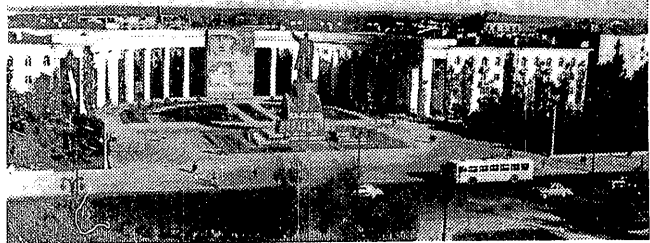


ŻYCIE GOSPODARCZE

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ



**Dziesięć razy
więcej
niż marzył
Lenin**

ANNA KUSZKO

str. 1—2

**POLCORFAM
WYCHODZI
Z WORKA...**

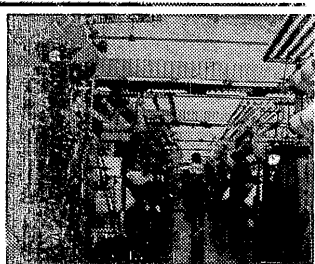
ANDRZEJ
NAŁĘCZ-JAWECKI

str. 7

**CAŁE ŻYCIE
POSZUKUJĘ SATYSFAKCJI**

Moje trzydziestolecie — wspomnienia ekonomisty

str. 3



**Przemysł
rynkowe
nie powinny
opierać się
na gigantach**

JANUSZ
DĄBROWSKI

str. 9

**W 1975 ROKU
OBROTY Z IRANEM
PODWOJĄ SIĘ**

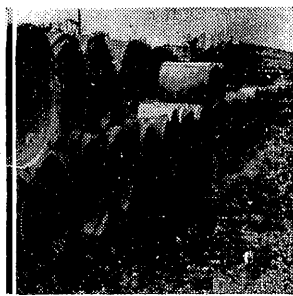
ANDRZEJ SIKORSKI

str. 13

**BEZ
TERENÓW
UZBROJONYCH
NIE MA
MIESZKAŃ**

JERZY DZIECIOŁOWSKI

str. 1—2



**PODATEK OBROTOWY
NALEŻY POZOSTAWIĆ
W PRZEDSIĘBIORSTWIE**

RYSZARD WIERZBA

str. 11

**Po wizycie
EDWARDA GIERKA
w USA**

wywiad z ministrem
HENRYKIEM KISIELEM

str. 5

**GOSPODARKA
ŻYWNOŚCIOWA
CZeka NA
„REWOLUCJĘ
TECHNICZNĄ”**

MARCIN MAKOWIECKI

str. 6



KORESPONDENCJA WŁASNA Z WOŁGOGRADU

SPEŁNIONE MARZENIA

ANNA KUSZKO

ZNALAZŁAM się w niewielkim pomieszczeniu, które bardziej przypominało świetlicę szkolną niż muzeum pierwszego w Związku Radzieckim i do dziś największego, wiodącego prym w całej gałęzi przemysłu ciężkiego i traktorów ZAKŁADU IM. FELIKSA DZIERŻYŃSKIEGO w Wołgogradzie. Sądziłam, że — jak w innych tego typu muzeach zakładowych — będzie tu można na zgrupowanych eksponatach jednym niemałym rzutem oka prześledzić rozwój produkcji, odnotować postęp techniki, jaki dzieło pierwszy traktor, który urościł się latem 1930 r., przedelflował ulicami Moskwy od tych ostatnich o dużej mocy ciągników różnych typów zdobywających rokrocznie srebrne i złote medale na międzynarodowych targach maszyn i urządzeń rolniczych.

Ale w tym małym muzeum nie ma gdzie ustawić modeli, nie ma tu zresztą nawet podświetlonych plansz ilustrujących kolejno produkowane w ciągu 45 lat typy traktorów. W zwyczajnych oszklonych gablotach, pokrywających całe ściany, mieszczą się połówki zdjęć, wycinki ze starych gazet, kopie różnych dokumentów, odznaczenia, medale, proporce. W pierwszej chwili wszystko to sprawia wrażenie chaotycznego amatorskiego archiwum. Kiedy się jednak wczyna w treść eksponowanych tu dokumentów, wyłania się z nich historia rozwoju całej gałęzi produkcji. Historia opowiedziana w sposób szczególny. Eksponuje ona bowiem nie przedmiot tej produkcji, cel działania: coraz doskonalsze traktory, lecz kierując się ludzkimi z zafacjami i niedz, z totalnym wojennym zniszczeniem i ze zwykłą szarą codziennością, w której trzeba żyć i tworzyć.

KLAMRA OPowieści

Historię, o której mówią zgromadzone w zakładowym muzeum doku-

menty, spina szczególna kłamra. Opowieść zaczyna się od marzeń Człowieka, który tworzył pierwsze w świecie państwo robotników i chłopów: — Gdybyśmy mogli dać jutro 100 tysięcy traktorów... — mówił Lenin do delegatów na VIII Zjeździe bolszewickiej partii — „Wy przecie doskonale wiecie, że to na razie fantazja, to chłopięce marzenie o powieściach się za komunizmem. 100 tysięcy traktorów! Nieosiągalne marzenie w zafacnej Rosji, w której z trudem w 1913 roku administracja carska doliczyła się mogła stu kilkudziesięciu ciągników różnych zachodnich marek, bo takiej produkcji w Rosji w ogóle nie było.

W tym czasie, kiedy Lenin snuł swoje „fantastyczne marzenia”, Stany Zjednoczone produkowały ponad 150 tysięcy traktorów rocznie. 100-tysięczny traktor radziecki zszedł z taśmy zakładu nad Wołgą dopiero w 1934 roku. Oczywiście w kwietniu tuż przed datą urodzin Wołdza Rewolucji. A milionowy traktor wyprodukowano na progu 1970 roku, chcąc 100-lecie urodzin Lenina uczcić dziesięciokrotnym spełnieniem jego marzeń. I o tym informuje ostatnia z dotychczasowych gablot. Mieści się w niej także dokument nadania Zakładowi im. Dzierżyńskiego po raz drugi Orderu Lenina.

DOBRE I ZŁE DNI

Takie są więc wyznaczniki przebytej drogi. Stanowiła ona jednak prawdziwy tor przeszkód, wydawałoby się nie do przebycia. 17 czerwca 1930 r., kiedy wyjechał z zakładu pierwszy traktor, który dziś obejrzeć można w Muzeum Rewolucji w Moskwie, „dzierżyński” sądził, że najgorsze mają już za sobą. Były to cztery lata, w których najpierw w ślimaczym, a potem w niezwykle szybkim tempie budowano hale, montowano urządzenia przysyłane tu przez amerykańskiego licencjodawcę.

Zimą 1929/30 r. ślupki rżni w termometrach nie podnosiły się prawie nigdy powyżej — 20 st., ale roboty nie przerywano tu nawet na jeden dzień. Zestawiano konstrukcje, kuźni, od-

lewni i hal montażowych gołymi rękami. Wszystko trzeba było przetrzeć na własnych plecach. Jedyne auto na całej budowie uwiecznione na pośrodku fotografii to auto Forda, którym objeżdżali teren amerykańscy specjaliści. Były to więc niezwykle trudne, ale i dobre dni. Przynoszące satysfakcję tworzenia. Wszystkie terminy ustalone przez amerykańskiego projektanta udawano się przyspieszyć.

Prawdziwie złe dni przyszły dopiero później, kiedy już pierwszy traktor przejechał uroczystie ulicami Moskwy. Drugi bowiem stał w zakładzie bez ruchu. Brakowało 100 różnych części, których nie umiano i nie miano na czym wykonać. Zakład według pierwszych planów powinien produkować 10 tysięcy, później 20 tysięcy i ostatecznie — jak ustalono w umowie — 50 tysięcy traktorów rocznie. Przy pracy na dwie zmiany i nie przerwanym tygodniu pracy powinien więc montować 144 traktory w ciągu doby. Tymczasem do końca 1930 roku, a więc w ciągu sześciu miesięcy, zmontował zaledwie 1000 traktorów i to niepełnosprawnych. A w pierwszym kwartale 1931 roku nastąpił całkowity przestój — wiele cennych maszyn stało uszkodzonych.

Wycinki z zagranicznych gazet przechowywane w gablocie pełne są ironicznych uwag na temat tej próby skopiowania opracowanych na podstawie doświadczeń całego pokolenia metod pracy Forda przez — jak to określano — „Siedem tysięcy nie wykwalifikowanych podrostków, w których 35 proc. to dziewczęta”.

Rzeczywiście, załoga Zakładu im. Dzierżyńskiego składała się głównie z komсомольców — ochotników i z sezonowych robotników, niepiśmiennych chłopów. Proletariat przemysłowy dawnego Carystwa, zdziśiatkowany w latach zaciętych walk z kontrrewolucją, był nieletni. Młody zakład, pionier socjalistycznego uprzemysłowienia musiał więc płacić wysoką cenę za wieloletkowe zafacenie nadwozańskich regionów, za analfabetyzm prowincjonalnego ponad 100-tysięcznego miasta, które choć miało już za sobą przeszło trzy-wiekową historię, poszczycić się mogło w 1914 roku... pięcioma szkołami powszechnymi.

Na przełomie pierwszej 5-latk wydawało się niektórym, że decyzja rozwoju produkcji traktorów w tym właśnie mieście nie była przemysłowa do końca. Pretendowały do niej inne bardziej rozwinięte ośrodki, Rostów nad Donem, Charków. Ale ówczesny Carystwa znajdował się naj-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

PLAMA NA WIZJI

JERZY DZIECIOŁOWSKI

Obliczono, że w roku ubiegłym prasa zamieściła 3 870 artykułów i notatek poświęconych gospodarce komunalnej. Rok wcześniej liczba prasowych wystąpień na temat ogrzewania, oczyszczania, zamykania, kanalizacji itd. była niemal równo dwukrotnie większa. Z tego faktu wysnuwa się wniosek, że jest lepiej. Być może. Nie podejmuję się rozstrzygnięcia tej kwestii z braku bliższego rozważania. Postanowiłem zebrać nieco danych na temat uzbrojenia terenów — dziedziny gospodarki komunalnej, od której w istotnym stopniu zależą rozmiary budownictwa mieszkaniowego.

LATA bieżącej pięćdziesiątki miały być wykorzystane na przygotowanie się do znacznego zwiększenia liczby budowanych mieszkań. Ostatnio rozważa się nawet, czy do 1600 tys. mieszkań, przewidzianych do wybudowania w okresie 1976—1980, nie dorzucić jeszcze kilkuset tysięcy. Wizja jest frapująca. W praktyce oznaczałoby to skrócenie okresu oczekiwania na mieszkanie z 10 i wyżej lat obecnie, do 2—3 lat dla starszających się o nie w 1980 roku.

Spróbujmy zatem odpowiedzieć, co zostało zrobione w okresie minionych lat, żeby roboty inżynierskie nie stanęły na przeszkodzie budownictwu mieszkaniowemu, które miało być realizowane w skali oczekiwanej przez społeczeństwo? Jaki jest stan uzbrojenia terenów obecnie? Jak zostały wykorzystane pieniądze przyznane na te cele? Co się zmieniło, a co zmienić należy?

OBRAZ RZECZY

W 1974 roku tylko ok. 15 procent ogólnej liczby wznoszonych budynków mieszkalnych znajduje się na terenach wcześniej wyznaczonych w kanalizacji, sieć ciepłownicza, przechody elektryczne itp. urządzenia cywilizacji miejskiej. Dla 85 proc. budownictwa mieszkaniowego uzbrojenie terenu dokonywać się będzie równolegle z pracami budowlano-montażowymi, a wcale niebagatelnym procent budynków ma otrzymać podłączenia do gazu, wody i światła już po całkowitym wykończeniu. W 1975 roku stan ten ma ulec nieznacznej poprawie.

Dane te charakteryzują sytuację w budownictwie uśrednionym. Większość terenów przeznaczonych pod budownictwo indywidualne nie

otrzyma wyposażenia w urządzenia komunalne ani równolegle, ani do końca obecnej pięćdziesiątki. Wszystko to ma miejsce przy budowaniu nieco ponad 200 tys. mieszkań rocznie i w sytuacji, kiedy tempo inwestowania w gospodarkę komunalną jest wyższe niż w całej gospodarce, a nakłady koncentruje się właśnie na uzbrajaniu terenów.

Następstwem braku wyprzedzenia w uzbrojeniu terenów w urządzeniach komunalnych, poza hamowaniem budownictwa mieszkaniowego, jest wzrost kosztów wykonania tych inwestycji, co stanowi pośrednie obciążenie budżetów rodzinnych obywateli.

RUCHY

Uzbrojenie terenu poprzedza przygotowanie go pod względem urbanistycznym, czyli sporządzenie planu zagospodarowania przestrzennego. Mając w rękę taki plan można myśleć o zaprojektowaniu sieciowych urządzeń inżynierskich, co do których będzie się miało pewność, że znajdą się tam, gdzie powinny. Informacje o dokonaniach w dziedzinie przestrzennego zagospodarowania terenów prowadzą do konkluzji, że sytuacja jest trudniejsza niż w punkcie startu.

Przed kilku dniami szef jednego z resortów gospodarczych, bardzo związanych z tematem, z całkowitą szczerością zauważył (oczywiście na użytek kameralnego grona), że nie należy brać serio planów rozdziałów terenów pod budownictwo jednorodzinne, które dla gości z zewnątrz mają gospodarze miast, bo tam, gdzie powinny być tereny w wielu przypadkach stoją bloki. W szeregu miastach już w tej chwili toczą się boje

o zdobycie nowych terenów budowlanych, jako że istniejące w ramach obecnych granic administracyjnych skończyły się.

Samo zresztą zdobycie terenów budowlanych nie wystarczy. Znałe od lat utrudnienie dla budownictwa indywidualnego stanowi wyznaczenie działek budowlanych. Z tego prostego powodu, że nie ma kto tych prac wykonać. (Ostatnio Główny Urząd Geodezji i Kartografii zawarł porozumienie z Ministerstwem Rolnictwa, w myśl którego w służbach geodezjicznych urzędów rolnych będą wydzielane 2—3 osobowe zespoły do wyznaczania terenów pod budownictwo jednorodzinne). Podobnie zaczyna wyglądać w tej chwili sytuacja w budownictwie powszechnym. Terenowe pracownie i zespoły urbanistyczne nie tylko nie rozwijają się, a wprost przeciwnie — straciły wielu wykwalifikowanych projektantów, którzy poszukiwali sobie pracy tam, gdzie nastąpiły podwyżki płac.

Procesu tego nie odwrócić się w ciągu kilku miesięcy. Cały ciężar nierównowagi zwiększonych zadań spadnie więc na siłę rzeczy, co zresztą już następuje, na biura planowania i rozwoju miasta oraz komunalne biura projektów, które są może i dysponowane do sporządzania planów przestrzennego zagospodarowania terenów, ale czy są do tego przygotowane — w to należy wątpić.

