niż tylko problem zadowolenia, satysfakcji z wykonywanej przez nich pracy. Ich wpływ na funkcjonowa- nie gospodarki i administracji, czy panujące w społeczeństwie stosunki międzywzajemne — jest tak znaczny, że zapewnienie właściwego stylu ich pracy i odpowiedniej efektywności spełnianych przez nich funkcji kie- rowniczych, wykracza poza zawodo- we „podwórko” dyrektora. Jeśli więc autor drobiązowo rekonstru- je przebieg dnia pracy dyrektora w bankowej instytucji, czy spełnia- wa przezeń funkcje, to przyświeca temu, poza celami poznawczymi, przekonanie o potrzebie usprawnia- nia organizacji pracy dyrektora, ja-

ko jednym ze sposobów usprawnia- nia gospodarki i administracji w ogóle.

Myliłby się jednak ktoś, kto za główną wartość tej książki uznałby zgromadzony w niej i zinterpretowa- ny materiał empiryczny. W książ- ce Witolda Kieżuna dostrzec można bowiem dwa jakby szczeble analizy: ten szczegółowy, obliczony na po- znanie stanu faktycznego różnymi metodami badawczymi, stanowiący- mi zresztą osobną, cenną stronę tej pracy; a także ten ogólniejszy, w którym z mozaiki informacji wyła- niają się sformułowania o dużych walorach teoretycznych. Mówiąc je- dnak o tymże teoretycznym wymiarze książki należy pamiętać, że czynni- kiem go ograniczającym jest fakt, że podstawą dla ogólniejszych, wnio- sków stały się materiały zebrane w specyficznej instytucji, która rządzi się własnymi w dużym stopniu pra- wami. Jakże bowiem jasrawa jest w gruncie rzeczy różnica między sprawami, które przechodzą przez gabinet dyrektora oddziału banku i — powiedzmy — gabinet dyrekto- ra przedsiębiorstwa przemysłowego.

Szczególnie chyba interesująca jest obszerna, licząca ponad sto stron partia książki, zatytułowana „Samo- obserwacja dnia pracy dyrektora”.

Przykład, jakich wiele ciekawych ustaleń może dostarczyć szczegółowa analiza empiryczna. Dowód na to, że wnioski praktyczne większe mogą budzić zaufanie, jeśli zostały usparte na empirii. Z zebranego ma- teriału wynikają pewne wnioski praktyczne, dotyczące określenia źródeł oszczędności czasu, który mógłby być zużyty na pogłębienie działalności merytorycznej. A więc: „Przed wszystkim wchodzi tu w grę zmniejszenie czasu poświęconego na mówienie. Ze struktury czynności psychofizycznych, na przykład w od- działach miejskich, wynika, że dy- rektorzy poświęcają najwięcej czasu na mówienie. Nauczenie się więc. zwięzłego formułowania swoich my- śli, wyzbycie się zbędnego gadul- stwa miałooby konkretny walor prak- tyczny. Drugie źródło oszczęd- ności, to zmniejszenie czasu poświę- conego na czytanie korespondencji i zorganizowanie dopływu infor- macji syntetycznej, odpowiednio prze- tworzonej przez pracowników. Zary- sowanie się również możliwości zmniejszenia czynności niekierow- niczych (zajmują one 10-15 proc. cza- su efektywnego) i ograniczenie cza- su konferencji i narad (przez sprawniejszą ich organizację). Zasadni- cym jednak źródłem oszczędności czasu są czynności o charakterze ad- ministracyjno-gospodarczym, które nieuspołmiennie, w stosunku do działalności merytorycznej, obciąża- ją dyrektora”.

Wnioski zawarte w kolejnej du- żej partii książki poświęconej funk- cjom dyrektora często potwierdzają

potoczne opinie, ale równie często dorzucają nowe całkiem elementy do obrazu „życia w gabinecie”. Sonda- że, tabele, wypowiedzi, schematy, wsparte opisem i analizą, odkrywają przed oczami czytelnika pełen niuansów wizerunek funkcji speł- nianych przez dyrektora, często od- biegnających od stanu formalnego, a jeszcze częściej (lub bardziej) od stanu pożądanego, zgodnego z wy- mogami racjonalnego zagospodaro- wania czasu, wysiłku i talentu dy- rektora. Autor wskazuje więc na tak- kie zjawiska, jak: nierytmiczny prze- bieg planowania rocznego, ściśle uregulowanie obowiązków i upraw- nień dyrektora szczegółowymi prze- pisami centralnymi, prymitywna or- ganizacja dopływu informacji od- zwierciedlająca centralistyczne me- tody zarządzania, duże z reguły ob- ciężenie funkcjami społecznymi i politycznymi, niedostatki okresowych ocen pracy itd.

Słowem, książka o licznych zale- tach. Pouczająca dla praktyki. In- spirująca swymi wnioskami, sposo- bem prezentacji i użytymi technikami badawczymi dla naukowców za- jętych problematyką organizacji i zarządzania. A także ważne uzu- pełnienie i rozwinięcie studiów pro- wadzonych nad kadrą kierowniczą w naszej gospodarce (wypadałoby wspo- mnąć chociażby o badaniach Ada- ma Sarapaty) itd.

W. Kieżun, „Dyrektor. Z problema- tyki zarządzania instytucją (na przykła- dzie banku)”. KIW, 1974, str. 463, cena 75 zł.

prasa

Choć pogoda ciągle jest dla urlo- powiczów nielaskawa, w prasie za- czynają się nasilać „wczasowe” pu- blikacje. Wczasowe — to nie zna- czy, że ogórkowe, lecz dotyczące form wypoczynku. Okazją do tego jest nie tylko okres wakacyjny, ale również fakt, że w tym roku weszły w życie nowe zasady finansowania akcji socjalnej zakładów pracy. W akcji tej zaś sprawa wczasów zajmu- je miejsce naczelną.

Sprawy te były przez nas omawia- ne wielokrotnie w dodatku „Życie i Praca”, m. in. w poprzednim nume- rze pisma. Obecnie zabrał na ten te- mat głos JERZY SZEJNOCH w „KULTURZE”, w publikacji pt.: „WCZASUJ SIĘ KTO MOŻE!” No, właśnie — kto może się u nas wczaso- wać? Teoretycznie — każdy, prak- tycznie ten, dla kogo starczy miejsca w domach wypoczynkowych i dona- jętych „kwaterach prywatnych”. A że jeszcze tych miejsc dla wszystkich nie starczy — ktoś musi zrezygno- wać. Rzecz w tym, aby tych rezy- gujących było jak najmniej.

I tu dochodzimy do problemu dość szeroko przez J. Szejnocha omówio-

nego — do tego kto jest, a kto powin- nien być dysponentem wczasowych miejsc. Fundusz Wczasów Pracow- niczych miał około 60 tys. miejsc, zak-łady pracy, zjednoczenia i instytu- cje — około 400 tys. Dysponent 60 tys. miejsc FWP-owskich jest jeden — 400 tys. miejsc zakładowych dys- ponuje około 3 tys. właścicieli. Au- tor omawianego artykułu stwierdza, że nie jest to sytuacja właściwa, a jej rozwiązanie widzi w stworzeniu systemu ekonomicznego, który by skłaniał zakładowych dysponentów do udostępniania swych ośrodków wszystkim, a nawet do przekazywa- nia ich FWP.

Teoretycznie taki mechanizm za- wart jest w nowych zasadach fi- nansowania akcji socjalnej. Chyba jednak tylko teoretycznie.

Niżej podpisany miał okazję spę- dzać w marcu urlop w Włści. Był to szezyt sezonu w górach, przy prze- pięknej słonecznej pogodzie. W Wł- ście zbudowano w ostatnich latach kilkanaście pięknych domów zakła- dowych o 120 — 150 miejscach każdy. Zadałem sobie — niewielki zresztą — trud obejścia większości tych do-

mów, z zapytaniem, ilu mają aktu- alnie wczasowiczów. Zaden (z jed- nym wyjątkiem — domu należącego do kolejarzy) nie był wykorzystany nawet w 50 proc., a w wielu było po kilkunastu wczasowiczów. Tak szacu- jąc z grubsza — około 1000 miejsc (luksusowo wyposażonych) stało wolnych. Na ogół sprawa „luzów” żadnego kierownika domu nie napawała zbytnim zmartwieniem. Niektó- rzy gotowi byli przyjąć wczasowi- ców spoza swych macierzystych in- stytucji (ale nie wszyscy), o ile się tacy do nich zgłoszą i rzecz jasna za- płacą pełną stawkę. Starać się jednak o „gości” specjalnie — nikt nie miał zamiaru.

Ten przykład świadczy z jednej strony o marnotrawstwie, z drugiej zaś — że jakoś nowe zasady nie skłoniły zakładów do lepszego wykorzy- stywania swej bazy wczasowej. Choć więc jako ekonomista powinienem być zwolennikiem działania przy po- mocy bodźców — obawiam się, że one w tym wypadku absolutnie nie wystarczą.

Rzecz charakterystyczna, że wielu działaczy związkowych — choć wi-

dzi nonsensy dotychczasowych roz- wiązań — nie chce przeciwko nim oponować. Wynika to przede wszy- stkim z obawy, z przykrych doświadczeń w latach sześćdziesiątych, kiedy nikt — poza bardzo silnymi zakłado- mi — nie mógł nie „wczasowego” wybudować. Jeżeli teraz zakładom się takiej działalności zabroni — to rozwój bazy wczasowej ulegnie za- hamowaniu. Choć więc jest ona i kiepsko wykorzystywana i droga — lepiej, aby rozwijała się tak, jak do- tychczas, niż żeby miała nie rozwijać się wcale. Jest jednak w tym rozu- mowaniu istotna luka. Czas się zmienił, ludzie się zmienili, a co najważniejsze zmieniła się polityka w tym zakresie. I choć inwestycje planu terenowego idą jeszcze nieraz kulawo — nikt ich nie chce ograni- czać, nikt nie wydaje zakazów prze- znaczenia na te cele coraz większych środków. Przeciwnie — budownictwo socjalne nyskuje coraz większe po- parcie i priorytety.

J. Szejnoch obawia się, że będą kłopoty z wykonawcami. Dużym za- kładom czy zjednoczeniom łatwiej skłonić przedsiębiorstwo budowane do „wczasowej” inwestycji niż np.

FWP. Jest to obawa uzasadniona, al- są przykłady, że problem może być rozwiązany. Takim przykładem jest choćby wspomiana Włśa, czy leżąc niedaleko Jaszwie. Przy odpowied- niej energii władz terenowych nawa- w województwie o tak intensywnych procesach inwestycyjnych, o takich dużych niedoborach ludzi do pracy, jak katowickie — można sprawnie i szybko zbudować nie tylko poje- dyńcze domy, ale całe duże ośrodki wczasowe. Wydaje się, że trochę mi- tologizujemy możliwośći wykonaw- cze zakładów przemysłowych i bra- tych możliwości ze strony innych in- westerów.

Zwolennikom rozbudowy bazy wczasowej na dotychczasowych za- sadach polecić można wycieczkę nad Zalew Żelazny. Rozparcelowany brzeg, ploty, brak dostępu do wody i lasu i pustawe przystanie — powin- ny być przestroga. Nie należy pozwolić na zmarnowanie następnych szans, tak jak zmarnowano „warszawski Balaton”. Wtedy i odpowiedź na py- tanie, kto może wyjechać na wczasy będzie bliższa idealu — że mogą wy- jechać wszyscy.

S.C.

ŻNIWNY GARB

ANDRZEJ NATĘCZ-JAWECKI



Fot. A. JAŁOSIŃSKI

Jakie będą żniwa w tym roku? Zapytywani o to rolnicy odpowiadają zgodnie: oby tylko pogoda dopisała, to będą niezłe! Ba...

NIESTETY, wiemy już, że opóźniona w tym roku wegetacja roślin oraz wyjątkowo zimny i deszczowy lipiec spowodują opóźnienie rozpoczęcia żniw o kilkanaście dni. Pewne jest, że dojrzewać będą równocześnie różne gatunki zbóż. A skoszenie zbóż z około 8,5 miliona hektarów będzie nie lada zadaniem.

Nie sprzyjająca aura opóźniła w tym roku nie tylko żniwa. W północnych rejonach kraju jeszcze w lipcu nie uporano się z sianokosami. Opóźniły się także „mare znuwa” — zbiór rzepaku.

Tak więc w sierpniu rolnicy będą musieli uwinąć się ze zbiorem żyta, jęczmienia, różnych gatunków pszenicy, owsa. A z pewnością czekać już będą na nich siane na wiosnę zboża jare. Co więcej — w związku z napiętą sytuacją paszową — trzeba będzie jak najszybciej siał poplony. Trzeba będzie też szybko siał rzepak przygotowywać glebę do siewu zbóż ozimych. Prac tych nie można odłożyć na potem...

Stowem, „gorący” będzie dla rolników sierpień anno domini 1974. I jeszcze do tego nie wiadomo, czy będzie gorący w sensie dosłownym. A jeśli drugi miesiąc wakacji będzie podobny do pierwszego? Odpukać!

Sierpniowy garb prac polowych zmusi wszystkich rolników do olbrzymiego wysiłku. Potrzebna jest pełna mobilizacja. W dniu 24 lipca Sekretariat KC PZPR, Prezydium NK ZSL i Prezydium Rządu opublikowały list, w którym czytamy:

„Na naszych polach dojrzewają dobre plony, ale warunki zbioru nie będą łatwe. Zaczynają się żniwa, a następnie rozpoczyna się zbiór ziemniaków i buraków cukrowych. Równoległe będą trwać prace przygotowawcze pod zbiór roku 1975. Trzeba zapewnić sprawne przeprowadzenie siewów zbóż i poplonów ozimych, konsekwentnie ulepszać strukturę zasiewów. Nastąpi poważne spiętrzenie prac w rolnictwie, tym większe, że w roku bieżącym opóźniła się wegetacja roślin i należy liczyć się z wydatnym skróceniem okresu zbiorów i siewów”.

Zwracamy się do wszystkich rolników i pracowników rolnictwa, mechaników i traktorzystów, agronomów i kierowników gospodarstw gospodarczych, działaczy organizacji rolniczych i spółdzielczych, aby przez swoją rzetelną pracę zapewнили zbiór plodów rolnych bez strat. Wymaga tego interes kraju i całego narodu”.

O przygotowaniu organizacyjnym do żniw i stanie sprzętu rolniczego pisaliśmy w jednym z ostatnich numerów („Z. G.” nr 28/74). Zaprezentujmy obecnie stan przygotowania „zaplecza” żniw. Poszukajmy odpo-

wiedzi na pytanie: czy rolnicy w tych trudnych dla nich tygodniach będą mogli się skoncentrować li tylko na robocie?

Wydaje się, że jest to sprawa nie mniej ważna od samej organizacji prac polowych. Idealnie byłoby, by rolnicy w okresie żniw mogli bez kłopotu, szybko zaopatrzyć się w żywność, bez trudu zjeść obiad w gospodzie czy inny posiłek w tzw. małej gastronomii, by na ten trudny okres mogli umieścić małe dzieci w sezonowym dziecięcu, by wreszcie mogli sprawnie dokupić potrzebne części do maszyn bądź drobne narzędzia itd. itd.

SPRAWA, pierwszoplanową we wspomnianym „zapleczu” jest oczywiście zaopatrzenie handlu wiejskiego, zwłaszcza w żywność. Niepokój ten wydaje się paradoksem: jakże, troszczyć się o żywność dla rolników — producentów tejże żywności? Czy, gdy gospodarstwa chłopskie były w zasadzie samowystarczalne dawno już minęły.

Aby nie być gołosłownym, wspomnę o badaniach Instytutu Ekonomiki Rolnej z 1959 roku: udział artykułów żywnościowych, pochodzących z własnych gospodarstw w ogólnym spożyciu artykułów żywnościowych ludności wiejskiej stanowił 81 proc. Pozostałe 19 proc. pochodziło z „dokupna”. W 1971 roku proporcje te były już 69,7 proc. i 30,3 proc. Szacunkowo można przyjąć, że w br. ludność wiejska kupuje w sklepach GS. ok. 35 proc. artykułów żywnościowych.

Posłużę się jeszcze jednym przejrzystym przykładem. Komu przyszłoby do głowy — jakies 20 lat temu — organizować sprzedaż mleka na wsi, rolnikom. Tymczasem w br. sprzedaje się na wsi średnio 13 mln litrów mleka miesięcznie! O ile sprzedaż mleka w kraju wzrosła w I półroczu 1974 roku o 7 proc., to sprzedaż tegoż mleka w sieci CRS wzrosła o 17,3 proc.

Jak z tego wynika, na rynku wiejskim nie kupuje się już tylko uzupełniających artykułów żywnościowych, takich jak sól, cukier, alkohole, drożdże czy pieprz mielony. Rolnik coraz bardziej przyzwyczaja się do nabywania w sklepie: chleba, mięsa, mleka, serów, wędlin, konserw, warzyw i wielu jeszcze innych artykułów podstawowych. Kupuje nawet ziemniaki i drób. A propos ostatniego — na rynku wiejskim w I kw. 1974 roku sprzedano ok. 2,5 tys. ton drobiu.

A zatem, wracając do żniw, sprawne zaopatrzenie w tym okresie gminnych spółdzielni w artykuły żywnościowe nie jest sprawą bagatelną i może mieć spory wpływ na przebieg tychże żniw. Sprawa tę wyrażnie akcentuje wspomniany list KC PZPR, NK ZSL i rządu:

„Zwracamy się do pracowników handlu wiejskiego i skupu, aby przez swoją dobrą pracę udzieliли pomocy rolnikom i pracownikom rolnictwa zapewniając lepsze zaopatrzenie, do-

stosując godziny pracy swych placówek do sezonowych potrzeb...”

G DYBYŚMY mieli cztery lata temu — stwierdza wiceprezes CRS „Samopomoc Chłopska”, mgr STANISŁAW KITA — takie zaopatrzenie jak teraz, to byłoby wtedy szczęściem. Co więcej, mogłoby się zdarzyć, że nie sprzedalibyśmy tych artykułów. W nowej sytuacji na rynku wiejskim, nasze zadania rosną w dużym tempie. Plan sprzedaży detalicznej na III kwartał br. jest większy o 13,4 proc. w stosunku do III kw. 1973 roku...

CRS „Samopomoc Chłopska”, praktycznie jedyny „zaopatrzeniowiec” rynku wiejskiego, oprócz placówek handlowych prowadzi też własne zakłady produkcyjne. W I półroczu wybudowała 10 nowych masarni, zwiększając zdolność produkcyjną masarni w uboju ogółem do 326 tys. ton rocznie, a więc o 10,5 proc. Licząc to w produkcji mięsa — zdolność prod. wzrosła do 197 tys. ton rocznie (przyrost 18 proc.), a w produkcji wędlin do 190 tys. ton rocznie (przyrost o 9,2 proc.).

Plan zakładów CRS przewiduje na trzeci kwartał — a więc w okresie owego natężenia prac polowych — wyprodukowanie 29,8 tys. ton mięsa surowego (wzrost o 3,8 proc.); produkcja wyrobów wędliniarskich wzrosła w III kw. o 23,8 proc., co jednak nie jest zbyt ważnym przyrostem, bowiem w liczbach bezwzględnych będzie to dostawa ok. 13,5 tys. ton. Natomiast przyrost produkcji wędlin, choć nie wykazuje tak dużej dynamiki (4,7 proc.), z pewnością zostanie zauważony na rynku — ogółem w III kwartale zakłady CRS wyprodukują 39,9 tys. ton wędlin.

Rynek wiejski nie powinien odczuć w okresie żniw braku innych podstawowych artykułów, jak: masła (wzrost sprzedaży o 19,8 proc.), serów dojrzalszych (21,5 proc.), serów topionych (2,1 proc. wzrostu, przy spadku sprzedaży w skali kraju o blisko 3 proc.), konserw rybnych (26,9 proc.) itd.

CRS zakłada, że sprzedaż detaliczna ogółem w III kwartale wyniesie 51 700 mln zł. i będzie wyższa od sprzedaży w analogicznym okresie roku ubiegłego o 13,4 proc.

NIEJAKO odrębny rozdział stanowi zaopatrzenie wsi w pieczywo i napoje chłodzące. W ubiegłym roku dały się odczuć perturbacje w okresie żniw z tymi artykułami. Nie zawsze i nie wszędzie pracujący w polu mogli otrzymać świeży chleb, brakowało wód mineralnych i gazowanych.

Centrali CRS znane były te kłopoty i dlatego też rozwój piekarnictwa uznano za jeden z najważniejszych celów. W ubiegłym roku wybudowano 98, w I połowie br. dalszych 27 nowych piekarni. Tak więc na okres żniw moc produkcyjna piekarni GS-owskich wzrosła o 6 proc. i wynosi obecnie 5115 ton na 16 godz. Plan

na III kwartał — 384,3 tys. ton pieczywa zwykłego i ok. 3,8 tys. ton wyrobów ciastkarskich.

Wspomnieć tu trzeba, na marginesie, że realizacja CRS-owskiego programu rozwoju piekarnictwa napotyka szereg kłopotów, z których najważniejszym jest brak wyposażenia tychże piekarni. Nie mogą inwestorzy dostać podstawowych urządzeń, jak dzielarek do bułek, mieszaczy automatycznych, przesiewaczy itd. A bez tych podstawowych urządzeń trudno sobie wyobrazić pracę nowoczesnych piekarni. Przecież mąki na wypiek 100 tysięcy bułek nie będzie się przesiewać ręcznym sietkiem.

Centrala CRS szacuje, że mimo dotychczasowych wysiłków nie rozwiązana będzie jeszcze w tym roku kwestia wystarczającej ilości pieczywa. Według szacunków, dopiero w przyszłym roku bądź nawet w roku 1976 nastąpi pełne pokrycie zapotrzebowania na pieczywo. Występują ponadto duże rozbieżności między poszczególnymi regionami kraju. W woj. koszalińskim osiągnięto wskaźnik 110 kg/1 mieszkańca rocznie, gdy np. w białostockim czy rzeszowskim — wskaźnik ten wynosi ok. 70 kg pieczywa...

Wiadomo, że w sytuacji braków ilościowych trudno mówić o jakości towarów. Tak jest również z tym pieczywem. Konsumenci domagają się urozmaicenia asortymentu. Ba...

Niemniej, jak zapewniono mnie w CRS, zrobione będzie wszystko, by w okresie żniw nie zabrakło rolnikom pieczywa. W ramach zjednoczenia wiodącego zawarto umowy na dostawy pieczywa z piekarni miejskich, postanowiono w sierpniu uruchomić wszelkie rezerwy...

W roku ubiegłym dał się również odczuć podczas żniw brak napojów chłodzących. Gorące było lato, a więc potrzebowali tych napojów i hutnicy i turyści. A jak będzie w sierpniu br?

W I półroczu br. CRS uruchomił 10 nowych wytwórni wód gazowanych i rozlewni piwa o zdolności produkcyjnej 26 mln litrów rocznie. Potencjał wzrósł do 324 mln litrów wód gazowanych i piwa, tj. o ok. 8,8 proc. Czy to wystarczy?

I znów wszystko zależy od pogody. Podczas niezbyt gorącego czerwca i deszczowego lipca potworzyły się spore zapasy napojów. Szkopuł w tym, że napojów tych nie można produkować na zapas. W Gdańsku prawdopodobnie część wód gazowanych zostanie zwrócona ze sklepów z powodu przeterminowania.

Licząc się z takimi sytuacjami — warto tę inicjatywę CRS podkreślić — zwiększono w tym roku produkcję wód mineralizowanych: woda sodowa + składniki mineralne. Poza podniesieniem jakości osiąga się tą drogą ważny efekt: przedłużenia trwałości do 3 miesięcy.

Poza własną produkcją poszczególnych PZGS zaopatrywać się będą w wody mineralne wytwarzane przez PP „Uzdrowiska”, rozlewnie „Spole” oraz wytwórnie prywatne. Szacuje się, że wszystkie te dostawy razem pozwolą na zwiększenie zaopatrzenia w napoje chłodzące o ok. 10 proc. Plan dostaw wód gazowanych na III kw. — 100 mln litrów (wyższy o 12,7 proc.), w tym wód mineralnych — 9,4 mln litrów (wyższy o 42,1 proc.).

O CZYWIŚCIE, zapewnienie dostaw masy towarowej w okresie żniw to jeszcze nie wszystko. Potrzebna jest sprawna dystrybucja. Wydaje się że będzie gdzie handlować — na okres żniw spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu wyremontowała większość sklepów i zorganizowała setki punktów sprzedaży sezonowej. Łącznie otwartych będzie ponad 59 tys. sklepów i domów handlowych, 6800 punktów sprzedaży drobnotalicznej i ponad 5200 klubów rolnika. Wydano specjalne zalecenia w sprawie czasu pracy sklepów, ale decydować o tym w terenie będą poszczególne naczelnicy gmin.

Niestety, nadal większość tych sklepów nie jest przygotowana do prowadzenia sprzedaży wielu artykułów. Chodzi oczywiście o urządzenia chłodnicze — około 60 proc. sklepów wiejskich dysponuje tylko lodówkami domowymi, a więc nie ma mowy o prowadzeniu przez nie sprzedaży wędlin, mięsa, przetworów mlecznych itp.

Drugim poważnym mankamentem jest chroniczny brak środków trans-

portowych. Placówki CRS zapotrzebowały na 1974 rok 5200 samochodów różnymi kanałami. Zrealizowano na koniec czerwca dostawy 2335 szt. Największe zaległości mają urzędy wojewódzkie, które dostarczyły zaledwie 14 proc. zamówionych (według ustaleń) środków transportowych.

Brak środków transportowych odbić się oczywiście może na terminowości i częstotliwości dostaw. Co z tego, że będzie towar, jeśli nie będzie wiadomo, kiedy on będzie. Rolnicy będą tracić czas na kilkakrotne bieganie do sklepu.

— Wierzę — mówi Stanisław Kita — że pracownicy handlu wiejskiego zrobią wszystko, by podczas żniw wszystko szło sprawnie. Większość personelu GS pochodzi ze wsi i doskonale rozumie, co to są żniwa! W większości sklepów będą wywieźli, którego dnia i o której godzinie będą mieć dostawę ważniejszych artykułów, jak chleb, masło, wędliny itd. Zatrudnimy sporo osób na półetatach i ryczałtach, zwłaszcz rencistów i uczniów szkół średnich.

Niemniej ważnym odcinkiem jest gastronomia. Na sezon letni CRS uruchamia w tym roku 5300 zakładów gastronomicznych. W III kwartale sprzedadzą one posiłków za 3950 mln złotych, tj. o 11,4 proc. więcej niż w roku ubiegłym.

Nowe inicjatywy, to: wprowadzenie możliwości zamawiania (przez PGR, spółdzielnie, kółka rolnicze czy zespoły rolników) posiłków z góry na określone godziny (z rabatem do 10 proc.). Większe zespoły rolników będą więc mogły zorganizować dla siebie dostawę obiadów wprost na pole...

DUŻYM KŁOPOTEM w okresie ubiegłorocznych żniw był brak... kos, sierpów i innych prostych a potrzebnych narzędzi. W 1973 roku dostarczono na rynek wiejski 632 tys. kos, w tym roku natomiast przygotowano ich 901 tys. sztuk. W ub. roku sprzedano 129 tys. sierpów, na bieżący sezon przygotowano aż 293 tysiące. Dramatycznie przedstawiało się w 1973 roku zaopatrzenie w motyki do kłosewania kos — dostarczono ich zaledwie 136 tysięcy; w roku bieżącym GS będą mogły sprzedać tych motyk blisko 200 tys. sztuk.

Placówki CRS prowadzą też działalność usługową. Około 320 warsztatów mechanicznych pomagać będzie rolnikom w naprawach sprzętu żniwnego. Udało się uzyskać przydział 100 samochodów R-20, którymi ekipy ze wspomnianych warsztatów w razie awarii maszyn będą mogły dojeżdżać na pole do rolnika.

Nie zaniedbano też w CRS sprawy bardzo ważnej: opieki nad dziećmi w okresie żniw. W 1973 roku ośrodki „Nowoczesnej Gospodyni” prowadziły 1770 takich dziecińców, a ponadto GS partycypowały w organizacji kolejnych 1579 dziecińców, prowadzonych przez koła gospodyń wiejskich. Łącznie w ub. roku z tej formy opieki skorzystało ponad 65 tys. dzieci. W bieżącym roku do akcji tej włączy się również część spośród 5200 klubów rolnika. Szacuje się, że w dziecińcach przebywać będzie w okresie tegorocznych żniw o ok. 10 tys. dzieci wiejskich.

Na zakończenie przypomnę o jeszcze jednej sprawie, która dała o sobie znać w ubiegłym sezonie. Otóż bardzo uciążliwe było zbyt częste wyłączanie energii elektrycznej w w wielu gminach. Uprowadzono o tym na 1-2 godziny przed wyłączeniem. Harmonogram prac był wywracany do góry nogami.

— Gdyby — mówią mi w CRS — powiadomiano o takiej konieczności na minimum 24 godziny, pozwoliłoby to zapobiec dezorganizacji i stratom. Gdy nagle zabraknie prądu w piekarni czy masarni, to straty są olbrzymie — tony mięsa się psują.

Doszło do tego, że aż premier (w decyzji z 18 marca 1974 r.) musiał zobowiązać MGIE do skutecznego przeciwdziałania takim faktom. Miejmy nadzieję, że podczas obecnych żniw będzie lepiej...

*

OGÓLNIEMO można mimo wszystko stwierdzić, że przygotowanie „zaplecza” żniw w bieżącym sezonie jest lepsze niż w roku ubiegłym. Oczywiście, trzeba się liczyć z tym, że mogą nastąpić napięcia w pewnych rejonach spowodowane różnymi względami. Ale w zasadzie nie powinny być one duże...

orzecznictwo

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZARZĄDU PORTU ZA ZANIECZYSZCZENIE SKŁADOWANEGO TOWARU

W porcie N złożony został — w miejscu składowania na wolnym powietrzu — grys marmurowy, przeznaczony na eksport.

Wskutek późniejszego zanieczyszczenia tegoż grysu w czasie załadunku na statek soli, która była składowana w pobliżu grysu, zasła konieczność wycofania grysu z eksportu i przeznaczania go do sprzedaży na rynku wewnętrznym, ze stratą dla eksportera.

Z tej przyczyny, Centrala Handlu Zagranicznego eksportująca grys, wystąpiła przeciwko spedytowemu i wyrównanie poniesionych strat.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa — po wezwaniu do uczestnictwa w sporze Zarządu Portu i Przedsiębiorstwa „Polcarga” — zasądziła dochodzoną sumę od Zarządu Portu.

Na skutek odwołania tegoż Zarządu, sprawa została rozpoznana przez GŁÓWNA KOMISJĘ ARBITRAŻOWĄ, która orzeczeniem z dnia 31 lipca 1973 r. nr HZ-II-11079/73 oddaliła wniesione odwołanie, zajmując następujące stanowisko prawne: Zarząd portu ponosi odpowiedzialność za niedochowanie należytej staranności i zanieczyszczenie towaru składowanego w porcie na wolnym powietrzu.

W uzasadnieniu GKA zaznaczyła m. in.:

„Powodowa Centrala kierowała przesyłki grysu marmurowego na skład w porcie N, który to grys nie wykazywał zanieczyszczenia.

Przed załadunkiem grysu na statek na zlecenie pozwanego spedytora P. „Polcarga” stwierdziło organoleptycznie intensywne zanieczyszczenie grysu solą. Zapylenie grysu nastąpiło przy załadunku na statek soli, co miało miejsce w bliskości składowania grysu.

GKA nie znalazła podstaw do zmiany ustaleń OKA, że zapylenie soli istotnie nastąpiło, oraz że tak zanieczyszczonego grysu powodowa Centrala nie mogła skierować na eksport. Stwierdzenie organoleptyczne przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwo kontrolne intensywnego zanieczyszczenia soli należało uznać w danym przypadku za uzasadniające skierowanie grysu do sprzedaży w kraju celem niedopuszczenia do strat dewizowych i narażenia dobrego imienia eksportu polskiego za granicą. Fakt, że Zarząd Portu uzyskał następnie atesty nie stwierdzające zanieczyszczenia soli, nie może mieć istotnego znaczenia w sprawie, bowiem grys był badany w innym czasie, na podstawie próbek pobranych po odwróceniu wierzchniej warstwy grubości ok. 15 cm z 10 miejsc w różnych głębokościach.

Nie uwzględniono również zarzutu Zarządu Portu, że nie ponosi on odpowiedzialności za zanieczyszczenie grysu (§ 5 ust. 3 postanowień wstępnych cennika nr 306 Z/70 na usługi w morskich portach handlowych dla płatników krajowych, które mówią o wpływie pogody i innych zewnętrznych działań na towary składowane zgodnie z umową na wolnym powietrzu lub w pomieszczeniach niezapelnionych zamkniętymi), bowiem uznano, że w danym przypadku zanieczyszczenie grysu solą nie nastąpiło na skutek wpływu pogody lub innych zewnętrznych przyczyn, które mogłyby zwolnić Zarząd Portu od odpowiedzialności za zanieczyszczenie składowanego towaru. Zarząd Portu — w rozumieniu cytowanych postanowień cennika — ponosi odpowiedzialność za niedochowanie należytej staranności dla ochrony grysu przed zapyleniem solą przy załadunku jej na statek. W sytuacji, która powstała przy załadunku soli na statek, Zarząd Portu mógł się porozumieć z pozwanym spedytorem co do właściwego postępowania i ewentualnie zabezpieczyć grys przed zanieczyszczeniem na koszt spedytora. Jeżeli Zarząd Portu tego nie uczynił — odpowiada za wynikłe szkody skutki słowności do art. 835 w zw. z art. 471 i 355 k.c., a także cytowanych postanowień cennika 306-Z/70.”

WYSOKOŚĆ KAR UMOWNYCH ZA DOSTARCZANIE WADLIWEGO ASORTYMENTU OBUJAM

Zakłady Przemysłu Skórzanego dostarczyły obuwie Spółdzielni Hurtowni Międzypowiatowej „Samopomoc Chłopska”. Ponieważ część dostaw została wykonana w innych zestawach wielkościowych niż zamówione, Hurtownia naliczyła i pobrała kary umowne za nienależyte wykonanie umowy. Sprzedawca, nie kwestionując obowiązku zapłaty kar umownych zarzucił, że wysokość tych kar została zwiększona na skutek błędnej ich wyliczenia i wystąpił z wnioskiem arbitrażowym o zasądzenie zwrotu kwoty nienależnie pobranej. Między innymi, zdaniem powodowego sprzedawcy kary winny były być liczone tylko od wartości obuwia dostarczonego w innym zestawie numeracji niż zamówiony, podczas gdy pozwany odbiorca uważał, że z tytułu odchylenia wielkościowych obuwia w jednej dostawie uprawniony był do naliczenia kar

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

umownych równocześnie od wartości nadwyżek oraz od wartości nie-doborów obowiązuje w poszczególnych zestawach wielkościowych.