Na brak pieniędzy na inwestycje w minionych 3—4 latach na ogół nie słyszało się narzekania. Na początku ubiegłego roku Ministerstwo Gospodarki Terenowej przedstawiło Komisji Planowania analizę, z której wynikało, że mimo wysokiej dynamiki inwestycji komunalnych brakujące 6 mld zł na uzbrojenie terenów pod budownictwo mieszkaniowe w latach 1974—1975. Komisja Planowania zdecydowała się na dodanie do już przydzielonych sum nie 6 mld zł, a 4,4 mld. Można by zgłaszać zastrzeżenia, że nie tu należałoby robić oszczędności. Popatrzmy jednak, jak przedstawia się wykonanie podstawowych zadań ogólnomiejskich w 1973 roku.

Sieci wodociągowej zamierzano wybudować 498,3 km — zdołano wybudować 462,9 km (92,9 proc. planu). Sieci kanalizacyjnej miało przybyć 318,1 km — przybyło 303,4 km (95,4 proc. planu). Zdolność oczyszczania ścieków miała wzrosnąć o 288,2 tys. m sześciu na dobę — wzrosła o 257,3 tys. m sześciu na dobę (89,3 proc. planu). Sieć ciepła miała się wydłu-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

SPEŁNIONE MARZENIA

DOKONCZENIE ZE STR. 1

bliziej ogromnych stepowych regionów kraju, które mogły przynieść wysokie plony tylko przy użyciu traktorów. Tu także krzyżowały się dogodne drogi wodne i kolejowe, umożliwiające dostawę niezbędnych surowców i materiałów. Wiele istotnych względów przemawiało więc za taką lokalizacją nowej gałęzi produkcji. Odwrotu już zresztą nie było. Zdecydowano, że kraj musi pomóc borykającej się z zadaniem ponad własnej siły załóżce Zakładu im. Dzierżyńskiego. Na SOS odpowiedzieli leningradzcy specjaliści z fabryki „Krasnyj Putiłowicz”.

KIEDY ZACZĘŁO SIĘ UKŁADAĆ...

I potem już krok za krokiem można było odnotowywać postęp. Najpierw osiągnięcie, a po tygodniu przekroczenie docelowej zdolności produkcyjnej. Później indywidualne sukcesy poszczególnych członków załogi. Gabloty pełne są nazwisk tych najlepszych, najofiarniejszych, przekraczających wysoko ustalone normy. Z legitymacyjnych zdjęć nie-rzadko widać skupioną twarz „nie-dorostka”. A więc zdołali opanować metody produkcji opracowywane przez półwiecze. Dziś niektórzy z nich, kiedy wpadają do muzeum, śmieją się ze swoich smarkaczowskich dumnych min.

Zakład nad Wołgą w 1933 roku wnosł do amerykańskiego modelu własną myśl konstrukcyjną. Stara się przystosować traktor do specyficznych rosyjskich warunków: zwiększa się pojemność baku, zmienia konstrukcję różnych części. Powstaje model CTZ-1. Jednocześnie opatentuje się, na razie eksperymentalnie, produkcję traktora gąsienicowego. W maju 1937 roku schodzi z taśmy ostatni kołowy traktor i za dwa miesiące wyjeżdża już z zakładu pierwszy masowo produkowany traktor gąsienicowy.

I wreszcie — ogromny sukces! W 1938 roku ten właśnie gąsienicowy traktor „CTZ-Nati” opracowany i wyprodukowany nad Wołgą, na międzynarodowej przemysłowej wystawie w Paryżu zdobywa złoty medal i dyplom „Grand-Prix”.

OCZY SĄ PEŁNE LĘKU

I wtedy właśnie, kiedy wszystko układa się tak pomyślnie, trzeba zacząć od nowa — tym razem... produkcję czołgów. Teraz już zmiany konstrukcyjne trwają dni, a nie miesiące. Trudno dziś powiedzieć, jakim cudem młody, bo przecież zaledwie dziesięcioletni zakład, którego poród był kleszczowy, zdołał w ciągu kilku zaledwie tygodni opanować nie tylko montaż czołgów, ale i technologię wytopu czystych niemal marek stali i żelaza. Kraj był w ogniu walki. Musiano sobie radzić ze wszystkim na miejscu, zamieniać deficytowe, nie do zdobycia w ówczesnych warunkach mate-

riały, takie jak aluminium czy brąz, na inne, a kiedy zabrakło zwykłej gumy — stworzyć konstrukcję napędową, która działała bez gumowych pasów. Nie darmo powiadają, że potrzeba jest matką wynalazków.

I w gablotach przechowuje się listy z frontu, w których żołnierze dziękują pionierowi socjalistycznego przemysłowania za jakość i sprawność czołgów.

Oczy pełne są łez, ale ręce działają — to wymowne motto umieszczone zostało w gablocie zawierającej materiały, dokumenty i zdjęcia bohaterów okresu od 23 sierpnia 1942 roku (wtedy od strony Zakładu im. Dzierżyńskiego nadchodziła pod Stalingrad armia niemiecka) do 2 lutego 1943 roku, kiedy na terytorium fabryki padł ostatni strzał.

Terytorium fabryki! Amatorskie zdjęcia zrobione wówczas przedstawiają jedynie niesamowitą dzunglę skróconego żelastwa. Żaden najmniejszy nawet fragment nie przypomina tu dzieła ludzkich rąk...

ODRODZENIE

Jakże nieprawdopodobna wydaje się ta data. Ale to nie pomyłka. W 1938 roku — w dwadzieścia lat po pierwszym międzynarodowym sukcesie — zakład, który rodzić się musiał po raz wtóry na ruinach i zgłiszczach, znów wyprzedza na forum międzynarodowym stare firmy, bez większych kataklizmów rozwijając od początku 100-lecia technikę produkcji pojazdów ciężkiego typu. Traktory DT-56 i DT-57 opracowane i wyprodukowane nad Wołgą zdobywają złoty medal i dyplom Grand-Prix, tym razem na przemysłowych targach w Brukseli.

Ale jeśli przyjrzeć się temu okresowi, który dzieli datę pierwszego powojennego sukcesu od pierwej narodzin fabryki, to znów okaże się, że pierwsze powojenne lata nie były wcale najcięższe. Najpierw dosłownie na tej górze pogiętego żelastwa montowano czołgi, które nosiły dumny napis: „Odpowiedź Stalingradu”, a już 17 czerwca 1944 roku wyjechał z zakładu pierwszy po wojnie traktor. Zakład otrzymał Order Wojny Ojczyźnianej I Stopnia, a wielu jego pracowników wysokie odznaczenia.

Prawdziwe kłopoty zaczęły się dopiero w 1949 roku, kiedy wniesiony z ruin zakład mógł już właściwie pracować pełną parą. Konstruktorzy opracowali nowy typ traktora i właśnie wtedy... zabrakło tchu. Życie było niezwykle ciężkie. Nie wszyscy wytrzymywali to nieustanne napięcie. Szukali więc łatwiejszej pracy, lepszych nieco warunków egzystencji. Jeszcze w 1956 roku zamierzenia planu rozwoju techniki i organizacji były wykonywane zaledwie w połowie. Wszędzie dominowała ręczna praca, zaoferowanie hamowało wydajność. Partanina i braki zwielokrotniały koszty produkcji. Płynność kadr była ogromna, a nowa technika wymagała precyzji i specjalizacji. W

tym okresie pionier przemysłu traktorowego we wszystkich parametrach technicznych i ekonomicznych ustępował zakładowi traktorów z Charkowa. Przegrana bolała.

Znów, jak przed laty, trzeba się było uczyć u innych, jak wprowadzać nową technikę, jak organizować produkcję, jak tworzyć ludziom warunki, w których mogliby i chcieliby wydajnie pracować. W ciągu 1957 roku wykonano tysiąc przedsięwzięć modernizacyjnych. Powstawały automatyczne linie. Ale najważniejsze zmiany dokonały się chyba nie wyłącznie w sferze techniki. Dziś już każdy wie, że kiedy skupiano się tylko na wykonywaniu planów, zakład nie mógł się wyrwać z impasu, a gdy obok spraw produkcji dominowały zaczęły problemy warunków życia, edukacji, po prostu wszechstronnego rozwoju ludzi — wszystko ruszyło z miejsca.

Międzynarodowy sukces w 1958 r. zapoczątkował całą serię prac konstrukcyjnych. Za pięć lat wyprodukowano już zupełnie nowy, odpowiadający rosnącym potrzebom gospodarki rolnej traktor DT-75, a potem na tej bazie różne jego warianty — B, K, M, przystosowane do pracy w biotnych warunkach i na górzystym terenie, z kabiną izolowaną od hałasu i wibracji, z kabiną klimatyzowaną, która traktorystę zapewnia świeże powietrze nawet przy największym upale. I produkuję się dziś takich nowoczesnych poszukiwanych przez wiele krajów (w tym także i Polskę) traktorów prawie 80 tysięcy rocznie.

Zakład oczywiście rozrósł się. Powstało wiele nowych oddziałów, w tym duży nowoczesnie wyposażony oddział przygotowania kadr. Zakład ma oczywiście swoje szkoły specjalistyczne. Ale teraz najważniejszym problemem jest nie wyuczenie zawodu, lecz zapewnienie wszystkim młodym pracownikom (do 30 lat) wykształcenia średniego, bo wciąż jeszcze przy kilkudziesięciotysięcznej załozie jest pracowników bez takiego wykształcenia 2,5 tysiąca. Więc szkoła się pilnie. 1500 osób — w średniej szkole, 500 — w początkowym technikum i tyleż samo podnosi kwalifikacje na wołgogradzkich wyższych uczelniach technicznych. Kształceniem, doskonaleniem kwalifikacji interesuje się bezpośrednio Walentin A. Siemionow, który od 1930 roku przeszedł w zakładzie wszystkie szczeble, do niewykwalifikowanego robotnika przez przodownika pracy, mistrza, kierownika oddziału aż do naczelnego dyrektora zakładu i zdobył przy tym tytuł profesora nauk technicznych.

A wokół zakładu urosło osiedle, w zasadzie chyba całe miasto. Żyje tu ponad 50 tysięcy osób i przeciętnie przypada 8 metrów kw. na mieszkańca. Jest w tym osiedlu dom kultury — istny „kombinat” — prowadzący wiele różnych zespołów, jest stadion sportowy na 10 tysięcy miejsc, są szkoły, żłobki, przedszkola. Zakład im. Dzierżyńskiego pierwszy w Wołgogradzie zapewnił opiekę nad dziećmi wszystkim pracującym tu kobietom, a stanowią one 40 proc. załogi. Zakład prowadzi też pionierski obóz „Artek na Achtabie”, ma bazy turystyczne nad Wołgą bazy narciarskie, domy wypoczynkowe. A w samym zakładzie służyła medyczna prowadziła, nocne sanatorium profilaktyczne, w którym rocznie dla tysięcy osób może się intensywnie leczć nie

przerwywając pracy. W domu nie mógłby przecież takich warunków...

SPOJRZENIE AFANASJEW

W Wołgogradzie stoi dom, przed którym zatrzymują się wszyscy, przyjeżdżający do tego miasta. Zwykły mieszkalny dom, co przetrwał tamte dni, kiedy na miasto spadło milion bomb o wadze 100 tysięcy ton i kilka milionów pocisków. Nazwany został domem Pawłowa, bo sierżant Pawłow z topniejącą garstką żołnierzy nie oddał tego domu przez długie dwa miesiące ani na moment w ręce Niemców. Sierżant Pawłow po wojnie wrócił do swych rodzinnych stron na Białoruś. Ale jego dowódca, Afanasjew, żyje i mieszka nadal w Wołgogradzie. Podczas pamiętnej walki o dom naprzeciw miyna stracił wzrok. Pod zamkniętymi powiekami pozostał mu obraz przerażających ruin. Nie chciał stąd wyjechać, uważał, że tylko tu potrafi pod palcami wyczuć każdą cegłę, poznać każdą ulicę.

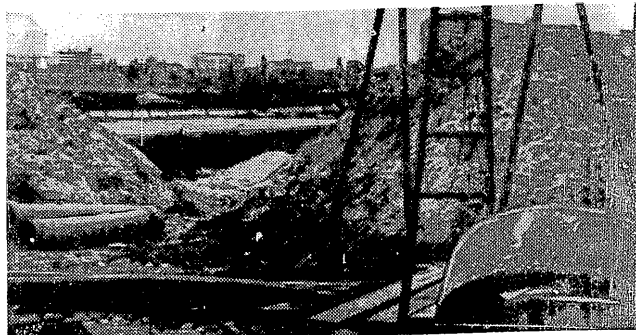
Mijały lata. Miasto zagoiło wszystkie rany, a oficer Afanasjew przechowywał tragiczny obraz tamtych dni, którego wyobraźnia nie potrafiła zmazać. W 1964 roku prof. Wołodowoz z wołgogradzkiego Instytutu Medycyny podjął się trudnej operacji. Afanasjew odzyskał wzrok. I chyba nikt tak głęboko nie odczuwa słuszności ludowego przysłowia, że lepiej raz zobaczyć niż sto razy usłyszeć.

Młodzi w ciągu tych dwudziestu lat ślepoty opowiadali weteranowi wojny o wszystkim, co działo się wokół niego, o nowych blokach mieszkalnych, które dawno przekroczyły przedwojenną liczbę, o całym nowym mieście, które rosło w tym czasie na drugim, niskim brzegu Wołgi, o setkach nowych zakładów petrochemicznych i chemicznych, o szkołach i uczelniach. Mówili mu też o wspaniałej wołgogradzkiej hydroelektrowni, wówczas przecież największej w świecie i o kanale Wołga-Don, otwierającym drogę wodną do pięciu mórz.

Afanasjew słuchał, starał się to sobie jakoś wyobrazić, ale to, co zobaczył w 1964 roku, przeszło wszystkie jego oczekiwania. Najpierw zdumiał go wysokie topole, ciągnące się na ulicy Lenina na przestrzeni prawie 80 km. Jak mogły tak szybko tu urosnąć? Potem patrzył na dzieła nowej techniki, na sukces rewolucji naukowej, jak człowiek z innej epoki.

Ale odzyskany wzrok zasnuł się mgłą wzruszenia właśnie wtedy, gdy poszedł zobaczyć, co zrobili w tym czasie „dzierżynicy”. Dziwnie, nie był to przecież wcale widok tak imponujący, jak stalowa zaporą na największej z europejskich rzek. Zakład trochę większy niż dawniej, produkował lepsze, większe traktory. Tylko Afanasjew, który znał jego historię nie tylko ze zdjęć z muzeum, doskonale wiedział, że ta właśnie najwyczajniejsza w świecie produkcja wymagała w ciągu tych lat od ludzi tu pracujących herkulesowych zaiste zmagañ.

ANNA KUSZKO



Fot. S. ZUBCZEWSKI

PLAMA NA WIZJI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

żyć o 85,9 km — zrobiono o 1 km mniej. Z tych podstawowych urządzeń komunalnych jedynie ujęcia wodne zostały zrealizowane ponad założenia (104,5 proc. planu).

Na tym samym mniej więcej poziomie wykonane zostały prace budowlano-montażowe (96,4 proc. planu w 1973 roku).

Z zestawienia wynika, że dyskusowanie na temat środków przyznawanych na roboty inżynierskie tak długo nie ma sensu, jak długo, mówiąc językiem budowlanym, nie ma kto „przerobić” tych środków, które już zostały przyznane. Twierdzenia tego nie podważa, przeciwnie — wzmacnia je fakt, że w zestawieniu z rokiem 1972 w poszczególnych grupach robót zadania wzrosły o 30 i więcej procent.

Obecnie w kraju działa blisko 150 przedsiębiorstw specjalistycznych wykonujących roboty z zakresu uzbrojenia terenów i modernizacji urządzeń komunalnych. Mocarnym nad mocarnymi (prawie 90 przedsiębiorstw) jest resort budownictwa, potem długo długo nie, następnie druga pozycja z ponad 40 przedsiębiorstwami zajmującymi ministerstwo gospodarki terenowej, wreszcie po kilka przedsiębiorstw mających resorty łączności, komunikacji oraz górnictwa i energetyki.

W latach 1971—1973 wkład przedsiębiorstw inżynierskich resortu budownictwa na rzecz inwestycji komunalnych wzrósł o 50 proc. Przedsiębiorstwa specjalistyczne resortu gospodarki terenowej „wykonają” w ubiegłym roku o 3/4 robót więcej niż w 1970 roku. Z tymi wspaniałymi wskaźnikami wzrostów w rok 1974 wkroczyliśmy z niedoborem potencjału wykonawczego tej grupy przedsiębiorstw szacowanym na 10 proc. Wskaźniki nie mówią bowiem o poziomie od jakiego następował wzrost. Nie mówią o tym, że np. w 1971 roku przedsiębiorstwa resortu budownictwa wykonywały minimalnie więcej robót inżynierskich od przedsiębiorstw komunalnych, chociaż biły je na głowę pod każdym względem. Ze wskaźników nie wynika, że przedsiębiorstwa inżynierskie w zjednoczeniu lepiej wyposażone i zorganizowane od komunalnych są dużo słabsze od tychże przedsiębiorstw w przemysłowości.

Nadal szereg przedsiębiorstw inżynierskich zajmuje się wszystkim i w rezultacie niczego dobrze nie robi. Dostawy maszyn budowlanych, środków transportu, rur, kruszycy zapewnia się tym przedsiębiorstwom w trzeciej kolejności. Wreszcie, wobec napięć, jakie powstały w budownictwie przemysłowym, tu i tam ratuje się sytuację przetrzucając, i bez tego szczerzy potencjał przedsiębiorstw komunalnych, na najbardziej zagrożone budowy.

CO Z TEGO WYNIKA?

Nie można negować faktu wyjścia gospodarki komunalnej jako całości ze stanu absolutnego marazmu, w jakim była przez wiele lat. Utrzymywanie jednak, że okres ostatnich 2—3 lat został wykorzystany na przygotowanie infrastruktury technicznej miast i osiedli do podjęcia budownictwa mieszkaniowego o rozmiarach ponad półtora razy większych niż obecnie, byłoby zwykłym nieporozumieniem. Powiedźmy to sobie wyraźnie: samymi przystościami mocy wykonawczych i najbardziej nawet wyśrubowanymi planami dokonać się tego nie da. Rzecz nie polega na rozciąganiu do granic możliwości istniejącej materii, a na jej zmianie.

Przedsiębiorstwa specjalistyczne zatrudniają obecnie ponad 80 tysięcy pracowników. Nie ma przedsiębiorstwa inżynierskiego, którego szefowie nie skarżyliby się na brak w zatrudnieniu. Szacuje się je na 10—12 proc. ogólnego stanu zatrudnienia. Więc przydałoby się jeszcze ok. 10 tys. ludzi. W całym przemyśle Norwegii pracuje 350 tysięcy robotników. Wytwarzają oni dobrą, którą wystarczają na całkiem niezłe życie dla więcej niż 4 mln Norwegów. W tym zestawieniu ponad 80 tysięcy ludzi pracujących w jednym tylko, prawie nieznanym dziale naszej gospodarki narodowej, to nie jest liczba rozpaczliwie mała.

Pozostaje oczywiście kwestia kto, czym i w jaki sposób to dobra wytwarza. Pod tym względem nie jesteśmy już tacy „dobrzy” jak w rozsze-

zaniu zatrudnienia. W różnych jednostkach ministerstwa gospodarki terenowej zatrudnionych było w ubiegłym roku 60 064 pracowników nie posiadających wykształcenia podstawowego. Nie znam liczby pracowników z ukończoną szkołą podstawową w przedsiębiorstwach inżynierskich, ale można założyć, że jest znaczna, bo, wbrew nazwie, do pracy łopata i w gumiakach umysły matematyczne się nie garną.

Wartość technicznego uzbrojenia pracy na 1 robotnika grupy przemysłowej w resorcie gospodarki terenowej, a mówiąc prościej — maszyn i urządzeń, którymi dysponował, wynosiła w ubiegłym roku 69,4 tys. zł. Jest to średnia i jak każda średnia nie mówi, że np. Hydrobudowa Nr 3 w Warszawie miała 5 samochodów pogotowia technicznego, a jednostka w Opolu ani jednego. Przypatrzmy tę średnią po to, żeby zwrócić uwagę, że mamy szereg branż, w których dla wykonywania pracy nie trzeba młota na deszczu i śliżgać się w błocie, a uzbrojenie pracy sięga wielu setek tysięcy złotych. Ubuśtwo w wyposażeniu przedsiębiorstw inżynierskich w maszyny i środki transportu koresponduje z zaopatrzeniem w podstawowe materiały. Podam jedną liczbę: pokrycie potrzeb gospodarki komunalnej w prefabrykaty żelbetowe dostarczała przez resort budownictwa wyniosła w ub. roku 63 proc.

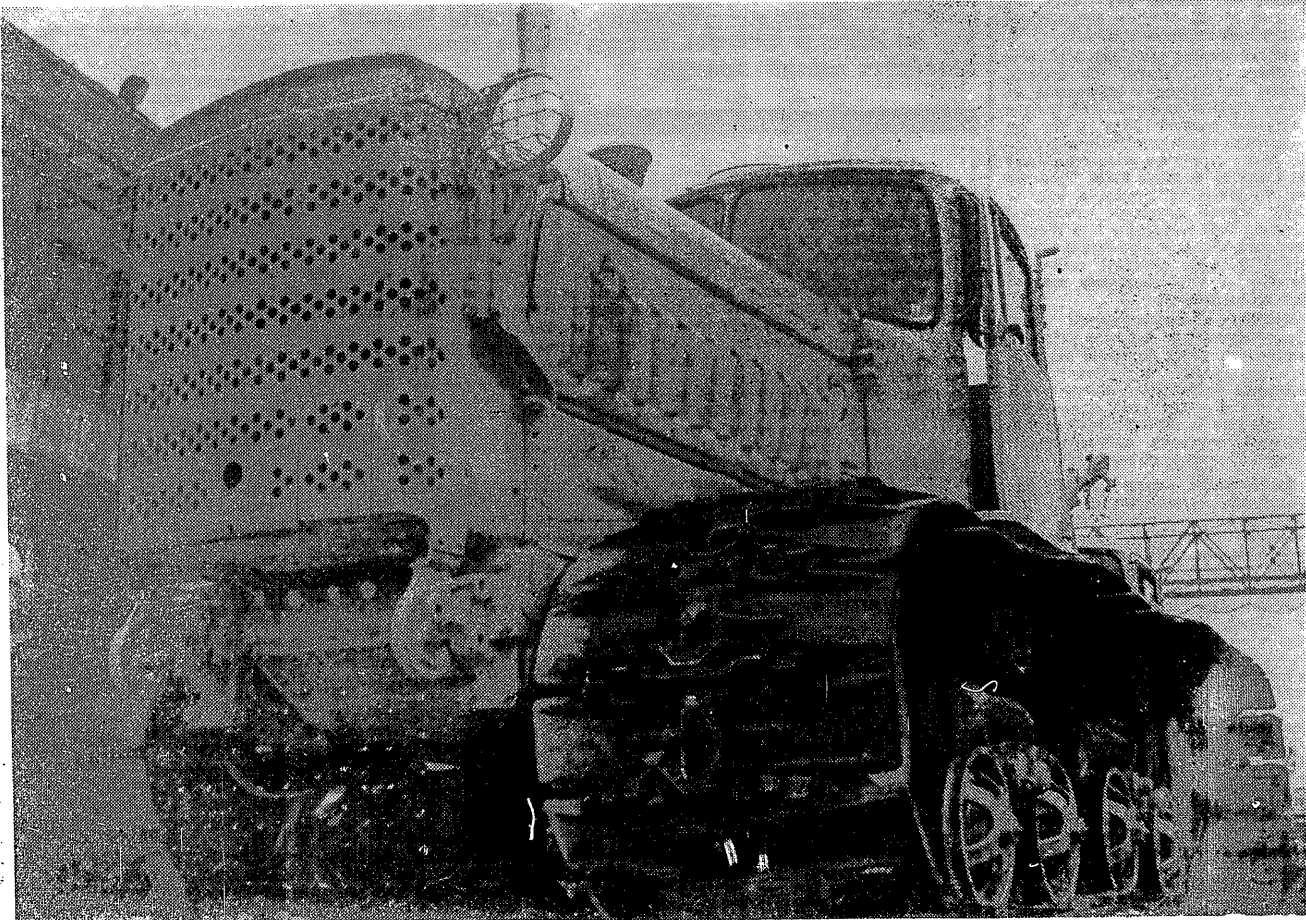
Coraz częściej słyszy się głosy, że postęp techniczny nie nadąża za rozmiarami inwestowania, stąd ich efektywność, albo, jak kto woli, koszty społeczne zaczynają budzić niepokój. W branży, o której mowa, różnice między metodami pracy nad ziemią (przemysłowymi systemami wzmożenia budynków) i pod ziemią (układanie poszczególnych rodzajów sieci przemysłowych — bezpośrednio w gruncie) są szczególnie duże. W krajach rozwiniętych stosuje się dziś powszechnie uzbieranie terenów mełto kanałów zbiorczych (wszystkie, lub prawie wszystkie rodzaje sieci uzbrojeniuowych znajdują się w wspólnym kanale przelazowym). Po raz pierwszy metodę tę (eliminującą rozkopowywanie ulic, przedłużającą żywotność kabli itd.) zastosowano w Anglii i Francji przed... 100 laty. My jesteśmy na etapie pierwszych doświadczeń na osiedlu Huby we Wrocławiu. Planowana budowa kanałów zbiorczych na osiedlu Ursynów Południowy w Warszawie nie doszła do skutku w dużej mierze z powodu trudności porozumienia się łączności z komunikacją, komunikacji z energetyką itd.

Stan przestrzennego zagospodarowania terenów, metody pracy przedsiębiorstw inżynierskich, poziom kadr, ich wyposażenie i zaopatrzenie w podstawowe materiały, to są właśnie te czynniki, które decydują, że cała armia ludzi zebrana w przedsiębiorstwach specjalistycznych jest wykorzystywana na 1,4 zmiany i ledwo, ledwo nadąża za bieżącymi potrzebami. Uzyskanie w tej sytuacji jednorocznego choćby wyprzedzenia robót inżynierskich, (to jest minimum gwarantującego normalną pracę ekipom budowlano-montażowym) dla powszechnego budownictwa mieszkaniowego, nie mówiąc o indywidualnym, rysuje się równie wyraziście, jak obrazły we mgłę.

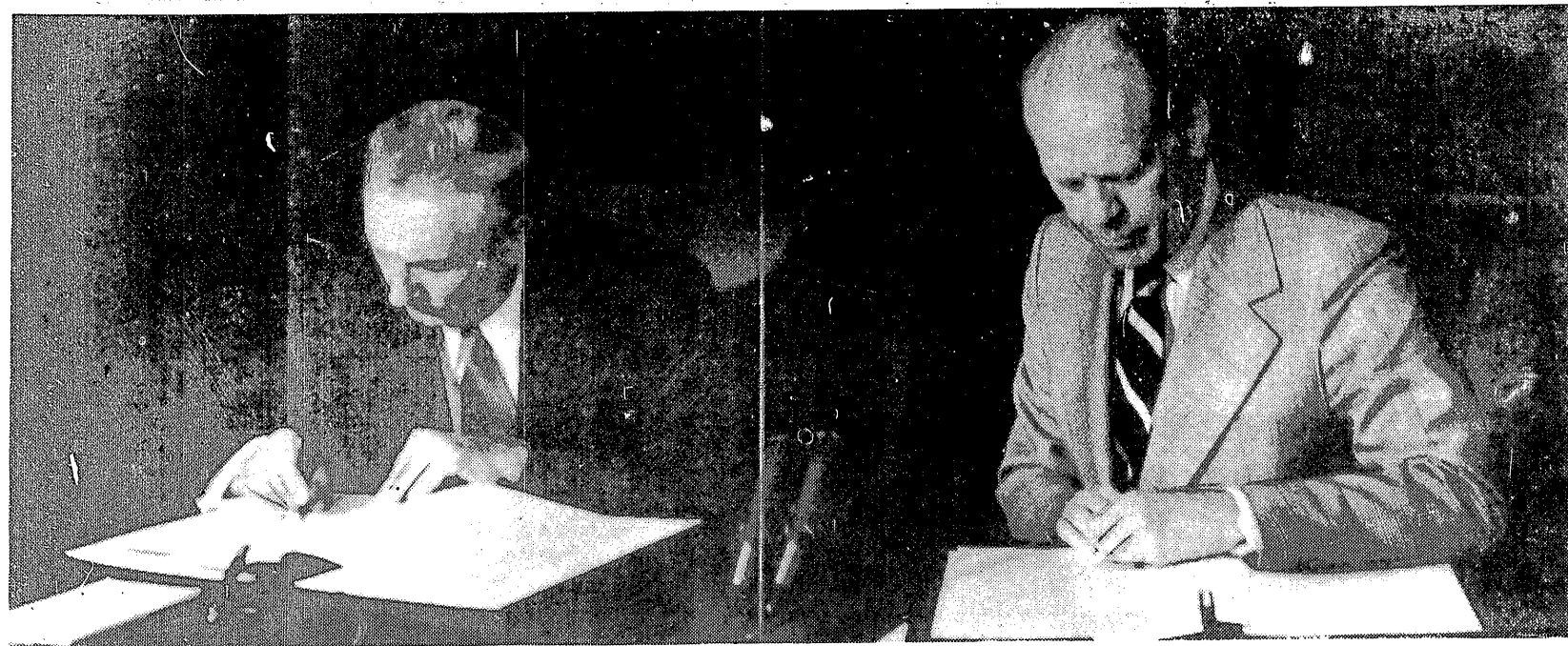
Nie ma powodów, żeby twierdzić, że ministerstwo gospodarki terenowej i inne kompetentne władze nie mają świadomości tego stanu rzeczy. Pozostaje jednak fakt, że sam wzrost nakładów nie wystarczy, żeby przeobrazić pracujące metodami z XIX wieku służby inżynierskie w przedsiębiorstwa dostosowane do zadań końca wieku XX-tego. Zasadza się, że na dokonanie tej metamorfozy nie było za wiele czasu. Wyłączamy jednak z tego wniosek. Nie brakuje w kraju przedsiębiorstw specjalistycznych, które potrafią szybko i nowoczesnie pracować. Ich wykorzystanie dla potrzeb budownictwa mieszkaniowego łączy się z rozmiarami zadań, które zostaną ustalone na nadchodzące lata dla budownictwa przemysłowego. Nie wydaje się bowiem możliwe, by dotychczasowymi siłami przedsiębiorstw inżynierskich udało się zbudować infrastrukturę techniczną o rozmiarach odpowiadających przeciwnie-skalę budownictwa mieszkaniowego.