Określona Komisja Arbitrażowa uznała za słuszne stanowisko powo-dowego sprzedawcy, toteż zasądziła od pozwanego odbiorcy zwrot dochodzonej kwoty.

Główna Komisja Arbitrażowa, rozpoznając sprawę na skutek odwołania pozwanego odbiorcy, orzeczenie I instancji utrzymała w mocy.

Od tego orzeczenia GKA założyła rewizję nadzwyczajną Centrala Rolnicza Spółdzielni „Samopomoc Chłopska”.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, orzeczeniem z dnia 20 czerwca 1973 r. nr BO-2413/73, zapadłym w składzie rewizyjnym (zwiększonym), rewizję nadzwyczajną oddaliła, wywołując następujący pogląd prawny:

Podstawę do obliczenia kar umownych w razie dostarczenia obowiązuje w innym asortymencie wielkościowym niż zamówiony, stanowi wartość nadwyżek obowiązuje w stosunku do zamówienia w poszczególnych zestawach numeracji.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła m. in.: „(...) W porozumieniu z 8.IV.1968 r. w sprawie ustalenia wysokości kar umownych z tytułu dostaw obowiązuje, zawartym w ramach uprawnień wynikających z § 50 ogólnych warunków umów sprzedaży (o.w.s.) — MP 1966 nr 57, poz. 276 z późn. zm.) i wprowadzonym zarządzeniem nr 48/28 Ministra Handlu Wewnętrznego, Ministra Sprawiedliwości, Przewodniczącego KDW, Zarządu CZSP, Zarządu Głównego CRS „Samopomoc Chłopska” i Zarządu ZSS „Spółem” z 8.IV.1968 r. (Dz. Urz. KDW nr 7, poz. 19), które reguluje w sposób szczególny — odmienny niż w o.w.s. — wysokość kar umownych z tytułu dostaw obowiązuje, w dziale IV pkt 1 lit. b przewidziana została kara umowna w wysokości 3 proc. od wartości towaru dostarczonego w innym asortymencie niż zamówiony.

Jak z powyższego wynika, ustalo-na w sposób wiążący strony kara umowna za nienależyte wykonanie umowy w zakresie asortymentu wielkościowego obowiązuje w wysokości 3 proc. od wartości obowiązuje dostarczonego w innym asortymencie niż zamówiony. Podstawę zatem obliczenia tych kar stanowi wartość nadwyżek obowiązuje w stosunku do zamówienia w poszczególnych zestawach numeracji. Tylko bowiem ta część towaru została dostarczona w innym asortymencie wielkościowym niż zamówiony, za co przysługuje kara umowna z tytułu nienależytego wykonania umowy.

Powołane przez strony pisma Zjednoczenia Przemysłu Skórzanego i Centrali Handlu Obuwiem z 23.XII.1968 r. i 29.VI.1970 r. nie stanowiły i nie mogły stanowić zmiany porozumienia. Pisma te dotyczyły tylko interpretacji zawartych w określonym trybie porozumień w przedmiocie naliczania kar umownych za nienależyte wykonanie umowy w zakresie asortymentu wielkościowego obowiązuje (...)

nowe przepisy i zarządzenia

KODEKS PRACY

W nr 24 Dziennika Ustaw ukazały się dwie ustawy z 26 czerwca 1974 r., zawierające:

- 1) Kodeks pracy (poz. 141) i
- 2) Przepisy wprowadzające Kodeks pracy (poz. 142).

Kodeks pracy oraz wprowadzająca go ustawa wejdą w życie z dniem 1 stycznia 1975 r.

Treść Kodeksu ujęta została w 15 działach, a te z kolei dzielą się na rozdziały i podrozdziały, łącznie 305 artykułów.

Informując tu jak najbardziej w skrócie o treści Kodeksu, podajemy na razie jedynie tytuły kolejnych działów: 1. Przepisy ogólne (w tym podstawowe zasady prawa pracy oraz o związkach zawodowych i związkach zawodowych), 2. Stosunek pracy, 3. Wynagrodzenie za pracę i inne świadczenia, 4. Obowiązki zakładu pracy i pracownika, 5. Odpowiedzialność materialna pracownika, 6. Czas pracy, 7. Urlopy pracownicze, 8. Ochrona pracy kobiet, 9. Zatrudnianie młodocianych, 10. Bezpieczeństwo i higiena pracy, 11. Układ zbiorowy pracy, 12. Rozpatrywanie sporów o roszczenia pracowników ze stosunku pracy, 13. Odpowiedzialność za wykroczenia przeciwko prawom pracownika, 14. Przedawnienie roszczeń, 15. Przepisy końcowe.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

KONSUMPCJA A ŚRODOWISKO

EWA ŁUSTACZ

Gdyby sporządzić listę najmodniejszych w ciągu ostatnich kilku lat tematów ekonomicznych, to z pewnością na jednym z pierwszych miejsc znalazłyby się dwa: model konsumpcji oraz ochrona środowiska naturalnego. O ile jednak autorzy zajmujący się problemami ochrony środowiska często podkreślają wpływ, jaki na stan środowiska wywiera konsumpcja, o tyle ekonomiści piszący o konsumpcji zupełnie pomijają w swych rozważaniach problemy środowiska naturalnego.

UWZGLĘDNIENIE tej problematyki, tak w teorii dotyczącej konsumpcji, jak i w konkretnych decyzjach ekonomicznych, jest niezbędne przynajmniej z dwóch powodów:

— jeżeli potraktujemy konsumpcję, a zwłaszcza model konsumpcji szeroko, tzn. jako „wzorzec życia”, to środowisko naturalne należy uznać za nieodłączny czynnik decydujący o warunkach życia człowieka i społeczeństwa. Nie należy zapominać, że warunki życia to nie tylko ilości spożywanej żywności i posiadanych trwałych dóbr konsumpcyjnych, ale także czyste powietrze, nie skażone wody, urokliwy krajobraz itp.;

— określona wielkość i struktura konsumpcji pozostają nie bez wpływu na stan środowiska naturalnego. Jeżeli konsumpcja powoduje niszczenie środowiska, to tym samym pogarsza szeroko rozumiane warunki życia społeczeństwa.

O ile rozumiałe jest, że stan środowiska naturalnego jest jednym z czynników określających warunki życia, o tyle destrukcyjny wpływ konsumpcji na środowisko wymaga szerszego wyjaśnienia. Panuje powszechna zgodność, że jednym z głównych czynników zubożających środowisko człowieka jest działalność produkcyjna. Jeżeli jednak przypomniemy, że przecież w ostatecznym rachunku prawie każda działalność produkcyjna służy bezpośrednio lub pośrednio zaspokajaniu potrzeb ludzkich, to stanie się jasne, że wielkość i struktura konsumpcji (zarówno jako efekt, jak i bodziec produkcji) wpływać będzie na środowisko naturalne.

W szczególności interesuje nas ujemne oddziaływanie konsumpcji na środowisko, które przebiegać może w dwojaki sposób:

— bezpośrednio, tj. w przypadkach, gdy niszczenie środowiska następuje poprzez akt konsumpcji dóbr lub usług. Typowym przykładem może tu być użytkowanie (konsumpcja) samochodu lub stosowanie artykułów sprzedawanych w opakowaniach jednorazowego użytku, a w stosunku do usług — np. asenizacja, systemy centralnego ogrzewania itp.;

— pośrednio, tj. w procesach produkcji dóbr stanowiących przedmiot konsumpcji. Nierzadko zdarza się, że sam akt konsumpcji wielu dóbr może nie mieć ujemnego wpływu na środowisko, wpływ ten natomiast pojawia się w procesach produkcji tych dóbr (niejednokrotnie poprzez wszystkie stadia, od surowców poczynając). To samo można powiedzieć o działalności usługowej. Praktycznie biorąc, trudno byłoby znaleźć produkt, którego wykonanie nie pozostawiłoby żadnych ujemnych śladów w środowisku naturalnym.

Zauważmy, że wiele dóbr konsumpcyjnych oddziałuje na środowisko zarówno bezpośrednio, jak i po-

średnio, powiększając tym samym zagrożenie dla środowiska naturalnego. Powyższe relacje stawiają nas przed zasadniczym problemem: jak pogodzić realizację lepszych warunków życia — na które składają się m. in. wielkość i struktura konsumpcji — oraz stan środowiska, skoro ta pierwsza w sposób bezpośredni i pośredni degraduje środowisko naturalne człowieka.

W zachodnich publikacjach ekonomicznych omawiających problemy środowiska naturalnego coraz częściej można spotkać się z twierdzeniem, że dążenie do utrzymania wysokiej stopy wzrostu gospodarczego jest czynnikiem powodującym największe zagrożenie dla środowiska. Zmniejszanie się zasobów naturalnych oraz postępujące zanieczyszczenie środowiska, będące efektami wzrostu produkcji, stają się barierami dalszego wzrostu. Szybki wzrost produkcji powoduje szybszą destrukcję środowiska. Oczywiście, zakres i natężenie procesów niszczenia środowiska są funkcją wielkości i tempa wzrostu produkcji jedynie przy założeniu niezmiennych warunków. Zmiany technik wytwarzania mogą zmniejszyć ujemne dla środowiska efekty działalności gospodarczej. Sądzę jednak, że nie należy oczekiwać, że w przyszłości w tym zakresie nastąpiłoby istotne polepszenie sytuacji.

— postęp techniki może co najwyżej zmniejszyć zagrożenie, przy czym może się zdarzyć, że ciągły szybki wzrost produkcji przeważałyby korzystne efekty jakiegokolwiek postępu technicznego;

— nowe technologie mogą mieć również ujemne dla środowiska skutki, które mogą się pojawić w okresie znacznie późniejszym i są często trudne do przewidzenia w chwili obecnej;

— sam postęp wiedzy technicznej, umożliwiający zmniejszenie destrukcji środowiska w wyniku procesów produkcyjnych, nie jest równoznaczny z zastosowaniem nowych metod. Wprowadzenie nowych technologii zależne jest od wielu czynników, w tym ekonomicznych w szczególności.

Konsekwencje stwierdzenia, że wszystkie, bądź prawie wszystkie, komponenty dochodu narodowego dają w efekcie destrukcję środowiska, jest często wysuwany przez ekonomistów zachodnich postulat minimalizacji, a nie jak dotychczas maksymalizacji, tempa wzrostu dochodu narodowego, bądź wręcz utrzymywanie „zerowej stopy wzrostu”, a także wszelkie koncepcje gospodarki stacjonarnej.¹⁾ Wielkość z tych mało realnych propozycji pochodzi od ekonomistów amerykańskich i autorzy niejednokrotnie podkreślają, że rozważania ich dotyczą gospodarki o poziomie rozwoju odpowiadającym USA.

Dla kraju rozwijającego się zera stopa wzrostu jest nie do przy-

jęcia. Trudno postulować zahamowanie wzrostu produkcji w sytuacji, gdy poziom konsumpcji jest jeszcze niewystarczający. Skoro więc nadal niezbędny jest wzrost produkcji w celu zaspokojenia potrzeb ludności, to należałoby rozpatrzyć możliwość minimalizacji strat w środowisku, wynikających ze zwiększonej produkcji. Z punktu widzenia modelu konsumpcji chodziłoby o wykazanie, w jakim kierunku powinny iść zmiany modelu, aby straty w środowisku były jak najmniejsze przy jednoczesnym możliwie jak najpełniejszym zaspokojeniu potrzeb ludzkich. Dlatego też punktem wyjścia dla podejmowania jakichkolwiek decyzji dotyczących modelu konsumpcji powinno być uznanie środowiska naturalnego za jedną z naczelnych wartości społecznych. Jeżeli chcemy dążyć do zrealizowania lepszych warunków życia człowieka, w których mógłby on rozwijać się wszechstronnie i czynić swe życie wartościowym i bogatym w treść, to stan środowiska naturalnego jest jednym z elementów określających te warunki. Nie jest bowiem humanistyczne przypuszczenie, że jedynym uzasadnieniem dla życia i pracy jednostki ma być gromadzenie wokół siebie jak największej ilości dóbr materialnych. Należy potraktować potrzebę czystego środowiska naturalnego przynajmniej na równi z innymi potrzebami, zaspokajającymi przy pomocy dóbr materialnych, biorąc pod uwagę, że potrzeba odpowiedniego środowiska będzie się nasilała.

Oczywiste jest, że nie wszystkie dobra konsumpcyjne jednakowo ujemnie oddziałują na środowisko. W stosunku do dóbr, których konsumpcja lub produkcja przynosi szkody największe, można byłoby zastanowić się nad celowością rozwijania alternatywnych form, przy których zagrożenie dla środowiska byłoby być może mniejsze. Dodatkową szansę stanowi tu możliwość zmian procesów technologicznych tak, aby produkcja tych dóbr czy też ich użytkowanie zmniejszały destrukcję środowiska. Wydaje się, że obszar, na którym można zastosować jedno z tych posunięć jest bardzo duży.

Klasycznym już przykładem jest samochód. Jego udział w zanieczyszczeniu powietrza jest aż nadto oczywisty i decydujący na realizację programu masowej motoryzacji, nie wolno o tym zapominać. Oczywiście, nie wolno również lekceważyć silnego dążenia wielu członków społeczeństwa do posiadania własnego samochodu. Można natomiast starać się wpłynąć na zakres jego użytkowania poprzez organizację sprawnego, szybkiego i taniego transportu publicznego, w szczególności metra. Jednocześnie należy dążyć do takich rozwiązań konstrukcyjnych, które zmniejszłyby stopień zanieczyszczenia wynikający z użytkowania samochodu. W niektórych prognozach przewiduje się możliwość rozpoczęcia przemysłowej produkcji małego, bezpiecznego i nie zanieczyszczającego środowiska samochodu jako środka transportu indywidualnego — w końcu lat siedemdziesiątych.²⁾ Ta możliwość również powinna wpłynąć na określenie tempa i etapów rozwoju motoryzacji.

Innym przykładem mogą być opakowania artykułów konsumpcyjnych. Pęd do nowoczesności powoduje coraz częstsze stosowanie opakowań z tworzyw sztucznych. Opakowania te, chociaż często nawet estetyczne, w większości przypadków nie podnoszą wartości użytkowych dóbr, które zawierają we wnętrzu. Jednocześnie na ogół są to opakowania jednorazowe, a co najważniejsze, nie nadają się do wtórnego prze-

robu, ich likwidacja zaś prowadzi do zanieczyszczenia środowiska. Produkcja tego typu opakowań jest więc niecelowym zużyciem pracy społecznej i środków materialnych. Jako alternatywę można zaproponować produkcję opakowań z tradycyjnych surowców naturalnych. Wprawdzie można tu argumentować, że oznaczałoby to zmniejszenie zasobów surowców naturalnych, ale zauważmy, że opakowania z surowców naturalnych nadają się do przeróbki jako surowce wtórne, więc ciągła produkcja opakowań nie musi oznaczać ciągłego odpływu surowców ze środowiska. Można również wprowadzić na szeroką skalę system opakowań zwrotnych oraz organizować zamknięte systemy obiegu opakowań, jak np. butelki na mleko. Zrozumiałe jest, że takie rozwiązania wymagałyby dodatkowych nakładów związanych z organizacją skupu, transportem, przystosowaniem opakowań w systemie obiegu zamkniętego do ponownego użycia. Tym niemniej wydaje się, że nakłady te byłyby znacznie niższe od kosztów społecznych związanych z produkcją jednorazowych i trudno zniszczalnych opakowań z tworzyw sztucznych.

Zwiększenie konsumpcji winno wyrażać się w zwiększaniu zasobu dóbr konsumpcyjnych w rękach konsumentów. Zasoby zwiększają się poprzez nabywanie dóbr konsumpcyjnych. Zauważmy jednak, że zwiększanie produkcji dóbr konsumpcyjnych nie zawsze jest równoznaczne z zwiększaniem zasobów — jeżeli produkcja służy do zastąpienia zużytych dóbr konsumpcyjnych, to zasoby pozostają bez zmiany. Może się nawet zdarzyć, że szybkie tempo wzrostu produkcji dóbr konsumpcyjnych nie wpłynie na zmianę zasobów, gdyż towarzyszyć mu będzie również szybkie tempo zużycia dóbr konsumpcyjnych. Oczywiście, problem ten dotyczy głównie tzw. trwałych dóbr konsumpcyjnych i związany jest z czasem ich użytkowania. Istnieje zatem możliwość zwiększania konsumpcji (w rozumieniu zasobu dóbr konsumpcyjnych w rękach konsumentów) przy niższym tempie wzrostu produkcji poprzez wydłużenie okresu eksploatacji trwałych dóbr konsumpcyjnych. Na okres ten składają się dwa elementy: fizyczne zużycie dóbr oraz tzw. zużycie moralne. Element pierwszy jest funkcją trwałości wyprodukowanych dóbr i można nań wpływać poprzez odpowiednie technologie produkcji. Element drugi jest zjawiskiem uwarunkowanym społecznie i przez to trudnym do sterowania i kontroli, co jednak nie oznacza, że nie można momentu moralnego zużycia przesunąć w czasie.

Przeciwko postulatowi zwiększania trwałości dóbr i opóźniania momentu ich moralnego zużycia może zostać wysunięty zarzut, że wydłużenie czasu rotacji dóbr może stać się czynnikiem hamującym procesy unowocześniania produkcji i wyrobów. W rozumowaniu takim, choć nie pozbawionym słuszności, trzeba jednak uwzględnić, że możliwości zdecydowanego unowocześnienia artykułu, podnoszące w sposób zasadniczy jego wartości użytkowe, nie pojawiają się przecież z roku na rok. Często zmiany są tylko pseudonowoczesnością, bądź pseudounowoczesnością. Poza tym, rozpoczynając produkcję jakiegoś dobra można od razu nałożyć ją, oczywiście w ramach istniejących możliwości, na wytwarzanie aktualnie najnowocześniejszej lub jednej z najnowocześniejszych wersji danego wyrobu, przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiego stopnia trwałości.

Podwyższanie poziomu życia nie można wiązać jedynie ze wzrostem konsumpcji dóbr materialnych. Duża i często niedoceniana rola przypada tu konsumpcji niematerialnej i sprowadza się głównie do wzrostu konsumpcji usług. Działalność usługowa przyczynia się wydatnie do wzrostu poziomu życia społeczeństwa, jak również charakteryzuje się mniejszymi niż działalność produkcyjna ujemnymi skutkami dla środowiska naturalnego. Można przecież w znacznie szerszym niż dotychczas stopniu rozwijać usługi ułatwiające życie człowieka, takie jak np. ży-

wienie zbiorowe, przygotowanie łatwych i szybkich, do przyrządzania posiłków, usługi pralnicze itp. Usługi tego typu zmniejszają wysiłek człowieka, związany z procesem zaspokajania potrzeb oraz zwiększają jego czas wolny. W szczególności pożądanym byłoby wzrost działalności nieprodukcyjnej, którą Edward Lipiński nazwał „obsługą osoby i osobowości człowieka”. Wydłużanie czasu wolnego, będące efektem postępu technicznego w procesie produkcji, sprawia, że znaczenie tego typu działalności będzie coraz większe. Ponieważ szeroko pojęty proces konsumpcji realizowany jest w czasie wolnym od pracy, przeto wraz z wydłużeniem tego czasu wzrasta się potrzeba jego zagospodarowania. Spośród materialnych dóbr konsumpcyjnych tylko niektóre, np. telewizor, radio, magnetofon, aparat fotograficzny itp., dostarczają możliwości wypełniania czasu wolnego. W prognozie japońskiej za najbliższe formy spędzania czasu wolnego w okresie najbliższych dziesięciu lat uznano turystykę krajową i zagraniczną oraz uprawianie różnego typu sportów, a w następnym dwudziestoletnim okresie — rekreację typu odpoczynku w domu i długoterminowy urlop latem lub zimą, turystykę krajową i zagraniczną oraz aktywność umysłowo-twórczą, jak czytanie książek, muzyka, ocena dzieł sztuki itp.³⁾ Realizacja tego typu form spędzania czasu wolnego podnosi rangę jakości środowiska, czyniąc je jedną z naczelnych wartości, tak w oczach organizatorów tych form, jak również jednostek z nich korzystających.

Reasumując, działalność niematerialna, związana z obsługą osoby i osobowości człowieka, może przyczynić się do:

- wzrostu poziomu życia społeczeństwa,
- zmniejszenia stopnia degeneracji środowiska i podniesienia rangi środowiska w procesie zaspokajania potrzeb społeczeństwa,
- realizacji humanistycznej wizji społeczeństwa, stymulowania wszechstronnego rozwoju osobowości człowieka.

*

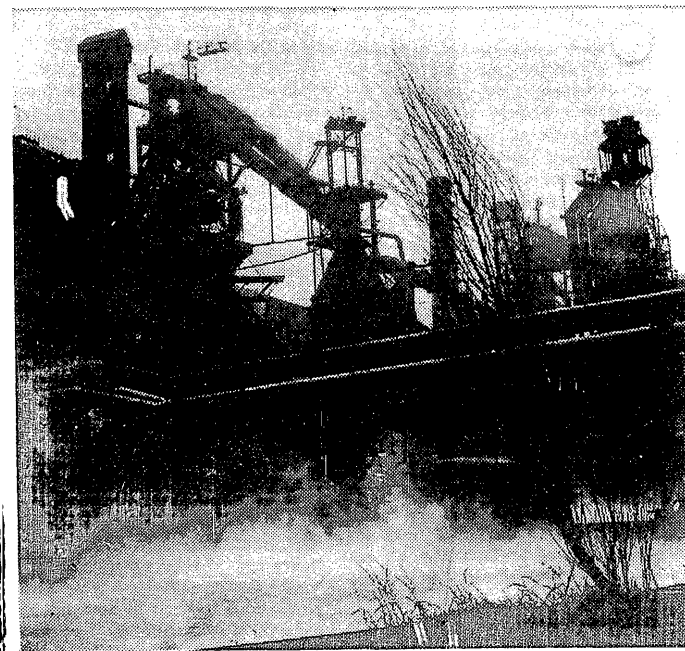
WIELKOŚĆ i struktura konsumpcji są funkcją osiągniętego poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego. Poszczególne kierunki konsumpcji oraz związane z nim procesy technologiczne kształtowały się na ogół w krajach kapitalistycznych o najwyższym poziomie rozwoju ekonomicznego. Wobec tego kraje na niższym poziomie będą przynajmniej w pewnym zakresie realizować formy konsumpcji upowszechniane w krajach wyżej rozwiniętych ekonomicznie.

Nie oznacza to, bynajmniej, że kraje socjalistyczne „są skazane” na naśladownictwo wzorów konsumpcyjnych wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Gospodarka planowa, oparta na społecznej własności środków produkcji daje możliwość wyboru najbardziej korzystnych dla społeczeństwa kierunków konsumpcji. Jednocześnie względne opóźnienie w rozwoju ekonomicznym daje dodatkową możliwość „uczenia się na cudzych błędach”, jak również szansę „przeskoków” niektórych etapów rozwoju konsumpcji. Oznacza to możliwość przejścia od razu na wyższy poziom konsumpcji i uniknięcia strat i negatywnych skutków, tak społecznych, jak i ekonomicznych, związanych z niektórymi formami konsumpcji.

1) Na przykład Herman D. Daley „Toward a New Economics-Questioning Growth” w „Economic Growth vs. The Environment”, Webbsworth Publ. Company, California 1971.

2) Prognoza nt. rozwoju naukowo-technicznego Japonii, opublikowana przez Urząd Nauki i Techniki w Japonii dn. 23.IV.1971 r.

3) i. w.



Fot. M. HOLZMAN



Fot. A. FAFOSINSKI

PORTOWE PROGI

WŁODZIMIERZ WODECKI

Nie jest morską obsesją, lecz smutną prawdą świadomość, że aktualny poziom rozwoju gospodarki morskiej, a szczególnie transportu morskiego i portów, nie odpowiada wysokiej dynamice całej gospodarki narodowej. Niedostateczne tempo rozwoju portów stanowi już dzisiaj wąskie gardło dalszego rozwoju polskiego handlu zagranicznego.

Po uchwałach VI Zjazdu Partii, po postanowieniach I Krajowej Konferencji Partyjnej, dynamika rozwoju polskiego handlu zagranicznego uległa znacznemu przyspieszeniu. W ubiegłym roku obroty handlu zagranicznego osiągnęły wartość 47,5 miliarda złotych dewizowych i były aż o 66 procent wyższe od osiągniętych w 1970 roku. Na rok bieżący Narodowy Plan Społeczno-Gospodarczy zakłada dalszy wzrost wymiany handlowej do 56 miliardów złotych dewizowych, tj. o 18 procent więcej niż wykonano w roku ubiegłym. Jeżeli się założy, że i tak udział produkcji na eksport w wytwórczości ogółem wynoszący będzie w br. zaledwie 15 procent, a więc istnieją jeszcze znaczne możliwości poprawienia tego wskaźnika zgodnie z potrzebami kraju — to wyraźnie widać, jak dynamiczny jest i będzie rozwój w najbliższych latach naszego handlu zagranicznego.

Znaczna część tych obrotów HZ dotyczy krajów socjalistycznych, a zatem kierowana jest drogami lądowymi. Niemniej jednak wielkość przypada na kraje kapitalistyczne i kraje rozwijające się. Tylko w I kwartale br. nasz eksport do krajów kapitalistycznych wzrósł w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku o 45,2 procent¹⁾. Znakomita większość tej ogromnej masy towarowej wywożona jest z Polski i przywożona do kraju drogą morską.

Ta niespotykana w naszej historii dynamika rozwoju handlu zagranicznego rzutuje w sposób zasadniczy na sytuację w gospodarce morskiej.

W ubiegłym roku trzy polskie porty morskie przeładowały łącznie 45 505 000 ton. Jest to o 4,5 miliona ton więcej niż w roku 1972. Na Szczecin-Swinoujście przypada w tym prawie 19 milionów ton, Gdańsk prawie 12 milionów i Gdynię również prawie 12 milionów ton. Porty obsługiwały łącznie 12 333 statki, z czego 37,7 procent stanowiły jednostki pod polską banderą. Wzrost przeładunków nastąpił we wszystkich grupach ładunkowych.

Wyniki te osiągnięte zostały przy nakładach inwestycyjnych rzędu 1,7 miliarda złotych, z czego połowa przeznaczona była na Port Północny. W kwocie tej, w związku z tym,

aż 45 procent stanowiły roboty budowlano-montażowe, zaś zakupy, maszyn i urządzeń tylko 38 procent. Porty wzbogaciły się zatem o 5 zużyciu drobnicowych i sprzęt przeładunkowy wartości 160 milionów złotych, co w zestawieniu z koniecznością kasacji wyeksploatowanych urządzeń i chronicznym brakiem części zamiennych do urządzeń przeładunkowych produkcji bułgarskiej (notabene nie najwyższej jakości), zmuszało portowców do ogromnych wysiłków.

WYSOKA DYNAMIKA

W prasie naszej w ubiegłym roku roilo się o doniesień o rekordach przeładunków dobowych, kwartalnych itp., ale też w ubiegłym roku w naszych portach morskich nie było ani jednego dnia wolnego od pracy. W ciągu niedzieli i świąt portowcy przeładowali łącznie ponad 5 milionów ton ładunków. A mimo to przed portami na redach można oglądać kolejki statków oczekujących na miejsce przy nabrzeżu.

Interes gospodarczy wymaga, by przynajmniej w niektórych grupach towarowych rezerwa mocy przeładunkowej portów sięgała 20 procent potencjału. Pozwoliłoby to na elastyczność działania i szybkie rozładowanie w przypadku spiętrzenia się przeładunku, a zdarza się często, że do portu jednego dnia wchodzi cała flotylla.

W roku bieżącym planowane są dalsze wzrosty masy towarowej, które przeładować muszą portowcy. Według informacji Zjednoczenia Portów Morskich, obroty w br. wyniosą co najmniej 50 milionów ton, z czego w Gdańsku nastąpi wzrost przeładunków o 24,2 procent, w Szczecinie o 8,9 procent, w Gdyni o 5,7 procent. Znaczący wzrost przeładunków - Gdańska spowodowany jest wejściem do eksploatacji w dniu 22 lipca br. stanowiska przeładunku węgla w Porcie Północnym.

Wszystko wskazuje jednak na to, że zadania, przed jakimi portowcy staną w bieżącym roku, będą znacznie wyższe, tak jak wyższa od planowanej jest dynamika rozwoju polskiego handlu zagranicznego.

Sprawy nie rozwiąże doraźna polityka zakupów inwestycyjnych — dźwignię i sprzętu, bowiem nasze porty morskie osiągnęły już próg technologicznych możliwości dalszego uzbrojenia prac przeładunkowych. Po prostu nie ma na to ani nabrzeży, ani placów składowych, ani magazynów, ani też sieć kolejowa nie jest w stanie przewieźć do portów większych ilości towarów. Jak wynika z informacji opracowanej dla egzekutywy KW PZPR w Gdańsku, takie odcinki sieci kolejowej jak np. Gdańsk — Tczew czy Gdynia — Kościerzyna, wykorzystane są w bardzo dużym stopniu.

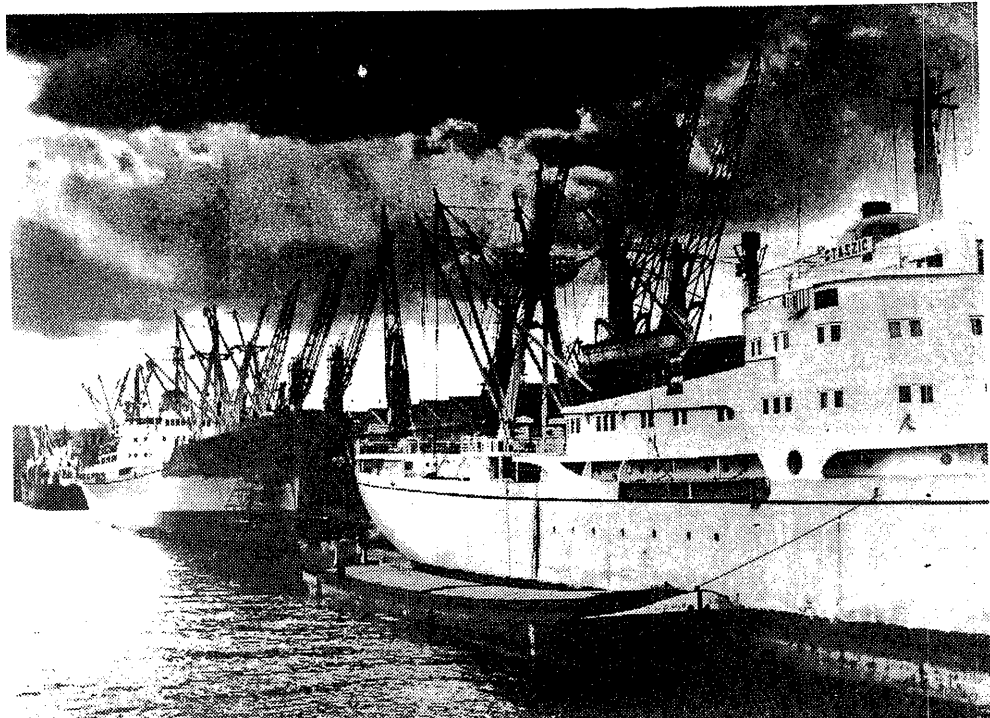
Trzeba też wreszcie zdać sobie sprawę z tego, że Port Północny, rzeczywiście wspaniałe dzieło inżynierskie, z którego możemy być dumni, ogromny obiekt inwestycyjny — dzisiaj już nie wystarcza przy obecnej dynamice rozwoju naszej gospodarki. Trzeba zdać sobie sprawę, że jest to po prostu stanowisko przeładunkowe węgla w bieżącym roku, paliw płynnych w roku przyszłym, które zaspokaja tylko część naszych potrzeb przeładunkowych. Wąskie gardło portów to przede wszystkim drobnica, to rudy metali, zboże, pasze i szereg innych grup towarowych, których nie ma gdzie przeładowywać.

TRZEBA WCZEŚNIEJ

„Program rozwoju portów nastawiony jest na osiągnięcie prawie 2,5-krotnego wzrostu zwiększenia zdolności przeładunkowej w 1980 r., przy czym 70 procent ogólnej zdolności stanowić będzie potencjał specjalistyczny. W dziesięciolecie 1980-1990 nastąpi dalsze podwojenie zdolności przeładunkowej w porównaniu do stanu z 1980 r. Wielkość ta mówi, że skala rozwoju portów przyjęta w planie perspektywicznym przekracza wszelkie dotychczas opracowane prognozy”.

Trzeba by zatem dodać tylko, że jeżeli przekracza, jeżeli nasz kraj ma mieć możliwości wywiezienia z Polski tego wszystkiego co sprzedajemy, zwłaszcza do krajów kapitalistycznych, to owo decydujące zwiększenie zdolności przeładunkowej musi nastąpić znacznie wcześniej niż przewidują to planiści z pracowni makroregionu nadmorskiego.

Tylko w portach Gdańska i Gdyni zadania przeładunkowe ustalane na bieżąco przez polski handel zagraniczny wzrosły do zadań określonych w planie 5-letnim o 21,1 procent. Plan ten przewidywał bowiem dla portów łącznie przeładunek rzędu 106,3 milionów ton, gdy tymczasem suma ak-



Fot. A. JALOSINSKI

tualnych zadań rocznych w latach 1971-1975 wynosi łącznie 128,7 milionów ton, a kto wie czy nie więcej. I jeżeli rok 1970 przyjmijmy za 100, to dynamika przyrostu zadań w roku 1975 wyniesie 192,5 procent. A więc dwukrotny wzrost przy praktycznie niewielkim, jeżeli nie liczyć Portu Północnego, wzroście potencjału przeładunkowego.

W poszczególnych grupach towarowych dla obu portów zadania te kształtują się jeszcze bardziej ambitnie. Plan przewidywał łącznie przeładunek węgla rzędu 45 milionów ton. Konkretnie na węgiel spodziewano wzrost planowanych przeładunków do 54,5 miliona ton. W zbożu to planowane przekroczenie zadań pięcioletni wynosi 304,9 procent, przy czym dalsze tendencje rosnące ma import pasz treściwych, których porty nie są w stanie przeładować.

Napięta sytuacja jest także w przeładunkach drobnicy. Jak wiadomo, zadania dla handlu zagranicznym kładą szczególny nacisk na konieczność zwiększenia eksportu maszyn i urządzeń, a więc z punktu widzenia portu — drobnicy. W tym zakresie zadania planu pięcioletniego portów Gdańska i Gdyni wyniosły 24,6 milionów ton w ciągu pięciu lat. Dzisiaj określa się je wielkością co najmniej 28 milionów ton, przy czym rośnie ilość drobnicy eksportowana systemem kontenerowym. Istniejąca luka, na których zawieranie transakcji uwarunkowane jest właśnie konteneryzacją.