JERZY DZIECIOŁOWSKI

1) Ocena stanu przygotowania terenów pod budownictwo mieszkaniowe w latach 1974—1975 ze szczególnym uwzględnieniem uzbrojenia terenów oraz wniosków w tej dziedzinie. Ministerstwo Gospodarki Terenowej i Ochrony Środowiska, Warszawa listopad 1973 r.



Fot. APN



Fot. CAF

SYMBOLE I KONKRETY

Z HENRYKIEM KISIELEM — PIERWSZYM ZASTĘPCĄ MINISTRA HANDLU ZAGRANICZNEGO I GOSPODARKI MORSKIEJ — ROZMAWIA ANDRZEJ LUBOWSKI

ANDRZEJ LUBOWSKI: Są takie wizyty polityczne, które mają wartość symbolu i takie, których wartość spoczywa w konkretnych. Przyjmując taką klasyfikację, do której z tych dwóch grup zaliczyłby Pan wizytę Pierwszego Sekretarza w USA?

HENRYK KISIEL: Do grupy trzeciej — kombinowanej. Była to bowiem wizyta-symbol, a zarazem wizyta, której plonem jest wiele konkretnych. Symbol — bo po raz pierwszy w historii wzajemnych stosunków przywódcą „Polski” odwiedził Stany Zjednoczone. Tak się układało w przeszłości, że pozostając sojusznikami w trudnych chwilach, w okresie pokoju byliśmy do siebie zazwyczaj odwróceniem pleców. Jeśli to się dziś zmienia, dzieje się tak na ogólnej fali światowego odprężenia. Wizyta Edwarda Gierka w USA, jej oprawa protokolarna jest również symbolem prestiżu, jaki zyskała w świecie w ciągu ostatnich trzydziestu lat Polska. I to stanowi niezaprzeczone źródło satysfakcji dla każdego Polaka.

Konkretność wizyty znalazła swój wyraz w umowach, które nakreśliły jasno szeroki program współpracy gospodarczej, a także, co bardzo ważne, współpracy naukowo-technicznej. Nawet wspólne oświadczenie podpisane przez przywódców państw, a więc dokument, który zazwyczaj ma charakter dość ogólny, tym razem pełen jest konkretności. Uznając, że istnieją obecnie pomyślne perspektywy dla dalszego, szybkiego rozwoju handlu polsko-amerykańskiego Edward Gierk i Gerald Ford założyli, iż wzajemne obroty mogą osiągnąć 1 miliard dol. w 1978 roku i wzrosnąć do 2 miliardów dol. w roku 1980. Podwojenie wartości wymiany w ciągu 4 lat — za tym kryć się będzie musiał ogromny wysiłek obu administracji. Fakt jednak, że liczby te padły z najwyższego szczebla jest wielce zobowiązujący.

Obaj przywódcy potwierdzili zdecydowaną wolę stosowania we wzajemnych stosunkach liberalnej polityki eksportowej i importowej, zgodnie z zasadami Układu Ogólnego o Taryfach i Handlu (GATT), łącznie z kłauzulą najwyższego uprzywilejowania. W oświadczeniu Gierka-Ford mówi się również, że handel polsko-amerykański zostanie zacieśniony przez udział obu krajów w wielostronnych negocjacjach handlowych.

A. LUBOWSKI: W czasie pobytu w Stanach nasza delegacja spotykała się z przedstawicielami świata wielkiej polityki i świata wielkiego biznesu. Gdzie świat interesu widział możliwości współpracy z Polską. Krótko mówiąc — po co my im?

H. KISIEL: Obie strony widzą spore możliwości współpracy, współpracy korzystnej i dla nas i dla nich, bo o innej nie może być mowy. Do dziedzin rokujących szczególnie pomyślne perspektywy współdziałania należą: przemysł spożywczy i lekki, chemia i petrochemia, przemysł maszyn budowlanych i środków transportu, przemysł urządzeń elektrycznych i elektronika, górnictwo i przetwórstwo węgla, hutnictwo i przetwórstwo metali. Po co my im? Na pewno nie z miłości do naszego kraju i jego gospodarki. Amerykanie podejmują już dziś i gotowi są po-

dejmować jutro współpracę. Stoi za tym, po obu stronach, czysta kalkulacja. Każda próba oparcia wzajemnych stosunków ekonomicznych jedynie na sentymentach czy deklaracjach przyjaźni nie ma szans na dłuższe przetrwanie.

A. LUBOWSKI: Czy nie uważa Pan, Panie Ministrze, że z Amerykanami, którzy w przeciwnieństwie do Europejczyków wolą sprzedawać technologie i organizację, a nie towary, łatwiej będzie nawiązać szeroką kooperację przemysłową?

H. KISIEL: Rządy obu krajów uznają kooperację — przemysłową — za szczególnie ważny czynnik w rozwoju handlu i urozmaiceniu jego struktury. We wspólnym oświadczeniu znalazło się miejsce dla sformułowania, iż Pierwszy Sekretarz i Prezydent będą ułatwiać współpracę między polskimi organizacjami gospodarczymi a firmami amerykańskimi, łącznie z wieloletnimi porozumieniami dotyczącymi produkcji i budowy nowych urządzeń przemysłowych, rozwoju i modernizacji urządzeń istniejących, współpracy technologicznej i badawczej, z wymianą know-how, licencji i patentów, szkolenia i wymiany personelu technicznego i specjalistów, organizacji wystaw i sympozjów oraz prac w zakresie badań rynku i zarządzania, zarówno w obu krajach, jak i w krajach trzecich. Sądzę, że warto podkreślić zawarty w oświadczeniu element osobistego zaangażowania Edwarda Gierka i Geralda Forda w sprawy kooperacji. Mając na uwadze rozwój kooperacji, obaj przywódcy zadeklarowali gotowość rządów do rozważenia możliwości ułatwień celnych i podatkowych w stosunku do towarów będących przedmiotem lub wynikiem przedsięwzięć kooperacyjnych.

Dotychczasowe przykłady kooperacji firm amerykańskich z Polską świadczą o tym, że są to przedsięwzięcia bardzo atrakcyjne dla obu stron. Wielkie koncerny amerykańskie mają swe filie w Europie zachodniej. Polska leży w samym środku Europy. Wszędzie blisko. Zamiast budować nowy zakład — powiadają — można dostarczyć technologię, części maszyn i urządzeń zainteresowanemu — tym zakładowi już istniejącemu, pod warunkiem, rzecz jasna, że reprezentuje on odpowiedni poziom techniczny. Toteż zanim „International Harvester Company” nawiązał kooperację z Hutą Stalowa Wola, Amerykanie spędzili w Polsce niejedną noc, dokładnie obejrzała zakład, zorientowali się, co potrafi. A że potrafił sporo — podpisali kontrakt. Huta Stalowa Wola otrzymała dokumentację i nie wytwarzane u nas części do produkcji nowoczesnych ciężkich ciągników gąsienicowych. Stopniowo będziemy opanowywać produkcję poszczególnych elementów i eksportować je do filii Harwestera. Tym sposobem spłacać będziemy kredyty zaciągnięte na zakup technologii, urządzeń, części.

Zakłady Harwestera w Doncaster w Anglii zawarły już z Hutą Stalowa Wola dodatkowe porozumienie: będą kupować u nas części do swej produkcji ciągników. Hamburgska filia amerykańskiego koncernu „Koehring” w podobny sposób współpracować będzie z Zakładami im. Waryńskiego, zaś francuska filia koncernu „Clark Equipment Company” z Fabryką Maszyn Radom-

ska. Ta forma związków produkcyjno-handlowych daje nam dostęp do produujących technologii i korzystny sposób spłat, a i Amerykanie, jak się należy domyślać, nie dokładają do tego interesu.

To dopiero początki, a te, jak wiadomo, bywają trudne. Niezwykle ważne jest to, że między obu partnerami rodzi się zaufanie, a to potrzebne we współpracy zakrojonej na dużą skalę i na wiele lat. Dostawy z tytułu kooperacji stanowią dziś ok. 3-4 proc. całości polsko-amerykańskiej wymiany handlowej. Za kilka lat wskaźnik ten powinien dojść do 10 proc.

A. LUBOWSKI: Tradycyjnie ponad połowa wartości handlu między naszymi krajami przypadała na towary rolno-spożywcze. Przewiduje się, że w przyszłości struktura wymiany ulegnie urozmaiceniu, czemu przysłuży się m.in. wspomniany rozwój kooperacji przemysłowej. Nie zmienia to jednak faktu, że Polska pozostanie poważnym odbiorcą amerykańskich artykułów rolnych i li- czącym się ich dostawcą na rynek Stanów Zjednoczonych. W czasie ostatniej wizyty podpisał Pan, Panie Ministrze, oświadczenie o rozwoju handlu artykułami rolnymi między Polską a USA. Co jest istotą tego porozumienia?

H. KISIEL: Kupujemy w Stanach znaczne ilości zbóż paszowych, sru- ty, soi, kukurydzy. Coraz trudniej dziś o te towary, zmieniają się warunki ich dostaw. Zgodnie z podpisanym porozumieniem, w celu zapewnienia większej stabilności na rynku artykułów rolnych, obie strony będą zachęcały polskie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego i amerykańskie prywatne firmy eksportujące artykuły rolne do zawierania wieloletnich kontraktów na dostawy tych towarów.

Ponadto uzgodniono, że w lipcu każdego roku dostarczymy Departamentowi Rolnictwa Stanów Zjednoczonych listę towarów rolnych z podaniem ilości, które Polska zamierza importować z USA na własne potrzeby w okresie następujących trzech lat gospodarczych, w zależności szczególnie od warunków finansowania tego importu, a strona amerykańska w miarę otrzymywania informacji co do własnych zbiorów, dostarczy nam swoje szacunki ogólnego popytu i podaży na eksport.

Obie strony wyraziły także gotowość dalszej, pomyślnej dotąd rozwijającej się współpracy w dziedzinie weterynarii, kontroli fitosanitarnej. Warto tu przypomnieć, że modernizacja polskiego przemysłu mięsnego dokonuje się przy współudziale Amerykanów.

A. LUBOWSKI: Odrębnej umowy, poza artykułami rolnymi, oczekiwało się także górnictwo. Jej wagę potęgował fakt, iż jest to umowa między dwoma potentatami w wydobyciu węgla i dwoma największymi na świecie eksporterami tego towaru.

H. KISIEL: Amerykanie wiedzą, z kim zawierają umowy. Umowa podpisana między naszym Ministerstwem Górnictwa i Energetyki a Departamentem Zasobów Wewnętrznych Stanów Zjednoczonych wzięła się nie tylko z pozycji, jaką oba kraje zajmują na światowym rynku węgla. Ma ona swe źródło w szacunku, jakim fachowcy amerykańscy darzą naszą górnictwa myśl techniczną, szczególnie w zakresie mechanizacji robót i bezpieczeństwa prac pod ziemią. Mamy też pewien dorobek w dziedzinie przetwórstwa węgla, choć ustępujemy na tym polu stronie amerykańskiej.

Podpisana w Waszyngtonie umowa dotyczyć będzie głównie następujących zagadnień:

- 1) w zakresie wykorzystania węgla:
 - upłynniać i gazyfikacji węgla,
 - udoskonalania produkcji koksu w celu obniżenia zanieczyszczeń środowiska i podniesienia jakości produktu;
- 2) w zakresie wydobywania:
 - zasad planowania i projektowania kopalń w skali regionu i okręgu ze szczególnym uwzględnieniem czynników mających wpływ na środowisko,
 - odmetanowania, gromadzenia, transportu i zastosowania metanu,
 - przewidywania i kontroli osiadania skał,
 - zautomatyzowanych systemów długociągowych,
 - kontroli wyrzutów skał, węgla i gazu oraz tąpnięć.

W dobie światowych kłopotów energetycznych plany tak wszechstronnej współpracy między górnictwem polskim i amerykańskim nabierają szczególnego znaczenia.

A. LUBOWSKI: Kolejny ważny dokument podpisany w czasie wizyty Pierwszego Sekretarza w Stanach Zjednoczonych to umowa o współpracy naukowo-technicznej.

H. KISIEL: Ścisłej mówiąc, nie jest to umowa o współpracy w dziedzinie nauki i techniki, taką zawarliśmy 2 lata temu, a porozumienie w sprawie finansowania tej współpracy. Obaj przywódcy postanowili utworzyć Fundusz im. Marii Skłodowskiej-Curie dla finansowania wspólnych badań naukowo-technicznych oraz innych form współpracy, takich jak studia, konferencje i sympozja, wymiana naukowców, informacji i dokumentacji. Zgodnie z porozumieniem rząd USA zdeponuje do tego funduszu poważną kwotę w złotych polskich. Może powstać pytanie dlaczego rząd amerykański będzie wnosić swój wkład w złotych polskich. Wyjaśnienie jest proste. Kilkaście lat temu zaciągnęliśmy w Stanach Zjednoczonych długoterminowy kredyt na zakup zboża. Część tego kredytu spłacać mieliśmy w złotych polskich, a nie w dolarach, dokonując odpowiednich wpłat na rzecz Funduszu im. Marii Skłodowskiej-Curie. Jest to z jednej strony droga finansowania współpracy naukowej, z drugiej zaś korzystny dla nas sposób regulowania starych długów dewizowych.