Tymczasem, to, czym dysponujemy w Gdyni w zakresie przeładunków kontenerów, aczkolwiek ułubione przez fotoreporterów jako niezmiennie malowniczy motyw fotograficzny, nie jest bazą kontenerową. Jest to poligon doświadczalny, posiadający potencjał do obsłużenia tylko ułamka naszych potrzeb w tym zakresie. Ciekawostką może być to, że dopiero po pewnym okresie czasu, zebraniu określonej sumy doświadczeń, zorientowaliśmy się, że potencjał owej bazy kontenerowej teoretycznie wyliczany na 400 tys. ton rocznie — jest o 2/3 mniejszy, bowiem wyliczenia dokonywano z braku doświadczenia ze złej bazy.

Plan pięcioletni przewidywał zwiększenie zdolności przeładunkowych zespołu portowego Gdańsk — Gdynia w drodze inwestycji jeżeli chodzi o węgiel o 4,3 miliona ton, przez budowę Portu Północnego, 2,5 miliona ton nawozów w Gdańsku, oraz drobnicy 400 tys. ton na stanowisku przeładunkowym w Gdyni oraz w bazie promowej. Nie planowano natomiast żadnych inwestycji dla przeładunku zboża i pasz. Dla przeładunku drobnicy planowano jedynie modernizację niektórych nabrzeży oraz rozbudowę wspomnianej bazy kontenerowej.

Wszystko to przy szybkim rozwoju naszej gospodarki narodowej okazało się daleko niewystarczające. Dynamika obrotów handlu zagranicznego, przede wszystkim w takich grupach towarowych, jak węgiel, ruda, drob-

nica, zboże przy obecnym potencjale przeładunkowym portów nawet mimo planowanych dotychczas inwestycji narzuca portom ogromne zadania.

Przyznać trzeba, że portowcy zdają sobie dobrze sprawę z trudnej sytuacji, w jakiej się znaleźli. Branża planowała zatem szereg kroków organizacyjno-inwestycyjnych; jak modernizacja elewatora zbożowego w Gdańsku, zakup urządzeń do przeładunku zboża, rozbudowę bazy przeładunkowo-składowej kontenerów w Gdyni i szereg innych. Niestety, przedsięwzięcia te nie zostały uwzględnione w planie inwestycyjnym na rok bieżący.

Istnieją galezie gospodarki, które limitują harmonijny rozwój całego kraju. Należy do nich gospodarka morską, a w jej ramach — porty. Od ich potencjału i sprawności zależy realizacja zadań, a także efektywność wielu dziedzin przemysłu, handlu zagranicznego i sprawny przebieg wielu inwestycji w głębi kraju. I dlatego zamierzam przedsięwzięcia inwestycyjne przyszłego roku w portach morskich powinny w sposób zasadniczy przyczynić się do złagodzenia ostrych niedoborów mocy przeładunkowych w naszych portach morskich.

¹⁾ Rynek Zagraniczny, nr 50, 25.IV.1974 r.

²⁾ Rynek Zagraniczny, nr 49, 23.IV.1974 r.

³⁾ A. Tubielewicz: „Założenia strategiczne koncepcji rozwoju polskich portów morskich”. Biuletyn Ekonomiczny CZTISM kwiecień 1974 r.

COCKTAIL A LA WINIARY

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

Blisko miliard złotych wydajemy rocznie na produkty spożywcze opatrzone znakiem firmowym „Winiary”. Czy wydajemy je dobrze?

PISAŁIŚMY w bloku informacyjnym „na rynku” o spartaczonych kremach deserowych: truskawkowym (100 g — 10,50 zł) i malinowym (100 g — 11 zł). Obwiniliśmy producenta za to, że nie miały one ani apetycznego koloru, ani intensywnego smaku, miały natomiast niezbyt zachęcającą konsystencję. Uwagi te odnosiły się również do cocktailu malinowego i truskawkowego.

Tak się złożyło, że sam jadłem te kremy — żona kupiła je wtedy, gdy tylko pokazały się w sprzedaży. Bardzo nam smakowały i nie mieliśmy żadnych zastrzeżeń. Ale po kilku miesiącach... to już był nie ten sam artykuł.

Tłumaczę mi, w „Winiarach”: A no właśnie! Ci którzy kupili je od razu — chwalili jakość.

— My dawaliśmy okres gwarancji maksimum trzy miesiące. Handel sprzedawał te kremy i cocktaile dłużej. Dopiero na towary mocno już przeterminowane obniżona została cena. Kogo obwiniono za nieudane desery? Producenta! Cóż, nie mamy teraz po co wracać z tymi wyrobami na rynek — są spalone...

Czy oznacza to, że już nigdy w sklepach nie będziemy mogli kupić kremów deserowych? Nie, w „Winiarach” prowadzone są prace nad zwiększeniem trwałości tych wyrobów. Postanowiono też bacznie pilnować jakości surowców — zrezygnowano z dostaw truskawek z Chłodni Składowej i postanowiono kontraktować je u indywidualnych

producentów. Oczywiście, trzeba będzie zmienić opakowanie, bo nabywca z pewnością stracił już zaufanie do poprzednich.

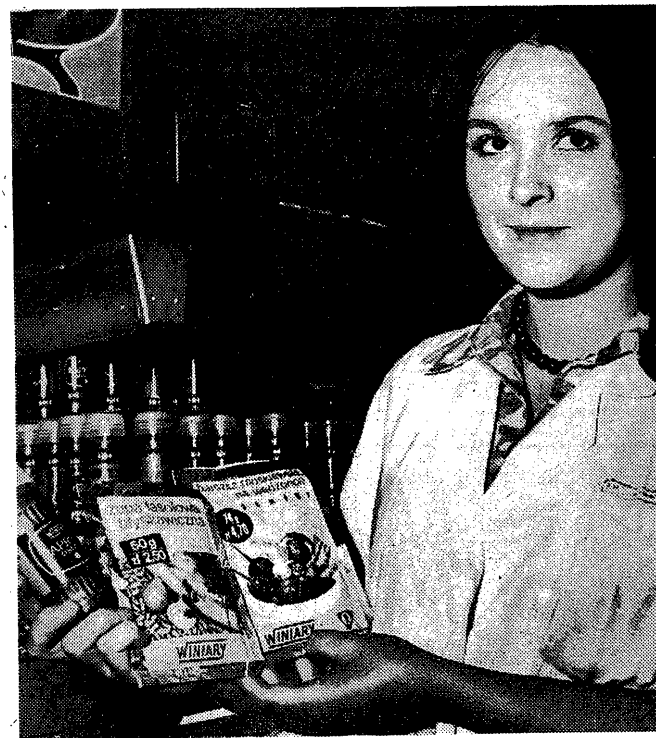
Dowiaduję się, że już w I półroczu br. wprowadzone będą w te luki dwa nowe wyroby o zbliżonym zastosowaniu. Pierwszy to „krem sultanki”, z którego można będzie robić masę do przekładania tortu, bądź kłask na ciasto. Kartonik 100-gramowy — 10 zł. Drugim wyrobem jest „krem tortowy” o smaku śmietankowym: 100 g — 2,80 zł.

Mają też „Winiary” w przygotowaniu cztery rodzaje puddingów „instant”. Koncentratów tych nie trzeba będzie gotować — wystarczy rozpuścić w szklance zimnej wody, dodać mleka — stejeje po kilku minutach. Zawierają skrobię modyfikowaną, co nadawca im będzie gęstą konsystencję. Smaki: czekoladowy, śmietankowy, bananowy i waniliowy.

Z tej samej grupy wyrobów deserowych ukazały się cztery rodzaje „galaretek” (wiśniowe, morelowe, agrestowe i pomarańczowe) w cenie po 5 zł za 100 gram, oraz trzy rodzaje „deserów mlecznych” — w tej samej cenie.

Po „wyjaśnieniu” sprawy koncentratów deserowych pytam, czy firma przygotowuje jakieś inne nowości:

— W ubiegłym roku — informuje mnie dyr. mgr inż. EDWARD KWAŚNIK — 15 procent produkcji „Winiar” stanowiły nowości rynkowe, w bieżącym roku udział ten be-



Fot. S. ZUBCZEWSKI

dzie podwojony, a w ostatnim roku pięciolatki chcemy by aż 40 procent produkcji było nowościami.

Dreżyło mnie przede wszystkim pytanie: jak to się stało, że przez kilkanaście lat fabryka produkowała jednolite, sztamkowe wyroby, a tu nagle taki zryw do odnawiania i urozmaicania wyrobów? Co jest tego przyczyną? Tłumaczę mi:

— Rozbudowujemy nasz zakład 11 lat. Po 1970 roku inwestowanie zwiększyliśmy wydatnie. Zainstalowaliśmy już linie do produkcji chrupka, w której podstawowe urządzenia sprowadzone zostały ze Stanów Zjednoczonych. W I kwartale 1974 roku nastąpił rozruch NRF-owskiej linii do produkcji sosów. W drugim półroczu „Winiary” otrzymają kom-

pletną linię „Braitanti” z Włoch. Przymierzamy się też do montażu dwóch linii (import) do produkcji makaronu...

— Ta linia z firmy „Braitanti” — wyjaśnia dyrektor — kosztować będzie około 1,2 mln złotych dewizowych. Obliczamy, że zwrot tych nakładów powinien nastąpić po 1980 roku. Warto też wspomnieć, że pod tą linię wyposzardowaliśmy powierzchnię — więc obito się bez inwestycji budowlanych.

Linia ta służyć będzie do produkcji pierożków „Tortellini” nadziewanych farszem z grzybów, mięsa bądź kapusty. Pierożki świeże — trwałość dwa miesiące, suszone — pół roku. Zdolność produkcyjna — 800 ton rocznie. W lipcu br. — dostawa urzą-

żeń, w IV kwartale wyrób powinien pokazać się w sklepach.

Na supernowoczesnej linii z NRF będzie można produkować trzy tysiące ton sosów rocznie. Również stanie ona w starych halach na wygospodarowanej powierzchni. Jest całkowicie automatyzowana.

— Wyroby z tej linii będą ekstrazłazgiem na naszym rynku. — mówi mi zastępca gł. konstruktora, mgr BOŻENA WOJTYŁA. — Przede wszystkim cała gama sosów przyprawowych i majonezowych.

Po uruchomieniu nowych urządzeń będzie można wytwarzać sześć wysokiej jakości sosów. „Specjał musztardowy” (300 g — 11,30 zł) przydatny będzie do zielonej sałaty, surówek, wędlin i parówek. Natomiast do białego mięsa, drobiu i cieleciny będziemy mogli serwować „sos cumberland” (300 g — 15 zł) o słodkawym smaku, zawierający takie składniki, jak przecier porzeczkowy, powidła śliwkowe i białe wino. Głównie do jaj i białych serów — „sos barbecue” (300 g — 16 zł), oryginalny „sos myśliwski” służący do przyprawiania dziczyzny, zimnego i gorącego mięsa. I jeszcze jeden — „sos kaparkowy” (300 g — 15 zł) do mięs pieczonych i z rusztu...

Na wyroby z tych nowych linii spodziewają się w „Winiarach” uzyskać najwyższy znak jakości „Q”. To z kolei pozwoli na rozszerzenie eksportu — znikome obecnie — i zwrot dewiz wydatkowanych na rozwój fabryki.

— Dla nowości nastał dobry klimat — mówi dyrektor Kwaśnik. — W zjednoczeniu, które wprowadza nowy system ekonomiczny, zaczęła się konkurencja między zakładami. Poszczególne fabryki przestały być monopolistami. Ostro w konkurencję wkraczała spółdzielczość i przemysł terenowy. Choćby Kaliskie Przedsiębiorstwo PT w Stawiszynie, produkujące doskonałe „majonez luksusowy”, „Spolem” daje już na rynek pierożki „Tortellini”. Ponadto handel podwyższył wymagania. Teraz bez nowości nie pociąganie się...

Trafiać w gust konsumentów nie jest łatwe — nie wszystkie nowości chwytają. Część dotychczas produkowanych wyrobów po prostu „przejadła” się ludzom. „Winiary” wyciągnęły z produkcji zup popularnych, tych po 1,30 czy 1,50 zł. Przyhamowały produkcję niektórych konserw warzywno-mięsnych w związku z olbrzymim zapotrzebowa-

niem na konserwy „Bobo-Vita”. Wycofują się też z asortymentów mało wartościowych odżywczo i smakowo — dla przykładu całkowicie z popularnych zup pomidorowych, które były gęste i nie było w nich czuć intensywnego smaku pomidorów.

Tak więc w programie „Winiar” nie chodzi tylko o zwiększenie ilości asortymentów, ale też o aktywną reakcję na wahania popytu — jeśli coś traci na popularności, to nie forsują na siłę, lecz wycofują.

Gościnny dyrektor „Winiar” uraczył mnie kąpiastym talerzem „chrupka”. Były bardzo dobre — o smaku arachidów. Oglądam listę oferowanych na II kwartał wyrobów z „Winiar” pod tytułem „wyroby piekarskie”. Znajduję się na tej liście 12 pozycji — same chrupki: z orzeszkami, fromage, kminkowe, paprykowe, cynamonowe, waniliowe itd. Ceny za 70 gramów od 7,80 zł do 10 złotych.

Jakież było moje zdziwienie, gdy po około miesiącu od wizyty w „Winiarach” zobaczyłem w warszawskich sklepach „chrupki o smaku pomarańczowym” już w cenie 4 zł za 70 gram, a nie po 7,80 zł. Stał się! Sprzedawca wyjaśnił: przeterminowane kilka tygodni temu.

No i stało się — mamy sklepy zawałone kolejną nowością — bublek czyli chrupkami pomarańczowymi, które straciły kolor i pachną wodą kolońską, a nie pomarańczami. Ich spożycie groziło rozstrojem żołądka.

Nie usiłowalem dociec, kto tu zawinił — producent czy handel. A może brak reklamy (gdy jeszcze były dobre)? Jedno jest pewne: nie po to sprowadzamy zza oceanu urządzenia o wartości 12 mln złotych dewizowych, by zarzucić sklepy wyrobami nie nadającymi się do spożycia, by marnować tony surowców.

A przykład „chrupka” nie jest odosobniony. Opisujemy wielokrotnie sławetne „herbatniki dekorowane” i krytykowaliśmy inną nowość, niestety nie dopracowaną — crackers ze Skawiny.

Tak więc należy chyba pochwalić inicjatywę „Winiar” i innych fabryk dążących do maksymalnego odnowienia produkcji, dostarczających nowości rynkowe, jakże potrzebne. Jednakże warto zwrócić uwagę, że lepiej jest chyba opóźnić o miesiąc czy nawet kilka wyjscie z nowością na rynek, byle była już ona dopracowana w stu procentach. Bez pudła!

PIERWSZE PÓŁROCZE NA RYNKACH TOWAROWYCH

OD POCZĄTKU bieżącego roku, w każdym numerze zamieszczamy przegląd rozwoju koniunktury gospodarczej w krajach kapitalistycznych prezentujący rozwój sytuacji na rynkach pieniężnych i rynkach towarowych. Obie te sfery wiążą się bowiem bezpośrednio z rozwojem naszych obrotów handlowych z tymi krajami i mają na nie istotny wpływ.

Bieżący przegląd odbiega od tej zasady. Dotyczy on tylko rozwoju sytuacji na rynkach towarowych, ale prezentuje ją nie w przekroju tygodnia, lecz minionego półrocza. Warto bowiem — jak się wydaje — dokonać pewnego, z konieczności bardzo skróconego, przeglądu rozwoju sytuacji na rynkach towarowych w pierwszym półroczu br.

Prezentowany w cotygodniowym przeglądzie (porównaj str. 12) ogólny wskaźnik ruchu cen surowców wykazał w tym okresie znaczne wahania.

Przez wahania ogólnego wskaźnika ruchu cen surowców w pierwszym półroczu br., zaznacza się dość wyraźna tendencja wzrostowa trwająca od początku roku do trzeciej dekady marca. W okresie koniec marca — koniec maja ogólny wskaźnik ruchu cen surowców miał tendencję zniżkową. W czerwcu tendencja ta uległa zahamowaniu, a wskaźnik wykazał ponownie pewien wzrost. W sumie, w końcu I półrocza ukształtował się on jednak na poziomie niższym niż na początku bieżącego roku.

Wspomniany wyżej wskaźnik, podobnie jak inne wskaźniki ogólnego ruchu cen surowców, oparty jest na cenach liczonych w dolarach lub funtach szterlingach, bo w obu tych walutach dokonywana jest podstawowa część obrotów. Zarówno dolar, jak i funt należały w I półroczu br. do walut słabo notowanych, co wpłynęło na pewne zawyżenie poziomu wskaźnika, a wahania obu tych walut na tendencję jego ruchu. Nie zmniejsza to jednak wartości poznawczej tych wskaźników, choć wspomniany wyżej czynnik trzeba brać pod uwagę.

Znacznie większy wpływ na ruch ogólnego wskaźnika miały wahania cen poszczególnych grup surowców. Niektóre z nich wymagają odrębnego omówienia. W bieżącym przeglądzie prezentujemy zmiany, jakie dokonały się w zakresie paliw stałych i płynnych, zbóż i pasz, mięsa i innych produktów rolnych, surowców włókienniczych, metali. Ruch cen wszystkich wymienionych wyżej grup towarowych ma istotny wpływ na wyniki naszych obrotów handlowych z krajami kapitalistycznymi.

PALIWA

Silna zwyżka cen ropy naftowej w drugiej połowie 1973 roku stała się czynnikiem mającym zasadniczy wpływ nie tylko na ruch cen paliw w pierwszej połowie bieżącego roku, lecz również na ruch cen innych surowców w tym okresie, a także na głębokość zmiany, jakie dokonały się w sytuacji płatniczej głównych krajów kapitalistycznych.

Na przełomie roku 1973 i 1974 ceny ropy naftowej osiągnęły niezwykle wysoki poziom. Kraje zrzeszone w OPEC (organizacji producentów

ropy naftowej), na konferencji, która odbyła się 22—23 grudnia 1973 roku w Teheranie, podwyższyły ceny informacyjne ropy naftowej z 5,11 dol. za baryłkę do 11,65 dol. za baryłkę. Przy tym poziomie cen informacyjnych (które nie są cenami po jakich realizowana jest ropa, lecz stanowią podstawę dla ustalania podatków i opłat) realny koszt zakupu ropy naftowej przez koncerny ustalony został na 7,12 dol. za baryłkę (bliżej dane na temat systemu cen ropy naftowej por. „Z. G.” Nr 10). Wobec ostrego, choć w dużym stopniu sztucznego stworzonego deficytu ropy naftowej, ceny aukcyjne, (ceny ropy stanowiącej udział producenta uzyskiwane na przetargach organizowanych przez kraje eksportujących) kształtowały się w styczniu br. znacznie powyżej cen informacyjnych, bo w granicach 15—22 dol. za baryłkę. W końcu lutego ceny aukcyjne i ceny odkupu wykazały już jednak wyraźny spadek, kształtując się w granicach 93 proc. ceny informacyjnej (9,5—10,8 dol. za baryłkę).

Na tle osłabienia cen ropy w sprzedaży aukcyjnej kraje zrzeszone w OPEC podjęły w połowie marca decyzję o utrzymaniu cen informacyjnych na dotychczasowym poziomie w II kwartale br. oraz o zniesieniu embargo na dostawy ropy do USA, a następnie do Holandii.

W połowie czerwca odbyła się w Quito (Ekwador) następna w bieżącym roku konferencja krajów OPEC. Na konferencji tej uchwaliły się silnie niż poprzednio rozbieżności zdań na temat cen ropy. Arabia Saudyjska, która jeszcze w Teheranie wysuwała postulat ustalenia cen ropy na niższym poziomie, obecnie postuluje obniżkę cen informacyjnych do 9 dol. za baryłkę, Algieria, Libia, Kuwejt, Nigeria i Wenezuela postulowały dalszą zwyżkę cen ropy. Konferencja w Quito podjęła kompromisową decyzję wyrażającą się dalszym utrzymaniem cen informacyjnych ropy na III kwartale br., przy równoczesnej podwyżce cen aukcyjnych przez koncerny o 2 proc. Podwyżka opłat nie wpłynęła jednak na zwyżkę cen ropy.

Na tle wzrostu wydobycia i zmniejszonego zapotrzebowania wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych, ceny aukcyjne ropy wykazały dalszą zniżkę i kształtowały się w końcu czerwca w granicach 89 proc. ceny informacyjnej (9—10,2 dol. za baryłkę). Ocena się, że słabe tendencje cen ropy utrzymały się przez cały okres letni charakteryzujący się zazwyczaj niższym zapotrzebowaniem.

Silna zwyżka cen ropy naftowej w II połowie ub. roku wpłynęła na wyraźne wzmożenie cen węgla energetycznego. W tym samym kierunku na cenę węgla koksującego oddziaływała dobra koniunktura w przemyśle stalowym, która utrzymuje się nadal. Na zwyżkową tendencję ruchu cen węgla w I półroczu br. działało jednak również szereg czynników po stronie podaży. Na czoło wysuwa się tu strajk górników brytyjskich w lutym br., który sparaliżował gospodarkę w Wielkiej Brytanii (3-dniowy czas pracy) oraz doprowadził do upadku rządu konserwatywnego. Zakłócenia w produkcji miały jednak także miejsce w takich krajach będących wielkimi producentami węgla, jak: USA, Kanada czy Australia. Na tle zakłóceń w produkcji oraz rosnącego, wobec niedoborów ropy, zapotrzebowania wewnętrznego — USA, będące jednym z największych na świecie eksporterów węgla, rozpoczęły jego import.

Omówione wyżej czynniki działające na układ popytu i podaży doprowadziły do silnej zwyżki cen węgla amerykańskiego: w początku stycznia ceny amerykańskiego węgla koksującego wynosiły 30—32 dol. za tonę, a energetycznego — odpowiednio 28 dolarów. W końcu marca ceny węgla koksującego i energetycznego wzrosły do 47 dolarów za tonę. W końcu czerwca ceny węgla koks-

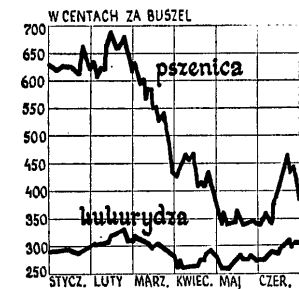
ującego wzrosły do 60—70, a energetycznego do 49,5 dolara.

O ruchu cen węgla energetycznego w II połowie roku decydować będzie sytuacja w zakresie ropy naftowej.

Ruch cen węgla koksującego uzależniony jest od dalszego rozwoju koniunktury gospodarczej w głównych krajach kapitalistycznych, przede wszystkim zaś od tego, jak kształtować się będzie dalej koniunktura w przemyśle stalowym.

ZBOŻA I PASZE

Po niezwykle silnym wzroście, który rozpoczął się w końcu 1972 roku i trwał w 1973 roku, ceny zbóż i pasz ukształtowały się w początkach bieżącego roku na bardzo wysokim poziomie. Pszenica notowana była po 605 centów za buszel, a więc na poziomie o 133 proc. wyższym niż przed rokiem, kukurydza po 266 centów za buszel, a więc na poziomie o 73 proc. wyższym niż przed rokiem, soja po 241 dolarów za tonę, a więc o 31 proc. wyższy niż przed rokiem.



W ciągu pierwszych dwóch miesięcy bież. roku nastąpił dalszy wzrost cen zbóż i pasz. W II połowie lutego ceny pszenicy sięgały 700 centów za buszel, ceny kukurydzy 330 centów za buszel, a ceny soi 290 dolarów za tonę.

Na przełomie lutego i marca na rynku zbóż i pasz zaznaczyła się jednak wyraźna tendencja spadkowa. W początkach kwietnia ceny pszenicy wynosiły już 430 centów za buszel, ceny kukurydzy — 260 centów za buszel, a ceny soi w połowie kwietnia oscylowały w granicach 230—235 dolarów za tonę. W maju nastąpił dalszy spadek cen pszenicy do 350 centów za buszel, ceny kukurydzy wahały się w tym okresie na poziomie ubiegłego miesiąca, a ceny soi spadły do 225 dolarów za tonę.

W czerwcu ceny zbóż i pasz wykazały jednak ponowną zwyżkę. W końcu czerwca br. ceny pszenicy przekroczyły ponownie 400 centów za buszel. Wzrosły również ceny kukurydzy, które przekroczyły 300 centów za buszel, a więc ukształtowały się na poziomie wyższym niż na początku roku. Zwyżkowały także ceny soi, gdyż w pierwszych dniach lipca oscylowały w granicach 250 dolarów za tonę.

Na omówiony wyżej ruch cen zbóż i pasz w I półroczu bież. roku działało wiele czynników. Wśród czynników działających na zniżkę cen wymienić należy: 1) lepsze niż pierwotnie przewidywano, ostateczne szacunki zbiorów zbóż w sezonie 1973/74; 2) bardzo optymistyczne początkowo szacunki zbiorów w roku 1974/75 na całym świecie, szczególnie zaś w USA, w związku ze zniesieniem ograniczeń produkcji, co jest radykalną zmianą polityki rolnej USA od lat trzydziestych; 3) rozpoczęcie polowań sardeli w Peru, przerwanych w ub. roku w związku z niekorzystnymi warunkami biologicznymi (zmiana kierunku prądu Humbolta) i ponowne pojawienie się peruwiańskiej mączki rybnej na rynku światowym; 4) spadek zapotrzebowania na

pasze w związku z sytuacją w zakresie hodowli (porównaj obok — „Mięso”) oraz upłynianiem zapasów nagromadzonych przez odbiorców.

Wśród czynników działających na podtrzymanie poziomu cen warto wymienić: niskie nadal zapasy zbóż i pasz u producentów, z wśród czynników działających na zwyżkę cen mniejsze niż pierwotnie zakładano szacunki zbiorów w roku gospodarczym 1974/75, w związku z pogorszeniem warunków wegetacji w USA, Kanadzie i Australii oraz weznośniej (maj) niż normalnie (lipiec) przerwanie odłowów sardeli w Peru, które są dostawcą około 60 proc. mączki rybnej znajdującej się w obrocie międzynarodowym.

Omawiając czynniki działające na zwyżkę cen zbóż i pasz trzeba jednak podkreślić, że zrewidowane w dół szacunki zbiorów zbóż chlebowych i paszowych przewidywały jednak nadal, że produkcja zbóż i pasz w stosunku do ub. roku wzrośnie. Trudno także nie wskazać, że na silne wahania cen zbóż i pasz w I połowie bież. roku bardzo poważny wpływ miały czynniki o charakterze spekulacyjnym. Rozwój inflacji oraz brak stabilności kursów walutowych wpływały bowiem na wzmożenie spekulacji towarami.

Przy ocenie dalszego rozwoju sytuacji w zakresie zbóż i pasz trzeba więc uwzględnić, że po pierwsze — mimo rewizji w dół ostatnich szacunków zbiorów w roku gospodarczym 1974/75 wszystkie one wskazują, że w bieżącym roku gospodarczym nastąpi wzrost produkcji w stosunku do bardzo dobrego sezonu 1973/74, po drugie — sytuacja na rynku mięsa (porównaj obok) działać będzie ograniczająco na wzrost zapotrzebowania na paszę. Uwzględniwszy oboje te czynniki wydaje się, że w II połowie roku na rynku zbóż i pasz silniejsze okażą się tendencje zniżkowe niż zwyżkowe.

MIĘSO

W I półroczu br. sytuacja na rynku mięsa uległa zasadniczej zmianie w stosunku do roku 1973. W miejsce ostrego niedoboru i szybkiego wzrostu cen mięsa w obrotach międzynarodowych, w którym mieliśmy do czynienia w ubiegłym roku, już w pierwszym półroczu 1974 pojawiła się względna nadwyżka podaży nad popytem i spadek cen. Przełomowy charakter boomu na rynku zbóż, pasz i mięsa był widoczny już w ubiegłym roku (por. „Kryzys żywnościowy?” „Z. G.” nr 39/1973). Faktem jest jednak, że zmiana sytuacji nastąpiła wcześniej niż można się było spodziewać.

Już bowiem w pierwszych miesiącach bieżącego roku (a nie w drugiej jego połowie) pojawiły się oznaki względnej nadwyżki podaży nad popytem i osłabienie cen mięsa, szczególnie w krajach EWG. Jeśli uwzględnić, że kraje te są jednym z największych importerów mięsa, musiało to odbić się również na ruchu jego cen w obrotach międzynarodowych.

Ilustracją tej zmiany może być ruch cen mięsa na rynku angielskim, który przyjęliśmy w cotygodniowych przeglądach za pewien miernik ruchu cen tego artykułu (nie jest on towarem giełdowym):

Jednostka mięsa i wagi	3.I.	28.III.	27.VI.
Bekon duński	705	690	650
Wołowina (ćwiartki — irlandzka)	20—22	21—23	15—18
Baranina (nowozelandzka)	31,5—31,8	27,5—28,5	25—25,5
Wępśzowina	26—27	17—24	15—22
Brojlery	19,5—21	19—22	17—20

W końcu lutego Francja i Włochy, a następnie Belgia i Luksemburg uzyskały zgodę komisji rolnej EWG na wstrzymanie importu mięsa wołowego w okresie od 23 lutego do końca marca. Również Japonia, która w 1973 roku stała się poważnym importem mięsa, wstrzymała jego import.

Zawieszenie importu mięsa wołowego do czterech krajów EWG oraz do Japonii spowodowało, że wzmógł się strumień dostaw skierowany do USA, które na tle niedoborów wewnętrznych złożyły w roku 1973 kontyngentowanie jego importu. Wzmógł import w końcu 1973 i od początku roku 1974 poprawił zaopatrzenie wewnętrzne i oddziałal na spadek cen na rynku USA. Koła farmerskie zaczęły domagać się przywrócenia kontyngentowania importu. Administracja nie uwzględniła jednak tych żądań z dwóch względów. Obniżka cen mięsa została uznana za bardzo zasadniczy czynnik w walce o osłabienie tempa wzrostu inflacji, a przywrócenie kontyngentowania za realne zagrożenie dla ekspansji amerykańskiego eksportu rolnego. Wobec zmiany polityki rolnej (zniesienie ograniczeń

wzrostu produkcji i innych upraw, stosowanych od kryzysu lat trzydziestych) USA kładą aktualnie, szczególnie duży nacisk na liberalizację obrotów produktami rolnymi. Dlatego też w celu ograniczenia importu mięsa administracja amerykańska sięgnęła nie do kontyngentowania, lecz wzmocnionej kontroli sanitarniej.

Również kraje EWG zmieniły formę ograniczania importu mięsa, co bynajmniej nie jest równoznaczne ze złagodzeniem ograniczeń. W wyniku działania drugiego środka zmierzającego do podtrzymania cen mięsa dla producentów, a mianowicie zakupu mięsa od rolników i odkładanie na zapasy, w EWG zaczęła rosnąć „góra mięsa”, która w końcu kwietnia osiągnęła już w zakresie wołowiny 14 tys. ton. W celu złagodzenia diametralnie odmiennego niż w ubiegłym roku problemu mięsa, komisja rolnej EWG, która obradowała w końcu kwietnia br. opracowała pakiet nowych środków: cofnięcie wprowadzonej w ubiegłym roku obniżki opłat na import żywych krów i cieląt; wydanie licencji (pozwolenia) na import mrożonej wołowiny uzależnione od zakupu przez importera analogicznej ilości mięsa wołowego z zapasów nagromadzonych w krajach EWG; cofnięcie obniżki opłat na import wołowiny do produkcji corned beef'u; skrócenie czasu trwania licencji na import wołowiny z krajów Ameryki Łacińskiej z 90 do 40 dni, a z krajów bliżej położonych do połowy lub jednej trzeciej; wprowadzenie programu przewidującego sprzedaż wołowiny z zapasów instytucjom użyteczności publicznej (szpitale, żłobki, domy starców) po cenach niższych niż rynkowe.

W pakiecie środków podjętych na wspomnianym wyżej posiedzeniu komisji rolnej, znalazły się również decyzje o podwyższeniu opłat pobieranych przy imporcie mięsa wieprzowego i zwiększenie subsydium przy jego eksporcie z krajów EWG oraz wprowadzenie z dniem 1 maja subsydium eksportu kurcząt (brojlerów) z krajów EWG.

W tym samym czasie Włochy wprowadziły jeszcze bardziej drastyczne środki w celu ograniczenia importu w ogóle, w tym mięsa wołowego którego są największym importem wśród krajów EWG. Decyzje te polegały na wprowadzeniu obowiązku wnoszenia przez importerów depozytu w lirach, w wysokości 50 proc. wartości importowanego towaru na nieoprecentowane konto w Banku Włoch, na okres sześciu miesięcy.

Decyzje te okazały się jednak niewystarczające. Zapasy mięsa wołowego w krajach EWG wykazały dalszy wzrost i osiągnęły w końcu czerwca już 110 tys. ton. W rezultacie powrócono ponownie do całkowitego wstrzymania importu mięsa wołowego, tym razem dla całej EWG, który ustalono wstępnie do 15-lipca br., a więc do nowego posiedzenia komisji rolnej, na którym problem rosnącej „góry mięsa” wołowego był ponownie dyskutowany.

Decyzje, podjęte na lipcowym posiedzeniu komisji rolnej EWG, wykraczają poza omawiany w tym przeglądzie okres I półrocza br. Wracamy do nich w tygodniowym przeglądzie sytuacji, w którym na bieżąco odnotowywany jest rozwój sytuacji na rynkach towarowych, w tym również na rynku mięsa (por. str. 12). Na zakończenie półrocznego przeglądu warto natomiast wrócić do przyczyn radykalnej zmiany sytuacji na rynku mięsa, w stosunku do ubiegłego roku.

Na początku roku 1974 pogłowię bydła, trzody, a także owiec wzrosło w wyniku procesu odbudowy stada, o którym pisaliśmy w ubiegłym roku, omawiając sytuację na rynku mięsa (por. „Kryzys żywnościowy?” „Z. G.” nr 39/1973). Wynikający z tego wzrost produkcji mięsa nie znalazł pokrycia w odpowiednim wzroście efektywnego (pieniężnego) po-

METALE

Wyraźne pogorszenie koniunktury gospodarczej głównych krajów kapitalistycznych w I półroczu br. (w USA znalazło to np. wyraz w spadku dochodu narodowego w cenach stałych o 6,3 proc. w I kwartale i o 1,2 proc. w II kwartale br.), nie wpłynęło na osłabienie cen wyrobów hutniczych.

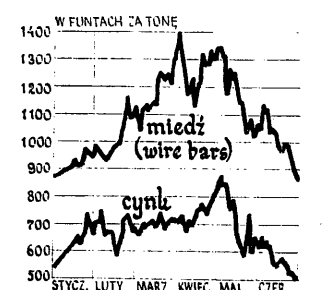
Ceny podstawowych surowców dla przemysłu hutniczego wykazały w I półroczu poważny wzrost. Dotyczy to zarówno węgla (por. obok — „Paliwa”), jak również złomu stali. (Na początek stycznia br. ceny złomu stali wynosiły 77,83 dol. za tonę. Po nieprzerwanym wzroście, w pierwszej dekadzie kwietnia osiągnęły one już 144,5 dol. za tonę. Od 10 kwietnia zaznaczyła się zniżka cen złomu, w wyniku czego w połowie maja br. wynosiły one 92,67 dol. za tonę. Następnie wykazały jednak ponownie wzrost i w końcu czerwca kształtowały się na poziomie 109,17 dol. za tonę, a więc o 40,2 proc. wyższym niż na początku br.).

W I półroczu br. na rynkach wewnętrznych wszystkich niemal krajów kapitalistycznych (z wyjątkiem Japonii) miał miejsce kilkakrotny wzrost cen wyrobów hutniczych (w lutym i marcu w krajach rozszerzonej EWG i w USA). Nowa fala zwyżki cen wyrobów hutniczych w USA nastąpiła po 30 kwietnia br., a więc po zakończeniu tzw. IV fazy kontroli cen i plac. Poważnie wzrosły w omawianym okresie ceny wyrobów hutniczych eksportowanych przez kraje EWG i Japonię.

Na zwyżkę cen wyrobów hutniczych w I półroczu br. wpłynął jednak nie tylko wzrost cen surowców węglowych, lecz również czynniki działające na wzajemny stosunek popytu i podaży. Spadek zapotrzebowania na wyroby hutnicze ze strony przemysłu samochodowego i budownictwa, gdzie nastąpiło wyraźne osłabienie koniunktury, został skompensowany przez wzrost zapotrzebowania innych gałęzi przemysłu, odbudowę zapasów oraz wysokie nadal zapotrzebowanie importowe ze strony krajów socjalistycznych i krajów rozwijających się, szczególnie tzw. nattoch. Stopy wzrostu produkcji ulega natomiast zwolnieniu. Wzrost produkcji stali surowej w 24 krajach należących do Międzynarodowego Instytutu Żelaza i Stali (wytwarzają one 88 proc. produkcji stali w krajach kapitalistycznych) w stosunku do odpowiedniego okresu ub. roku wynosił: w styczniu 4,4 proc.; w okresie styczeń-luty 4,9 proc.; styczeń-marzec 2,7 proc.; styczeń-kwiecień 2,5 proc.; styczeń-maj 1,6 proc.

Ruch cen metali nieżelaznych w I półroczu br. był bardziej zróżnicowany. Na amplitudę wahań oraz tendencję ruchu cen tej grupy towarowej wpływał bowiem nie tylko ogólny rozwój koniunktury gospodarczej, lecz również inne czynniki określające wzajemny stosunek popytu i podaży.

Na wyraźną nadwyżkę popytu nad podażą działały przede wszystkim liczne ograniczenia produkcji związane z trudnościami technicznymi, wynikającymi z przepisów o ochronie środowiska, trudnościami energetycznymi itp. Wynikające stąd zmniejszenie produkcji nie zostało skompensowane przez znaczne sprzedaże metali nieżelaznych z zapasów strategicznych USA (przy wysokich cenach rynkowych wpływy uzyskane przez General Services Administration miały istotny wpływ na zmniejszenie deficytu budżetowego w Stanach Zjednoczonych), a także zgodę administracji japońskiej na sprzedaż między z zapasów istniejących w tym kraju.



Na utrzymanie się wysokiego popytu na metale nieżelazne mimo spadku koniunktury, szczególnie w przemyśle samochodowym, wpływały także czynniki. Jak substytucje tworzyw sztucznych wobec ograniczenia ich podaży i wzrostu cen związanych z kryzysem naftowym (głównie cynk i cyn). Bardzo ważne znaczenie miał tu jednak również popyt wynikający z takich zjawisk charakterystycznych dla rozwoju sytuacji gospodarczej krajów kapitalistycznych w I półroczu br., jak wahanie kursów walut i wysokie tempo wzrostu inflacji. Związana z tym spekulacja oraz ucieczka od pieniądza do towaru była szczególnie silna właśnie w zakresie metali nieżelaznych, stąd duża zbieżność ruchu cen metali nieżelaznych z ruchem cen złota (por. str. 12).

Lipsk — ośrodek handlu światowego

Targi Lipskie

Niemiecka Republika Demokratyczna
od 1-go do 8-go IX. 1974 r.

Wielkie Targi Jesienne. W centrum uwagi: wyposażenie dla przemysłu chemicznego, tworzyw sztucznych, przemysłu włókienniczego i poligraficznego. Odczyty specjalistyczne. Aktualna informacja techniczna. Szeroki asortyment. Kontakty międzynarodowe. Korzystne transakcje.

Oczekujemy Państwa. Witamy w Lipsku!

Informacje odośnośne podróży do Lipska oraz karty wstępu na Targi otrzymacie Państwo w Biurach Podróży GROMADA, ORBIS, PITK, PZM, SPORTS-TOURIST, TURYSTA oraz w ich filiach, jak również w Biurze Podróży NRD-Interflug, Warszawa, ul. Krucza 46. Instytucjom i zakładom pracy informacji udziela Lipski Urząd Targów przy Wydziale Handlowo-Politycznym Ambasady NRD, Warszawa Al. i Armii WP 2/4.

6000 wystawców. 60 krajów. Nowe oferty.
Artykuły techniczne i konsumpcyjne.
Handel międzynarodowy

W wyniku działania wszystkich wspomnianych wyżej czynników tendencja ruchu cen metali nieżelaznych w I półroczu br. przedstawiała się następująco:

(W funtach szt. za tonę)

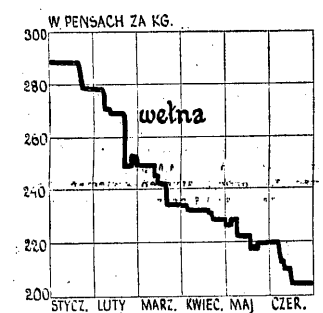
	31.XII.1973	30.IV.1974	28.VI.1974
Miedź	872,0	1350,0	864,0
Cyna	2730,0	4000,0	3620,0
Cynk	600,0	801,0	497,0
Ołów	245,0	300,0	229,0
ZSRR	12,8	321,7	0,04

Z zamieszczonych wyżej danych i wykresu wynika, że w okresie styczeń-kwiecień ceny metali nieżelaznych wykazywały bardzo szybki wzrost. Cena miedzi zwiększyła się w tym okresie o 54,8 proc., cena cyny o 46,5 proc., cynku o 33,5 proc. i ołowiu o 22,5 proc. W okresie maj-czerwiec przez wahania cen metali nieżelaznych zaznaczała się już jednak tendencja spadkowa. W rezultacie w końcu I półrocza ceny miedzi były niższe niż w końcu ub. roku o 1 proc.; ceny cynku o 17,2 proc. i ołowiu o 6,5 proc. Jedynie ceny cyny były w końcu I półrocza wyższe niż w końcu ub. roku o 32,6 proc. Zniżkowa tendencja ruchu cen metali nieżelaznych miała bardzo ważny wpływ na zniżkę ogólnego wskaźnika ruchu cen surowców (por. str. 12).

INNE SUROWCE I PŁODY ROLNE

Ceny surowców dla przemysłu lekkiego wykazały w I półroczu br. wyraźną tendencję spadkową, co ilustrują zamieszczone niżej dane i wykres.

	Jednostka miary	31.XII.1973	30.IV.1974	28.VI.1974
Bawełna	centy/lbs	83,0	62,5	57,75
Wełna	penny/lbs	285,0	228,0	204,0
Skay	centy/lbs	29,0	26,0	23,5



Tendencja ta najbardziej wyraźnie uwidoczniła się w zakresie wełny. Ceny bawełny i skór wykazywały większe wahania, przez które przebiegała jednak również tendencja spadkowa. Zniżka cen surowców włókienniczych w I półroczu br. związana jest, przede wszystkim, z pogorszeniem koniunktury gospodarczej w głównych krajach kapitalistycznych, co przy nasilającej się inflacji wpłynęło na zmniejszenie popytu na wyroby przemysłu lekkiego. W zakresie wełny wiąże się to ponadto z wyraźnym pogorszeniem sytuacji płatniczej głównego jej importera — Japonii. Spadek cen surowców dla przemysłu lekkiego wiąże się jednak również ze zwiększoną podażą wełny i skór. Na wahania cen bawełny w tym okresie wpływały, podobnie jak na wahania cen zbóż i pasz, zmieniające się szacunki nowych zbiorów. W rezultacie, w końcu I półrocza ceny bawełny były o 30,4 proc. wyższe niż w końcu ub. roku.

Jeśli chodzi o ceny wełny, to w końcu I półrocza br. były one niższe o 28,4 proc. niż w końcu ubiegłego roku i o 27,1 proc. niższe niż w końcu I półrocza 1973 roku, a ceny skór odpowiednio o 28,9 proc. i 29,9 proc.

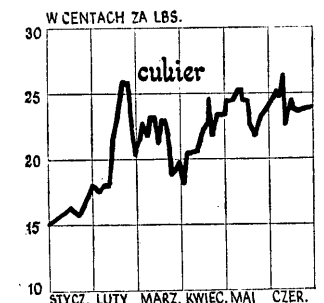
Wyraźnie zniżkową tendencję, choć przez dość znaczne wahania, wykazywały również w I półroczu br. ceny karczunku naturalnego. W końcu 1973 roku wynosiły one bowiem 36 pensów za lbs, a w końcu marca 36,5 pensów za lbs, a w końcu czerwca 35 pensów za lbs. Ceny karczunku naturalnego były więc w końcu I półrocza o 4,2 proc. niższe, niż w końcu ubiegłego roku i o 4,0 proc. niższe, niż w końcu I półrocza 1973. Główną przyczyną zniżkowej tendencji ruchu cen karczunku naturalnego w I półroczu br. był spadek popytu związany z wyraźnym pogorszeniem koniunktury w przemyśle samodzielnym. Istotny wpływ miał tu jednak także wzrost jego produkcji oraz sprzedaż z zapasów strategicznych USA, znajdujących się w gestii General Services Administration.

Odmienne kształtowały się tendencje ruchu cen takich artykułów

żywnościowych, jak kawa, kakao i cukier.

W okresie styczeń-kwiecień br. ceny kawy i kakao zwiększyły się. W końcu kwietnia cena kawy była o 4,3 proc. wyższa niż w końcu ub. roku, na co istotny wpływ miała polityka krajów eksportujących zmierzająca do podwyższenia cen tego artykułu. Ceny kakao wzrosły z 588 f. szt. za tonę w końcu ubiegłego roku do 1276,5 f. szt. za tonę w końcu kwietnia br., a więc aż o 117,1 proc. Na tak dynamiczny wzrost cen kakao w pierwszym czterech miesiącach bieżącego roku wpłynęły przede wszystkim mniejsze zbiory tego artykułu. Poczynając od kwietnia, ceny kawy i kakao były jednak wyraźnie słabiej notowane. Główną tego przyczyną jest zmniejszenie popytu ze strony głównych krajów importujących, będące wynikiem wydatków ogólnego zwolnienia wydatków konsumpcyjnych wobec pogorszenia koniunktury gospodarczej i nasilającej się inflacji, jak również, szczególnie w przypadku kakao, niezwykłego szybkiego wzrostu jego cen. Wystarczy tu podać, że spadek konsumpcji kakao, który rozpoczął się już w I kwartale br., w II kwartale wyniósł w USA 19,6 proc., w NRF 19,6 proc., a w Anglii 8,3 proc. W rezultacie w końcu I półrocza br. ceny kawy były wprawdzie wyższe o 2,2 proc., ale przy wyraźnym zmniejszeniu popytu i ograniczeniu dostaw przez kraje eksportujące w celu podtrzymania poziomu cen. Ceny kakao w końcu pierwszego półrocza spadły wprawdzie do 999 f. szt. za tonę w wyniku wspomnianego wyżej ograniczenia konsumpcji, były jednak nadal wyższe o 70 proc., niż w końcu ubiegłego roku i o 58,6 proc. niż w końcu pierwszego półrocza 1973 r.

Niezwykłe silnie wzrosły w I półroczu br. ceny cukru. Wystarczy tu podać, że w końcu I półrocza br. ceny cukru wynosiły 23 centy za lbs, a więc były wyższe niż w końcu ubiegłego roku o 78,3 proc. i aż o 135,9 proc. niż w końcu pierwszego półrocza 1973. Na podkreślenie zasługuje także, że w odróżnieniu od kawy i kakao ceny cukru po bardzo dynamicznym wzroście w dwóch pierwszych miesiącach br. i pewnym osłabieniu w marcu, utrzymywały się w ciągu całego II kwartału br. na bardzo wysokim poziomie, co ilustruje zamieszczony niżej wykres.



Główną przyczyną niezwykle silnego wzrostu cen cukru było zmniejszenie podaży tego artykułu przez takich tradycyjnych jego dostawców, jak Brazylia i Indie, przy utrzymującym się, mimo bardzo wysokich cen, popycie ze strony krajów importujących, przede wszystkim z Bliźniaczej Wschodu. W rezultacie, cukier należał w I półroczu br. do towarów sprzedanych przez Brazylię w ramach transakcji barterowych w zamian za inne surowce, czy sposób zmiany cen cukru w umowach wieloletnich, w ramach których zakupuje ten artykuł Wielka Brytania.

Z DOKONANEGO wyżej przeglądu wynika, że w ruchu cen surowców w I półroczu br. zaznaczyły się dość wyraźnie dwa okresy. W ciągu pierwszych czterech miesięcy większość surowców nadal zwiększała. W okresie maj-czerwiec nastąpiło natomiast wyraźne osłabienie lub spadek cen poszczególnych grup surowców, co związane było ściśle z osłabieniem koniunktury gospodarczej w głównych krajach kapitalistycznych i znajduje wyraz w ruchu ogólnego wskaźnika cen surowców. Wśród towarów, które w dwóch ostatnich miesiącach pierwszego półrocza br. utrzymywały się na wysokim poziomie lub nawet wzrosły, znajdują się głównie płody rolne, przede wszystkim zaś zboża i pasze, cukier i kakao. Z dokonanego wyżej przeglądu nasuwa się więc wniosek, że o dalszej tendencji ruchu cen surowców decydować będzie rozwój koniunktury gospodarczej w głównych krajach kapitalistycznych oraz wyniki zbiorów wspomnianych wyżej płodów rolnych w bieżącym sezonie. Oba te zagadnienia wymagają więc będą szczególnie uważnej obserwacji w bieżących przeglądach koniunktury.

O OGÓLNYCH PRAWIDŁOWOŚCIACH OBROTÓW HANDLU ZAGRANICZNEGO

MIECZYŚLAW RAKOWSKI, ADAM SZAFARCZYK — artykuł dyskusyjny

Wzrastająca rola handlu zagranicznego w gospodarce naszego kraju — podobnie zresztą, jak w prawie wszystkich rozwiniętych krajach — na tle ogólnego, szybkiego rozwoju gospodarki stawia z całą ostrością problem znalezienia ogólnych prawidłowości, które tym rozwojem rządzą. Po pierwsze, po to, ażeby ocenić czy poziom i struktura tych obrotów odpowiadają obiektywnej charakterystyce ekonomicznej danego kraju, po wtóre — i co jest jeszcze ważniejsze — po to, ażeby prawidłowo planować rozwój handlu zagranicznego na okresy przyszłe.

JEST RZECZĄ ZROZUMIALĄ, że inaczej ułożyć się będzie plany gospodarcze przy założeniu mniejszej lub większej relacji obrotów handlu zagranicznego do dochodu narodowego.

Narzuca się myśl, że zarówno zbyt mała, jak i zbyt duża relacja tych obrotów do dochodu narodowego nie jest racjonalna i że w związku z tym istnieje określona wielkość obrotów handlu zagranicznego (oczywiście w powiązaniu z właściwą ich strukturą), która sprzyja ogólnej optymalizacji powiązań danej gospodarki z rynkiem światowym.

Jeśli więc nie chce się ustalać obrotów handlu zagranicznego w sposób woluntarystyczny, to zachodzi potrzeba znalezienia obiektywnych kryteriów dla określenia poziomu powyższej relacji.

Nad tym ważnym problemem głosi się wielu ekonomistów, w tym również i autorzy tego artykułu. W artykule poniższym pragniemy przedstawić główne założenia i wyniki naszych badań w tej dziedzinie, które, jak się nam wydaje, mogą zainteresować czytelników.

Jednym ze znanych modeli ekonomicznych, charakteryzujących powyższą relację jest model J. Tinbergena, gdzie wielkość handlu zagranicznego danego kraju określa się jako sumę strumieni obrotów między parami krajów, które to strumienie stanowią iloczyn funkcji wykładniczych, gdzie zmiennymi objaśniającymi są: dochód narodowy, liczba ludności, odległość między krajami i wzajemna polityka handlowa.

Jednak rachunki wykonane na podstawie tego modelu wykazały ogromną rozbieżność między danymi teoretycznymi a empirycznymi, przy czym jest rzeczą zrozumiałą, że kwantyfikacja polityki handlowej między parami krajów zawiera w sobie duży element subiektywizmu.

W Polsce w popularnych publikacjach najbardziej rozpowszechnione jest twierdzenie o racjonalności zasady podobieństwa udziału obrotów handlu zagranicznego poszczególnych krajów w handlu światowym do ich udziału w światowym dochodzie narodowym.

Jednakże to twierdzenie jest bardzo odległe od rzeczywistości, o czym łatwo się przekonać zestawiając relację eksportu do dochodu narodowego dla szeregu krajów w roku 1970 w mld dolarów.

Tabela nr 1

	Eksport	Dochód narodowy	Eksport	Dochód narodowy
Belgia	11,7	19,2	0,61	0,29
Dania	3,4	11,8	0,29	0,16
Francja	17,7	107,8	0,16	0,22
RFN	33,5	149,0	0,22	0,07
USA	42,6	620,5	0,07	0,20
Węgry	2,5	11,3	0,20	0,04
ZSRR	12,8	321,7		

Z powyższego widać, że poziom dochodu narodowego nie wystarcza zupełnie dla określenia wielkości handlu zagranicznego.

Ostatnio próbowano w Polsce ustalić metodą ekonometryczną w sposób bardziej złożony zależność obrotów handlu zagranicznego naszego kraju od zewnętrznych czynników go określających.

Pracę taką wykonano w Instytucie Koniunktury i Cen i jej zasadniczą ideą jest to, że wielkość handlu zagranicznego stanowi sumę dwóch elementów, jednego — proporcjonalnego do dochodu narodowego Polski, i drugiego — proporcjonalnego do światowych obrotów handlu zagranicznego („Problem Handlu Zagranicznego” Nr 4/1973), przy czym powyższą zależność wykorzystano dla ustalenia prognozy handlu zagranicznego Polski.

Naszym zdaniem, tego rodzaju ekonometryczna zależność nie jest jednak ekonomicznie uzasadniona, a to z tej przyczyny, że jeden z jej członów zakłada rozwój handlu zagranicznego proporcjonalnie do wzrostu dochodu narodowego kraju, podczas gdy, jak wiadomo, handel zagraniczny rozwija się szybciej do dochodu narodowego, drugi zaś jej

człon, zakładający proporcjonalność do obrotów światowych byłby słuszny wówczas, gdyby Polska rozwijała się w tym samym tempie co i ekonomia światowa, a jak wiadomo Polska rozwija się znacznie szybciej.

Ogólnie biorąc, wydaje się, że dotychczasowe próby znalezienia prawidłowości w określaniu handlu zagranicznego w sposób ekonometryczny, a jednocześnie ekonomicznie uzasadniony, są nieprzekonywujące.

Nie jest to naszym zdaniem przypadkiem, ponieważ — jak nam wiadomo — nie uwzględniają one pewnych, ogólnych parametrów rozwoju, od których musi zależeć poziom rozwoju handlu zagranicznego w zasadzie wszystkich krajów na średnim lub wysokim poziomie rozwoju, stanowiących w miarę kompleksowe organizmy gospodarcze. Jednakże, jak dotychczas, nie było odpowiednich prób ich ekonometrycznej kwantyfikacji.

Pierwszym z tych czynników jest niewątpliwie poziom dochodu narodowego danego kraju.

Ceteris paribus, kraj o większym poziomie dochodu narodowego powinien mieć większe obroty handlu zagranicznego.

Ponieważ jednak, jak to wynika z tabeli nr 1, ta zależność nie jest taka prosta, to oznacza to, że występują inne ważne czynniki, wpływające na wielkość handlu zagranicznego, które należy również uwzględnić.

Takim czynnikiem jest — po pierwsze — pojemność rynku wewnętrznego danego kraju.

Jest rzeczą zrozumiałą, że kraj o większym rynku wewnętrznym może posiadać znacznie większy udział wyrobów, których skala produkcji jest optymalna i dla których nie zachodzi konieczność uczestniczenia w międzynarodowej specjalizacji produkcji.

Oznacza to, że z obiektywnych przyczyn kraj o większej pojemności rynku wewnętrznego może mieć relatywnie mniejszy udział w obrotach światowych, niż wynikałoby to z jego udziału w światowym dochodzie narodowym.

Weryfikując powyższe założenie metodą ekonometryczną stwierdziliśmy jego poprawność, badając grupę 19 krajów (w tym prawie wszystkie kraje socjalistyczne, rozwinięte kraje Europy zachodniej, USA, Kanada, Australię i Japonię). A mianowicie: otrzymano, przy założeniu, że handel zagraniczny stanowi funkcję potęgową dochodu narodowego o wykładniku potęgowym niższym od jednostki (co oznacza wolniejszy wzrost handlu zagranicznego od dochodu narodowego) i potwierdza wysuniętą hipotezę, znacznie mniejsze odchylenie danych empirycznych od wielkości teoretycznych, wynikających z zastosowanej funkcji, aniżeli przy założeniu proporcjonalności handlu zagranicznego w stosunku do dochodu narodowego.

Jednakże na tym sprawa oczywiście się nie wyczerpuje. Następnym podstawowym, obiektywnym faktem, zachodzącym w skali międzynarodowej, jest szybsze tempo wzrostu handlu zagranicznego aniżeli dochodu narodowego, stanowiące odbicie tego zjawiska, że wzrost poziomu ekonomicznego danego kraju powoduje pogłębienie jego udziału w międzynarodowym podziale pracy, przede wszystkim w wyniku wzrostu specjalizacji przetwórczej.

Ponieważ poziom ekonomiczny kraju mierzy się dochodem narodowym na mieszkańca, to elastyczność tempa wzrostu obrotów handlu zagranicznego na mieszkańca w stosunku do tempa wzrostu dochodu narodowego na mieszkańca (która z kolei zależy od tempa rozwoju danego kraju) pozwala określić wpływ poziomu rozwoju ekonomicznego na wielkość obrotów handlu zagranicznego w formie funkcji potęgowej dochodu narodowego na mieszkańca, której wykładnikiem jest powyż-

szy wskaźnik elastyczności pomniejszony o jednostkę.

Uwzględniając w bardziej rozwiniętej niż poprzednio formule ekonometrycznej zarówno wpływ pojemności rynku wewnętrznego, jak i poziom rozwoju (zastosowano współczynniki elastyczności, charakteryzujące rozwój handlu zagranicznego w latach 1960—70), uzyskano dalsze zbliżenie danych empirycznych do funkcji teoretycznej.

Jak wiadomo jednak, jeszcze jeden czynnik wywiera bardzo istotny wpływ na zakres obrotów handlu zagranicznego poszczególnych krajów.

Chodzi tu o zależność danego kraju od posiadanych zasobów surowcowych.

Zależność ta jest oczywiście bardzo zróżnicowana i nieregularna, szukając jednak bardziej ogólnych prawidłowości w tym zakresie doświadczenia do wniosku, że zależność ta jest na ogół tym większa, im mniejsza jest powierzchnia gruntów użytkowanych gospodarczo w przeliczeniu na jednego mieszkańca danego kraju.

Jak wiadomo, zróżnicowanie tego parametru w różnych krajach występuje w skali od 1 do 100.

Uwzględniając w łącznej funkcji ekonometrycznej również i ten parametr, uzyskano jeszcze większe zbliżenie danych empirycznych do danych wynikających z funkcji teoretycznej (które parametry estymowano metodą najmniejszych kwadratów na podstawie zbioru krajów zawartych w tabeli).

Średnie odchylenie danych empirycznych od teoretycznych wyniosło w przypadku analizowania grupy 19 krajów o tak odmiennej charakterystyce, jak z jednej strony olbrzymie gospodarcze lub terytorialne: USA, ZSRR, Kanada i Australia, a z drugiej strony małe kraje, jak: Bułgaria, Węgry, Dania i Austria — 33 proc., a przy wyeliminowaniu krajów gigantów spadło do 25 proc.

Poniżej podajemy tabelę (nr 2), ilustrującą odchylenia danych empirycznych od teoretycznych: a) przy założeniu proporcjonalności między obrotami handlu zagranicznego i dochodem narodowym dla grupy 19 krajów i b) dla wyprowadzonej przez nas funkcji ekonometrycznej dla tej grupy krajów w postaci:

$$(H:H) = 0,99 \cdot (D:D)^{0,971} \cdot (L:L)^{-1,307} \cdot (G:G)^{0,307}$$

gdzie
H — obroty handlu zagranicznego,
D — dochód narodowy,
L — liczba ludności w danym kraju,
G — elastyczność tempa wzrostu obrotów handlu zagranicznego na mieszkańca do dochodu narodowego na mieszkańca.

Wielkość stanowiąca dzielnik są średnimi dla danej grupy krajów.

Wydaje się, że uzyskane przez nas wyniki badań, przedstawione tu w dużym skrócie, mogą stanowić punkt

Kraje, znajdujące się w pobliżu głównych centrów handlu światowego mają relatywnie większy udział, aniżeli kraje peryferyjne, co widać na przykładzie Wielkiej Brytanii i Włoch z jednej strony, a Japonii — z drugiej.

Dodatkowo na zwiększenie tego udziału wpływa gorsza baza surowcowa danego kraju, aniżeli wynikałoby to z wielkości terytorium użytkowanego gospodarczo, przypadającego na jednego mieszkańca.

Obniżając z kolei na wartość obrotów, w porównaniu z wartościami wynikającymi z funkcji ekonometrycznej, wpływa względne pozostawanie w tym poziomie technicznego w porównaniu z poziomem rozwoju ekonomicznego, co obniża atrakcyjność oferty handlowej danego kraju.

Analizując bliżej wartości handlu zagranicznego krajów socjalistycznych widzi się wyraźnie z przedstawionej tabeli, że przy stosowaniu kryterium proporcjonalności obrotów handlu zagranicznego do dochodu narodowego, jeden z nich (Bułgaria i Węgry) miały udział relatywnie większy od proporcji wynikającej z poziomu dochodu narodowego — o 60-70 proc., a odpowiednio ZSRR miał udział 3-krotnie mniejszy.

Świadczy to wyraźnie o tym, że kryterium to jest zupełnie niewystarczające dla objaśnienia realnych wielkości obrotów handlu zagranicznego.

Natomiast w stosunku do wyprowadzonej funkcji ekonometrycznej wszystkie kraje socjalistyczne miały udział mniejszy od teoretycznego o 10-40 proc., w tym Polska o 24 proc.

Wydaje się, że główną przyczyną tego odchylenia w dół obrotów empirycznych od teoretycznych jest jeszcze zbyt mała atrakcyjność oferty handlowej, wynikająca z omówionego wyżej czynnika pozostawania w tyle technicznym poziomie produkcji w stosunku do osiągniętego już poziomu ekonomicznego rozwoju, mierzonego dochodem narodowym na mieszkańca.

Wyprowadzona przez nas ekonometryczna funkcja, określająca w sposób wymierny i, jak się wydaje, dostatecznie ekonomicznie podbudowany, główne zależności między wielkością obrotów handlu zagranicznego a charakterystyką jego podstawowych parametrów ekonomicznych na tle porównawczym, może również stanowić podstawę dla racjonalnego prognozowania rozwoju obrotów handlu zagranicznego, przy przyjęciu tych czy innych założeń, dotyczących takich podstawowych zmiennych objaśniających, jak tempo wzrostu dochodu narodowego i dynamika wzrostu ludności w Polsce i na świecie.

Wydaje się, że uzyskane przez nas wyniki badań, przedstawione tu w dużym skrócie, mogą stanowić punkt

Tabela nr 2

Faktyczne i teoretyczne obroty handlu zagranicznego w 1970 r. oraz odchylenia wielkości faktycznych od teoretycznych

	Dochód narodowy w mld dol.	Obroty handlu zagranicznego w mld dolarów		Odchylenia faktycznych obrotów h. z. w % od h. z. w % od h. z.	
		Faktyczne	Teoretyczne	Procentualne	h. z. w % od h. z.
Austria	11,3	6,4	2,8	8,3	+ 129
Belgia	19,2	23,0	5,1	18,3	+ 351
Bułgaria	8,8	3,8	2,3	5,1	+ 85
Czechosłowacja	22,2	7,5	10,7	25	+ 26
Dania	11,8	8,2	3,8	10,0	+ 139
Francja	17,8	36,5	26,1	33,0	+ 30
Holandia	22,3	25,2	6,0	19,4	+ 320
Japonia	144,4	38,2	37,8	58,6	+ 1
NRD	30,1	8,4	15,7	15,7	+ 21
Polska	31,2	7,1	9,3	9,3	+ 17
RFN	149,0	62,6	38,2	60,9	+ 60
Szwecja	24,6	13,4	6,5	19,0	+ 112
Węgry	11,3	4,8	5,4	5,4	+ 11
W. Brytania	13,8	41,0	22,1	37,7	+ 85
Włochy	67,7	28,1	17,5	26,5	+ 61
Australia	26,8	9,1	6,9	8,0	+ 32
Kanada	53,0	29,5	12,8	15,5	+ 116
USA	620,5	82,4	162,7	168,4	+ 49
ZSRR	321,7	24,5	84,4	34,8	+ 71
Średnia	83,0	24,3	24,3	25,6	86

Jak widać z powyższej tabeli, otrzymane wyniki są wystarczająco przekonawające dla wykazania ogólnych prawidłowości w kształtowaniu się poziomu i rozwoju handlu zagranicznego wszystkich rozwiniętych krajów, a jednocześnie dla głębszego zrozumienia dodatkowych przyczyn powodujących odchylenie się faktycznych obrotów poszczególnych krajów od wyprowadzonej funkcji ekonometrycznej.

Tak np.: niewątpliwym czynnikiem zniżającym udział danego kraju ponad wielkość wynikającą z teoretycznej funkcji jest jego usytuowanie geograficzne.

wyjścia dla bardziej pogłębionych analiz i prognoz, prowadzonych przez odpowiednie jednostki badawcze zajmujące się handlem zagranicznym, których przedtawiciele, jak mamy nadzieję, wypowiedzą się w tej sprawie.

Artykuł oparty jest na pracy wykonanej w Instytucie Planowania i stanowi skrócony obszerny opracowania przygotowanego do druku w „Ekonomiście” w 1975 r.

1) Podobne czynniki, jak prezentowane w tym artykule omawia J. Pałeska w pracy „Determinanty wzrostu”, str. 176.

ROLNICY W ZESPOŁACH — WYNIKI BADAŃ

JANINA CZYSZKOWSKA-DĄBROWSKA

W artykule omówione są wyniki badań przeprowadzonych przez Instytut Ekonomiki Rolnej. Pierwszą część wyników badań — działalność zespołów rolników indywidualnych — Autorka relacjonowała w artykule pt. „Zespoły rolników w działaniu” w nr. 27 „Życia Gospodarczego”

Redakcja

O PINIE na temat składu społecznego członków zespołów są często kontrowersyjne, często bardzo krytyczne, ukształtowane na podstawie pojedynczych przykładów.

Bardzo krytycznie oceniane są powiązania rodzinne między członkami zespołów. Z naszych badań wynika, że 53 proc. członków zespołów jest ze sobą spokrewnionych, z tego 2/3 w pokrewieństwie bliskim (rodzeństwo, rodzice-dzieci), a 1/3 w pokrewieństwie dalszym (szwagrowie, kuzyni). Stąd też ocenia się zespoły jako „fikcyjne”. Sprawa jest jednak dyskusyjna. Np. we Francji w GAEC¹⁾ większość członków jest ze sobą spokrewniona, co oceniane jest jako zjawisko pozytywne, ponieważ zapobiega podziałom rodzinnym gospodarstw, a więc zapobiega pogarszaniu struktury agrarnej. Ponadto uważa się, że więzi pokrewieństwa wzmocnione więzami ekonomicznymi stanowią o większej trwałości zespołów. Wydaje się, że i w naszych te same argumenty przemawiają za tym, że pokrewieństwo członków nie stanowi negatywnej, a raczej pozytywnej cechy zespołów, zwłaszcza że rolnicy są bardzo nieufni w dobiegananiu partnerów.

Rolnicy przystępujący do zespołów są na ogół młodzi i w sile wieku oraz dość dobrze wykształceni fachowo i ogólnie. Udział członków, którzy nie ukończyli jeszcze 40 lat, wynosił 40 proc. (powyżej 60 lat tylko 15 proc.), a posiadających wykształcenie ponadpodstawowe 29 proc., w tym połowa posiada wykształcenie rolnicze. Niski stosunkowo wiek członków potwierdza struktura większości rodzin, z których rekrutują się członkowie zespołów: 32,0 proc. stanowią dzieci do lat 16; 59,2 proc. — ludzie w wieku produkcyjnym 16–60 lat, a tylko 9 proc. — w wieku poprodukcyjnym po 60 lat.

Są to zatem rodziny młode, stąd nasuwa się wniosek, że przyczyną przystępowania rolników do zespołów nie są: bezradność i trudności rodzinne, ale świadomy wybór lepszej organizacji gospodarstwa,

usprawniającej procesy produkcji i umożliwiającej poprawę dochodów. Bardzo często daje się zauważyć wyraźną korelację między wiekiem i wykształceniem członków oraz wybieranymi kierunkami działalności zespołowej. Największy udział ludzi młodych, wykształconych, a zatem najbardziej zaradnych i z inicjatywą, występuje w tych zespołach, które podejmują wspólną produkcję specjalistyczną na dużą skalę, wymagającą wysokich nakładów kapitałowych, przekraczających możliwości pojedynczego gospodarstwa, jak zespoły: warzywnicze, chowu trzody chlewnej, drobiu czy zespoły sadownicze.

Członkowie zespołu są właścicielami gospodarstw obszarowo większych od przeciętnych w rejonie ich zamieszkania. Mimo że największe nasilenie zespołów w kraju występuje na terenach o największym rozdrobnieniu gospodarstw, to jednak do zespołów włączają się gospodarstwa raczej średnie i większe.