A. LUBOWSKI: Panie Ministrze, skoro już mowa o pieniądzu, mam pytanie nieco innej natury. Pytanie to zadawało mi sporo osób, w tym także ekonomistów. Oczekiwałem, że Pierwszy Sekretarz „przypieczętuje” ze Stanów Zjednoczonych kredyty i byłby rozczarowany, gdy nie ukazała się u nas żadna informacja na ten temat. Może zechce Pan Minister wytłumaczyć to nieporozumienie.

H. KISIEL: Jest to rzeczywiście nieporozumienie. Otóż w wyniku rozmów przeprowadzonych przez nasze kierownictwo w czasie wizyty w Warszawie Richarda Nixona w 1972 roku podpisano umowę przyznającą Polsce możliwość korzystania z kredytów jednego w Stanach Zjednoczonych banku państwowego — Banku Eksportowo-Importowego. Ex-Imp. Bank nie przyznaje nikomu z góry wysokości kredytu, to znaczy prawa automatycznego korzystania z kredytów. Każdy przypadek importu inwestycyjnego z USA jest rozważany odrębnie, a zakup może być w połowie kredyto-

wany przez bank państwowy, w połowie zaś przez banki prywatne.

A. LUBOWSKI: Można więc powiedzieć, że cały czas posiadamy kredyt w Stanach Zjednoczonych.

H. KISIEL: Można tak powiedzieć.

A. LUBOWSKI: Na ile jest to kredyt korzystny?

H. KISIEL: W chwili podpisania porozumienia, a więc w końcu 1972 roku był to jeden z najbardziej korzystnych kredytów, jaki był do uzyskania. Ostatnio warunki nieco się pogorszyły, jako że wzrosła stopa procentowa Ex-Imp. Banku. Ale nadal są to warunki dość korzystne.

Pierwszy Sekretarz i Prezydent we wspólnym oświadczeniu ocenili pozytywnie dotychczasowy rozwój wzajemnych stosunków finansowych i kredytowych, a zwłaszcza współpracę między Bankiem Handlowym SA w Warszawie a Bankiem Eksportowo-Importowym Stanów Zjednoczonych.

A. LUBOWSKI: Współpraca instytucji kredytowych przyczyniła się niewątpliwie do szybkiego wzrostu wymiany handlowej. W jakiej mierze rozwój handlu z USA wynika z naszej chęci rozszerzenia wachlarza partnerów w rozwiniętym świecie kapitalistycznym, tradycyjnie zawężonego w znacznym stopniu do Europy zachodniej?

H. KISIEL: Zawsze lepiej mieć więcej partnerów handlowych niż mniej. Istnieją wówczas lepsze możliwości wyboru. Tym bardziej, gdy jest to taki partner jak Stany Zjednoczone, ogromny rynek zbytu, na którym nie napotykamy obecnie żadnych niemal ograniczeń. Właściwie można na tym rynku sprzedać każdy towar, pod warunkiem, że jest to towar dobry, seria długa, a cena konkurencyjna. Tyle, jeśli chodzi o nasz eksport. Gdy zaś mowa o importie, to Stany są krajem produkującym w zakresie wielu rozwiązań technologicznych. W nie tak znów odległej przeszłości mieliśmy utrudniony dostęp do wielu z nich. Obojętnie czy embargo na sprzedaż Polse i innym krajom socjalistycznym pewnych towarów czy technologii. Byliśmy zmuszeni kupować z „drugiej ręki”, zwykle w Europie zachodniej. Dziś w zasadzie kupujemy wszystko bez ograniczeń. Myślę, że nikogo nie trzeba przekonywać, jakie ma to znaczenie w sytuacji, gdy tak nam zależy na szybkiej modernizacji polskiego przemysłu.

A. LUBOWSKI: Jesteśmy, Panie Ministrze, świadkami szczególnej aktywności naszych przywódców na arenie międzynarodowej. Premier jedzie za kilka dni do Iranu, w końcu miesiąca Edward Gierk i Piotr Jaroszewicz odwiedzają Finlandię. W czasie tych wizyt mówi się nie tylko o filozofii polityki światowej.

H. KISIEL: Sporo miejsca w tych rozmowach zajmują problemy współpracy gospodarczej. Trudno dziś bowiem myśleć poważnie o szybkim rozwoju ekonomicznym bez aktywnego udziału w międzynarodowym podziale pracy. Rośnie rola handlu zagranicznego jako czynnika napędowego gospodarki Polski, wchodzi on coraz bardziej w orbitę gospodarki światowej. Jesteśmy krajem otwartym na współpracę, gotowym do współpracy ze wszystkimi. A że nadeszła doba odprężenia, mamy większe niż kiedyś możliwości wcielania tych zasad w życie.

orzecznictwo

WYSOKOŚĆ KAR UMOWNYCH NA RZECZ PRYWATNEGO ODBIORCY

W myśl § 20 ust. 4 i 5 „Ogólnych warunków umów o świadczenie niektórych usług na rzecz ludności przez jednostki gospodarki społecznej w zakresie napraw i konserwacji przedmiotów oraz wykonywania przedmiotów na indywidualne zamówienie” (Monitor Polski z 1968 roku Nr 50, poz. 350) w razie wykonania usług po terminie ustalonym w umowie z przyczyn niezależnych od zamawiającego, zakład obowiązany jest zapłacić zamawiającemu karę umowną za zwłokę w wysokości określonej w umowie, nie niższej jednak niż 1 proc. ceny usług za każdy dzień zwłoki. W razie odstąpienia zaś zamawiającego od umowy na skutek niewykonania usługi przez zakład obowiązany jest zapłacić zamawiającemu karę umowną w wysokości nie niższej niż 10 proc. ceny usługi, niezależnie od kary umownej za zwłokę.

W oparciu o te właśnie przepisy Honorata N. wystąpiła na drogę sądową przeciwko Spółdzielni Pracy Przemysłu Artystycznego „Rzeźba i Stolarstwo Artystyczne” o odszkodowanie, przy czym przedstawiła następujący stan faktyczny:

Zawarła ona z pozwaną Spółdzielnią dwie umowy o wykonanie mebli. Według pierwszej z nich Spółdzielnia zobowiązała się wykonać w terminie do dnia 30.IX.1970 r. dwie szafy za cenę 12.000 zł. Druga z umów, zawarta w dniu 19.X.1970 r., przewidywała wykonanie foteli, tapczanu i stółki za łączną kwotą 10.000 zł. Na poczet tych należności zamawiająca wpłaciła 11.000 zł. Wbrew przyjętemu zobowiązaniu Spółdzielnia wykonała szafy dopiero w styczniu 1971 r., i to z poważnymi usterkami, przedmioty zaś objęte drugą umową w ogóle nie zostały wykonane. Wobec nieusunięcia usterek i niewykonania pozostałych mebli powódka pismem z dnia 25.XI.1971 r. odstąpiła od umowy i zażądała zwrotu zaliczki oraz zapłacenia kar umownych w kwocie 51.520 zł.

Sąd Powiatowy uwzględnił powództwo w całości, a rewizję strony pozwanej Sąd Wojewódzki oddalił, jako niuzasadnioną.

Oba wyroki zaskarżył rewizja nadzwyczajna Minister Sprawiedliwości, dopatrując się zasadzenia zbyt wysokich kar umownych.

Sąd Najwyższy rozpoznawszy rewizję nadzwyczajną, w wyroku swym z dnia 11 października 1973 r. nr III CRN 215/73 wypowiedział następujący pogląd prawny:

Instytucja kar umownych w obrocie między osobami prywatnymi a jednostkami gospodarki społecznej nie jest tylko podlegająca ich funkcji wyrównania wyrządzonej zamawiającemu szkody, ale służyć ma również terminowemu i rzetelnemu wykonywaniu przez te jednostki zaciągniętych zobowiązań, a tą drogą realizację planów gospodarczych.

Okończoność jednak, że „Ogólne warunki umów” przewidują obowiązujący charakter kar umownych, nie wyłącza możliwości ich zastosowania (art. 484 § 2 kodeksu cywilnego). Przepis ten stosuje się również do kar umownych przewidzianych § 20 ust. 4 i 5 oraz § 21 „Ogólnych warunków umów o świadczenie niektórych usług na rzecz ludności przez jednostki gospodarki społecznej w zakresie napraw i konserwacji przedmiotów oraz wykonywania przedmiotów na indywidualne zamówienie” (zał. do zarządzenia Przewodniczącego Komitetu Drobnej Wytwarzalności z dnia 12 listopada 1968 r. — Monitor Polski Nr 50, poz. 350).

W uzasadnieniu wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m. in., co następuje:

(...) ustalenie Sądu Powiatowego, że pozwana prowadziła usługi dla ludności, uznać należy za prawidłowe. W tym stanie rzeczy — wbrew odmiennemu stanowisku rewizji nadzwyczajnej — należy przyjąć, iż do objętego niniejszą sprawą wypadku mają zastosowanie postanowienia zarządzenia Przewodniczącego Komitetu Drobnej Wytwarzalności z dnia 12 listopada 1968 r. w sprawie ogólnych warunków umów o świadczenie niektórych usług na rzecz ludności przez jednostki gospodarki społecznej (Monitor Polski NR 50, poz. 350).

Stosownie do § 4 ust. 2 ogólnych warunków umów o świadczenie niektórych usług na rzecz ludności przez jednostki gospodarki społecznej w zakresie napraw i konserwacji przedmiotów oraz wykonywania przedmiotów na indywidualne zamówienie — postanowienia kon-

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

traktów dotyczące kar umownych sprzeczne z tymi warunkami są nieważne, a zamiast nich stosuje się przepisy warunków ogólnych. Z tych względów zawarta w wiążących stronach umów klauzula, iż do kar umownych będą się stosować przepisy kodeksu cywilnego, nie ma żadnego znaczenia. W zastosowanie zaś wchodzi § 20 ust. 4 i 5 ogólnych warunków umów, przewidujący obligatoryjność kar umownych w razie niewykonania lub wadliwego wykonania usług. Przepis ten wiąże się z celem kar umownych w obrocie z udziałem jednostek gospodarki społecznej. Instytucja kar umownych w tym obrocie nie tylko podyktowana jest funkcją kompensacyjną, ale służyć ma szerszym, ogólnym celom realizacji planów gospodarczych przez terminowe i rzetelne wykonywanie zaciągniętych zobowiązań.

Sąd Najwyższy jednak uwzględnił z urzędu rażące naruszenie przez Sąd obu instancji art. 484 § 2 k.c. Wbrew odmiennemu stanowisku reprezentowanemu przez te Sady, okoliczność, że ogólne warunki umów przewidują obligatoryjność kar umownych, nie wyłącza ich miarkowania na podstawie cyt. przepisu. Odmiennie rozważanie prowadzi do takich konsekwencji, że wysokość kar umownych mogłaby przewyższać kilkakrotnie wartość zamówionego dzieła, i to nawet w sytuacji, gdyby zamawiający poniósł niewielkie szkody lub gdyby te szkody w ogóle nie powstały. Takie zaś konsekwencje są nie do przyjęcia ze społecznego punktu widzenia.

Należy zatem przyjąć, iż przepis art. 484 § 2 k.c., przewidujący możliwość zniżenia kar umownych, stosuje się również do takich kar przewidzianych w § 20 ust. 4 i 5 oraz § 29 Ogólnych warunków umów o świadczenie niektórych usług na rzecz ludności przez jednostki gospodarki społecznej w zakresie napraw i konserwacji przedmiotów oraz wykonywania przedmiotów na indywidualne zamówienia (zał. do zarządzenia Przedwodniczącego Komitetu Drobnej Wytwarzalności z dnia 12 listopada 1968 r. — Monitor Polski Nr 50, poz. 350).

Ponieważ Sady obu instancji, wychodząc z odmiennych założeń w tym aspekcie, nie rozpoznały sprawy, zachodzi potrzeba uchylenia zaskarżonego wyroku w podanym w rewizji nadzwyczajnej zakresie (art. 422 k.p.c.).

ART. 484 § 2. Jeżeli zobowiązanie zostało w znacznej części wykonane, dłużnik może żądać zmniejszenia kary umownej; to samo dotyczy wypadku, gdy kara umowna jest rażąco wygórowana.

nowe przepisy i zarządzenia

PRACA W NIEDZIELE I ŚWIĘTA W HANDLU I USŁUGACH OD 1 STYCZNIA 1975 R.

W wykonaniu przepisów Kodeksu pracy ukazało się rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 28 września 1974 r. w sprawie pracy w niedzielę i święta w placówkach handlu detalicznego i w zakładach świadczących usługi dla ludności (Dz. U. Nr 36, poz. 213).

Od 1 stycznia 1975 r. praca w niedzielę i święta będzie dozwolona w następujących placówkach handlu detalicznego oraz w zakładach świadczących usługi dla ludności:

1) w dyżurnych sklepach prowadzących sprzedaż: a) artykułów żywnościowych, a w szczególności pieczywa, artykułów nabiałowych, wino-cukierniczych owoców i warzyw, lodów i napojów chłodzących, b) artykułów pamiątkarskich i kwiatów, 2) w punktach sprzedaży drobnotalicznej, 3) w stacjach benzynowych, na parkingach i wypożyczalniach sprzętu turystyczno-sportowego, 4) w innych dyżurnych zakładach świadczących usługi dla ludności, a w szczególności w zakładach fotograficznych, fryzjerskich, kosmetycznych, radiotelewizyjnych i w stacjach obsługi samochodów.

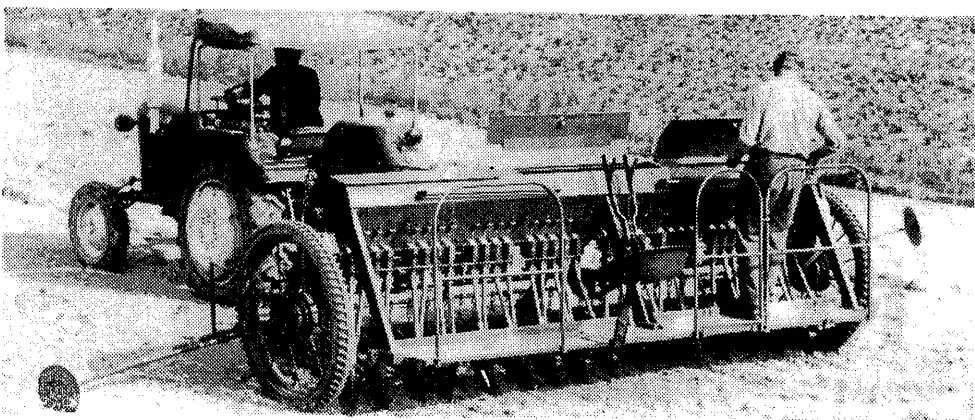
W niedziele poprzedzające święta trwające co najmniej 2 dni bezpośrednio po sobie następujące (nie wyłączając niedziel) prace będą dozwolone we wszystkich placówkach handlu detalicznego i w zakładach świadczących usługi dla ludności.