Województwo	Przeciętny obszar użytków rolnych w ha	
	w zespołach	ogółem ²⁾
poznańskie	12,15	6,29
białostockie	10,09	8,32
wrocławskie	9,37	5,35
lubelskie	7,55	4,91
warszawskie	5,59	6,09
krakowskie	4,87	2,89
zrzeszowskie	4,65	3,28

Struktura obszarowa gospodarstw zrzeszonych w zespołach jest bardzo zróżnicowana nie tylko w poszczególnych typach zespołów, ale nawet w obrębie pojedynczych zespołów. Wbrew przypuszczeniom, tylko w części (około 40 proc.) zespołów łączą się gospodarstwa o podobnej wielkości.

Rolnicy włączają do zespołu tylko w nielicznych przypadkach wszystkie grunty, a w większości przypadków tylko ich część. Ogółem w badanych zespołach tylko 42 proc. gruntów posiadanych przez poszczególne członków włączono do zespołów.



Fot. M. STANKIEWICZ

Wyniki produkcyjne w gospodarstwach indywidualnych rolników, przed ich przystąpieniem do zespołu, były wysokie. Daje się jednak zauważyć, że gospodarstwa, wchodzące do zespołu, specjalizujące się w określonej dziedzinie produkcji roślinnej czy kierunku chowu zwierząt, już jako pojedyncze gospodarstwa indywidualne prowadziły intensywną produkcję i specjalizowały się w tych kierunkach produkcji. Gospodarstwa te natrafiały na bariery (mechanizację, budynki, finanse), ograniczające dalszą intensyfikację produkcji i dlatego znalazły się w zespołach, poszukując rozwiązania tych trudności w kooperacji.

Oto przykłady: w gospodarstwach, które weszły do zespołów hodowli bydła, już przed powstaniem zespołu obsada bydła wynosiła 91,5 sztuk na 100 ha, a produkcja towarowa żywca wołowego 154 kg, mleka 924 l na hektar użytków rolnych, a więc była zdecydowanie wyższa niż w go-

spodarstwach zrzeszonych w innych zespołach. Zespoły hodowców trzody chlewnej zrzeszają gospodarstwa, w których przeciętna obsada trzody wynosiła 211 sztuk na 100 ha, w tym 27 macior, a produkcja towarowa żywca wieprzowego 318 kg na 1 ha gruntów ornych. W zespołach hodowców owiec, obsada owiec na 100 ha w gospodarstwach indywidualnych wynosiła łącznie 164 sztuki.

DOBÓR ZESPOŁU

Można założyć, że o trwałości zespołów i skuteczności ich wspólnego działania będzie decydować odpowiedni dobór ludzi, którzy mają do siebie zaufanie i uważają się za równych partnerów, mają podobne cele i jeden drugiemu nie podlega.

W rzeczywistości jest nieco inaczej.

Jedną z cech zespołu (spółki), jest to, że nie ma władzy, że nie ma supremacji jednego członka nad dru-

gim, że wszyscy mają równe prawa. Mimo tych założeń niemal we wszystkich badanych zespołach obserwuje się, że zawsze jest wśród nich ktoś najważniejszy, najbardziej operatywny, który jest szefem. W większości zespołów nosi on nawet tytuł „przewodniczącego zespołu” czy przedstawiciela. Przewodniczącym tym w zespołach rodzinnych jest często ojciec, a w zespołach nie spokrewnionych — człowiek młodszy od pozostałych członków zespołu, lepszy gospodarz, właściciel większego gospodarstwa. Oto dane:

	Przewodniczący	Pozostali członkowie
Struktura według wieku:		
do 30 lat	10,1	11,0
30–55 lat	81,3	61,9
powyżej 55 lat	8,6	27,1
Przeciętny obszar gospodarstwa indywidualnego w ha	5,7	6,3
Pogłowie zwierząt w sztukach dużych:		
na 1 gospodarstwo	8,5	5,3
na 100 ha użytków rolnych	88,0	76,0

Można więc z pewną ostrożnością stwierdzić, że o doborze ludzi w zespołach decyduje niepodobny obszar i potencjał ich gospodarstw czy wiek, ale indywidualność, a przede wszystkim inicjatywa członka i jego przykład jako gospodarza lepszego. Żeby stwierdzenie to nie było zbyt optymistyczne, trzeba dodać, że inicjator jest często po prostu człowiekiem bardziej operatywnym i zaradnym. Inicjatorami są zresztą sporadycznie nie rolnicy, ale fachowcy (zootechnicy, lekarze weterynarii, prawnicy, mechanizatorzy), którzy kupują czy dzierżawią ziemię, aby mieć prawo do członkostwa.

Stąd też często w dyskusjach spotyka się określenie, że zespoły tworzą „kombinatorzy, sprwciarze, cwaniacy”, a nie rolnicy. Wydaje się, że te opinie są krzywdzące i należy je prostować, ponieważ to nie są przypadki typowe. Jeśli nawet motywem przystąpienia do zespołu jest chęć uzyskania wyższych dochodów, przy wykorzystaniu różnych form pomocy państwa, to jednak równocześnie sprzyja to zwiększeniu produkcji rolnej, w wyniku czego na rynku znajdują się więcej produktów żywnościowych, a zatem korzyść jest obojętna i dla rolników, i dla społeczeństwa.

MOTYWY

Z powyżej przytoczonych danych o członkach zespołów można stwierdzić, że o powołaniu ich nie decyduje ani konieczność, ani bezradność. Gospodarstwa członków zespołów nie odczuwały przed przystąpieniem do zespołu braku rąk do pracy i tylko około 1/4 korzystała częściowo z pomocy sezonowych pracowników najemnych w okresie nasilonych prac. Nie były to gospodarstwa w trudnej sytuacji finansowej, ponieważ przeszło 2/3 gospodarstw nie miało żad-

nego zadłużenia, a zadłużenie powyżej 50 tys. zł występowało tylko w 8 proc. zespołów.

Podstawowe motywy przystąpienia rolników do zespołów stanowiły:

— brak mechanizacji, utrudniający pracę w gospodarstwie. Jak wiadomo, zespoły mają pierwszeństwo w przydziale ciągników i maszyn, i to stanowi poważny atut zespołu;

— brak materiałów budowlanych, ograniczający możliwości inwestycyjne gospodarstw. Zespoły mają prawo do pierwszeństwa w przydziale materiałów deficytowych, a także pomocy w formie tanich kredytów i umorzeń, co stanowi poważny bodziec w podejmowaniu działalności zespołowej;

— możliwość podejmowania specjalistycznej, wysokoopłacalnej produkcji, wykorzystanie sytuacji rynkowej i pomocy państwa dla poprawy warunków bytowych.

*

REASUMUJĄC, można stwierdzić, że rolnicy przystępują do zespołów nie z konieczności, czy bezradności, ale świadomie i z „wyrachowania”. Nie jest to jednak „wyrachowanie negatywne”, ponieważ zapewnia korzyści społeczne — wzrost produkcji, poprawę jej jakości i standardu przez specjalizację, wprowadzanie postępu organizacyjnego i technicznego do gospodarki chłopskiej, a także daje bezpośrednie korzyści zrzeszonym rolnikom i to nie tylko materialne, ale i społeczne.

Czy zespoły rolników indywidualnych mogą odegrać pozytywną rolę w przyspieszeniu tempa przemian agrarnych?

Jak stwierdzono, zespoły sprzyjają koncentracji ziemi i środków produkcji, ułatwiają zagospodarowanie gruntów PFZ, wprowadzają nawyk do zespołowego gospodarowania, a tym samym stwarzają warunki do stopniowych, ewolucyjnych przemian strukturalnych w rolnictwie.

Z drugiej strony, jak stwierdzono w poprzednim artykule, budowanie indywidualnych obiektów pod firmą zespołu będzie hamowało przemiany i opóźniało je, nie mówiąc już o marnotrawstwie środków państwowych, ponieważ inwestycje te nie będą mogły być wykorzystane w przyszłości. Można temu jeszcze zapobiec przez zmianę systemu pomocy państwa dla zespołów, uzależniając ją od nowoczesności, stopnia zmechanizowania i zespołowości inwestycji.

Nie jest wykluczone, że dzisiejsze 3-osobowe zespoły w dalszej przyszłości, w wyniku postępu technicznego, będą ewoluowały w kierunku bardziej rozwiniętych form gospodarki zespołowej.

¹⁾ Gospodarstwa grupowe — Groupement Agricole d'Exploitation en Commun.

²⁾ Przeliczono na gospodarstwa powyżej 0,5 ha, gdyby przyjąć liczbę gospodarstw powyżej 0,1 ha, obszar byłby jeszcze mniejszy.

NAUKOWCY O PROBLEMACH POLITYKI ŻYWNOŚCIOWEJ W LATACH 1974–90

RYSZARD ZABRZEWSKI

Zarząd Główny Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz Wyższa Szkoła Nauk Społecznych przy KC PZPR podjęły inicjatywę zwołania konferencji naukowej (12–13 września 1974 r.) na temat „Problemy polityki żywnościowej w latach 1974–90”. W przygotowanych na konferencję referatach i komunikatach zostaną poruszone następujące tematy:

Dwa referaty poświęcone są ogólnym problemom polityki żywnościowej (autorzy — WL. ZASTAWNY i J. PAJESTKA). Zostały w nich podjęte problemy wyżywienia, problemy społeczno-ekonomiczne rolnictwa, zagadnienia przemian strukturalnych w sferze konsumpcji oraz ich związków ze strategią społeczno-gospodarczego rozwoju kraju w perspektywie najbliższych 16 lat.

Drugi blok tematyczny zawiera referaty dotyczące kompleksu żywnościowego i jego roli w rozwoju go-

spodarki narodowej (autorzy — A. WOŚ, B. STRUZEK i T. HUNEK).

Omówiony zostanie zakres kompleksu gospodarki żywnościowej, który zdaniem autorów referatów obejmuje następujące ogniska: rolnictwo (i rybołówstwo), produkcję środków produkcji dla rolnictwa, usługi dla rolnictwa, obrót rolny (szczególnie skup), przemysł rolno-spożywczy i handel dystrybucyjny. Na obecnym etapie rozwoju konsumpcji i gospodarki niezbędne staje się zharmonizowanie procesów rozwojowych wspomnianych ognisk. Doświadczenia przeszłości dowodzą bowiem, że nakłady na rozwój rolnictwa nie dawały tak dużych efektów finalnych jak tego oczekiwano, gdyż ponoszono straty np. z powodu niedostatecznego zaopatrzenia w maszyny rolnicze, czy też niedostatecznego rozwoju punktów skupu. Rolnictwo przestaje być wyłącznym dostawcą żywności. Produkcja rol-

nicza w coraz większym stopniu zależy od pracy przemysłów (maszynowego, chemicznego, budownictwa itp.) oraz od importu nasion, pasz i maszyn rolniczych. Powstają więc pytania, które ogniska powinny być rozwijane wcześniej, w szybszym tempie, a które później, w wolniejszym tempie, jaki powinien być udział w tych procesach handlu zagranicznego, jakie będzie miejsce kompleksu żywnościowego w gospodarce narodowej w roku 1980 i 1990.

Kilka referatów i komunikatów omówi tendencje rozwojowe i przekroje strukturalne konsumpcji żywności na tle innych dóbr i usług. Ich autorami są: Cz. KOS, K. RYC, L. BESKID, S. DYKA, N. KRUSZE i K. OŻAROWSKA, T. CZAPŁAK, Z. POLAŃSKI, A. MACHNOWSKI i W. MŁYNARCZYK.

Podejmują oni próbę odpowiedzi na pytanie dotyczące efektów w sferze konsumpcji żywności przyszłego rozwoju społeczno-gospodarczego. Oczekuje się bowiem, iż w latach 1974–90 nastąpi około 4-krotny wzrost dochodu narodowego. Wynikałoby z tego, że w 1980 r. wytworzony dochód narodowy na 1 mieszkańca będzie co najmniej równy jego poziomowi we Francji i NRF z r. 1970, a w roku 1990 przekroczy wielkość dochodu narodowego przypadającego na 1 mieszkańca Szwecji w 1970 r. Szacuje się, że wspomniany wzrost dochodu narodowego pozwoli na średnioroczny wzrost płacy realnej o przeszło 4 proc.

Wspomnianym procesem rozwoju gospodarczego towarzyszyć będą przemiany społeczno-gospodarcze, m. in. migracja ludności rolniczej do zawodów pozarolniczych i miast. Przewidywany rozwój stawia przed gospodarstwami nowe problemy, a mianowicie: wpływ omawianych przemian na poziom i strukturę potrzeb konsumpcyjnych społeczeństwa, a przede wszystkim potrzeb żywnościowych, wielkość i strukturę rzeczową konsumpcji żywności, kształtowanie się tych wielkości w przekroju społeczno-zawodowym, demograficznym, regionalnym i ekonomicznym, formy konsumpcji, tj. konsumpcji indywidualnej i społecznej, możliwości substytucyjne między poszczególnymi artykułami żywnościowymi itp.

Zsynchronizowany z tymi problemami jest zestaw referatów, które omawiają instrumenty oddziaływania na producentów i konsumentów żywności. Autorzy referatów (S. DYKA, R. URBAN oraz E. WISZNIEWSKI i R. GŁOWACKI) poświęcają uwagę roli obrotu rolnego i dystrybucyjnego w procesie oddziaływania na producentów i konsumentów oraz efektem ekonomicznym i społecznym polityki cen detalicznych. Szczególnie eksponowane są problemy aktywnej roli skupu i przemysłu spożywczego w procesach pobudzających do zwiększenia i racjonalizacji produkcji rolnej oraz jej dostosowania do potrzeb społeczeństwa i gospodarki. Referaty E. WISZNIEWSKIEGO i R. GŁOWACKIEGO wskazują na pozytywny wpływ zaopatrzenia i funkcjonowania wiejskiego handlu detalicznego na pobudzanie rolników do intensyfikacji produkcji rolnej i powiększania produkcji towarowej rolnictwa. Zasadnicze jednakże myśli zawarte we wspomnianych referatach dotyczą zagadnień systemowych rozwiązań w handlu żywnością oraz reklamy i innych aktywnych form działalności handlu w procesach kształtowania popytu ludności

na żywność. Z procesami tymi (kształtowania popytu na żywność) koresponduje referat WL. SZYMAŃSKIEGO oraz komunikat Z. KRASIŃSKIEGO. Zawarta w tych opracowaniach analiza wpływu poziomu i relacji cen na popyt na artykuły żywnościowe może wzbogacić informacje przydatne dla formułowania zasad aktywnej polityki kształtowania konsumpcji i cen detalicznych.

Ostatni blok tematyczny zawiera referaty i komunikat dotyczące uwarunkowań technicznych, ekonomicznych i kadrowych poprawy ilościowej i jakościowej wyżywienia. Autorzy (W. HERER i WL. SADOWSKI, A. LEOPOLD) koncentrują się na związkach między rosnącym popytem na artykuły żywnościowe, a poziomem i relacjami cen detalicznych oraz różnorodnymi uwarunkowaniami zwiększenia produkcji artykułów rolnych.

Komunikat S. BERGERA poświęcony jest problemom zwiększenia liczby studentów w akademiach rolniczych na kierunkach studiów poświęconych żywieniu człowieka. Autor prezentuje koncepcje organizacji takich studiów.

EKONOMIA INNOWACJI

KAZIMIERZ POZNAŃSKI

TO, że w niektórych koncepcjach tradycyjnej ekonomii pojawiał się postęp techniczny jako integralna część analizy, nie zmienia jednak faktu, iż problem ten był w ogólności zaniedbany i niedoceniony. Dopiero współczesna ekonomia podjęła wysiłek zapewnienia tej roli. Można wskazać na dwie przynajmniej przyczyny tego zwrotu. Wiedział się on, po pierwsze — że zmianami metodologicznymi, a więc odchyleniem w stronę problematyki makroekonomicznej, dynamicznej oraz wykraczającej poza uznany wcześniej zakres zdarzeń „czysto” ekonomicznych, oraz po drugie — z uświadomieniem sobie praktycznej doniosłości postępu technicznego jako czynnika rozwoju.

Tak więc, chociażby ze względu na poważne środki finansowe i potencjał ludzki zaangażowany w badania i prace rozwojowe, postęp techniczny nie mógł być dalej uważany za „dar natury”, czy „manna z nieba”, a więc czynnik zewnętrzny, który nie kosztuje i nie poddaje się społecznej regulacji, a w związku z tym nie wymaga objaśnienia ekonomicznego. Ekonomia, zazwyczaj przecież wyczułona na problemy dnia codziennego, nie mogła zignorować faktu, że rozwój gospodarczy w krajach wysoko uprzemysłowionych oparł się mocno w latach powojennych na postępie technicznym, a losy przedsiębiorstw zwiazały się silnie z wartością zmianą techniki i poważnymi nakładami na badania i prace rozwojowe, poddany ścisłej kalkulacji — podobnie jak pozostałe elementy kosztów działalności produkcyjnej (rozumianej szeroko).

Mając na uwadze to zapóźnienie w rozwoju wiedzy ekonomicznej na temat postępu technicznego, warto podkreślić nowatorski charakter myśli marksowskiej. Dynamiczna interpretacja konkurencji kapitałistycznej, innowacyjnej z ducha objaśnienie źródeł zysków nadzwyczajnych, rozważania na temat długofalowych tendencji postępu technicznego — to przykłady spojrzenia na postęp techniczny jako czynnik organiczny, integralnie związany z procesem rozwojowym, będącym jednocześnie kluczową sprężyną rozwoju gospodarczego, a także ważną zmianą w innych zjawiskach ekonomicznych. Właśnie w marksowskiej koncepcji rozwoju, wyłamującej się z ówczesnych schematów, postęp techniczny „rozumiany” był „jako bezwzględna konieczność, proces obiektywny, „prawem przynależny” do dyktowanego logiką rynkowej gospodarki kapitalistycznej, a nie jako zrzadzenie losu, czy produkt dobrej woli, bądź instynktu pojedynczych producentów.

KIERUNKI POZNAŃIA

Szybki powojenny rozwój ekonomii postępu technicznego, jako wyraźnie rysującej się samodzielnej dys-

cypliny, poszedł — upraszczając sprawę — w dwu zasadniczych kierunkach: teoretycznym i empirycznym. Przykładem pierwszego nurtu mogą być rozważania na temat klasyfikacji typów postępu technicznego, „przekuwania” kapitału, czy mierzenia kapitału. Przykładem drugiego nurtu może być seria badań empirycznych, z reguły dalekich od doskonałości, chociażby ze względu na brak głębszych doświadczeń, w których starano się m. in. zweryfikować tezę o neutralności postępu technicznego (przyjmowaną w modelach wzrostu), zbadać wkład postępu technicznego we wzrost gospodarczy, czy też zanalizować przebieg bądź uwarunkowania i efekty procesów innowacyjnych.

W samym zaś nurcie empirycznym można z kolei wyodrębnić dwa rodzaje badań. Po pierwsze — badania makroekonomiczne, w których przede wszystkim starano się uchwycić ilościowy wkład postępu technicznego w rozwój gospodarczy. Po drugie — studia mikroekonomiczne, w których skoncentrowano się na wyjaśnieniu prawidłowości rządzących zmianami technicznymi, czyli innowacjami, oraz poprzedzającymi ten etap fazami pokrywającymi się z procesami wzbogacania wiedzy (idee i wynalazki).

Podział ten, dostrzegaliśmy w literaturze, pokrywa się jednocześnie z podwójnym rozumieniem postępu technicznego. W pierwszym przypadku, kiedy analizuje się agregat makroekonomiczny, mówiąc o postępie technicznym myśli się o stronie efektów. Zresztą odpowiada to możliwościom badawczym, nader ograniczonym, nie pozwalającym między innymi na poszukiwanie przyczyn przyczynowo związanych i determinujących te efekty, dające się liczbowo szacować. W studiach mikroekonomicznych akcent kładziony jest na fakt zmiany, przechodzenia z jednego poziomu techniki na drugi, a same zmiany obserwuje się na szczeblu przedsiębiorstwa lub gałęzi starając się dociec również, jakie czynniki i w jakim stopniu przyczyniają się do różnego w czasie rozprzestrzeniania się nowych elementów wiedzy (produktów, metod wytwarzania, wzorców organizacyjnych itd.). Rozważa się więc działalność polegającą na tworzeniu wiedzy wraz z procesami absorpcji elementów wiedzy przez podmioty bądź układy ekonomiczne, które to procesy przyjęło się nazywać innowacyjnymi.

Dotychczasowy przebieg badań wskazuje na to, że ekonomia skoncentrowała się na zagadnieniach makroekonomicznych. Zdecydowanie słabiej rozwijał się natomiast kierunek mikroekonomiczny, choć z pewnością właśnie on pozwala na głębsze naświetlenie spraw, które nie mogą być poprawnie rozwiązane na wysokim szczeblu agregacji. Tak więc analiza wkładu postępu technicznego do zaopatrzenia rynku. Tym razem używając sportowej nomenklatury, strzały padały do jednej bramki. Wydawało się, że nastąpi pełna przegrana przemysłu. Bo cóż dyrektor „Jarlanu” miał do powiedzenia na takie „dictum”, jak zgromadzone w redakcji buble? Ale dyrektor dzielnie odparował ataki. Otóż, jego zdaniem, buble stanowią znikomy procent produkcji. A że nasze bluzki i sweterki mają „księżycowe” rozmiary, winić trzeba... Polską Akademię Nauk. Tak jest — PAN. Bo to ona właśnie dobrych kilka lat temu opracowała naukowo tabele naszych rozmiarów, na podstawie badań antropometrycznych. Przemysł jest tylko stosuje! Widać badania trwały zbyt długo, a potem zmieniły się nam sylwetki — stwierdził dyrektor Laboratorium Przemysłu Dzwierskiego.

Dlaczego więc przemysł dzwierski-

go, której poświęcono jakże wiele czasu, pozwoliła właściwie tylko na „gruby” szacunek roli tego czynnika we wzroście gospodarczym, ale pozostawiała nas bez odpowiedzi na pytanie — jakie sily kształtują ten czynnik, jaka jest rola poszczególnych jego składników, jak oddziaływać na ten czynnik itd. Bezsporną zasługą tych badań jest liczbowe potwierdzenie faktu, że wzrost gospodarczy nie jest zwykłą funkcją kwantum nakładów pracy i kapitału, a przystość zatrudnienia i przyrostu nie tłumaczy „bez reszty” przyrostu dochodu narodowego, co więcej, że wyliczona „pozostałość” — odpowiadająca wkładowi postępu technicznego — stanowi zasadniczą, podstawową przyczynę zmian w poziomie dochodu narodowego. Badania te (nazywane analizą czynnikową bądź residualną) uświadomiły jednocześnie, jak niewiele może powiedzieć ekonomia o samym zjawisku postępu technicznego.

Ustalenia empiryczne skłoniły M. Abramovitz’a do frapującej konkluzji: „Ten rezultat jest zaskakujący, gdyż wydaje się wskazywać na wyjątkowe, aczkolwiek dotąd nie doceniane, znaczenie przyrostów produkcji, a tym samym powolnego rozbudzi bądź zniechęci ludzi poświęcających się problematyce wzrostu. Dopóki wiemy niewiele na temat przyczyn podnoszenia się produktywności, wskazana waga tego czynnika może być potraktowana jako swego rodzaju miara naszej ignoracji w sprawie źródeł wzrostu gospodarczego... oraz drogowskaz, gdzie powinniśmy skoncentrować naszą uwagę”.

Z całą pewnością agregat postępu technicznego jest kategorią trudną do analizowania. Rzeczywiście, szereg zrozumińcałby całkowicie kłopotliwy musi pociągać za sobą analiza tak zróżnicowanego i w gruncie rzeczy niejednorodnego agregatu, który jak trafnie ujęli to F.H. Hahn i R.C.O. Matthews jest „rodzajem śmietanki...” z którego „wrzucasz” się najprzeróżniejsze elementy, często generalnie odbiegające od siebie charakterem i uwarunkowaniami. Naturalnym sposobem obejścia tych trudności jest więc analiza poszczególnych składników postępu technicznego i „zejsięcia” na mikroekonomiczny szczebel rozważań i obserwacji.

PROBLEMY METODY

Silnym bodźcem do badań nad innowacjami stała się względna łatwość gromadzenia oraz interpretowania materiału empirycznego. Innowacje są konkretne zmiany techniczne w określonych przedsiębiorstwach lub gałęziach przemysłu, polegające na absorpcji wynalazków bądź udoskonaleniach w zakresie produktów lub metod wytwarzania. Stąd też względnie łatwo przychodzi ich wyodrębnienie i zanalizowanie różnymi metodami ekonomicznymi i statystycznymi. W przeciwnieństwie więc do makroekonomicznego pojęcia „postępu technicznego” procesy innowacyjne rozumiane jako zjawisko mikroekonomiczne są łatwiej obserwowalne i bardziej podatne na analizę ilościową, a zarazem i przy czynowo-skutkową.

Choć przejawiająca, warta przytoczenia jest uwaga poczyniona przez R.E. Johnstona: „Innowacja — wprowadzenie nowych i ulepszonych metod produkcji i wyrobów do gospodarki — jest kategorią mikroekonomiczną, która może być bez trudu zbadana. Innowacja jest czasową se-

kwencją zachodzącą w pewnym okresie. Ta sekwencja może być akrecyjna, a strumień innowacji może ulec powiększeniu pod wpływem pewnych czynników, które stwarzają bardziej sprzyjające warunki. Efekty indywidualnych lub grupowych innowacji mogą być obserwowane, a sama innowacja może zostać przedstawiona jako funkcja szeregu czynników”.

Pogląd ten jest tylko częściowo słuszny, co zresztą w pewnym miejscu przyznaje sam autor podkreślając, że kwantyfikacja efektów innowacji nasuwa znacznie więcej trudności, niż analiza przebiegu innowacji w czasie i przestrzeni (choćby tu o przepływy, dyfuzję innowacji z przedsiębiorstwa do przedsiębiorstwa, z gałęzi do gałęzi i z jednej gospodarki do następnych).

Tak więc przedmiotem bezpośrednim mikroekonomicznej analizy innowacji są nowe i udoskonalone produkty bądź metody wytwarzania, których absorpcja obserwowana jest bądź na poziomie pojedynczego przedsiębiorstwa, bądź przemysłu, gospodarki narodowej, czy szerszego regionu. W skład tej analizy wchodzi badania typu „case studies” mające charakter monograficzny (konkretny przypadek wdrożenia w określonej firmie), badania nad rozprzestrzenianiem się innowacji, badania porównawcze (głównie międzybranżowe), a także szereg badań statystycznych i ekonometrycznych poszukujących zależności przyczynowych między dynamiką innowacji a zmiennymi wyjaśniającymi. Wymienione badania, jak wspomniano wyżej, nie są wolne od komplikacji, a komplikacje te są tym większe im bardziej złożony problem poddajemy analizie ilościowej.

Można w tym miejscu wskazać na kilka ograniczeń metodologicznych. Po pierwsze — znaczna trudność przedstawia już sprzeczowanie, co jest tą jednostkową zmianą, którą chcemy zbadać. Stawia to pytanie w swych ujęciach metodologicznych S. Kuznets: „Czy definiować jako pojedynczą innowację wprowadzenie silnika parowego, czy też jako jedną innowację definiować stacjonarny silnik parowy Watt’a, jego zastosowanie w transporcie śródlądowym jako następna, a jako trzecią innowację potraktować jego wprowadzenie do transportu lądowego”.

Po drugie — nie jest również prosty problem mierników oceny efektów innowacji. Czyż bowiem mierzyć rezultat innowacji: obniżką kosztów, wzrostem produkcji, rozszerzeniem sprzedaży, rozszerzeniem alternatywny wybór stojących przed konsumentami? A może mierniki te stosować łącznie?

Po trzecie — z pomiarem efektów innowacji wiąże się inne jeszcze, obarczone nie mniejszymi komplikacjami, zagadnienie. Skoro bowiem wyodrębniłyśmy już jednostkową innowację, przyjmujemy mierniki oceny jej efektów (jeśli stawiamy sobie oczywiste zadanie zbadania efektów), wyłania się kolejne pytanie: w jakim przedziale czasu i na jakim obszarze będziemy je liczyć? Czy będziemy więc badali efekty przez pierwsze trzy bądź cztery lata funkcjonowania innowacji? A może przez trzydzieści lat? Oczywiście rozległość tego okresu będzie w jakimś stopniu uzależniona od generalnego tempa innowacji w danym obszarze. Stwierdzenie to niewiele jednak może nam pomóc w konkretnych ustaleniach.

Wyłania się również kwestia, czy uwzględniać w badaniach tylko bezpośrednie efekty w badaniu układowym, a więc — powiedzmy — przedsiębiorstwie, czy również pośrednie efekty i wtórne oddziaływanie na inne ognia gospodarki. W rzeczywistości korzyści z konkretnej innowacji zbiera nie tylko podmiot, który zrealizował tę zmianę. Również inne ognia odczuwają korzyści płynące z tych zmian, dzięki kontaktom, jako dostawcy, bądź jako odbiorcy firmy innowacyjnej.

Podkreśnikowym przykładem takiego wtórnego oddziaływania jakiejś innowacji jest penetracja przemysłu tekstylnego przez przemysł chemiczny, który wręcz rewolucjonalizował produkcję tekstylną wprowadzeniem włókien syntetycznych. Z całą pewnością dobrym przykładem wymuszenia korzystnych zmian i dostarczenia dodatkowych źródeł efektów jest rolnictwo, w którym nastąpiły ogromne przeobrażenia w związku z innowacjami w przemyśle maszynowym i chemicznym (nawozy, środki owadobójcze itd.). To szerokie z natury oddziaływanie innowacji stwarza rzeczywisty i ważki problem wytyczenia obszaru, na którym ustala się rozmiar ich efektów.

Po czwarte — szereg trudności łączy się nie tylko z obserwacją empiryczną efektów, ale i z badaniem przyczyn, uwarunkowań innowacji. W jakim stopniu dopuszczalne jest założenie jednokierunkowej zależności, na przykład intensywności innowacji, od rozmiarów przedsiębiorstwa, czy struktury rynku (stopień monopolizacji)? Wiadomo przecież, że faktyczne zależności mają charakter sprzężeń zwrotnych. Jaki miernik przyjąć dla zmiennych niezależnych, które bierzemy dla objaśnienia przyczyn takiego a nie innego przebiegu innowacji?

ORIENTACJA BADAŃ

Istnieje szereg ciekawych i ważnych aspektów innowacji, które wymagają ilościowej analizy, gdyż nie może zastąpić jej nawet najlepsza argumentacja jakościowa, logiczna. Spośród wielu tych spraw podjęto dotąd pewną tylko część, a inne są nadal zaniedbane.

W dotychczas prowadzonych badaniach empirycznych wyłonić można przy tym trzy zwłaszcza główne kierunki poszukiwań.

Po pierwsze — podjęto badania nad przebiegiem i „topografią” procesów innowacyjnych. Przedmiotem tych badań są jednostkowe innowacje, a zadaniem analizy empirycznej ustalenie, jak w czasie (od powstania wynalazku przez pierwsze wdrożenie i upowszechnienie w skali przemysłu, kraju czy regionu gospodarczego) i w przestrzeni dokonują się procesy przekształcania wynalazków w działalność produkcyjną. Badań tego rodzaju jest już stosunkowo dużo.

Można więc spotkać szereg analiz dotyczących „historii” różnych wynalazków, czy też „historii” zmian technologicznych w pewnym przemyśle. Czynione są też porównania między przedsiębiorstwami, przemysłami i gospodarstwami w sprawie względnej szybkości przyswajania wynalazków przez te układy gospodarcze. Dzięki nim możemy otrzymać mniej lub bardziej adekwatny obraz struktury innowacji (produkty, metody wytwarzania, duże — małe, własne — zapożyczone itd.), poziomu innowacyjności, tj. wykorzystanych

zdolności realizacji zmian w produkcji. A także pozwalają one uchwycić wymierne różnice w „za-chowaniu” się różnych przedsiębiorstw czy branż przemysłowych w zakresie innowacji. Te ostatnie informacje stanowią zresztą pomost do tych badań, które poświęcone są uwarunkowaniom innowacji.

Po drugie — przeprowadzono szereg badań, których celem było ustalenie związku między realizacją innowacji (zmienna zależna) i determinantami ekonomicznymi, a także społecznymi i psychologicznymi (zmienna niezależna). W badaniach tych skoncentrowano się przede wszystkim na analizie związków między strukturą rozwoju, a więc stopniem koncentracji produkcji (bądź zamiennie skalą organizacji) a dynamiką innowacji. Bliższe kilkanaście badań i wypowiedzi naukowych na ten temat, to w porównaniu z częstotliwością innych analiz chyba niezbyt wiele, ale sam problem, między innymi z racji jego ogólniejszego wydźwięku przyciągał od dawna uwagę ekonomistów (za-chodnich przede wszystkim) bardziej, niż inne zagadnienia o większym nawet praktycznym znaczeniu. Coraz więcej pojawia się więc i innych badań m. in. na temat związków między strukturą informacji, czy strukturą kadry kierowniczej i personelu organizacji jako determinanty innowacji. W literaturze socjalistycznej, zwłaszcza ostatnio, pojawiło się też szereg opracowań, w których w szczególności poddano obserwacji oddziaływanie różnych rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego na innowacje (np. system budowy i aktualizacji cen, mierniki oceny organizacji itd.)¹⁾.

Po trzecie — ostatnią grupę badań stanowią analizy efektów innowacji. Badania te reprezentowane są raczej skąpo, choć ich znaczenie użytkowe może być istotne. Większość dotychczasowych badań posługuje się bardzo zróżnicowanymi kryteriami oceny efektywności, a informacje o innowacjach mają z reguły charakter pośredni (np. liczba patentów uzyskanych w organizacji, wiek aparatu produkcyjnego). Uzyskane wnioski są raczej niedokładne, choć ogólna ich wymowa jest jednoznaczna: innowacje z reguły są bardzo opłacalne dla organizacji wdrażających, a tym samym wysoce opłacalne (i to w dłuższym zazwyczaj okresie) jest wydzielanie zasobów ekonomicznych na prowadzenie działalności wynalazczej.

Lepsze rozeznanie mechanizmów innowacyjnych działających w gospodarce jest dzisiaj (szczególnie) zadaniem badawczym o nieposłusznym znaczeniu. Zdolność gospodarki — a także jej poszczególnych ogniw — do realizacji innowacji jest bowiem podstawą jej sukcesów.

¹⁾ M. Abramovitz: „Resource and Output Trends in the United States Since 1870”, American Economic Association Papers May 1955.
²⁾ F.H. Hahn, R.C.O. Matthews: „The Theory of Economic Growth, A Survey”, Economic Journal, December 1954.
³⁾ R.E. Johnston: „Technical Progress and Innovation”, Oxford Economic Papers, July 1955.
⁴⁾ S. Kuznets: „Innovations and Adjustment in Economic Growth”, Swedish Journal of Economics, vol. 74, December 1972.
⁵⁾ Z. Madel: „Nauka a rozwój gospodarczy”, Warszawa 1972. W książce tej zawarte są próby tego rodzaju analizy. Patrz np. wyniki ankiety przeprowadzonej wśród działaczy gospodarczych i państwowych.

GDZIE SĄ WINNI?

ZDENERWOWAŁA się w końcu „KOBIETA I ŻYCIE” i w numerze (28) z 14 lipca dobrała się do skóry naszym przemysłowym dzwiarzom, głównie „Olimpi” i „Jarlanowi”, największym winowajcom — producentom bluzek i sweterków, które zalegają półki, psując nerwy klientom i handlowcom. I słusznie! Zbyt wielkie zlotówki zainwestowaliśmy w ostatnich latach w przemysł dzwierski, zbyt wielkie jest zapotrzebowanie rynku, by obojętnie patrzeć, jak nowoczesne zakłady knocą produkcję.

W dyskusji wzięli udział przedstawiciele zakładów, naczelnik wydziału w Centrali Tekstylno-Odziewowej i dyrektor centralnego Laboratorium Przemysłu Dzwierskiego. Na ogół tego rodzaju dyskusje przypominają grę w ping-ponga, przemysł wini handel — handel przemysł, przerzucając na siebie odpo-

wiedzialność za zły zaopatrzenie rynku. Tym razem używając sportowej nomenklatury, strzały padały do jednej bramki. Wydawało się, że nastąpi pełna przegrana przemysłu. Bo cóż dyrektor „Jarlanu” miał do powiedzenia na takie „dictum”, jak zgromadzone w redakcji buble?

Ale dyrektor dzielnie odparował ataki. Otóż, jego zdaniem, buble stanowią znikomy procent produkcji. A że nasze bluzki i sweterki mają „księżycowe” rozmiary, winić trzeba... Polską Akademię Nauk. Tak jest — PAN. Bo to ona właśnie dobrych kilka lat temu opracowała naukowo tabele naszych rozmiarów, na podstawie badań antropometrycznych. Przemysł jest tylko stosuje! Widać badania trwały zbyt długo, a potem zmieniły się nam sylwetki — stwierdził dyrektor Laboratorium Przemysłu Dzwierskiego.

Dlaczego więc przemysł dzwierski-

ski nie reagował na te „zmiany”? Czemu nie próbował — jak odzieżowy — sięgnąć do zagranicznych typów rozmiarów, które na Polki pasują jak ulał — na te niższe i wyższe, szczuplejsze i tęższe. Nie dowiedzieliśmy się tego z dyskusji, a szkoda!

Na pytanie, dlaczego tak wiele braków przedostaje się na rynek, dowiedzieliśmy się natomiast, że w zakładach kontroluje się tylko lewą stronę wyrobów, bo ona interesuje handel najbardziej. Ale nie dość tego! Handel tak się rozrzucał, że nie składa zamówień w zakładach, które dały mu się poznać z nieatrakcyjnej i mało solidnej produkcji. A jak zobaczy metkę „Jarlanu”, to ucieka niczym diabeł od święconej wody.

I cóż „Jarlan” na taką obrazę? Jego przedstawiciel uderzył w nutę sentymentalną, wspominając udany

start zakładów, ale przyczyny obecnej porażki rynkowej pominął milczeniem. Rozbrajając i szczerze przyznał natomiast (tylko co nam z tej szczerości), że wobec braku zamówień handlu „Jarlan” ... nie ma co produkować!

Tym bardziej cenny jest optymizm dyrektora Laboratorium Przemysłu Dzwierskiego. Jego zdaniem, przemysł ma dobrych plastyków — projektantów, a handel co? W handlu nie znajdują się na modzie — więc jak mogą ich oceniać? Wysiłek przemysłu może więc pójść na marne z powodu handlu. Ale dyrektor jest dobrej myśli co do przyszłości — prosi tylko: Pozwólcie nam zabrać się do roboty!

Należy domniemywać, że wezwania nie jest skierowane do rozmówców: przedstawicieli prasy i handlu. A więc to oni są winni, że jeszcze dotąd się do niej nie zabrano serio.

(Cis)



na budowach

„FABRYKA DOMÓW” W KRAKOWIE. Roboty budowlano-montażowe — jak informuje wykonawca, — przebiegają dobrze. Kłopot jest z dostawą maszyn. Dla linii produkcji stropów JS brakuje urządzeń technologicznych i suwnic (dostawca: „Polimex-Cekop”). Nic też bliżej nie wiadomo na temat terminu dostawy proscianki z Włoch (dostawca: „Metalexport”). Oddział produkcji ścian osłonowych czeka na hydrauliczną napęd form i sterowania, hydrauliczną siłową, pulpity sterownicze oraz instalacje elektryczne.

Część tych urządzeń wrocławską WSK zobowiązała się dostarczyć w III kw. br. Łódzka „Eltra” obiecuje

natomiast dostawę instalacji w II kw. 1975 roku... to jest rok po planowanym terminie zakończenia robót przez wykonawców. Nie zrealizowane są także dostawy suwnic o udźwigu 10 ton z Fabryki Urządzeń Dźwigowych w Mińsku Mazowieckim i filtrów tkaninowych z kopalni Osiny.

Nie ma oczywiście wentylatorów (10 sztuk), ale do ich braku wszyscy inwestorzy w kraju zdążyli się już przystosować. W końcu, mówią wykonawcy, nie będzie się opóźniać uruchomienia fabryki i wartości pół miliarda złotych z powodu niezainstalowania w porę urządzeń poprawiających warunki pracy.

Kompletowaniem urządzeń dla krakowskiej wytwórni zajmuje się „Fabex-Zremb” z Warszawy. Dyrektor firmy nie ma w tych warunkach łatwego życia. Krakowska wytwórnia ma dostarczać docelowo 12 tys. sztuk rocznie, pracując na trzy zmiany. Koszt obiektu wynosi 489,2 mln zł. Przy zapewnieniu terminowych dostaw możliwe byłoby uruchomienie wytwórni w maju, o co zabiegają władze miasta, a tak niebezpieczny jest termin opuszczenia przez wykonawców placu budowy we wrześniu.

„FABRYKA DOMÓW” W LEGIONOWIE. W samej fabryce rozpoczął się rozruch technologiczny. Poważ-

nie natomiast opóźniona jest budowa centralnej kotłowni (rozruch odbywa się przy użyciu pary z parowozów), która ma dostarczać pary technologicznej i dla osiedla mieszkaniowego. Odpowiedzialne za montaż konstrukcji kotłowni są PBP „Kabloboton” i Energomontaż „Pólnoc”. Przedsiębiorstwo Budownicze Przemysłowego „Kabloboton” ma także spore opóźnienia przy budowie zaplecza fabryki. Zachodzi obawa, że fabryka ruszy, a nie będzie warsztatów naprawczych ani miejsca na zjedzenie obiadu. W czasie wizytacji ministra budownictwa składano solenne obietnice wywiązania się z zobowiązań, ale minister

wyjechał, a sprawy niewiele posunęły się naprzód. Wytwórnia w Legionowie ma kosztować 610 mln złotych i, podobnie jak krakowska, dostarczać ma rocznie 12 tys. izb.

ZAKŁADY CHEMICZNE „GAM-RAT”. Jest to inwestycja, której ogólny koszt wynosi ponad miliard złotych (1074 mln). „Gamrat” ma dostarczać rocznie 12 mln m² wykładziny podłogowej (trójwarstwowej z wykładką akustyczną) oraz 11 tys. ton klejów lateksowych. Budowa zakładu rozpoczęła się w kwietniu 1972 roku i trwała 26 miesięcy. Generalnym wykonawcą tego obiektu jest rzeszowska „Przemysłówka”.

Podkreślenia wymaga fakt wykonania poważnych robót w skróconych terminach przez „Mostostal” z Będzina.

Jedyny mankament stanowi w tej chwili wykonanie linii 110 kilowoltów przez Zakład Budowy Sieci Energetycznych w Krakowie, której opóźnienie mogłoby spowodować zakłócenia w produkcji.

Kierownictwo zakładu zobowiązało się osiągnąć pełną zdolność produkcyjną do 31 marca 1975 r. W tym roku produkcja ma wynieść 1200 tys. m² wykładziny. Roczna wartość produkcji „Gamrata” szacowana jest na 476 mln zł.

J.D.

na rynkach pieniężnych

Cena złota w dolarach za uncję

Tabela nr 1

Data	Londyn	Zurich	Paryż
12.VII.	137,0	138,0	142,83
17.VII.	140,75	140,5	144,23
24.VII.	144,25	144,75	147,72
26.VII.	149,0	149,0	150,66

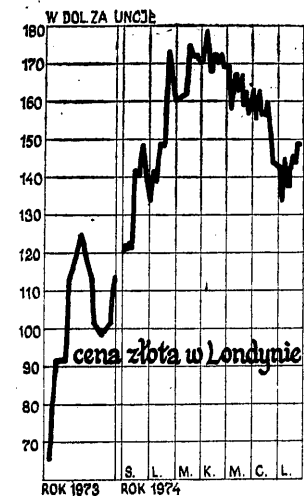
KURSY WALUT

Tabela nr 2

	12.VII.	17.VII.	22.VII.	26.VII.
Funt szterling (w dol. za funta)	2,386	2,391	2,393	2,392
Gulden holenderski (w guld. za dol.)	2,633	2,631	2,576	2,616
Frank belgijski (we fr. za dol.)	36,94	37,795	37,205	37,675
Marka RFN (w mk. za dol.)	2,556	2,547	2,512	2,562
Lir włoski (w lirach za dol.)	644,5	643,15	639,5	641,7
Frank francuski (we fr. za dol.)	4,815	4,773	4,663	4,673
Frank szwajcarski (we fr. za dol.)	2,982	2,953	2,899	2,945
Korona szwedzka (w kr. za dol.)	4,383	4,366	4,3075	4,383
Jen japoński (w jen. za dol.)	289,2	288,7	283,10	285,7

BIEŻĄCA INFORMACJA obejmuje okres dwóch tygodni, a nie — jak zwykle — tygodnia. W okresie tym cena złota wykazała wyraźną tendencję wzrostową, wzrastając w Londynie do 137 dol. za uncję w dniu 12.VII, do 149 dol. za uncję w dniu 26.VII. br. Aktualny poziom wahań ceny złota odpowiada więc poziomowi, na jakim oscylowała ona w dwóch pierwszych miesiącach br. Pozostaje on jednak nadal znacznie poniżej poziomu, na jakim wahała się cena złota w okresie od drugiej połowy lutego do pierwszej połowy czerwca br. (por. tabela nr 1 i wykres).

W rozwoju sytuacji na rynkach walutowych zaznaczyły się w okresie objętym informacją różne tendencje. W pierwszej części tego okresu nastąpiło wyraźne osłabienie kursu funta szterlinga i dolara, który w dniu 24 bm. notowany był na poziomie najniższym w br. W Paryżu płacono bowiem za dolara 4,815 franka, podczas gdy 12 bm. 4,815 franka; we Frankfurcie nad Menem odpowiednio 2,512 marki i 2,556 marki, a w Amsterdamie odpowiednio 2,576 guldena i 2,633 guldena. Wyraźne osłabienie kursu dolara dotyczyło zresztą także walut innych głównych krajów kapitalistycznych, za wyjątkiem jena japońskiego. W końcu okresu kurs dolara uległ jednak ponownie wzmocnieniu. (por. tabela nr 2).



KURSY WALUT

Tabela nr 2

	12.VII.	17.VII.	22.VII.	26.VII.
Funt szterling (w dol. za funta)	2,386	2,391	2,393	2,392
Gulden holenderski (w guld. za dol.)	2,633	2,631	2,576	2,616
Frank belgijski (we fr. za dol.)	36,94	37,795	37,205	37,675
Marka RFN (w mk. za dol.)	2,556	2,547	2,512	2,562
Lir włoski (w lirach za dol.)	644,5	643,15	639,5	641,7
Frank francuski (we fr. za dol.)	4,815	4,773	4,663	4,673
Frank szwajcarski (we fr. za dol.)	2,982	2,953	2,899	2,945
Korona szwedzka (w kr. za dol.)	4,383	4,366	4,3075	4,383
Jen japoński (w jen. za dol.)	289,2	288,7	283,10	285,7

Osłabienie kursu dolara związane było z pogłoskami na temat rewaluacji marki zachodniemieckiej i guldena holenderskiego, oraz brakiem interwencji ze strony Banku Francji, gdy do 149 dol. za uncję w dniu 26.VII. br. Aktualny poziom wahań ceny złota odpowiada więc poziomowi, na jakim oscylowała ona w dwóch pierwszych miesiącach br. Pozostaje on jednak nadal znacznie poniżej poziomu, na jakim wahała się cena złota w okresie od drugiej połowy lutego do pierwszej połowy czerwca br. (por. tabela nr 1 i wykres).

W rozwoju sytuacji na rynkach walutowych zaznaczyły się w okresie objętym informacją różne tendencje. W pierwszej części tego okresu nastąpiło wyraźne osłabienie kursu funta szterlinga i dolara, który w dniu 24 bm. notowany był na poziomie najniższym w br. W Paryżu płacono bowiem za dolara 4,815 franka, podczas gdy 12 bm. 4,815 franka; we Frankfurcie nad Menem odpowiednio 2,512 marki i 2,556 marki, a w Amsterdamie odpowiednio 2,576 guldena i 2,633 guldena. Wyraźne osłabienie kursu dolara dotyczyło zresztą także walut innych głównych krajów kapitalistycznych, za wyjątkiem jena japońskiego. W końcu okresu kurs dolara uległ jednak ponownie wzmocnieniu. (por. tabela nr 2).

ści okresu objętego informacją nie dotyczyło jena japońskiego.

Wyniki obrotów amerykańsko-japońskich nie są jednak miernikiem zmian w obrotach handlowych Japonii ogółem. W czerwcu obroty te zamknęły się bowiem nadwyżką w wysokości 20 mln dol., co stanowi również znaczną poprawę w stosunku do maja, w którym wykazały one deficyt w wysokości 569 mln dol. Poprawa salda japońskiego bilansu handlowego w czerwcu związana jest głównie ze znacznym wzrostem eksportu statków.

Wyraźną poprawę wykazał także bilans handlowy Francji. W czerwcu zamknął się on deficytem w wysokości 399 mln fr., podczas gdy w maju deficyt ten wynosił jeszcze 3,1 mld franków. Poprawa ta związana jest jednak przede wszystkim z sezonowo niższym importem paliw. W sumie bilans handlowy Francji w ciągu pierwszego półrocza br. wykazał poważny deficyt, podczas gdy w odpowiednim okresie ubiegłego roku znaczne saldo dodatnie.

Obroty handlowe RFN zamknęły się w czerwcu nadwyżką w wysokości 2,51 mld marek. Jeśli jednak uwzględnimy, że w maju nadwyżka ta wynosiła 4,88 mld marek, oznacza to wyraźne pogorszenie salda obrotów handlowych RFN. Czerwcowy wynik bilansu handlowego RFN, trudno jeszcze uznać za zmianę o charakterze strukturalnym. Istotne znaczenie mogły tu mieć bowiem czynniki sezonowe. Wymaga on jednak odnotowania, podobnie jak zmiany, jakie

na rynkach towarowych

Wskaźnik cen surowców „Financial Times” (I.VI.1952 = 100)

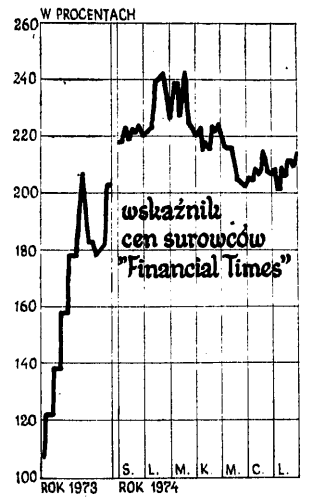
Tabela nr 3

Data	Wskaźnik
11.VII.	201,79
17.VII.	206,1
24.VII.	212,13
Przed miesiącem	210,43
Przed rokiem	183,11

W OKRESIE objętym informacją, który tym razem — podobnie jak przegląd dotyczący rynków pieniężnych — obejmuje dwa tygodnie, a nie jak zwykle tydzień, wskaźnik cen surowców „Financial Times” wykazał duże wahania i w sumie oscylował na poziomie wyższym niż w poprzednim okresie (por. tabela nr 3 i wykres). Dla wyjaśnienia ruchu ogólnego wskaźnika cen surowców sięgniemy do danych tabeli nr 4. Z tabeli tej wynika, że:

● Ceny surowców dla przemysłu lekkiego wykazały zróżnicowane tendencje. Ceny bawełny użytkowej głównie w związku z wiadomo-

dokonały się w tym okresie w bilansie handlowym USA, Japonii i Francji. Wyniki czerwca wskazują bowiem na znaczne zmiany w saldach bilansów handlowych poszczególnych krajów, co jest — jak wiadomo — jednym z ważnych czynników wpływających na zmiany wzajemnego stosunku kursów walut.



ściami o utrzymującej się suszy w USA i obawie, że wpłynie to negatywnie na zbiory bawełny w tym kraju. W rezultacie ceny bawełny utrzymują się nadal na poziomie wyższym niż w odpowiednim okresie ub. roku. Ceny wełny i skór wykazywały natomiast tendencję zniżkową. Popyt na wełnę w Australii w nowym sezonie, który rozpoczął się 15 lipca, był słaby i gdyby nie znaczne zakupy interwencyjne Australijskiej Korporacji do spraw Wełny, ceny wełny wykazywałyby znacznie większy spadek niż to wynika z danych tabeli nr 4. Warto zwrócić uwagę, że ceny wełny i skór kształtują się obecnie na poziomie o 36—34 proc. niższym niż w odpowiednim okresie ub. roku. Interwencja podjęta przez rząd Malajzji (ograniczenie eksportu i zapowiedź ograniczenia produkcji) doprowadziła natomiast do pewnego wzmocnienia cen tego surowca, choć są one nadal o 22,3 proc., niższe niż w odpowiednim okresie ub. roku;

● Niejednolite były również tendencje ruchu cen innych artykułów żywnościowych. Na rynku kawy pojawiła się wyraźna nadwyżka podaży nad popytem i tylko dzięki wstrzymaniu eksportu i interwencyjnemu zakupom ze strony państw eksportujących, ceny kawy utrzymały się na dotychczasowym poziomie. Ceny kakao wykazały w okresie objętym informacją bardzo duże wahania, w sumie jednak kształtowały się na poziomie wyższym niż w pierwszym dekadzie lipca. Wyraźną tendencję wzrostową wykazywały również ceny cukru. Aktualnie wykazują one najwyższy wzrost w stosunku do odpowiedniego okresu ubiegłego roku ze wszystkich surowców ujętych w tabeli nr 4;

● Ceny metali nieżelaznych wy-

Tabela nr 4

Jednostka płaniadza i wagi	25.VII.	11.VII.	Przed mies.	Przed rokiem	W ciągu roku w %
ZBOŻA I PASZE					
Pszonica	Centy/busz.	457,0	430,0	427,0	122,2
Jęczmień	"	242,5	242,5	247,0	97,8
Kukurydza	"	356,25	314,0	285,25	126,3
Owies	"	147,5	147,5	147,5	88,5
Ziarno soi	Dolar/tona	315,25	246,5	240,0	333,0
INNA ŻYWNÓŚĆ					
Kawa	Centy/lb	71,0	71,0	71,0	101,4
Kakao	t/szt/tonę	987,0	934,0	974,5	890,0
Cukier	Centy/lb	28,25	23,25	22,40	10,20
WŁÓKNA I SKÓRY					
Bawełna	Centy/lb	63,75	57,75	59,5	58,75
Wełna	Pensy/kg	100,0	198,0	204,0	298,0
Skóry ciężkie krowie	Centy/lb	23,0	25,0	24,5	35,0
METALE					
Złom stali	Dol./tonę	126,67	126,67	109,17	53,83
Miedź (wire)	t/szt/ton	797,0	782,0	956,0	838,0
Cyna	"	3680,0	3450,0	3755,0	2016,0
Cynk	"	479,0	465,0	558,0	366,0
Ołów	"	278,0	236,0	230,0	192,0
INNE					
Kauczuk	Pensy/kg	33,0	28,0	32,0	42,5

Miejsce notowania: Chicago — pszenica, kukurydza, skóry ciężkie krowie; Winnipeg — jęczmień, owies; Rotterdam — ziarno soi; Nowy Jork — kawa, cukier, złom stali; Bradford — wełna; Liverpool — bawełna; Londyn — kakao, miedź elektr. (wire bars), cyna, cynk, ołów, kauczuk.

każaly w okresie objętym informacją znaczne wahania, głównie w związku z sytuacją strajkową w przemyśle miedzianym w USA. Choć wybuch strajku w koncernie Kennecott został czasowo zażegnany, cena miedzi w końcu okresu objętego informacją była nieco wyższa niż w końcu pierwszego dekadzie lipca. Podobnie kształtowały się zresztą ceny innych metali nieżelaznych. W sumie wahają się one jednak obecnie na poziomie niższym, niż w pierwszych czterech miesiącach br. (por. obok przegląd półroczny), a cena miedzi utrzymuje się nadal na poziomie wyższym niż w odpowiednim okresie ubiegłego roku, co wiąże się ściśle z wyraźnym osłabieniem koniunktury gospodarczej krajów kapitalistycznych w I połowie br;

● Znaczną nerwowość i mocne nadal notowania cen utrzymały się na rynku zbóż i pasz. Główną tendencję są następujące po sobie, niższe niż niezwykle optymistyczne początkowo, oceny zbiorów z tegorocznej kampanii w wyniku uwzględnienia zmieniających się warunków atmosferycznych. Mimo że oceny te wskazują nadal na wzrost produkcji w stosunku do dobrych zbiorów ub. roku, przy niskim stanie zapasów tworzy to korzystne warunki dla spekulacji, która ma również poważny wpływ na wysokie nadal, a ostatnio nawet wzrastające ceny zbóż i pasz.

Tendencja ta różni się wyraźnie od sytuacji na rynku mięsa, gdzie ceny wykazują nadal zniżkową tendencję. Zniżkowy ruch cen mięsa, przy wysokich cenach pasz, był przyczyną pochodów protestacyjnych rolników we Francji i Belgii w czasie sesji ministrów rolnictwa krajów EWG, a po jej zakończeniu (24 bm.) także w RFN (Bawaria). Na posiedzeniu

komisji rolnej EWG, które zakończyło się 16 czerwca br., ministrowie rolnictwa tej organizacji podjęli decyzję o: utrzymaniu całkowitego zakazu importu wołowy z krajów trzecich (por. „Z. G.” nr 28 i 29 z br.) do listopada br.; sprzedaży wołowy instytucjom użyteczności publicznej (domy starców, szpitale) po obniżonych cenach z zapasów, które sącują się aktualnie na 113—130 tys. ton oraz wprowadzeniu systemu subwydowania hodowców w celu wyrównania kosztów przetrzymania bydła przez okres zimowy.

Na sesji ministrów rolnictwa EWG dyskutowano był również problem wieprzowiny. Propozycje przedłożone w tej sprawie przez Francję, które przewidywały, podobnie jak w zakresie wołowy, całkowite wstrzymanie jej importu z krajów trzecich, nie zostały zatwierdzone. Jest to jednak ważny sygnał, że warunki zbytu dla eksporterów mięsa wieprzowego są obecnie również niekorzystne. Wystarczy tu wspomnieć o tym, że Japonia wstrzymała import wieprzowiny już w końcu ubiegłego roku, ze poważnie zmniejszyły import tego mięsa USA i Hiszpania.

Z ostatnich informacji (27 czerwca) wynika, że w 68u zmniejszenia szybko wzrastających zapasów wołowy władze EWG podjęły decyzję o jej eksporcie po obniżonych cenach. 50 tys. ton wołowy z zapasów EWG zakupił Związek Radziecki płaćąc po 830 dol. za tonę, a więc o 17 proc. poniżej cen światowych, które wynoszą aktualnie a 1 tys. dol. tona. Z napływających informacji wynika, że ZSRR prowadzi z EWG rozmowy na temat zakupu dalszych 25 tys. ton wołowy i 25 tys. ton wieprzowiny.

ze świata nauki i techniki

„SZTAFETA SPRAW UŻYTECZNYCH”

Dobre rezultaty przynosi zainicjowana przez młodzież i ZMS z Zakładów Mechanicznych Gorzów „Sztafeta spraw użytecznych”. W tej dorocznej akcji uczestniczyło w ub.r. prawie 500 młodych racjonalizatorów, robotników, inżynierów, techników. Zgłosili oni ponad 1100 pomysłów, których zastosowanie przysporzy lubuskiej gospodarce przeszło 71 mln zł rocznie. (PAP)

BĘDZIE BIEL TYTANOWA

W Zakładach Chemicznych „Police” koło Szczecina rozpoczęto budowę nowoczesnego wytwórni bieli tytanowej — produktu nie wytwarzanego dotychczas w naszym kraju. Jest to najlepszy ze znanych obecnie bieli pigmentów, oznaczający się niespotykaną dotychczas zdolnością barwienia i tzw. krycia (6,5-krotnie większą niż biel cynkowa) oraz odpornością chemiczną. To własności bieli tytanowej sprawiają, że obecnie nie może się bez niej obejść wiele przemysłów, a m. in. farb i lakierów, gumowy, tworzyw i włókien chemicznych, papierniczy, ceramiczny, budowlany. (PAP)

PREPARAT ODWAPNIAJĄCY

Zespół naukowców Politechniki Poznańskiej wynalazł preparat odwapniający, który stosowany przy oczyszczaniu stalowych elementów instalacji przemysłowych z kamienia kotłowego, pozwala uniknąć ryzyka ich zniszczenia. Preparat ten zawiera dwuskładowy inhibitor korozji, który zabezpiecza stal przed niszczącym działaniem kwasu solnego, używanego do rozpuszczania kamienia. Zastosowanie inhibitoru nie opóźnia działania roztworu kwasu na kamień, dzięki czemu proces oczyszczania jest szybki i skuteczny. („P.T.” nr 19/74)

Z ODPADÓW

Bezużyteczne do niedawna substancje, powstałe przy utlenianiu parafiny kwasem azotowym, oraz odpady destylacyjne w Zakładach Chemicznych „Biechovina” koło Kędzierzy, będą ponownie wykorzystywane jako surowiec chemiczny do produkcji plastifikatorów dla osłon izolacyjnych kabli w zakładach chemicznych „Krywale” w Knurowie, a także do produkcji polichloru winylu w samej Biechowie. Efekty ekonomiczne, uzyskane w obu zakładach, wyniosły ponad 10 mln zł. („P.T.” nr 22)

PREPARAT „TG”

W ub. roku PAP informowała o opatentowaniu przez trzech pracowników

Kieleckich Zakładów Wyróbów Metalowych: dr Bolesława Gluchowskiego, mgr. inż. Eryka Kałandyka i inż. Romana Podsiadły — rewolucyjnego preparatu odrdzewiaczego, oznaczonego symbolem „TG”. Ten nietoksyczny, możliwy do zastosowania w każdych warunkach preparat różni się od dotychczas stosowanych przede wszystkim tym, iż działa w strzale bezwzględnie (przedmioty odrdzewione nie wymagają płukania — co jest b. ważne). Preparat jednocześnie usuwa produkty korozji i cieknie zanieczyszczenia tłuszczowe oraz fosforanuje blachę stwarzając warunki do dobrej przyczepności lakieru. Produkcję preparatu „TG” prowadzi Zakład „Rozwój” koło Soleczka. Jak informują wynalazcy — zakłady te dostarczają preparat w dużych ilościach dla wielu zakładów. Ciągłe jednak nie można go dostać na rynku — brak bowiem podobno spółdzielni lub zakładu, który zająłby się... rozlewaniem preparatu do butelek oraz jego dystrybucją. (PAP)

LEPSZE PRZEKŁADNIE

Produkcję nowoczesnych przekładni podjęła Fabryka Przekładni Samochodowych „Polmo” w Tczewie. Ulega ona obecnie znacznej rozbudowie, której koszt wyniesie ok. 1 mld zł. Spora część tej kwoty przeznaczona jest na zakup nowych, nie znanych w naszym przemyśle motoracyjnych technologii. Przytłaczają one znaczne oszczędności, a automatyzacja procesów technologicznych polepszy jakość wyrobów. Po zakończeniu rozbudowy fabryki w końcu br. produkcja „Polmo” wzrośnie trzykrotnie. Wytwarzane tam przekładnie charakteryzować będzie trzykrotnie większa żywotność niż obecnie produkowanych. Wyposażone w nie będą pojazdy rodziny „Star-200” autobusy „San” i „Berliet” oraz ciężarówki „Jeice”. („P.T.” nr 24/74)

DYWANY W PŁYTKACH...

Nowością w wielu krajach stały się posadzki dywanowe w łazienkach. Całkowicie syntetyczne, odporne na wilgoć, na elastycznym podkładzie z lateksu, za pobiegają posilnieniu, są łatwe do prania i estetyczne. Posadzki te w formie płytek o rozmiarach 40 x 40 cm dają się łatwo zdejmować i po upraniu ułożyć na nowo. („NIT”)

NOWA METODA SZYCIA

Laboratoria japońskiej firmy konfekcyjnej Teijin Ltd. z Tokio opracowały metodę, która zmniejsza znacznie ilość szycia przy produkowaniu konfekcji. Określoną długość elastycznego materiału

z termoplastycznego sztucznego włókna w kształcie rury nacłaga się na formę metalową. Formę następnie podgrzewa się, co nadaje materiałowi jej kształt. Ta sama metoda można wykonywać rekawy i kołnierzyki, które następnie przykłada się na ramię krawcowa. Ta metoda jest tańsza niż tradycyjna metoda szycia, ale firma Teijin uważa, że przy rosnących kosztach robocizny metoda bezszwowa stanie się z biegiem czasu tańsza. („Newweek” — w „P.T.”)

ODCHUDZANIE

W początkach czerwca naukowcy z PAN zgłosili inicjatywę o orientacyjnej wartości dla gospodarki kraju w granicach 30—50 mld zł. Zaproponowano podjęcie rozległej ofensywy naukowej mającej na celu „odchudzenie” wytwarzanej w kraju maszyn, urządzeń i budynków. W bieżącym roku w skali ogólnokrajowej wydatki na materiały konstrukcyjne wyniosą ponad 150 mld zł. Oceniła się, że w stosunku do wyrobów produkujących firm światowych, maszyny czy budynki krajowe są przeciętnie o 20—30 proc. cięższe. O tyle też zużywa się na ich wytworzenie więcej materiałów. Wprawdzie w ruch zbyt ciężkie tokarki, czy np. kombajny zbożowego pochłania też odpowiednio więcej energii. (PAP)

NAUKA W LABORATORIUM

Znane uczesnościowe zakłady TESLA rozpoczęły produkcję „uczących laboratoriów”. Spelniają one wszystkie najważniejsze wymagania stawiane wysokiej jakości laboratoriom językowym i są przeznaczane do nauczania audiowizualnego w szkołach średnich i wyższych. Zródłem informacji są programy z taśm magnetycznych, płyty gramofonowe i mikrofonu nauczyciela. Część wizualna stanowi projekcja zapisu nauczyciela na tablicy świetlnej. Pojemność laboratorium uczącego wynosi 40 uczniów. („NIT”)

ZŁAMANIA BEZ GIPSU?

Znany od 100 lat gipsowy opatrunk znalazł ostatnio poważnego konkurenta: bandaż z włókna szklanego, trzy razy mocniejszy od opatrunku gipsowego oraz znacznie od niego lżejszy i cieplejszy. Zastosowanie go polega na tym, że na plaster nakłada się bandaż z miękkiego polipropylenu, następnie nawija się taśmę z włókna szklanego nasyconego światoczułą żywicą i formuje się ściśle przylegający ban-

daż, który po uformowaniu naświetla się przez 3 minuty promiennikiem nadfioletu, co powoduje jego stwardnienie. Pacjent może z takim opatrunkiem chodzić a nawet pływać, ponieważ bandaż nie wchłania wody. (Interpress)

CENA JAPANEJSKIEGO „CUDU”

Japonia, która po II wojnie światowej osiągnęła imponujący rozwój przemysłu, płać dziś za to wysoką cenę w postaci katastrofalnego zatrucia atmosfery. Choć wynikiem wskutek zatrucia powietrza są bardzo liczne. Zaliczyć do nich należy przede wszystkim astmę, panującą na wybrzeżu oceanu, gdzie rafinerie ropy naftowej powodują u mieszkańców choroby. Inna, często spotykana choroba, jest tzw. „itai, itai”, wynikająca z zatrucia organizmu ryzem, uprawianym w pobliżu fabryk cynku. Nie mniej groźna „minimata”, spowodowana spożywaniem ryb skażonych odpadami radioaktywnymi, wywołuje paraliż i powoduje, że pacjenci chorowali od 1953 r. kilkadziesiąt osób. (PAP)

UTWARDZANIE DRÓG

Skończy się udręka mieszkańców nowo budowanych osiedli, których nie pokryte jeszcze asfaltem ulice w porze deszczowej zamieniają się w bajora nie do przebycia. Specjaliści z Miejskiego Zarządu Drog i Mostów w Bydgoszczy opracowali technologię tymczasowego utwardzania dróg gruntowych emulsją asfaltową oraz pyłami z filtrów elektrowentyl. Substancja utwardzająca, rozpylana za pomocą armatki, wiąże się z powierzchnią warstwy gruntu do głębokości kilkunastu centymetrów i po odprowadzeniu wody tworzy na powierzchni jednolitą warstwę. („P.T.” nr 24/74)

NOWOŚCI ELEKTRONIKI

W Związku Radzieckim coraz większą popularnością cieszy się nowe urządzenie elektroniczne — magnetowid przenośny „Elektronika-Wideo”. Jest on przeznaczony do zapisywania i odtwarzania programu zarejestrowanego za pomocą kamery telewizyjnej, a także z odbiornika telewizyjnego. Do zalet tego magnetowidu należą: prostota obsługi, możliwość wielokrotnego nakładania dźwięku na zapis wizji itp. Urządzenie to znajduje szerokie zastosowanie w przemyśle (do kontroli procesów technologicznych), w szkolnictwie oraz przy wymianie informacji w różnych dziedzinach nauki i techniki. („NIT”)

BADANIA STRUMIENI WIROWYCH

Niedawno wykryto na oceanach olbrzymie strumienie wirowe, których średnica może osiągnąć setki kilometrów. Mimo, że prędkość ich jest niewielka — kilka centymetrów na sekundę, mają one duży wpływ na wiele zjawisk zachodzących w głębinach. Zbadanie owego wpływu będzie jednym z głównych zadań międzynarodowego eksperymentu oceanologicznego w okolicach równika, który jest planowany na lata 1975 i 1976. Eksperyment nazwany „MODE” będzie kolejnym przykładem współpracy radzieckich i amerykańskich oceanologów. (Interpress)

O CZYM MÓWI KRZYK NOWORODKA?