Minister Handlu Wewnętrznego i Usług określi zasady i tryb ustalania dyżurów sklepów i zakładów, o których wyżej mowa w pkt 1 i 4.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

MASZyny DLA PRODUCENTÓW ŻYwności

MARCIN MAKOWIECKI



Fot. S. ZUBCZEWSKI

Kompleksowa mechanizacja we wszystkich ogniwach gospodarki żywnościowej jest jednym z warunków realizowania programu wyżywienia. Właśnie na mechanizację zwrócona jest największa uwaga, bo potrzeby są tu najpilniejsze i największe. Wartość maszyn dostarczanych dla rolnictwa w latach 1975—90 powinna wynieść ponad 700 mld zł, a dla całej gospodarki żywnościowej ponad 1 100 mld. W najbliższym pięcioleciu dostawy te będą dwukrotnie wyższe niż w obecnym.

LE na razie prawda jest taka, że przemysł maszynowy, który już rozpoczął realizację szeregu programu inwestycji, wyprodukuje wprawdzie w bież. roku maszyn dla rolnictwa o wartości przeszło dwa razy większej niż lat temu trzy, ale i tak nie sprost wszystkim zgłaszanym potrzebom.

Maszyn w gospodarce żywnościowej potrzebne są wszędzie. Dostarczenie ich jest jednym z głównych warunków modernizacji produkcji żywności, zwłaszcza w głównym ogniwie tego kompleksu — w rolnictwie — gdzie znajduje się 66 proc. jego majątku produkcyjnego i nie jest to, jak wiadomo, majątek nowoczesny.

Wielkie zamówienie producentów żywności na nowoczesne i skomplikowane maszyny nie jest jednak spowodowane wyłącznie faktem niezaspokojenia bieżących potrzeb. Przesądza o tym w ogromnym stopniu perspektywiczne zadania, związane z programem wyżywienia narodu i z przemianami w strukturze produkcji, konsumpcji i zapotrzebowania na żywność. Związki między potrzebami społecznymi, a modernizacją gospodarki żywnościowej są liczne, ale najczęściej wymienia się następujące:

● Na pierwszym miejscu postawmy nowe potrzeby konsumentów. Chcemy, aby stół nasz w przyszłości był zastawiony inaczej niż teraz. Chcemy widzieć na nim więcej produktów o wyższych wartościach odżywczych. A to oznacza, że żywność w drodze z pola do sklepu musi przejść cały cykl uszlachetnienia, wzbogacenia i utrwalania wartości odżywczych — musi, zatem trafić do rąk klienta z nowoczesnych zakładów przetwórczych. Do tego potrzebne są środki techniczne. Nowe potrzeby konsumentów oznaczają również, że będą oni w większym stopniu niż dotychczas korzystać z zakładów zbiorowego żywienia, w których jakość usług nie różni się już o rozmiarze ilościowej, co jest oczywiste) w porównaniu z sytuacją obecną przejść musi radykalną odnowę. Do tego także potrzebna jest lepsza technika.

● Zmieniać się będzie charakter pracy rolników. Dzisiaj tzw. techniczne uzbrojenie pracy rolnika w trwałe środki produkcji po pierwsze — daleko odbiega od potrzeb i po drugie — jest najniższe w całym kompleksie żywnościowym. W przyszłości, jak przewidują demografowie, zmniejszy się znacznie liczba ludzi na wsi, a tym samym liczba zatrudnionych w rolnictwie, którzy przejdą do pracy w innych działach gospodarki. Mniej ludzi, ale za to większa wydajność pracy i skala produkcji, większa produkcja uzyskiwana przy użyciu nowoczesnych maszyn — taka jest logika i cel przeobrażeń — modernizacyjnych w rolnictwie. Wraz z postępem technicznym na wsi, wzrastać będzie także potrzeba społecznych form or-

ganizacji produkcji, podziału pracy i współdziałania rolników, co dla jakości ich życia i pracy ma wielkie znaczenie.

● I wreszcie trzeci powód — też jak sądzę — bardzo ważny. Jest nim ujawniana wielokrotnie zależność między wielkością osiągniętej w rolnictwie produkcji, a warunkami pracy. Zgodnie ze społecznymi oczekiwaniami, nowa technika powinna zmieniać warunki pracy — pracę wydajniejszą musi być równocześnie praca lżejsza, z której wyeliminowany zostanie nadmierny wysiłek fizyczny. Będzie to praca wymagająca wyższych kwalifikacji, a zatem odpowiadająca aspiracjom zawodowym i życiowym rolników.

PROGNOZY

Wypośażenie rolnictwa w środki techniczne jest dziś niewystarczające — skromne, gdy porównamy je z sytuacją w innych krajach. Osiągnięliśmy około 40 proc. zmechanizowania siły pociągowej, co np. w ZSRR, Francji i Włoszech osiągnięto 20 lat temu, a w CSRS i NRD 15 lat temu. W ub. roku zebrano kombajnami zboże z powierzchni wynoszącej ok. 18 proc. zasiewów zbóż. W wyrznięciu zwierząt jedna z podstawowych czynności — wyładunek, załadunek, transport i podawanie pasz — zmechanizowana jest w 5 procentach. W przemyśle spożywczym uzbrojenie techniczne jednego miejsca pracy w 1973 r. miało wartość 75 tys. zł, podczas gdy pożądanym poziomem wynosi średnio około 300 tys. zł. W gastronomii i handlu na jeden zakład przypada jedna trzecia przewidzianych w normatywach maszyn gastronomicznych i urządzeń chłodniczych.

Te przykłady pokazują wyraźnie zakres potrzeb całej gospodarki żywnościowej. Z obliczeń wynika, że w latach 1971—1990 rolnictwo, przemysł spożywczy, handel i gastronomia potrzebują dostaw maszyn i urządzeń o wartości około 1300 mld zł. Ale to jest tylko jedna strona rachunku — bilans potrzeb.

A teraz ta druga, decydująca: możliwości techniczne i organizacyjne przemysłu, które drogą poważnego wysiłku inwestycyjnego trzeba zwiększyć. Według prognoz obejmujących okres do 1990 r. dostawy maszyn i urządzeń wyniosą jak wspomniano, 1 100 mld zł. Stopniowo, w miarę rozwoju przemysłu maleć będzie różnica między zapotrzebowaniem, a możliwościami jego pokrycia.

Zarówno wielkość przeznaczanych środków, jak i tempo przemian modernizacyjnych, które muszą nastąpić za życia jednego pokolenia — sprawia, że gospodarka żywnościowa przejdzie prawdziwą „rewolucję techniczną”. Dzięki zmechanizowaniu w znacznym stopniu podstawowych technologii wzrosnąć 3-krotnie wydajność pracy, na jednego zatrud-

nionego. Zakłada się w programie perspektywnym podwojenie produkcji globalnej rolnictwa do 1990 roku. W przemyśle spożywczym produkcja zwiększy się 3,3 krotnie, a w handlu i gastronomii także 3-krotnie wzrosnie wartość usług.

Przewidywania przemysłu maszynowego zakładają, że uda się dostarczyć rolnictwu tyle sprzętu technicznego, że nasycenie nim wyrażone wartością 7 tys. zł na 1 ha użytków rolnych w 1970 r. powinno zwiększyć się do ok. 30 tys. zł w 1990 r. W przemyśle spożywczym, gdzie liczy się inaczej, techniczne uzbrojenie jednego miejsca pracy ma wzrosnąć 5-krotnie: z 66 tys. zł (1970 r.) do 350 tys. zł (1990 r.). Dzięki temu przemysł ten będzie mógł zwiększyć produkcję wyrobów o wyższym stopniu przetworzenia, funkcjonalnie opakowanych, dostosowanych do nowoczesnych form handlu. Szczególnie intensywnie będą rozwijać się branże przemysłu, które przetwarzają surowce pochodzenia zwierzęcego oraz owoce i warzywa.

I wreszcie handel i gastronomia, gdzie szczególnie wiele jest do zrobienia. Przewidywane dostawy pozwolą na polepszenie wyposażenia sklepów w urządzenia chłodnicze — w 1990 r. ich ilość powinna wynosić 12 na 100 m kw. powierzchni sklepowej. Dla porównania dodajmy, że w 1973 roku było takich urządzeń w sklepach, statystycznie ujmując, cztery na 100 m kw. Natomiast obecne wyposażenie gastronomii w maszyny oblicza się na 4,5 średnio na jeden zakład (i to chyba nie najbardziej nowoczesne). Stan przewidywany to 15 maszyn na jeden zakład w 1990 r.

Nowoczesna produkcja będzie musiała mieć sprawne zaplecze techniczne i rozwinięte możliwości transportowe. Dziś liczba samochodów jest niewystarczająca, zwłaszcza w rolnictwie. Wobec tego zbyt często do transportu przeznaczają się ciągniki potrzebne na polach. Odnajdujemy zatem co w prognozie przemysłu maszynowego wskazuje na możliwość zmiany tej sytuacji.

W rolnictwie potrzebne są bardzo zróżnicowane środki transportu. Są to m. in.: samochody i przyczepy specjalnie dostosowane do transportu technologicznego, które wraz z maszynami rolniczymi zapewniają kompleksową mechanizację. Rolnictwo potrzebuje przyczep i samochodów wielko-tonażowych, samochodów przystosowanych do przewozu ziarna, materiałów pylistych, ładunków objętościowych i zwierząt, cystern, chłodziń i wiele innych typów pojazdów. Do tego trzeba również dodać zapotrzebowanie przemysłu spożywczego i handlu na różne środki transportu, a przede wszystkim na samochody dostawcze. Program przemysłu maszynowego wobec tych potrzeb zakłada uruchomienie produkcji trzech typów samochodów ciężarowych dużej i średniej ładowności oraz samochodów dostawczych i przyczep o różnym przeznaczeniu.

Za tymi przewidywaniami, za tymi liczbami kryje się potrzeba wysiłku inwestycyjnego, i organizacyjnego, który musi mieć miejsce nie tylko w przemyśle produkującym środki produkcji, ale także w samej gospodarce żywnościowej. Maszyny będą tylko środkami — niezbędnymi — do wprowadzania przemian w technologii i organizacji produkcji. Wraz z wprowadzaniem nowej techniki będą rozwijać się zespolone formy użytkowania maszyn, a także zwiększy się zapotrzebowanie na różnorodne usługi produkcyjne i obsługę techniczną. Musi zatem rolnictwo

przygotowywać się do wchłonięcia i pełnego wykorzystania nowych środków pracy, a przede wszystkim przygotować kadrę sprawnych wykonawców. Już w 1980 r. potrzeba będzie pół miliona rolników przygotowanych do pracy ciągnikiem i podstawowym sprzętem towarzyszącym, około 80 tys. operatorów kombajnów i około 180 tys. kwalifikowanych pracowników obsługi technicznej rolnictwa.

DECYDUJĄCE PIĘCIOLECIE

Pierwszy wielki krok ku nowoczesności zrobi przemysł produkujący maszyny dla gospodarki żywnościowej w nadchodzącym pięcioleciu, w latach 1976—80, kiedy to zużyje trzy czwarte środków przeznaczonych na inwestycje i modernizację w pierwszym etapie rozwoju. Nakłady inwestycyjne na przemysł maszynowy muszą wynieść w tym okresie 100 miliardów złotych (natomiast do 1990 r. ponad trzykrotnie więcej). Lepiej zrozumieć skalę tego rozwoju, jeśli dodamy, że obecna wartość środków trwałych w przemyśle produkującym maszyny rolnicze wynosi tylko 16 mld zł.

Ze względu na ciągłość procesów modernizacyjnych i kompleksowość całego programu przyjęto koncepcję przedłużenia jego realizacji poza okres 5-lecia. Tak więc będzie to program 7-letni, a końcową datą jego realizacji będzie rok 1982. Oczywiście, jeśli pozwolą warunki, realizacja poszczególnych przedsięwzięć będzie przyspieszona.

Aktualnie, przemysł maszynowy startuje z pozycji niezbyt dogodnej. Fabryki produkujące maszyny dla rolnictwa i pozostałych działów gospodarki żywnościowej reprezentują w sumie mały potencjał produkcyjny. Przemysł ten charakteryzuje się niskim stopniem wyposażenia technicznego, dużym zużyciem maszyn i dużym rozproszaniem. Wystarczy przytoczyć następujące dane: w 64 przedsiębiorstwach pracuje 75 tys. osób. A w tym są przeciętne tacy potentaci tego przemysłu jak ZM „Ursus” i plocka FMZ. Typowy zakład produkujący maszyny rolnicze jest najczęściej zakładem nienowoczesnym.

Modernizując i rozbudowując swoją bazę wytwórczą przemysł maszynowy będzie stopniowo zwiększać dostawy dla rolnictwa, przemysłu spożywczego, handlu i gastronomii. Przewidyuje się, że osiągną one w latach 1967—80 wartość 194 mld zł, co i tak nie wystarczy na pokrycie wszystkich zgłoszonych potrzeb. Dodajmy, że około 3/4 wartości tych dostaw (150 mld zł) przeznacza się dla rolnictwa, którego potrzeby są największe. Efektem tego będzie jednak 20-procentowy wzrost produkcji rolnictwa w 1/3 — jak obliczono — spowodowany mechanizacją, która wpływa na terminowość i dokładność wykonywania prac agrotechnicznych oraz ogranicza straty przy zbiorach.

JAKIE MASZyny?

Podstawowe znaczenie w całym programie mechanizacji rolnictwa mają ciągniki rolnicze. Pisałmy (Z. G. nr 38/74) o decyzjach na temat uruchomienia produkcji rodzimych ciągników we współpracy z brytyjską firmą „Massey-Ferguson-Perkins”, podkreślając jej znaczenie dla rolnictwa i całej gospodarki.

Dziś zatem o pozostałych maszynach, na których produkcję zwrócono uwagę szczególnie uważa przemysł maszynowy.

Z kilkunastu podstawowych systemów maszyn rolniczych wybrano cztery, w których w najbliższych latach osiągnięte się stopień pełnej, kompleksowej mechanizacji prac. Są to maszyny do zbioru zbóż, zielonek, okopowych i gospodarki paszowej.

Zmechanizowanie zbioru zbóż, a także roślin strączkowych, oleistych i traw nasiennej będzie przeprowadzane przy pomocy kombajnów. Polskie kombajny „Bizon” są maszynami dostosowanymi do wysokowydajnej produkcji rolnictwa. Ale jest do rozwiązania problem pozostałego wyposażenia, które zapewni kompleksowe zmechanizowanie zbioru. Do tego potrzebne są maszyny do odbioru i wstępnej obróbki ziarna oraz do zbioru słomy. Lista tych maszyn, które potrzebne są rolnictwu, jest długa i nie będziemy jej przytaczać. Wspomnieliśmy tylko, że bez komplety tych maszyn nie ma pełnej mechanizacji, a ta jest wysoce opłacalna. Nakłady robocizny można zmniejszyć z 60 godz. na 1 ha do 10 godz. A straty ziarna? Przy zbiorze kombajnem wynoszą średnio 3 proc., przy zbiorze wiazałką 8—12 proc. W przeliczeniu na ziarno przylonie 25 g/ha, w skali kraju zbiór kombajnami pozwoliłby na oszczędność rzędu 1,7 mln ton ziarna. Taka jest efektywność mechanizacji!