W ośrodkach naukowych B. Brytanii, USA i Finlandii rozpoczęto realizację zakrojonego na szeroką skalę programu, przewidującego szczegółowe badania nad krzykiem noworodka. Pierwsze badania wykazały, że tym sposobem można wywnioskować wiele odchyleń od normy, w rodzaju uszkodzeń mózgu, zaburzeń w krążeniu krwi między sercem a płucami. (PAP)

100 TYS. OSÓB W B+R

Baza badawczo-rozwojowa resortu przemysłu maszynowego liczy 176 placówek, w tym 17 instytucji naukowo-badawczych i centralnych laboratoriów oraz 44 ośrodki badawcze. Placówki te zatrudniają ponad 100 tys. osób. Efektem ich działalności jest przygotowywanie produkcji nowych wyrobów i modernizacja produkowanych. W 1973 roku opatowano i uruchomiono produkcję około 820 ważniejszych nowych wyrobów, przewidziano modernizację 350. W br. planuje się rozpocząć produkcję ponad 900 nowych wyrobów. Efekty te w 50 proc. powstają w wyniku prac placówek naukowo-technicznych przy współpracy z wyższymi uczelniami oraz przy współpracy w ramach RWPG, pozostałe 30 proc. pochodzi z zakupu licencji i kooperacji z zagranicą. („P.T.” nr 24/74)

17 TYS. IMPULSÓW ŚWIETLNYCH NA SEKUNDĘ

W pracowni Gazów Zjonizowanych Zakładu Mechaniki Ciepły i Gazów IPPT PAN opracowano i następnie skonstruowano urządzenie laser gazowy, który może pracować w sposób ciągły i im-

pulsowy. Laser skonstruowany w IPPT wyróżnia się tym, że w pracy impulsowej można przy jego pomocy uzyskać do 17 000 impulsów świetlnych na sekundę, z których każdy ma moc szczytową od 1500 do 2000 watów. W Polsce nie było dotychczas laserów, dających więcej niż

SYSTEM WSKAŹNIKÓW WĘZŁOWYCH

MICHAŁ ZEMBATY

W Niemieckiej Republice Demokratycznej opracowano metodę określania w jednostkach gospodarczych relacji między dynamiką podstawowych wielkości ekonomicznych, jak również dynamiką wynikających z nich wskaźników jakościowych, dla oceny kierunków rozwojowych tych jednostek oraz stymulowania tą drogą efektywności ich rozwoju.

METODA ta została rozwinięta w artykule K. H. Behrendt'a „Bestimmung von Ökonomischen Entwicklungsrelationen” (Określenie ekonomicznych relacji rozwoju¹⁾). Punktem wyjścia omawianej metody są cztery wielkości ekonomiczne: zysk brutto przedsiębiorstwa, produkcja towarowa, wartość trwałych i obrotowych środków produkcyjnych oraz zatrudnienie.

W oparciu o ogólną prawidłowość ekonomii marksistowskiej stwierdza się, że tempo wzrostu zatrudnienia powinno być wyprzedzane przez tempo wzrostu środków produkcyjnych, a to z kolei przez tempo wzrostu produkcji towarowej, od której jeszcze wyższą stopę przyrostu powinien wykazywać zysk brutto, albo w:

● siła robocza wytwarza w procesie produkcji większą wartość niż ta, która jest niezbędna do reprodukcji tej siły, czyli również wartość dodatkową;

● w gospodarce socjalistycznej obiektywną koniecznością jest stały wzrost wydajności pracy.

W wyniku tego zysk brutto, który stanowi istotny składnik wartości dodatkowej, powinien w zasadzie wykazywać wyższe tempo wzrostu niż produkcja towarowa.

Przy badaniu kształtowania się relacji między produkcją towarową a wartością środków zaangażowanych w procesie produkcji, można ograniczyć się do środków trwałych, jako że mają one przeważający udział w ogólnej wartości zaangażowanych środków.

Szybsze tempo wzrostu produkcji towarowej niż rozmiarów zaangażowanych środków wynika z prawidłowości gospodarki socjalistycznej polegającej na systematycznym wzroście wydajności pracy, która implikuje zmniejszanie się zarówno nakładów eksploatacyjnych, jak również inwestycyjnych, a zatem także rozmiarów zaangażowanych środków trwałych i obrotowych na jednostkę wytworzonej produkcji. Również postęp techniczny, jakkolwiek nie we wszystkich postaciach, mierza w tym samym kierunku i powoduje wzrost produktywności zaangażowanych środków.

W praktyce występują pewne obiektywne czynniki, które powodują, że w określonych przedsiębiorstwach, branżach czy nawet gałęziach produktywność środków trwałych może przejściowo ulec obniżeniu. Do czynników tych należy np.:

● występowanie zjawiska substytucji pracy żywej przez uprzedmiotowioną,

● nakłady inwestycyjne zmierzające do eliminacji ciężkiej pracy fizycznej i poprawy bezpieczeństwa i higieny pracy,

● wykazujące tendencję rosnącą nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska,

● pogorszenie warunków geologicznych w górnictwie,

● decyzje Centrum w zakresie zmian strukturalnych w określonych dziedzinach gospodarki narodowej, polegające na zwiększeniu tempa inwestycji w gałęziach i branżach o

niższej produktywności środków trwałych w porównaniu ze średnim poziomem ogólnokrajowym.

Decydujące jednak w tej mierze jest to, aby wzrost środków trwałych dokonywał się w oparciu o postęp techniczny i związany z tym wzrost wydajności pracy w skali całej gospodarki narodowej skompensował z odpowiednią nadwyżką ujemny wpływ tego rodzaju czynników na produktywność środków trwałych.

Szybsze tempo wzrostu rozmiarów środków produkcyjnych, w pierwszym rzędzie środków trwałych, w porównaniu z tempem wzrostu zatrudnienia znajduje uzasadnienie w tym, że głównym źródłem wzrostu wydajności pracy powinien być postęp techniczny, znajdujący odbicie w zwiększeniu stopnia wyposażenia technicznego pracy.

Przedstawione i uzasadnione w powyższy sposób kształtowanie się relacji między podstawowymi wielkościami ekonomicznymi ma służyć za podstawę dla określenia i oceny efektywności procesu reprodukcji w przedsiębiorstwach oraz jednostkach gospodarczych wyższego szczebla.

RELACJE MIĘDZY WSKAŹNIKAMI JAKOŚCIOWYMI

Z omówionych poprzednio czterech kategorii ekonomicznych wyprowadza się następujące wskaźniki, za pomocą których mierzy się cechy jakościowe procesu reprodukcji:

● rentowność pracy, stanowiącą iloraz zysku brutto i liczby zatrudnionych ($Zb : Z$);

● stopę zysku, czyli rentowność funduszy zaangażowanych w środki trwałe i obrotowe, wynikającą z podzielenia zysku brutto przez wartość tych środków ($Zb : Sp$);

● rentowność obrotu stanowiącą iloraz zysku brutto i produkcji towarowej po koscie własnym przy wyeliminowaniu wpływu różnic zapasów wyrobów gotowych ($Zb : Pt$);

● stopień wyposażenia pracy ($Sp : Z$);

● wydajność pracy mierzoną wartością produkcji towarowej na jednego zatrudnionego ($Pt : Z$);

● produktywność zaangażowanych środków wynikającą z ilorazu wartości produkcji towarowej oraz wartości tychże środków ($Pt : Sp$).

W oparciu o omówioną uprzednio prawidłowość relacji występujących między podstawowymi kategoriami ekonomicznymi ustala się prawidłowość kształtowania się relacji między dynamiką powyższych wskaźników jakościowych:

1) dynamika stopnia wyposażenia pracy powinna być wyprzedzana przez dynamikę wydajności pracy, a ta z kolei przez dynamikę rentowności;

2) dynamika wydajności pracy powinna wyprzedzać dynamikę produktywności zaangażowanych środków, a tę natomiast dynamika stopy zysku;

3) dynamika produktywności zaangażowanych środków powinna być mniejsza niż dynamika stopy zysku, a ta mniejsza niż dynamika rentowności pracy;

4) dynamika rentowności obrotu powinna być niższa od dynamiki stopy zysku, a ta z kolei niższa od dynamiki rentowności pracy.

Relacje zawarte w formule 1) i 2) mogą występować w warunkach stosowania zarówno ekstensywnych, jak intensywnych metod rozwoju gospodarczego, przy czym dynamika wydajności pracy powinna być z jednej strony większa niż stopnia wyposażenia pracy, a z drugiej większa niż dynamika produktywności zaangażowanych środków. Twierdzenie to można zilustrować na następującym przykładzie liczbowym:

	Stopień wyposażenia pracy $Sp : Z$	Produktowność zaangażowanych środków $Pt : Sp$	Wydajność pracy $Pt : Z$
Wariant A	1,1	1,2	1,32
Wariant B	1,2	1,1	1,32

*) Liczby w powyższym przykładzie oznaczają wskaźniki dynamiki, czyli np. 1,1 oznacza wzrost danego wskaźnika w analizowanym okresie do 110 proc.

Jak wynika z powyższego przykładu, w obu wariantach zachowano prawidłowość podanych wyżej relacji ekonomicznych jakkolwiek:

● w wariantcie A osiągnięto ją głównie za pomocą intensywnych metod rozwoju, gdyż produktywność środków rosła szybciej niż stopień wyposażenia pracy;

● w wariantcie B, na skutek występowania odwrotnej sytuacji mieliśmy do czynienia z rozwojem ekstensywnym.

W wyniku powyższego można ustalić następujący sposób prawidłowości relacji występujących między niżej podanymi wskaźnikami jakościowymi:

$D(Zb : Z) > D(Zb : Sp) > D(Pt : Z) > D(Pt : Sp) > D(Sp : Z)$
gdzie D — oznacza wskaźnik dynamiki

TYPY ROZWOJU

W oparciu o prezentowany system wskaźników jakościowych przedstawiono w omawianym artykule na przykładzie liczbowym pięć typów proporcji rozwojowych najczęściej występujących w jednostkach gospodarczych Niemieckiej Republiki Demokratycznej.

Punkt wyjścia stanowią podane niżej współczynniki dynamiki omówionych wstępnie podstawowych wielkości ekonomicznych dla tych pięciu wariantów rozwoju jednostek gospodarczych:

Wariant	Zysk brutto	Produkcja towarowa	Wartość zaangażowanych środków	Zatrudnienie
1	5,0	3,5	2,0	1,0
2	10,0	3,5	2,0	1,0
3	10,0	8,0	2,0	1,0
4	10,0	8,0	2,0	1,0
5	10,0	4,0	1,2	1,0

*) Przykładowo — wskaźnik dynamiki 5,0 oznacza wzrost wartości danego wskaźnika (w tym przypadku zysku brutto) do 500 proc. w stosunku do poprzedniego okresu.

Wariant 1 w powyższym przykładzie reprezentuje typ rozwoju osiąganego w przeważającej mierze metodą ekstensywną. Wynika to z następujących relacji:

$$D(Zb : Z) > D(Pt : Z) > D(Zb : Sp) > D(Sp : Z) > D(Pt : Sp)$$

Źródła przyrostu wydajności pracy przedstawiają się następująco:

$$D(Pt : Z) = D(Sp : Z) \times D(Pt : Sp)$$

Jak z tego wynika, wzrost wydajności pracy identyczny ze wzrostem produkcji towarowej (na skutek nie zmienionego zatrudnienia) wynika w wyższej mierze ze wzrostu stopnia wyposażenia technicznego pracy, niż ze wzrostu produktywności zaangażowanych środków.

Z kolei na wzrost stopy zysku wpłynęła w większym stopniu dynamika produktywności środków niż obniżka kosztów własnych produkcji, co ilustruje poniższe wyliczenie:

$$D(Zb : Sp) = D(Pt : Sp) \times D(Zb : Pt)$$

Typ rozwoju jednostki gospodarczej przedstawiony w wariantcie 2 wykazuje również przeważnie ekstensywny charakter przy równoczesnym występowaniu w porównaniu z wariantem 1 dużej obniżki kosztów produkcji. Relacje między przyrostami wskaźników jakościowych przedstawiają się następująco:

$$D(Zb : Z) > D(Zb : Sp) > D(Pt : Z) > D(Pt : Sp) > D(Sp : Z)$$

Podczas gdy dynamika wydajności pracy i jej źródła są analogiczne jak w wariantcie 1, rentowność funduszy, czyli stopa zysku wzrasta w głównej mierze na skutek obniżki kosztów znajdującej odzwierciedlenie we wzroście rentowności obrotów (przy nie zmienionej, w stosunku do poprzedniego wariantu, dynamice produkcji):

$$D(Zb : Sp) = D(Pt : Sp) \times D(Zb : Pt)$$

Wariant 3 charakteryzuje się przez szczególnie ekstensywny rozwój gospodarczego połączone ze stosunkowo dużą substytucją pracy żywej przez uprzedmiotowioną.

Relacje między przyrostami wartości wskaźników jakościowych przedstawiają się następująco:

$$D(Zb : Z) > D(Pt : Z) > D(Sp : Z) > D(Zb : Sp) > D(Pt : Sp)$$

Duża dynamika produkcji a tym samym, wobec stabilności zatrudnienia, wydajności pracy — jest osiągnięta prawie wyłącznie przez poważne zwiększenie wyposażenia technicznego:

$$D(Pt : Z) = D(Sp : Z) \times D(Pt : Sp)$$

W miarę rozwoju poszczególnych gałęzi, branż czy nawet pojedynczych przedsiębiorstw i kombinatów mogą wystąpić odchylenia od przedstawionych prawidłowości w zakresie

pracy stopa zysku wykazuje nieznaczny wzrost, na który w przybliżonych proporcjach składa się przyrost produktywności zaangażowanych środków oraz rentowności obrotu:

$$D(Zb : Sp) = D(Pt : Sp) \times D(Zb : Pt)$$

W przeciwieństwie do dotychczasowych wariantów pozostałe dwa cechuje intensywny charakter rozwoju jednostek gospodarczych.

W wariantcie 4 intensywny charakter rozwoju ma swe główne źródło w wysokim wykorzystaniu istniejących w jednostce gospodarczej środków produkcji.

Relacje występujące pomiędzy dynamiką poszczególnych wskaźników jakościowych przedstawiają się następująco:

$$D(Zb : Z) > D(Pt : Z) > D(Zb : Sp) > D(Pt : Sp) > D(Sp : Z)$$

Wysoki wzrost wydajności pracy jest osiągnięty w przeważnej mierze przez wzrost produktywności środków, a także przez zwiększenie wyposażenia technicznego pracy:

$$D(Pt : Z) = D(Sp : Z) \times D(Pt : Sp)$$

Ze względu na dynamikę produktywności środków osiągnięto również w głównej mierze poważny wzrost stopy zysku:

$$D(Zb : Sp) = D(Pt : Sp) \times D(Zb : Pt)$$

W wariantcie 5 intensywność metod rozwoju towarzyszy wysoka dynamika wyników finansowych nie tylko dzięki wzrostowi produktywności środków, znajdujących się dotychczas w posiadaniu jednostki gospodarczej, lecz w wydatnej mierze także na skutek obniżki kosztów.

Ten typ rozwoju charakteryzują następujące relacje przyrostu wskaźników jakościowych:

$$D(Zb : Z) > D(Zb : Sp) > D(Pt : Z) > D(Pt : Sp) > D(Sp : Z)$$

Na skutek znacznie niższego wzrostu produktywności środków, a także stopnia wyposażenia technicznego pracy w porównaniu z poprzednim wariantem dynamika wydajności pracy kształtuje się na dużo niższym poziomie:

$$D(Pt : Z) = D(Sp : Z) \times D(Pt : Sp)$$

Natomiast podany wyżej przyrost produktywności posiadanych przez jednostkę środków w połączeniu z wydatną obniżką kosztów znajdującą wyraz w wysokiej dynamice wskaźnika rentowności obrotu spowodował szczególnie wysoki przyrost stopy zysku:

$$D(Zb : Sp) = D(Pt : Sp) \times D(Zb : Pt)$$

NARZĘDZIE POMOCNICZE

W miarę rozwoju poszczególnych gałęzi, branż czy nawet pojedynczych przedsiębiorstw i kombinatów mogą wystąpić odchylenia od przedstawionych prawidłowości w zakresie

relacji występujących między dynamiką podstawowych wielkości ekonomicznych. Odchylenia te będą miały charakter przejściowy, bądź wynikną z decyzji wyższych szczebli zarządzania w przedmiocie kształtowania proporcji gospodarczych z punktu widzenia gospodarki narodowej jako całości.

Zaprezentowana metoda, podobnie jak wszelkie metody oparte na sformalizowanym przedstawieniu procesów gospodarczych, ma z natury rzeczy ograniczoną wartość poznawczą. Nie jest bowiem w stanie uwzględnić wszystkich rodzajów powiązań i współzależności występujących w procesie produkcji. Metoda ta może być zatem wykorzystana jako pomocnicze narzędzie przy podejmowaniu decyzji na etapie planowania, bądź analizy kierunków rozwoju danej jednostki gospodarczej.

Jeśli chodzi o warunki, dla jakich została wypracowana, należy zwrócić uwagę na następujące momenty: w NRD środki własne przedsiębiorstw, kombinatów i zjednoczeń stanowią w zasadzie podstawowe źródło finansowania inwestycji, jak również w ogóle reprodukcji rozszerzonej. Amortyzacja służy do finansowania tylko inwestycji odtworzeniowych oraz przedsięwzięć mających na celu racjonalizację procesu produkcji. W rezultacie jednostkom tym przypada w postaci zysku brutto (który następnie jest pomniejszany o oprocentowanie środków trwałych i obrotowych) odpowiednio duży, zależnie od potrzeb, udział w wygośpodarowanej przez nie akumulacji w ramach wstępnego jej podziału. Poza tym przy planowaniu produkcji i sprzedaży obowiązują jednostki gospodarcze (po odejściu w NRD od zysku bilansowego jako syntetycznego miernika efektywności gospodarowania) bardzo szczegółowe dyrektywy dotyczące m.in. struktury asortymentowej zbywanej produkcji, przy czym ceny zbytu są stabilne w ramach pięcioletnia.

We wszystkich przedstawionych wariantach, charakteryzujących najczęściej spotykane w praktyce gospodarczej NRD typy rozwoju jednostek gospodarczych, zwraca uwagę nie zmieniony poziom zatrudnienia, co wynika z specyficznej sytuacji społeczno-gospodarczej tego kraju, nie dysponującego rezerwami siły roboczej.

1) Sozialistische Finanzwirtschaft, nr 11/12/13 i nr 12/1973

POLSKA—WĘGRY

JOZSEF GARAM

EKSPORT stanowi 40 proc. dochodu narodowego Węgier. Handel zagraniczny odgrywa zatem dużą rolę w gospodarce węgierskiej. Dzieje się tak dlatego, że Węgry dysponują wyjątkowo skromnymi zasobami surowcowymi i stosunkowo małym rynkiem wewnętrznym. Toż w oparciu o własne siły wytwórcze i rynek wewnętrzny nie można zapewnić opłacalnej produkcji, optymalnej skali wytwarzania.

Z punktu widzenia rozwoju gospodarczego Węgry duże znaczenie ma obrót towarowy z krajami członkowskimi RWPG. Tak w imporcie, jak i w eksporcie węgierskim obrót ten stanowi przeszło 60 proc. Znaczenie tej współpracy najlepiej ilustruje fakt, że spośród 12 najważniejszych surowców przemysłowych Węgry są samowystarczalne tylko w przypadku jednego, a mianowicie boksytu. Dlatego też zagwarantowanie źródeł surowcowych jest kluczowym problemem w procesie rozwoju gospodarczego Węgier. Prawie cały import rudy żelaza i tarczy sosno-

wej oraz około 90 proc. importu hutniczo-koksowego i stali walcowanej pochodzi z krajów RWPG. Oprócz dochodu importu surowców ważne znaczenie ma i to, że w krajach RWPG Węgry mogą zakupić dużą część podstawowych maszyn i urządzeń potrzebnych dla zaspokojenia potrzeb ludności i rozwoju węgierskiej gospodarki narodowej.

Bardzo szybko rósł także w ubiegłych dwudziestu latach węgierski eksport do krajów socjalistycznych. Wyroby przemysłowe stanowią dziś około 70 proc. eksportu węgierskiego do krajów RWPG.

Działalność i pozycję Węgier w RWPG dobrze ilustruje współpraca z Polską, na którą przypada ok. 6 proc. całości obrotów towarowych Węgier. Polsko-węgierska wymiana towarowa rozwija się dynamicznie szczególnie od 1968 roku. W latach 1968—1973 obroty handlowe między obydwoma krajami wzrastały rocznie o 15 proc., czyli szybciej niż średnio z pozostałymi krajami socjalistycznymi. Węgierski eksport w tym

okresie podwoił się, import zaś zwiększył się o 41 proc. Od 1972 r. znacznie wzrasta saldo dodatnie dla Węgier (z jednej strony ze względu na nierównomierny rozwój wzajemnych obrotów, z drugiej zaś strony dzięki węgierskim wpływom z turystyki).

W 1973 roku na spotkaniu wysokiego szczebla dokonano przeglądu dwustronnych stosunków gospodarczych i wyznaczono dalsze zadania. Na spotkaniach delegacji partyjno-rządowych i w czasie spotkania premierów dokonano pozytywnej oceny współpracy gospodarczej między obydwoma krajami. Za szczególnie korzystne uznano:

— pomyślną działalność wspólnego przedsiębiorstwa „Haldex”,
— realizację umowy w sprawie tlenku glinu i aluminium oraz zawartą na okres do 1985 roku umowę na import 100—150 tys. ton siarki,
— umowę w sprawie specjalizacji w zakresie włókien syntetycznych,
— umowę w sprawie kooperacji w przemyśle samochodowym, wa-

żąc do 1975 roku; w ramach tej umowy w latach 1971—1975 przewiduje się wzajemne dostawy części zamiennych i elementów wartości 72 mln rubli,

— specjalizację produkcji w przemyśle farmaceutycznym, gumowym, w produkcji obrabiarek i w przemyśle elektrycznym.

Polsko-węgierska międzyrządowa komisja współpracy gospodarczej w dniach 14—15.V.1974 r. odbyła w Budapeszcie XIII sesję.

Zawarta została umowa w sprawie wzajemnych dostaw i specjalizacji w zakresie włókien syntetycznych z możliwością jej przedłużenia do 1980 roku i znacznego rozszerzenia. W ramach umowy strona polska w ciągu 5 lat dostarczy 33 tys. ton jedwabiu polistyrowego, strona węgierska dostarczy w zamian 2,4 tys. ton jedwabiu poliamidowego i 29 tys. ton jedwabiu poliakrylnitrylowego. Wartość wzajemnych dostaw osiągnie 100 mln rubli.

Istnieje umowa w sprawie współpracy w zakresie chemii polimerowej. W latach 1978—1985 strona węgierska rocznie będzie dostarczać ok. 50 tys. ton PCV, zaś strona polska będzie dostarczać rocznie 8 tys. ton jedwabiu polistyrowego. Wartość wzajemnych dostaw osiągnie 100 mln rubli.

robnami chemicznymi między obydwoma krajami.

Umową objęto także kooperację w produkcji polskiego samochodu „fiat —126p”. W zamian za dostawy w latach 1974—1985 elementów składowych (m.in. komplety tłokowe, wycieraczki do szyb, rozdzielacze zapłonów) Węgry będą otrzymywać gotowe samochody, począwszy od 1978 r. rocznie ok. 5,5 tys. sztuk. Dostawy te rozpoczną się w 1975 roku partią 400 samochodów. W ciągu 10 lat Węgry otrzymają łącznie 52 tys. samochodów.

W styczniu 1974 roku zaczęło funkcjonować w Warszawie polsko-węgierskie biuro koordynacyjne techniki łącznościowej „Interkomponent”. Ma ono na celu pogłębienie współpracy między obydwoma krajami w dziedzinie wytwarzania części zamiennych dla techniki telekomunikacyjnej.

Dnia 26 marca 1974 roku w Warszawie przewodniczący centralnych organów planowania podczas zakończenia I etapu koordynacji planów gospodarczych na lata 1976—1980 ustalili konkretne możliwości pogłębienia stosunków gospodarczych oraz rozwoju kooperacji produkcyjnej i specjalizacji w dziedzinie surowców, hutnictwa i energetyki, przemysłu maszynowego, chemicznego, lekkiego, spożywczego i rolnictwa, jak też ustalili zadania, które trzeba będzie rozwiązać w II etapie koordynacji planów.

Z punktu widzenia dalszego rozwoju polsko-węgierskich stosunków handlowych duże znaczenie ma fakt, że Polska dostarczy i zbuduje do 1978 roku na Węgrzech cukrownię o zdolności przerobowej 6000 ton buraków cukrowych dziennie. Węgry zakupią w Polsce do 1990 roku dwa statki o nośności 12.000 DWT i trzy statki o nośności 3.000 DWT. Toż są negocjacje w sprawie dostaw i ewentualnej budowy przez stronę polską na Węgrzech następnych kompletnych zakładów przemysłowych, np. fabryki kwasu siarkowego i fabryki metanolu.

W perspektywie rysują się możliwości znacznego rozszerzenia kooperacji w przemyśle motoryzacyjnym. Wchodzi także w grę budowa w Polsce przy udziale węgierskim odciegnięcia żelaza. Toż są również negocjacje w sprawie specjalizacji produkcji aparatów pomiarowych i automatów, w dziedzinie techniki obliczeniowej, elektromechaniki i elektroniki, jak też w wytwarzaniu instrumentów medycznych, maszyn rolniczych i armatur przemysłowych.

Wśród zadań przewidzianych w przemyśle lekkim znajdują się np.: wspólne zbudowanie w Polsce przędzalni bawełny, wspólna budowa w krajach trzecich zakładów bawełnianych i skórzanich oraz uzgodnienie specjalizacji asortymentowej w produkcji sztucznych skór i inne sprawy.

„SORRY, NIE ROZUMIEM CO SIĘ DZIEJE...”

JERZY DZIECIOŁOWSKI



Nixon? „Nie” — mówią Amerykanie i ustawiają się w kolejce do Białego Domu.

Fot. AUTOR

CHICAGO opuszczam w towarzysztwie nauczyciela historii. Ameryka to piękny kraj, a ja bardzo pięknie robię, że go oglądam — tłumaczy mi. On nie miał nigdy czasu. Muzea w Bostonie, gdzie pracuje, oglądał, kiedy przyjechali znajomi, którym trzeba było coś pokazać. Zupełnie jak w Warszawie. Namawia mnie, żebym zobaczył Boston, bo tam jest najwięcej historycznych miejsc i pamiątek narodowych.

POBOJOWISKO Z OSMI KADETÓW

Amerykanie traktują swoje dzieje z pietysmem i powagą. Osmiu kadetów zabitych w czasie walk niepodległościowych z Anglikami — to już pobojozwisko. W naukowych analizach nazywa się to poszukiwaniem rekompensaty za brak dłuższej historii. Tu i tam da się znaleźć rodzinny amerykański zgromadzenie w ordynku przed domowym masłem i śpiewające hymn w czasie codziennego wciągania flagi. Nie należy się śmiać — należy rozumieć, że jest to społeczeństwo, które ma świadomość utraty dwustuletniej zaledwie ciągłości narodowej.

Zadziwia nas, że w kraju za oceanem jest kilkanaście (jeśli nie kilkadziesiąt) tysięcy różnego rodzaju organizacji i stowarzyszeń. Jest to jeszcze jeden amerykański „fenomen”, ale tylko do momentu dopóki nie zaczniemy patrzeć na szczególną predyspozycję Amerykanów do działalności społeczno-kulturalnej, jako na sposób cementowania młodego społeczeństwa.

Do Włoch, Anglii czy Polski przyjeżdża się, żeby oglądać dzieje kultury: katedry, zamki, pałace, stare miasta i stare ludowe obrządki. W Ameryce nie ma co oglądać w potoczny, europejski pojmowaniu celów turystyki. Dla przeciętnego Amerykanina Europa jest pojęciem niezbyt wypełnionym treścią, a lata polityki izolacjonizmu sprawiły, że spora amerykańska obywateli jest nadal przekonanych, że Ameryka posiada wszystko pierwszego gatunku. W dobrej wierze zachwala się więc przybywającym pobojozwiskiem i katedry

jako światowe sensacje, nie biorąc pod uwagę, że w byłe miasteczku w Europie (nie mówiąc o innych częściach świata) mogą mieć znacznie wartościowsze starożytności. Zgubiony kulturowo, potęgą autostrad i 80 milionami jednorodzinnych domków, mieszkaniów Starego Kontynentu może się wtedy odprężyć i starać wprawić otoczenie w kompleksy. Na usprawiedliwienie Amerykanów należy zauważyć, że nie zachowują się oni ani na jotę inaczej niż Niemiec czy Polak w Mezopotamii, demonstrując tam reakcje i wymagania, jakby świat zaczynał i kończył się w Europie.

Nie wszyscy Amerykanie czują się najdoskonalsi na świecie, stanowiąc wzorowy produkt okresu „interdependence”. Pojęcie to, nader w Stanach popularne, oznacza w dosłownym tłumaczeniu „zależność wzajemną”, a w wolnym przekładzie brzmi: „wystarczamy sobie sami”. Nie była to taka zupełnie bezpodstawną maksyma. Pół setki stanów (w tym kilka większych od największych krajów Europy, nie wliczając do nich Alaski), zebranych w jeden organizm państwowy, mogło się uważać za ciało samowystarczalne oraz sądzić, iż ich własne problemy są tak duże, że im innych nie potrzeba do szczęścia. W rezultacie, pewnego pogodnego dnia świat dowiedział się, że 6 procent jego mieszkańców zużywa 30 proc. wytwarzanej energii. Ale i te 6 proc. dowiedziało się wkrótce, że „mister dollar” nie jest potęgą ponadczasową, ropa rządzi całym światem, a nie tylko jego resztą, nadwyżki żywności mogą mieć tendencję malejącą, a ekspedientka w magazynie w USA może powiedzieć: „Sorry, nie rozumiem, co się dzieje, ale zabrakło nam papieru toaletowego”. Niedobory papieru zostały szybko uzupełnione, ale zachwianie wiary w bezwzględna samowystarczalność Ameryki nie zdołało to naprawić. Na oczach całego świata ujawniła się wrażliwość amerykańskiej (także) gospodarki na braki.

Zbyt nie przekonani o walorach „tego, co amerykańskie” u jednych Amerykanów, równowagę kompleksu niższości wobec Europy u innych. Liczący się w tzw. kręgach człowieka

interesu przynajmniej raz w roku powinien otrzeć się „przypadkiem” o kolegę po fachu na deptaku Paryża czy Londynu. Dowiedzie się w ten sposób, że ciągle jeszcze utrzymuje się na powierzchni życia gospodarczego, bo stać go na przebywanie w ekskluzywnym europejskim towarzystwie.

Mieszanka narodowościowa, z jakiej składa się społeczeństwo amerykańskie, pozwala szukać rekompensaty dla kompleksów wobec innych nacji w powoływaniu się na drzewo genealogiczne. Sprawa jest ostatnimi czasy niezwykle żywa. W ten sposób można dowiedzieć wielowiekowego wkładu w dzieło rozwoju ludzkości i że się nie wyskoczyło sroce spod ogona. Potomkowie Indian starają się więc zadbać o zachowanie wigwamów i bawółów, krewni poszukiwaczy złota o zajązdy typu „saloon”. Murzyni wybudowali wieś na wzór wioski ze Starego Wybrzeża, a czwarte pokolenie Polaków amerykańskich potwierdza w praktyce, że czuje się bardziej związane ze „starym krajem” niż ich dziadkowie.

PRAWDA LEŻY POŚRODKU

Przez Rock Island, przecinając niczego sobie rzekę, wjeżdżamy do stanu Iowa. Kierowca mówi: „To jest Mississippi River”. Most drogowy jest wystarczająco wysoki, żeby przesyłać pod nim statki, most kolejowy wybudowany został dużo wcześniej i ma zwodzone środkowe przesłony. Autostrada towarzyszy szynom kolejowym, na których nie jest napisane, że to Union Pacific Line. Pionierskie czasy Ameryki reprezentują drewniane stopy linii telefonicznej, ciągnące się po obydwu stronach torów. Nie ma Indian i bawółów, ale nie widać też pociągów. W Cheyenne, jednej z ważniejszych niegdysz stacji kolejowych na trasie między wschodem i zachodem wybrzeżem, budynek dworcowy zamknięty jest na kłódkę przez 22 godziny w ciągu doby z powodu braku pasażerów.

Jedziemy wzdłuż linii torów 470 mil. W tym czasie mijają nas tylko jeden pociąg. Liczy sobie 166 kontenero-wagonów, każdy wagon z co

najmniej 40-tonowym ładunkiem, ale pociąg jest tylko jeden. Najpierw biali osadnicy wycięli bawóły i Indian, dokonując dzieła połączenia Atlantyku z Pacyfikiem, potem autostrady i samoloty odary z legendy i prestiżu dwie linie szyn, które stały się synonimem rozwoju Ameryki. Czasy zmieniają się...

Mój nauczyciel pojechał się w Des Moines. Na jego miejscu usiadła farmerka z Kearney. Farma, na której żyje, ma 300 akrów. Ma i ona obsługuje 4 traktory, kombajn, krowy, świnię, kury i jednego konia dla tradycji. W najbliższych wyborach stanowych farmerka zamierza głosować na swoich synów, bo ich kocha. Inni są mniej skromni i głosują na siebie. To jest wolny kraj i wolno głosować na kogo się chce. „Exxon” zapowiada na afiszach reklamowych, że zmienił nazwę na „Nixon”, ale sprzedaje nadal dobrą starą benzynę. „Exxon” nie ma kłopotów, bo to naftowa potęga, a Nixon ma kłopoty.

Norman Podhoretz, amerykański intelektualista, w artykule zamiesz-

czonym w „The National Observer” zauważa, że głosy amerykańskich wyborców zaczynają się układać w sposób niezwykle zastanawiający i skomplikowany, ponieważ naród amerykański stał się bardziej skomplikowany w postawach i zachowaniu politycznym. „Twierdzą — pisze Podhoretz — że występuje wielka różnica między stanem elit rządzących a stanem narodu amerykańskiego. Elity są wyzercpane bądź zdemoralizowane. Naród jest prężny, pracowity i wrażliwy — pod wieloma ważnymi względami silniejszy i zdrowszy niż kiedykolwiek przedtem... Znaczący to, że przywódca amerykański — intelektualni i polityczni — nie walczy dziś z narodem, któremu rzekomo przewodzą i któremu oferują sue przywództwo.”