Technika współczesna posiada w swoim dorobku liczne wzory doskonałych i sprawdzonych maszyn do zbioru, transportu, konserwacji i przechowywania zielonek. Pełne zastosowanie tego dorobku pozwoliłoby w dużym stopniu rozwiązać problem paszowy. Dziś doświadczeni rolnicy potrafili zapewnić wysokie plony roślin paszowych, a główne trudności mają ze zbiorem, którego produkcyjnymi obecnie maszynami nie mogą wykonać sprawnie i bez marnowania części plonów. Polska „zielona rewolucja” dokona się na użytkach zielonych i od niej zależy poziom produkcji zwierzęcej. Z tym większą zatem wagą rolnicy przyglądają się projektom przemysłu maszynowego. Zapowiadana jest produkcja następujących maszyn: silosokombajnów samobieżnych i zaczepianych, kosiarek rotacyjnych i palcowych, ścinaczy zielonek, przyczep

objętościowych, suszarni bębnowych do zielonek, linii do brykietowania. Lista postulatów rolnictwa jest jednak dłuzsza.

Najbardziej pracochłonne czynności występują przy uprawie i zbiorze roślin okopowych. Np. zmechanizowanie kompleksowej produkcji ziemniaków pozwala na obniżenie pracochłonności czterokrotnie z 270 godz. na ha do 65 godz. Ale do tego potrzebne jest sadzenie sadzarkami wyposażonymi w zasobniki, pielęgnacja przy użyciu zestawu złożonego z obsypnika i chwastownika oraz zbiór przy zastosowaniu kombajnu. Od ub. roku rozpoczęła się produkcja w fabryce, w Strzelcach Opolskich, kombajnów ziemniaczanych wytwarzanych wg dokumentacji zachodniemieckiej. W październiku br. opuściła taśmę montażową tysiącna maszyna. Aczkolwiek do pokrycia zapotrzebowania rolnictwa jeszcze daleko, można już mówić o pomyślnym starcie do kompleksowej mechanizacji zbioru ziemniaków.

Podobne problemy, ale jakościowe inne maszyny występują przy uprawie buraków cukrowych, gdzie kompleksowa mechanizacja może pozwolić na obniżenie pracochłonności z 450 godz. na ha (przy stosowanej obecnie powszechnie technologii) do 70—80 rbg/ha.

Od problemów mechanizacji rolnictwa przejdźmy do omówienia projektów zaopatrzenia w nowoczesne maszyny innych dziedzin gospodarki żywnościowej. W przemyśle spożywczym dostawy oczywiście znacznie wzrosną. Najkrócej rzecz ujmując, preferowane będą w zaopatrzeniu następujące kierunki przetwórstwa: mleczarstwo, przemysł mięsny i drobiarski. Duży akcent położony jest na dostawy maszyn pakujących i rozlewniczych. Kompleksowa mechanizacja znajdzie swój wyraz przede wszystkim w wyposażeniu przemysłu w kompletne linie produkcyjne, agregaty do przetwórstwa mięsnego i mlecznego oraz maszyny do pakowania. Przyczyni się to do wzrostu produkcji przemysłu spożywczego o 30 proc. do roku 1980 w porównaniu z 1975 r. Umożliwi to znaczną poprawę zaopatrzenia rynku.

Zadania przemysłu maszynowego, tu w skrócie przedstawione, są jednym z głównych czynników „rewolucji technicznej” na polskich polach. Aby realizować ten szeroki program zaopatrzenia gospodarki żywnościowej w nowoczesne maszyny i urządzenia trzeba będzie nie tylko modernizować i rozbudować fabryki maszyn rolniczych, ale także rozwiązać problemy kooperacji z innymi resortami oraz branżami przemysłu maszynowego. Skala produkcji i potrzeb przemysłu maszyn rolniczych wzrosnąć bowiem tak bardzo, że będzie to wymagać równoczesnej rozbudowy potencjału produkcyjnego współpracujących przemysłów. Potrzebne będą dostawy nie tylko większe ilościowo, ale również trzeba będzie realizować zamówienia na wyroby specjalistyczne, dotychczas u nas nie produkowane.

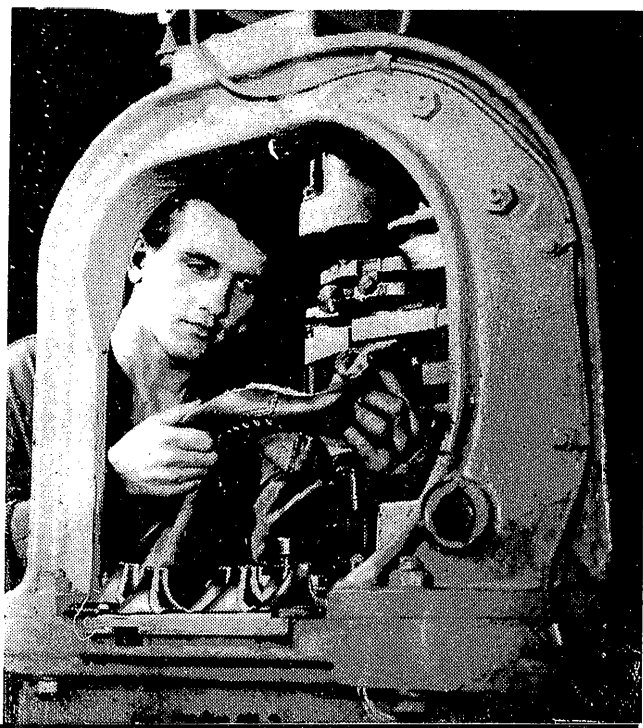
Zresztą, dodajmy, polski przemysł nie powinien, i nie byłoby to celowe, produkować wszystkich maszyn potrzebnych w gospodarce żywnościowej. Wielkie nadzieje pokłada się więc we współpracy międzynarodowej, zwłaszcza z krajami RWPG. To też przewiduje się, że z około 2 tysięcy rodzimych maszyn i urządzeń potrzebnych w całym kompleksie żywnościowym — tylko jedna trzecia maszyn rolniczych, jedna trzecia urządzeń dla przemysłu spożywczego i około 40 proc. maszyn i urządzeń dla handlu i gastronomii pochodzą będzie z produkcji krajowej. Np. w rolnictwie na około 600 różnych potrzebnych rodzajów maszyn — produkcja krajowa skoncentrowana będzie na około 200 wyrobach, ale za to produkowanych w dłuższych seriach, a więc efektywnie i nowoczesnie.

✱

Modernizacja kompleksu żywnościowego jest dla całej gospodarki narodowej zadaniem bardzo kosztownym. Są to koszty, które trzeba ponieść na rekonstrukcję techniczną rolnictwa, na rozbudowę przemysłu spożywczego, na modernizację handlu, na gastronomię i rozwój innych form żywienia zbiorowego, na konieczne inwestycje w przemysłach zaopatrujących rolnictwo w środki produkcji. Nie pomijając znaczenia innych dziedzin, stwierdzić trzeba, że w nadchodzących latach głównym zadaniem, decydującym o całej gospodarce żywnościowej, będą społeczno-ekonomiczne i techniczne rekonstrukcje rolnictwa.

Mówiąc dziś o technice, o maszynach, na które czekają rolnicy, słowem o programie mechanizacji, musimy mieć na oku głęboki sens społeczny, który zawiera ten program, będący częścią globalnej polityki żywnościowej w naszym kraju. Jego realizacja przyniesie bowiem korzyści całej gospodarce narodowej. Ma on istotne znaczenie ekonomiczne, społeczne i polityczne, będzie oddziaływał na model konsumpcji żywności i kształtowanie oblicza wsi i rolnictwa, gdzie żyje i pracuje znaczna część społeczeństwa naszego kraju.

Modernizacja rolnictwa umożliwi utrzymanie niezbędnej dynamiki wzrostu produkcji rolnej, mimo zmniejszających się zasobów siły roboczej. Powstana warunki dla zwiększenia tempa społecznej wydajności pracy, co pozwoli na zwiększenie dochodów ludności rolniczej, a także poprawę warunków życia i pracy na wsi, zaś na bazie rozwiniętej produkcji rolniczej lepiej rolę swą będzie mógł spełniać nowoczesny przemysł spożywczy i lepiej realizować społeczną potrzebę poprawy jakości potraw na naszych stołach.



Fot. CAF

POLCORFAM WYCHODZI Z WORKA

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

koję płaszczy i odzieży skórzanej (Australia), a nawet produkcję ozdób i pamiątek (kraje Ameryki Południowej) ze skóry.

Aktualnie w Stanach Zjednoczonych wróciła hossa na skórę syntetyczną.

Jeden z handlowców, który uczestniczył we wrześniu br. w paryskich Targach Skóry, powiedział mi, że dopytywano się o polską skórę syntetyczną, robiono wyrzuty, że nie zorganizowano stoiska polcorfam. Chciano kupić. Na poznańskich targach „Takon-74” do przedstawicieli „Skórimportu” zgłaszali się kupcy z konkretnymi propozycjami...

Światowy deficyt skór pogłębia się i fabryka w Pionkach jest szansą częściowego przynajmniej uniezależnienia się od światowej koniunktury. Wydaje się, że podjęta w 1971 roku decyzja była słuszną; i tak ją można ocenić z perspektywy czterech lat.

Przy jednym wszak założeniu, iż polcorfam będzie wyrobem spełniającym pokładane w nim nadzieje...

REALIZACJA INWESTYCJI

W marcu 1972 roku powołano Przedsiębiorstwo Projektowania i Realizacji Inwestycji Przemysłu Chemicznego „PROCHEM” z Warszawy na generalnego realizatora inwestycji (GRI). Pracownik tego przedsiębiorstwa — inż. Józef Kuczyński — zostaje generalnym projektantem. Głównym wykonawcą — doświadczone Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego „Puławy”.

I znów muszę wspomnieć o stylu informowania w Pionkach. Nie chciano ujawniać pretensji pod adresem budowlanych — lakonicznie stwierdzając, że zależy im na dobrych stosunkach z budownictwem, bowiem współpraca ciągnąć się będzie jeszcze lat parę.

Była to trudna budowa — stwierdza dyr. ds. inwestycji „Pronitu”, inż. Henryk Jakubowski — i w okresie szczytowej realizacji zaangażowanie wykonawców było duże. Efekt — terminowe oddanie wytwórni. Byłbym usatysfakcjonowany, gdyby przy rozbudowie WSS wykonawcy „pracowali” tak, jak w innym szczytowie. Najkorzystniej wyszła realizacja zadania 10-go, tj. oddania 190 mieszkań dla załogi — w lipcu br. przekazał je w 100 procentach.

Do rozruchu mechanicznego oddano wytwórnię pod koniec grudnia 1973 roku. Pierwszego lipca br. nastąpiło przejęcie do wstępnej eksploatacji. Okres dochodzenia do pełnej zdolności produkcyjnej skończył się ma z końcem grudnia br.

Odwiódziliśmy WSS dokładnie w połowie października. Drogi dojazdowe w fatalnym stanie — niedokończony. W pokojach biurowych — zimno. W hali produkcyjnej nie uszczelniono do tej pory dachu (i chyba go w ogóle nie ustawiono, bowiem tworzą się niecki z wodą). Niezakończona jest budowa bocznych kolejówek. Nie uporało się też z budową (fatalne usterki mechaniczne) centralnej oczyszczalni ścieków — dobrze będzie, jak zacznie funkcjonować w połowie 1975 roku. Do tej pory nie wykonano sygnalizacji z czujnikami jonowymi, które samoczynnie włączają urządzenia p. pożarowe — funkcjonuje sygnalizacja zastępcza.

Szerzeg niedoróbek rzutuje bezpośrednio na sam proces produkcyjny. Nie doprowadzono do pełnej sprawności automatyki sterowania produkcją. Nie zrealizowano zadania II — wyposażenia WSS w źródło ciepła — potrzeba 30–35 ton pary na godzinę, a dostarczane jest zaledwie 19 ton.

Mamy skomplikowaną aparaturę kontrolno-pomiarową — konsta-

tuje kierownik WSS, inż. Mieczysław Szczurzyca — a kadry niestety niezbyt wykwalifikowaną. Stąd przestoje i awarie. Dodam, że do aparatury tej brakuje części zamiennych. A w ogóle to technologia jest trudna i to, że dajemy na razie 50 proc. polcorfam pozagatunkowego, to jeszcze nie jest najgorzej...

Gorzej, że do wykończenia greygoody, czyli owej skóry surowej przemysł lekki się nie przygotował. Żadna z fabryk MPL nie chce wykańczać owego 1,25 mln m kw. syntetycznych skór surowych, tłumacząc się na dziesiątki sposobów. Przed WSS stało więc dodatkowe zadanie — zwiększyć wytwarzanie skór gotowych z 2,5 do 3,6 mln m kw. Co nie jest już sprawą taką łatwą.

Tak więc przystąpiono do tzw. intensyfikacji WSS, czyli praktycznie do II etapu inwestycyjnego. Inwestycja kosztować będzie dalsze 400 mln złotych. Zadania te realizuje (w systemie GRI) generalny wykonawca — „Budochem” z Radomia, mając za głównego podwykonawcę — „Chemo-budowę” z Pionek. Okres dochodzenia do pełnej zdolności produkcyjnej — 3 miesiące.

Dalsza komplikacja — skóry zamieszowe (nubuki) wyszły z mody — jak twierdzi handel i przemysł obuwiczny. W Pionkach miało być ich produkowane rocznie — 25 proc. czyli ok. 600 tys. m. kw. Linia stol. Wytwórnia chce podjąć na tej instalacji produkcję „Polcorfam-100” skóry o obniżonych parametrach wytrzymałościowych.

Ale największe zmartwienie, jak to odczułem, tkwi w owych 50-procentach polcorfam pozagatunkowego...

CO ZROBIĆ?

W czerwcu 1972 roku powołano zespół specjalnie z myślą o polcorfamie Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Tworzyw Skrópopodobnych Poromerycznych. Aktualnie pracuje w nim 86 pracowników. Dalej, nad całością „resortowego” problemu nr 121 — skóra syntetyczna — pracuje, oprócz OB-R w Pionkach, aż 10 innych placówek naukowo-badawczych m. in. trzy z resortu MLP: Instytut Włóknienictwa, Instytut Przemysłu Skórnego i Centralne Laboratorium Przemysłu Obuwicznego. W sumie myślą nad polcorfami kilkuset specjalistów.