W słynnym Walt Disney World, magicznym królestwie rozrywki i uciechy na Florydzie, wśród wielu atrakcji jest między innymi obywateli rozmiarów kino w kształcie walca, o ekranie 360 stopni. W kinie tym idzie non-stop film pod tytułem: „Podróż naokoło świata”. Film za-

czynia się pokazem zmiany warty przed Buckingham Palace w Londynie i następnie przez kilkanaście krajów świata „dociera” do San Francisco. Od tego momentu podkład muzyczny zmienia się na hymn Ameryki... Ameryka, kamerzyści dokonują cudów panoramicznych ujęć kontynentu amerykańskiego, a jego obywatele mają po wyjściu z walca oczy zawilgocone patriotycznym uniesieniem.

Moja farmerka mówi: „Gdybyśmy mieli innego prezydenta, wszystko zmieniłoby się na lepsze. Szkoda, że dr Kissinger nie jest z pochodzenia Amerykaninem, bo to jest człowiek, jakiego nam potrzeba”.

Jest to opinia dość często wypowiadana wśród zwykłych Amerykanów, co nie przeszkadza im w ustawianiu w potrojnej kolejce do celu obejrzenia od wewnątrz Białego Domu, oraz wypisywaniu na zderzakach samochodów napisów: „The truth lies somewhere in between” — Prawda leży gdzieś pośrodku.

ZBYT DUŻO GŁODNYCH LUDZI

MAREK REKOWSKI

SPOŁECZNO-GOSPODARZY wzrost krajów rozwijających się powraca nieustannie na wókanę dyskusyjną licznych organizacji międzynarodowych. Ostatnim, bardzo wymownym tego przykładem była sesja Zgromadzenia Ogólnego ONZ (vide komentarz w „ZG” nr 16/74). Problemy, które tam poruszano, mają niezwykle istotną wagę dla rozwoju licznych krajów Afryki, Azji czy Ameryki Łacińskiej.

PONAD 800 MILIONÓW

Postępowanie się różnymi wskaźnikami, które mogą w pewnym zakresie stworzyć nam obraz społeczno-gospodarczy krajów Trzeciego Świata nie odzwierciedla jednak rzeczywistości, która zazwyczaj jest bardziej ponura. Operowanie wielkościami względnymi traci sens, jeżeli absolutny poziom niedorozwoju w tych krajach rzuca się tak ostro w oczy.

Cóż bowiem znaczy rosnąca stopa wzrostu gospodarczego krajów rozwijających się, jeżeli jednocześnie 30—50 proc. dwumilardowej ludności, która zamieszkuje te kraje, cierpi głód i jest niedostatecznie żywiona. Ponad 20 proc. ich dzieci umiera nie osiągnawszy piątego roku życia, a miliony z tych, które przeżyły, muszą wędrować w nieuludnych warunkach. Jednocześnie średnia długość życia wśród tych ludzi jest o 20 lat krótsza aniżeli w krajach rozwiniętych. Około 800 milionów dorosłych ludzi — to analfabeci.

Tak więc sam wzrost gospodarczy nie stanowi jeszcze warunku likwidacji ubóstwa absolutnego, zwłaszcza przy wysoce niesprawiedliwym podziale osiągniętych dochodów. Stopień nierówności podziału wytworzonego dochodu narodowego jest w krajach rozwijających się o wiele większy, aniżeli w krajach rozwiniętych. Wystarczy powiedzieć, że w 40 krajach rozwijających się

górną 20 proc. ludności otrzymuje aż 55 proc. dochodu narodowego, podczas gdy dolne 20 proc. jedynie 5 proc. dochodu. Wciąż najbardziej ubogą grupą ludności w tych krajach otrzymują nadal tak bardzo niewiele, że ponad 800 milionów ludzi żyje z dochodów wynoszących 30 centów dziennie. Nie trzeba oczywiście zbyt wiele wyobrazić, ażeby nazwać to warunkami skrajnej nędzy.

Niewątpliwie najbardziej dotyczy to kontynentu afrykańskiego, na którym znajduje się aż 16 spośród najbiedniejszych krajów świata. Przypomnijmy tutaj, że ustalona przez Zgromadzenie Ogólne ONZ (październik 1971 r.) lista krajów najbardziej zacofanych obejmuje 25 następujących państw: Afganistan, Białoruś, Białystok, Burundi, Cezar, Dahomej, Etiopia, Gwinea, Haiti, Laos, Lesoto, Malawi, wyspy Maladyw, Mali, Nepal, Niger, Rwanda, Sikkim, Somalia, Sudan, Tanzania, Uganda, Górna Wolta, Samoa i Jemen. Wszystkie te kraje cechuje jednocześnie bardzo niski poziom wybranych przez ONZ wskaźników relatywnych takich, jak dochód na głowę mieszkańca (poniżej 100 dolarów rocznie), potencjał przemysłowy (niezwykle wysoki udział rolnictwa samowystarczającego i nieznaczny udział prymitywnego zresztą przemysłu) oraz wysoki stopień analfabetyzmu wśród dorosłych. (O podziale dochodu narodowego w skali świata piszemy bliżej w artykule „Nasze miejsce w świecie” na str. 1 i 2 — Red.).

ZIEMIA — PODSTAWOWYM CZYNNIKIEM

Jakkolwiek by nie spoglądać na zagadnienie wyboru przez kraje rozwijające się własnych strategii rozwoju gospodarczego — zawsze trafimy na problem rolnictwa. Bo w około 70 proc. ludności krajów rozwijających się, stanowiących jednocześnie najbardziej

ludność, żyje na wsi. Z prognoz demograficznych wynika, że jeszcze w roku 2000 połowę ludności w tych państwach będzie stanowiła ludność wiejska. Wciąż długo jeszcze rolnictwo pozostanie głównym dochodowym czynnikiem produkcyjnym w tych krajach. Szczególnie wyraźnie uwidacznia się to w krajach najbardziej zacofanych, gdzie udział przemysłu przetwórczego w produkcji globalnej wynosi przeciętnie zaledwie 8—9 proc.

Przed rolnictwem krajów rozwijających się stoją przynajmniej dwa poważne zadania. Pierwsze polegać powinno na jak najszybszej likwidacji ubóstwa bezwzględnej. Drugie natomiast — to zapewnienie odpowiednich nadwyżek, które mogłyby stać się przedmiotem eksportu. Jednak powstaje tu pytanie: czy kraje rozwijające się są w stanie własnymi siłami dokonać tak olbrzymiego postępu i to w stosunkowo krótkim czasie? A postępek ten wymaga rzeczywiście ogromnych wysiłków. Składa się na to wiele przyczyn, wśród których najważniejszą rolę wydaje się odgrywać prymitywny sposób gospodarowania ziemią. Nie tylko, że jest to gospodarka samowystarczająca, ale jej skutkiem są niezwykle niekorzystne struktury rolne, prowadzące m. in. do bardzo niskiej wydajności pracy.

Wystarczy zauważyć, że ponad 100 milionów gospodarstw posiada mniej niż 5 ha, a ponad 50 milionów poniżej 1 ha. Jednocześnie własność ziemni skoncentrowana jest w rękach nielicznych. Ostatnie badania FAO wykazują, że 20 proc. właścicieli ziemskich w większości krajów rozwijających się posiada 40—80 proc. arealu rolnego (w Wenezueli — 82 proc., w Kolumbii — 56 proc., w Brazylii — 53 proc., na Filipinach, w Indiach i w Pakistanie — 50 proc.). Na drugim biegunie usytuowanych jest natomiast 100 milionów rolników (gospodarstwa poniżej 5 ha), którzy posiadają zaledwie 20 proc. arealu uprawnego.

Konieczne zmiany struktury rolnej, nowe formy organizacji produkcji, podniesienie poziomu kultury rolnej, mechanizacja itp. — wszystko to staje się jednocześnie ważne dla rolnictwa krajów rozwijających się. Wszystko to wymaga jednak znacznych nakładów, którymi kraje te faktycznie nie dysponują i długo jeszcze dysponować nie będą. Jeżeli dodać do tego programy rozwoju przemysłu, jakie próbują realizować znaczna część krajów rozwijających się, wówczas alternatywny koszt sowania posiadanych środków staje się niezmierznie wysoki. W tej sytuacji każda pomoc zewnętrzna liczy się na wagę złota.

NIWESOLE PERSPEKTYWY

Wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne zgodziły się wprowadzić na przeznaczenie krajom rozwijającym się 1 proc. swojego produktu narodowego brutto w ramach tzw. pomocy oficjalnej. Później wniesiono poprawkę i ustalono, że wskaźnik ten ma osiągnąć w 1975 roku 0,75 proc. PNB. Tymczasem jednak według szacunków okazuje się, że nawet ten wskaźnik nie tylko, że nie zostanie osiągnięty, ale znacznie spadnie: do roku 1976 kraje DAC (OECD Development Assistance Committee), których udział w globalnej pomocy oficjalnej wynosił ponad 95 proc., będą przeznaczały na nią jedynie 0,35 swego PNB. Spadek pomocy oficjalnej może być nawet jeszcze większy, jako rezultat wpływu aktualnej sytuacji surowcowo-energetycznej na bilanse płatnicze rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

Jeżeli jednocześnie weźmiemy pod uwagę, że możliwości zwiększenia przez kraje rozwijające się wpływów z eksportu są ograniczone — to kolejne źródło finansowania ich rozwoju gospodarczego okazuje się również niepewne. Kraje te bowiem, czy to w związku ze strukturą towarową eksportu, czy też ze względu na dyskryminację handlową, nie są obecnie zdolne do dostatecznie szybkiego rozszerzenia swego eksportu, tak aby zapewnić sobie niezbędny import. Dyskryminacja handlowa ze strony rozwiniętych krajów kapitalistycznych powoduje straty ponoszone właśnie przez kraje rozwijające się. Obliczono, że gdyby znieść obecne bariery celne i inne ograniczenia wyłącznie tylko w stosunku do towarów rolnych eksportowanych przez kraje rozwijające się — ich

wpływy z tego tytułu wzrosłyby do roku 1980 o 4 miliardy dolarów. Bieżąca sytuacja w zakresie surowców rolnych, jaką odnotowujemy w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych, znajduje również swoje odbicie w spadku pomocy w postaci produktów rolnych udzielanych krajom rozwijającym się. Rozwój światowej produkcji rolnej pozostawał przez długi okres pod wpływem znaczących zapasów produktów rolnych, w szczególności zbóż i masła. Zapasy te pozwalały na dość elastyczną politykę pomocy żywnościowej. Wydarzenia ostatnich lat spowodowały znaczny spadek tych zapasów, co już znalazło wyraz we wzroście cen produktów rolnych i odbiło się z pewnością na rozmiarach pomocy dla krajów rozwijających się.

Poważnym czynnikiem uszczuplającym środki pozostające do dyspozycji krajów rozwijających się są ponadto spłaty ogromnego ich zadłużenia zagranicznego. Aktualnie wynosi ono ponad 80 mld dolarów. Sytuacja staje się tym poważniejsza, że wielkość zadłużenia rośnie szybko, aniżeli dochody, które mogą być przeznaczone na jego spłatę. Dyskryminacja handlowa, zmniejszająca się pomoc oficjalna, niekorzystny wpływ międzynarodowej sytuacji monetarnej itp. — wszystko to zmusza kraje rozwijające się do zaciągania nadmiernych kredytów eksportowych oraz innych pożyczek krótko i długoterminowych. Zgodnie z danymi Sekretariatu UNCTAD pierwsza dewaluacja dolara spowodowała spadek rezerw płatniczych 56 krajów rozwijających się o 5,4 proc. (około 1,6 mld dolarów), natomiast na skutek drugiej dewaluacji tylko kraje południowo-wschodniej Azji utraciły ponad 1 mld dolarów.

SKUTKI KRYZYSU ENERGETYCZNEGO

Większość dyskusji na temat skutków tzw. kryzysu energetycznego skupia się na rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Należy jednak podkreślić, że wywołał on relatywnie nawet większe komplikacje w gospodarkach krajów rozwijających się. Gromadzeniu się kapitału w krajach posiadających ropę naftową towarzyszy bowiem narastanie kłopotów w tych krajach rozwijających się, które jej nie posiadają, a dla których stanowią ona przedmiot importu.

Szacuje się, że wydatki tej grupy państw na import ropy naftowej wzrosną, w związku z podwyżką cen importu, w 1974 r. o ponad 10 mld dolarów. Dla pewnych krajów rozwijających się dodatkowe wydatki z tego tytułu pochłonią połowę aktualnych wpływów z eksportu. Zauważmy jednocześnie, że suma ta jest prawie równa rozmiarom pomocy oficjalnej, jaką w skali rocznej przekazują obecnie dla krajów rozwijających się państwa zrzeszone w OECD.

Tak więc aktualna sytuacja surowcowo-energetyczna uderza w kraje rozwijające się jednocześnie z kilku stron, uszczuplając poważnie środki, jakie mogą one przeznaczyć na realizację własnych programów rozwojowych. Sytuację tę mogą w pewnej mierze poprawić przepływy kapitałowe z krajów producentów ropy naftowej do innych krajów rozwijających się. Część ogromnych oszczędności, którymi dysponuje już dzisiaj ta pierwsza grupa państw, zostanie z pewnością oddana do dyspozycji innym krajom rozwijającym się. Kraje produkujące ropę naftową nie są bowiem w stanie, w najbliższych latach, wykorzystać wszystkich tych środków dla własnych potrzeb.

Szansa poprawy przez znaczną część krajów rozwijających się ich sytuacji w zakresie zasobów kapitałowych będzie zatem zależeć od tego, czy kraje te potrafią porozumieć się między sobą, czy zgodzą się w sposób gospodarski tymi środkami.

*

NASZKICOWANE powyżej niektóre tylko problemy, jakie napotyka gospodarka krajów rozwijających się, nie wyczerpują oczywiście wszystkich aspektów ich rozwoju społeczno-gospodarczego. Powyższe uwagi pozwalają jednak na wyciągnięcie pewnych wniosków.

Podstawowym zadaniem wielu krajów rozwijających się jest ciągle jeszcze likwidacja ubóstwa absolutnego. Problem żywnościowy, ważący tutaj najbardziej, musi być rozwiązany głównie przy pomocy własnego rolnictwa tych krajów. W coraz mniejszym bowiem stopniu mogą one dzisiaj liczyć na faktyczną, bezinteresowną pomoc ze strony wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Zawsze bowiem kraje te cechował egoizm, który ze szczególną ostrością uwidacznia się w trudniejszych dla nich sytuacjach.

SPRZEDAŻ DETALICZNA
W CZERWCU

Obroty osiągnięte ze sprzedaży towarów przez jednostki detalicznego handlu uśrednionego w czerwcu br. wyniosły 56,8 mld zł i były wyższe o 11,7 proc. niż w czerwcu ub. roku. Jest to wzrost niższy, niż w poprzednich miesiącach (za cały I półrocze wynosił on 14,4 proc.).

Pewne osłabienie dynamiki sprzedaży w czerwcu wynika prawdopodobnie z nieco mniejszego niż w maju i kwietniu wzrostu wydatków z tytułu wynagrodzeń za pracę i z tytułu skupu produktów rolnych.

Sprzedaż żywności wzrosła w czerwcu w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku o 7,8 proc. (bez napojów alkoholowych). Jest to najniższy wzrost w tym roku. (S.C.)

DOSTAWY ARTYKUŁÓW
TRWAŁEGO UŻYTKU

W I półroczu br. nastąpił dalszy wzrost dostaw artykułów trwałego użytku do sieci handlu detalicznego. Mimo to zapotrzebowanie na wiele towarów nie zostało w pełni zaspokojone.

Dostawy odbiorników radiowych produkcji krajowej wzrosły o 14,4 proc. (wyniosły one 658 tys. szt.), odbiorników telewizyjnych o 7,8 proc. (464 tys. szt.), magnetofonów o 5,2 proc. (264 tys.). Na rynku odczuwano brak radioodbiorników zminiaturyzowanych i stereofonicznych oraz odbiorników telewizyjnych „Rubin 707p”, „Lazur 208” i „Beryl” oraz magnetofonów ZK-246 (stereofonicznych).

W grupie zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego wzrost dostaw pralek był nieznaczny (ok. 4 proc.), natomiast dostawy lodówek utrzymały się na niezmiennym poziomie. Popyt na te wyroby znacznie przekraczał podaż.

Dostawy mebli wzrosły o 25,9 proc., dzięki czemu niedobory na rynku zostały nieco złagodzone.

Dostawy samochodów osobowych produkcji krajowej i z importu wzrosły o 28,6 proc. (dostawy z produkcji krajowej wyniosły 39,9 tys. sztuk). (S.C.)

USŁUGI
WCIAŻ NIE NADAŻAJĄ

Tempo wzrostu wydatków ludności na zakup usług w I półroczu br., mimo że było dość wysokie (14 proc.), nie może być uznane za zadowalające. Nadal bowiem było ono nieco niższe od tempa wzrostu sprzedaży towarów, a stopień zaawansowania realizacji planu rocznego też jest nie dość wysoki (45 proc.).

Rozwój działalności usługowej przedsiębiorstw i instytucji gospodarki społecznej pozostaje więc nadal słabym ogniwem w dynamicznym rozwoju całej gospodarki, obserwowanym w I półroczu br. (Sb)

NIE WYKORZYSTANE
MOŻLIWOŚCI
WZROSTU SPOŻYCIA

W danych za I półrocze br. zwraca m. in. uwagę fakt, że przy ogólnym dość wysokim wzroście sprzedaży artykułów żywnościowych (w granicach 14 proc.), dostawy rynkowe wielu artykułów żywnościowych wzrosły stosunkowo nieznacznie. Odnotowano nawet do wielu artykułów, których produkcja nie jest limitowana sytuację surowcową (jak w przypadku mięsa i przetworów mięsnych) i mogłaby być zwiększona znacznie bardziej przy odpowied-

nim wzmoczeniu wysiłku organizacyjnego i inwestycyjnego oraz przy odpowiedniej intensyfikacji sprzedaży. Dotyczy to zwłaszcza ryb i przetworów rybnych, które wzrosły tylko o 6,2 proc., a więc w mniejszym stopniu niż dostawy mięsa. (które wzrosły o 9 proc.), mleka spożywczego (wzrost dostaw o 6,4 proc.), serów (wzrost dostaw o 12,6 proc.) oraz jaj (wzrost dostaw o 0,5 proc.). (Sb)

ZA MAŁO CIĄGNIKÓW

Dostawy ciągników dla rolnictwa w I półroczu br. wyniosły 21 tys. sztuk i były niższe niż w analogicznym okresie ubiegłego roku pomimo wzrostu ich produkcji o ponad 11 proc. Jest to, jak wiadomo, związane z koniecznością zwiększenia eksportu ciągników. (Sb)

NASILENIE REMONTÓW
BUDYNKÓW WIEJSKICH

Wzrost wydatków przewidywanych z funduszy PZU (głównie na wymianę łatwopalnych strzech słomianych na etarutowe) w I półroczu br. o ok. 68 proc. powyżej I półroczu ub. r. — wskazuje, że zakres remontów budynków wiejskich uległ wydatnemu rozszerzeniu. Odnotowania wymaga przy tym, że i w III kwartale br. PZU przewiduje utrzymanie zwiększonych wydatków kredytów przewidywanych (o ok. 50 proc. powyżej wydatków z III kw. ub. r. (Sb)

HANDEL ZAGRANICZNY

Do rozwoju handlu zagranicznego, a przede wszystkim do zdynamizowania eksportu przywiązujemy od początku tego roku szczególną uwagę. Eksport wzrósł w pierwszym półroczu o 26,4 proc., równocześnie jednak import był wyższy niż w analogicznym okresie roku ubiegłego o 42,3 proc. Jak pamiętamy w planie zakładaliśmy wyrównanie tempa wzrostu eksportu i importu. Zadania tego nie udało się dotychczas wykonać m. in. ze względu na dość niekorzystny układ cen na rynkach światowych (spadek cen na mięso przy wzroście cen psaz, wyrobów walcowanych, surowców dla przemysłu chemicznego, papieru i celulozy itp.). Równocześnie pogłębiło się ujemne saldo w obrotach wymiarami przemysłu elektromaszynowego (wzrost eksportu o 20,6 proc., a importu o 36 proc.). Nadal rośnie szybko import wielu materiałów do produkcji, w tym t.zw. importu kooperacyjnego. Świadczy to o zbyt wolnym uruchamianiu produkcji zaopatrzeniowej w ślad za uruchamianą produkcją finalną.

*

Ten skrótyowy przegląd sytuacji gospodarczej w I półroczu prowadzi do wniosku, że nadal najważniejszą sprawą — przy utrzymaniu wysokiej dynamiki — jest wzmocnienie równowagi na trzech odcinkach: w handlu zagranicznym, na rynku wewnętrznym i w procesach inwestycyjnych. Koncentracja uwagi na tych sprawach w II półroczu jest niezbędna, zarówno ze względu na realizację celów społeczno-

Tabela 3

Wyszczególnienie	Średnioroczne tempo wzrostu w latach 1971-73	Przyrost w I półroczu 1974 r. w stosunku do I półroczu 1973 r.
Sprzedaż detaliczna towarów	11,1	14,4
w tym:		
towarów żywnościowych	10,7	13,9
towarów nieżywnościowych	11,5	14,9
Sprzedaż w przedsiębiorstwach gastronomicznych	10,5	10,9
Sprzedaż w handlu mlejskim	10,7	14,6
Sprzedaż w handlu wiejskim	12,2	14,3

W okresie I półrocza największe napięcie panowało na rynku mięs, mimo wzrostu dostaw mięsa i przetworów o 7,4 proc. Bardzo wysoki wzrost sprzedaży zanotowano w grupie artykułów trwałego użytku (np. obroty ZUR-u wzrosły o 31 proc., Centrali Handlu Meblami o 17 proc.). Mimo to występowali braki radioodbiorników tranzystorowych, telewizorów o wyższym standardzie, pralek, lodówek, rowerów, większości rodzajów mebli.

STANISŁAW CHEŁSTOWSKI

w ubiegłym tygodniu

w kraju

● W wyniku uchwały XII Plenum Komitetu Centralnego PZPR — z dniem 1 sierpnia nastąpiło ZWIEKSZENIE ZASIŁKU RODZINNEGO o kwotę 500 zł miesięcznie na to dziecko, które ze względu na stan zdrowia wymaga stałej opieki osoby trzeciej.

● 26 LIPCA ODBYŁO SIĘ POSIEDZENIE RADY MINISTRÓW, w którym uczestniczyli wojewodowie i prezydenci miast, a także kierownicy urzędów centralnych oraz prezesi organizacji spółdzielczych. Tematem obrad były założenia narodowego planu społeczno-gospodarczego rozwoju kraju na 1975 r.

● 1 SIERPNIĄ ROZPOCZĘŁA SIĘ ZASADNICZA REFORMA UBEZPIECZEŃ SPOŁECZNYCH, będąca kolejnym punktem realizacji postanowień I Krajowej Konferencji PZPR. Reforma ta zapewni stały wzrost świadczeń emerytalnych i odczuwalną poprawę ich relacji w stosunku do zarobków, przynosi korzystne zmiany w zakresie zasiłków rodzinnych, upraszcza przepisy, przygotowuje ubezpieczenia społeczne do kodyfikacji.

● 27 bm. w Chrzanowie na ziemi krakowskiej URUCHOMIONO KOPALNIĘ „JANINA II”. Czerpać się tu będzie węgiel z płytkich pokładów. Obiekt zrealizowany w krótkim czasie 2,5 roku i bardzo niskimi kosztami (ok. 300 mln zł) jest przykładem sprawności organizacyjno-technicznej jej budowniczych.

● Na terenach KOMBINATU ŁĄKARSKIEGO PGR „WIZNA” na Białostocczyźnie przekazano wczoraj największą w tym województwie fermę hodowlaną. Pomieści ona

4700 bukatów, co pozwoli na zwiększenie pogłowia bydła w tym kombinacie do około 10 tys. sztuk.

● Z taśmy montażowej Sanockiej Fabryki Autobusów zjechał ostatni autobus „San H-100”. Z chwilą zakończenia produkcji popularnych „Sanów”, jedynym typem autobusów wytwarzanych w SFA pozostanie NOWOCZESNY „AUTOSAN H-9”.

● XVI-wieczny zamek w Pułtusku, po renowacji i odbudowie, stał się SIEDZIBĄ POLONII ZAGRANICZNEJ. W uroczystości otwarcia tego obiektu uczestniczył premier Piotr Jaroszewicz.

● W Łapach na Białostocczyźnie rozpoczęto rozruch mechaniczny NAJWIEKSZEJ W KRAJU CUKROWNI, która w tegorocznej kampanii cukrowniczej przerobi 180 tys. ton buraków.

● W wojewódzkim Ośrodku Szkoleniowo-Rekreacyjnym ZMS w Białej, woj. lubelskiej, rozpoczęły się CENTRALNE MANEWRY TECHNICZNO-OBRONNE, zorganizowane przez Kwaterę Główną ZHP.

● W Zakopanem na zboczach Gubałki otwarto NOWOCZESNY HOTEL „ORBIS” — „KASPROWY”, który mieści jednorazowo 600 osób. Hotel wybudowany został przez jugosłowiańskie zjednoczenie budowlane „IMOS”.

● W Akademii Medycznej w Warszawie miała miejsce PIERWSZA W POLSCE OPERACJA POŁĘGAJĄCA NA WSZCZEPNIENIU ATOMOWEGO STYMULATORA SERCA. Pacjentką była 12-letnia dziewczynka dotknięta ciężkim schorzeniem noszącym miano całkowitego bloku serca.

● W ZAKŁADZIE NR 2 FABRYKI SAMOCHODÓW MAŁOLITRAŻOWYCH W TYCHACH ruszyła

jedna linia pras. W głównym obiekcie — hali tłoczni wytwarza się już wytłoczki dla zespołu napędowego Fiatu 126p. Łącznie zainstalowanych tu będzie 200 pras do produkcji wytłoczek.

● Ważny obiekt — ZBIORNIK RETENCYJNY, który przejmować będzie znaczną część wiośennych wód Noteci, oddano do użytku pod Pakością w pow. inowrocławskim. Służyć on będzie potrzebom rolnictwa. Magazynowana wodą będzie można nawadniać co najmniej 15 tys. ha użytków rolnych w dolinie Noteci na terenie woj. bydgoskiego i częściowo poznańskiego.

● Dobiega końca odbudowa i modernizacja TEATRU POWSZECHNEGO na Pradze. Po zakończeniu prac ten jedyny teatr w tej dzielnicy Warszawy będzie miał dwie sale jedną na 420 miejsc, drugą na 180.

● Lubuska Fabryka Zgrzeblarek Bawełnianych „FALUBAZ” WYPRODUKOWAŁA NOWĄ ZGRZEBLARKĘ, pierwszą z trzeciej generacji tych maszyn o nazwie CZ-693. Wydajność nowej maszyny — przetwarzającej bawełnę, włókno chemiczne lub ich mieszanki — wynosi 50 kilogramów taśmy na godz.

● Przygotowano szczegółowy program zapewnienia dostatecznej liczby KWALIFIKOWANYCH KADR DLA HUTY „KATOWICE”. Jest to zagadnienie niezwykle ważne, gdyż w latach 1974—1990 huta potrzebować będzie około 26 tys. pracowników, w tym 2 tys. pracowników z wyższym wykształceniem.

● Organ prasowy KC PZPR — „Trybuna Ludu” otrzymała ZA WYBITNE OSIĄGNIĘCIE W UPOWSZECZNIANIU IDEI SOCJALIZMU ORDER „SZTANDARU PRACY” I KLASY. To wysokie odznaczenie wręczył I sekretarz KC PZPR, Edward Gierek.

Wspólnego Rynku i 44 państw afrykańskich, karaibskich i leżących w basenie Oceanu Spokojnego. Jak pisał REUTER, już na tej pierwszej sesji państwa rozwijające się wyraziły swoje rozczarowanie z powodu braku zgody ze strony EWG na import 1,4 miliona ton cukru. Kraje te zażądały od EWG pomocy finansowej w wysokości prawie 4 miliardów funtów szterlingów w ciągu najbliższych pięciu lat.

■ Jak wynika z danych opublikowanych przez Centralny Urząd Statystyczny NRD, dochód narodowy tego kraju w pierwszym półroczu 1974 roku wzrósł w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 5,5 proc. W tym samym czasie produkcja przemysłowa NRD wzrosła o 7,8 proc., a wydajność pracy w przemyśle o 6,7 proc. O 11 proc. wzrosły obroty handlu zagranicznego NRD z krajami RWPG. Dochody pieniężne ludności były wyższe o 4,2 proc. Po oddaniu do użytku 38 155 nowych mieszkań poprawiły się warunki mieszkalne 174 000 obywateli NRD.

■ Deficyt płatniczy Jugosławii w 1974 roku wyniósł ok. 720 milionów dolarów. Część tego deficytu pokryta zostanie z pożyczek zagranicznych. W ub. roku Jugosławia miała dodatni bilans płatniczy rzędu kilkuset milionów dolarów, co było wyłącznie wynikiem wysokich nietowarowych wpływów dewizowych (od milionów robotników jugosłowiańskich zatrudnionych za granicą — ok. 1,7 mld dolarów, z turystyki — ponad pół mld dol.), gdyż deficyt handlowy był b. wysoki i wyniósł ponad 2 mld dol.

Najważniejszą pozycję w tym wysokim deficycie bilansu płatniczego — 600 milionów dolarów — stanowi wzrost cen ropy naftowej.

■ Jak wynika z komunikatu o wykonaniu półrocznego planu Bułgarskiej Republiki Ludowej, produkcja przemysłowa wzrosła w tym okresie o 8,1 proc., produkcja budownictwa o 11,2 proc., eksport o 11,5 proc., obroty handlu wewnętrznego o 9,4 proc. Wydajność pracy w przemyśle wzrosła o 11,4 proc. Nastąpił wzrost płac. Przeciętna płaca w przemyśle wzrosła o 3,2 proc., w budownictwie o 3,6 proc., w handlu wewnętrznym o 3,0 proc.

do 130 miliardów franków francuskich, tj. prawie dwa razy więcej niż w pierwszym planie czteroletnim (1970—1973). Na rozwój przemysłu zamierza się przeznaczyć 43,5 proc. wymienionej sumy, rolnictwa i irygacji — 15 proc., infrastruktury — 14 proc., oświatę i szkolenie zawodowe kadr — 9 proc. oraz na ubezpieczenia społeczne — 13 proc. Plan przewiduje średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego w wysokości 10 proc., w tym przemysłu przetwórczego — 19 proc., budownictwa i robót publicznych — 20 proc. Wydobycie ropy naftowej ma wzrosnąć w ciągu 4 lat o 15 mln ton, a gazu ziemnego o 20 mld m³ (w 1973 r. wydobyt w Algierii 48 mln ton ropy naftowej i 3,5 mld m³ gazu). Produkcja zbóż ma być zwiększona o 20 proc., warzyw i owoców — o 56 proc., mleka i mięsa — o 25 proc.

■ Jak informuje prasa jugosłowiańska, w Nowym Jorku utworzona została Amerykańsko-Jugosłowiańska Rada Gospodarcza, która będzie odpowiednikiem Komisji d/s Rozwoju Współpracy Gospodarczej z USA, utworzonej 11 lipca przy Izbie Gospodarczej Jugosławii.

Obie te organizacje powołano w wyniku rozmów, jakie w ub. roku prowadzone były w Waszyngtonie i Belgradzie przez wiceprezesa Związku Radzieckiego Władimira Wykonawcę, Jakova Sirotkovića i amerykańskiego sekretarza handlu, Fredericka Denta. Wspólnym celem obu instytucji jest przyczynianie się do rozwoju wymiany handlowej i innych form współpracy gospodarczej.

■ Władze partyjne i państwowe Węgierskiej Republiki Ludowej rozważają problem zmniejszenia nadmiernych przerostów administracyjnych. Stwierdzono, że w latach 1949—1970 liczba pracowników umysłowych wzrosła o 332 proc. W latach 1967—70 liczba robotników wzrosła o 5 proc., a pracowników administracyjnych o 16 proc. W 1967 roku na 1000 robotników przemysłowych przypadało 101 urzędników, a w 1970 roku już 116. W publicystyce podkreśla się, że wobec coraz wyraźniej zarysowujących się braków siły roboczej, szczególnie palącą sprawą jest zlikwidowanie nieuzasadnionych przerostów administracyjnych.

■ 25.VII, wieczorem w Kingston na Jamajce, odbyła się inauguracyjna sesja konferencji przedstawicieli

za granicą

■ Sekretariat RWPG podsumował wyniki rozwoju gospodarki zbożowej krajów wspólnoty w 1971—1973 r. Średnioroczne globalne zbiory zbóż w tym okresie wyniosły 263 mln ton. W 1973 r. kraje RWPG uzyskały rekordowe zbiory — 300 mln ton. Bułgaria zwiększyła zbiory zbóż w 1973 roku w porównaniu ze średniorocznym wskaźnikiem za ubiegłe pięcioletnie o 14,8 proc., Czechosłowacja — o 38,2 proc., Mongolia — o 109,7 proc., NRD — o 22,6 proc., Polska — o 27,6 proc., Rumunia — o 6,5 proc., Węgry — o 39,9 proc. i Związek Radziecki — o 32,8 proc.

Sukcesy te stały się możliwe w wyniku intensyfikacji produkcji realizowanej zgodnie z kompleksowym programem socjalistycznej integracji gospodarczej.

W 1973 r. rolnictwo krajów członkowskich RWPG otrzymało ponad 400 tys. traktorów i około 92 tys. kombajnów zbożowych. Dostarczono rolnictwu 2,1 raza więcej nawozów mineralnych niż w 1965 r.

■ Handel chińsko-japoński osiągnął w roku ub. wartość ponad 2 mld dolarów, co stanowi wzrost o 700 mln dolarów w porównaniu z rokiem poprzednim. Jest on jednak wciąż zaledwie o kilkadziesiąt milionów dolarów większy niż handel Japonii z Tajwanem. W roku ub. nastąpiło zrównoważenie bilansu handlowego między obu krajami. Eksport japoński do ChRL wzrósł o 71 mln dolarów do 1041 mln, zaś import z ChRL od 98 mln do 974 mln. Tak więc saldo ujemne po stronie chińskiej wyniosło tylko 67 mln dolarów w porównaniu z 118 mln w roku poprzednim. Japończycy wywożą do Chin głównie stal, statki i samochody, zaś importują stamtąd włókna tekstylne, płody rolne i przede wszystkim surowy jedwab.

■ W Algierze ogłoszono drugi czteroletni plan gospodarczego rozwoju Algierskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej na lata 1974—1977. Zgodnie z planem, którego oficjalną realizacją rozpoczęła się 1 lipca, państwowe nakłady inwestycyjne na gospodarkę kraju wyniosą 110 mld dinarów algierskich (oko-