Mimo to jakość nie wyszła. Połowa produkcji nie może zostać zaliczona do pierwszego gatunku. Po częściowo chciałem pochwalić przemysł obuwiczny za to, że stanowczo nie zgadza się na kupno skóry niepełnowartościowej. Chce ten przemysł — myślałem — wejść na rynek z wyrobem absolutnie sprawdzonym, dobrej jakości, a to dlatego żeby nie zrazić nabywców na samym początku.

Okazało się jednak, że nad jakością czuwają przedstawiciele firmy, która sprzedawała technologię. Firma ta przyjęła na siebie odpowiedzialność za jakość wyprodukowanego „polcorfam” i stawia rygorystyczne wymagania. I dobrze.

Ale faktem jest, że produkuje się tysiące metrów polcorfam II gatunku. Fabryka chce go sprzedawać po cenach obniżonych — poniżej 300 złotych za 1 m kw. Nie nadaje się jednak ten materiał na produkcję butów. Więc do czego go wykorzystają?

Sprawa jest o tyle ważna, że nawet przy najbardziej optymistycznych założeniach — wytwórnia jeszcze przez kilka lat będzie wytwarzać skórę o obniżonych parametrach. Trzeba byłoby ją jakoś „zagospodarować”.

O ile wiem — stwierdza generalny projektant, inż. J. Kuczyński

— chcą dostać tę skórę związki sportowe, żeby ją wykorzystać do produkcji różnych urządzeń sportowych. Można byłoby też wykorzystać II gatunek do wytwarzania uszczelnień c.o.

Przemysł kaletniczy — informuje dyrektor ekonomiczny „Pronitu”, Bogusław Kotwica — bierze tę skórę na różnego rodzaju teczki, walizki itp. Sądzą, że powinni się nią zainteresować także wytwórcy wózków dziecięcych.

Przemysł terenowy i spółdzielczość chce z polcorfam II gatunku robić „pufy”.

Jedno jest pewne — w najbliższym czasie będzie dostępnych tysiące metrów kwadratowych niepełnowartościowego polcorfam. I czekać on będzie na inicjatywy rozsądnego wykorzystania.

Zastanówmy się jednak teraz dlaczego przemysł skórzany nie jest zachwycony dostawami nawet pełnowartościowego polcorfam z Pionek. Przyczyn jest kilka.

W reklamowym folderze polcorfam czytamy: „asortyment skór Polcorfam obejmuje obecnie 27 różnych wykończeń wzorniczych, każde w pełnej paletce kolorów”. Prawdą to na razie nie jest. Wytwórnia dysponuje aktualnie zaledwie czterema standardowymi kolorami, głównie brązowym i czarnym, a także białym i czerwonym.

Przemysł skórzany — wyjaśnia dyrektor OB-R, inż. Stanisław Paczwa — zgłosił zapotrzebowanie na 11 kolorów. Zaplecze opracowuje technologię, spieszmy się. Ale trudno jest dobierać surowce, które dadzą pełnowartościowy produkt w serijnej produkcji. Musi on być odporny na blaknięcie, na tarcie itd...

Druga sprawa: producenci obuwia chcą polcorfam jak najcięższego. WSS w Pionkach może na razie produkować syntetyczną skórę w grubościach od 1,4 mm do 1,7 mm na męskie obuwie i 1–1,2 mm na obuwie damskie. Można byłoby wytwarzać polcorfam cięszys, ale byłby on z kolei mniej wytrzymały.

Kolejna sprawa: przemysł obuwiczny reflektuje na polcorfam gładki. Pionki najchętniej wytwarzałyby z różnymi licami, o fakturze a la cielak czy świnią.

Technologicznie jesteśmy w stanie — humorystyczny element wprowadza z-ca dyrektora OB-R, inż. Piotr Siwek — produkować skóry o wyglądzie skór krokodyla, jaszczurki, a nawet naśladować skórę słonia...

Zarty żartami, ale okazuje się, że wytwórnia dlatego niechętnie podejmuje się produkcji skór gładkich, bowiem trudno je bez skazy wykonać. Skazy powierzchni łatwiej jest ukryć, gdy jest na niej jakikolwiek wzorek.

Na ogólne pytania „co zrobić?” odpowiedź jest niestety jedna: czekać aż WSS opracuje produkcję skór gładkich; aż opracuje technologię wytwarzania polcorfam w dalszych kolorach (zielonym, beżowym, ciemnoniebieskim itd.); aż opracuje II generację cięższego polcorfam itd. itd.

Przedstawiciele „Pronitu” i WSS zapewniają: do końca br. postaramy się wyjść z tych początkowych klopotów na tyle, by w przyszłym roku dać pełną produkcję ok. 3,6 mln m kw.

DLACZEGO „BOKIEM”?

Dopracowywanie jakości syntetycznej skóry to jedna strona całego zagadnienia. Należało się liczyć z kłopotami — wszak skóra syntetyczna jest nowością technologiczną, a w kraju nie mieliśmy w tej sprawie doświadczenia.

Na wstępie podałem wiele elementów ogólniejszych, a to w tym celu, abyśmy mogli zastanowić się nad całym przedsięwzięciem w szerszej nieco perspektywie. Weźmy na przykład sprawę ceny, która, moim zdaniem, jest główną przyczyną ustawiania się „bokiem” fabryk obuwicznych do polcorfam.

Jak już wspominałem, przemysł skórzany sprowadzał „clarino”. Cenę zbytu ustalono na 330 złotych. Natomiast ceny zbytu na polcorfam ustalono ostatnio w następujących wysokościach: 425 zł za 1 m kw. skór damskich, 400 złotych — męskich i 390 zł — za 1 metr kw. zamsku.

Skąd ta różnica? Wyjaśnienie znalazłem dopiero w dokumentach „Prochemu”. W „Uproszczonych założeniach techniczno-ekonomicznych, cz. IV — ekonomizacja” wyczytuję: „Przy wyliznym koscie własnym jednego metra kwadratowego 310,3 zł sześciolletni okres zwrotu nakładów inwestycyjnych zapewnialaby ceną zbytu ok. 402,2 zł za m kw... Stały wzrost kosztów produkcji, w tym przede wszystkim cen surowców powoduje, że ceny skór syntetycznych wykazują na rynku światowym permanentny wzrost. Tendencja ta musi mieć również odbicie w kształtowaniu się ceny zbytu nowo uruchomionej produkcji skór syntetycznych z ZTS „Pronit-Erg” w Pionkach”.

W tymże opracowaniu wynajdują dane, że gdyby przyjęto cenę zbytu ok. 330 zł za 1 m kw., to zwrot nakładów inwestycyjnych nastąpiłby dopiero po około 28 latach.

W momencie uruchamiania produkcji w WSS w Pionkach użyto tylko jednego surowca krajowego — włókna poliestrowego z „Elany”. Pozostałe 25 surowców pochodziło z importu, i to głównie z krajów dolarowych.

Tak więc na wysokie koszty produkcji, a więc i ceny polcorfam ma niewątpliwie wpływ importowany wsad surowcowy. Wniosek prosty: gdyby obniżono udział surowców importowanych, koszt produkcji mógłby znacznie spaść. Gdyby natomiast wsad ten pozostał bez zmian — a równocześnie ceny na te 25 surowców rosły — to nie dość, że nie można byłoby ceny 400 zł utrzymać, ale wypadłoby ją podnieść, bądź zrezygnować z sześciolletniego okresu zwrotu nakładów inwestycyjnych.

Niestety, program eliminacji surowców importowanych nie przebiega zgodnie z planem. Trudno jest znaleźć producentów nie tylko na podstawowe surowce, ale i na inne ważne.

Do najważniejszych zadań Ośrodka B-R — stwierdza dyr. Stanisław Paczwa — zaliczamy program zastępowania surowcami krajowymi surowców importowanych. Zaczynamy już stosować rozpuszczalniki produkcji krajowej. W 1975 roku planujemy się wdrożenie dalszych dwóch surowców podstawowych. Szacujemy, że pod koniec 1980 roku importowany wsad surowcowy powinien spaść wartościowo do 20 procent.

*

W Pionkach nadal optymizm. Wytwórnia planuje już teraz podjęcie dalszej rozbudowy do zdolności produkcyjnej 5 mln m kw. polcorfam. Początek III etapu w 1977 roku, zakończenie w końcu 1977 roku. Koszt tego przedsięwzięcia ok. 730 mln złotych.

Jeden z dyrektorów departamentu MPL oświadczył mi: „W przyszłym roku nie sprowadzamy „clarino”, złożyliśmy zamówienia na polcorfam”.

Na razie w butach z polcorfam chodzi ok. 700 pracowników „Pronitu”. W sklepach będą za 2–3 miesiące...

W grudniu ubiegłego roku przekazano Wytwórnię Skóry Syntetycznej do rozruchu mechanicznego. W styczniu br. odbyły się w Pionkach uroczystości. W połowie października szukam w sklepach obuwia z polcorfam — bezskutecznie....

W ZAKŁADACH Tworzyw Sztucznych „PRONIT-ERG”, którego jednym z wydziałów jest nowo uruchomiona Wytwórnia Skóry Syntetycznej przywitało mnie w te słowa: „w zasadzie żaden z dziennikarzy nie pomógł nam swoimi publikacjami, poza jednym z „Słowa Ludu”, który podjął temat zaopatrzenia kiosku spożywczego na terenie zakładu”.

Po takim przywitaniu nawet mało wytrawny publicysta zwrócił kłopoty i niepowodzenia, które nawiedziły rozmówców. Gdy spytałem wprost o te kłopoty — zresztą zrozumiałe w okresie rozruchu tak poważnego przedsięwzięcia — dyrektorzy „Pronitu” podsunęli mi inny temat: trudności w zdobywaniu kopert do tłoczonych w Pionkach płyt gramofonowych. Pytam o korzyści płynące z zaimportowanej fabryki — chcą mnie uraczyć opowieścią o kokosach robionych na eksport do amunicji myśliwskiej. I tak dalej...

„Szukając” odpowiedzi na podstawowe pytanie — dlaczego jeszcze w sklepach nie ma butów z polcorfam — natrafiłem na kilka innych interesujących spraw.

POMYSŁ PRZEDNI

Na buty wydajemy rocznie miliardy złotych. Obuwia z cholewki skórzanej zakupiliśmy w 1970 r. — za 8,4 mld zł, w 1971 r. — za 9,4 mld, w 1972 r. — za 9,6 mld, a w ubiegłym roku wydaliśmy już na nie 11,2 mld złotych. A więc rynek potrzebuje coraz więcej butów.

Skór zaś z różnych względów nie mamy w kraju zbyt dużo, więc coraz więcej ich sprowadzamy. Przypomnę za Rocznikiem Statystycznym 74 rozwój importu surowych skór bydlęcych: 1960 r. — 69,6 mln zł, 1965 r. — 44,5 mln; 1970 r. — 56,3 mln zł; 1971 r. — 68,0 mln zł; 1972 r. — 130,9 mln zł. W ubiegłym roku sprowadziliśmy tych skór za 198,9 mln zł.

Oprócz skóry sprowadzaliśmy też w ostatnich latach spore ilości skóry syntetycznej, m. in. amerykańskiego „korfam” i japońskiego „clarino”. Tej ostatniej zakupiliśmy w 1974 roku aż 1,1 miliona metrów kwadratowych.

W 1971 roku przemysł lekki dokonuje analizy zapotrzebowania na skóry obuwiczne. Wynika z niej, iż niedobór skór będzie się pogłębiał, i wyniesie w 1975 roku około 5 mln m kw. Oszacowano, że w 1980 roku deficyt ten będzie jeszcze większy.

Skąd więc wziąć surowiec do produkcji butów?

W ubiegłym dziesięcioleciu znajduje się kilku śmiałków, którzy podejmują badania nad możliwościami wyprodukowania skóry syntetycznej. Próby zaczynają dawać efekty — około 1965 roku pojawiają się na rynku światowym pierwsze bele syntetycznej skóry, a zaraz potem obuwie z tego materiału.

Największym popytem cieszy się korfam, produkowany przez znaną amerykańską firmę Du Pont. Potem zaczyna zdobywać popularność japońska „clarino”, głównie dzięki bardzo konkurencyjnej cenie. Polska zaczyna powoli kupować skórę syntetyczną. Przemysł obuwiczny wykorzystuje ją z powodzeniem.

W 1971 roku na pytanie: jak pokryć przewidziany deficyt skór? — sformułowano odpowiedź: wybudować fabrykę syntetycznej skóry! Cel był jasny: lepiej pokryć krajowe potrzeby oraz przeciwstawić się wzrostowi wydatków dewizowych.

KONTRAKT

W dniu 8 października 1971 roku Prezydium Rządu podejmuje decyzję o budowie w Pionkach wytwórni syntetycznej skóry. Przewidziano na tę inwestycję 1,9 mld złotych. Dodajmy — była to jedna z pierwszych po 1970 roku decyzji wynikających z nowej polityki traktowania „przemysłów rynkowych”, nowego stosunku do potrzeb rynku wewnętrznego i konsumpcji w ogóle. Stąd zapewne traktowanie budowy w Pionkach jako przyszłościowego „oczka w głowie”.

We wspomnianej uchwale rządowej sprecyzowano ogólne zadania fabryki: 2,5 mln m kw. skór wykończonych — w tym: 55 proc. skór lirowych, 25 proc. welurowych oraz 20 proc. skór lakierowanych. Ponadto fabryka miała dostarczać rocznie ok. 1,25 mln m kw. skóry syntetycznej niewykończonej. Określono też, że już w 1974 roku wytwórnia ma wyprodukować: 800 tys. m kw. skór wykończonych i 800 tys. m kw. niewykończonych.

Rząd zobowiązał resort przemysłu lekkiego, by przygotował fabrykę do wykorzystania syntetycznej skóry przy produkcji obuwia i innych wyrobów oraz do podjęcia działań pozwalających na wykańczanie rocznie (od 1974 roku) po ok. 1,25 mln m kw. niewykończonej skóry syntetycznej. W tymże 1971 roku zawarto kontrakt na kupno technologii.

W 1965 roku Du Pont był jednym z nielicznych producentów skóry syntetycznej. W chwili podpisywania kontraktu z Polską był już jednym z kilkunastu. Teraz, przy końcu 1974 roku, niemal we wszystkich krajach europejskich podjęto próby wytwarzania skóry syntetycznej. Powodem jest wysoki wzrost cen skór naturalnych na rynkach światowych. W bieżącym roku niektóre ich gatunki są blisko dwukrotnie droższe niż w 1970 roku. Co więcej, skórę naturalną coraz trudniej w ogóle kupić — tradycyjni eksporterzy zaczęli się najpierw sami obuwiać, a następnie rozbudowują przemysł obuwiczny, by eksportować nie surowiec, lecz wyrób gotowy. Ba, rozwijają produ-

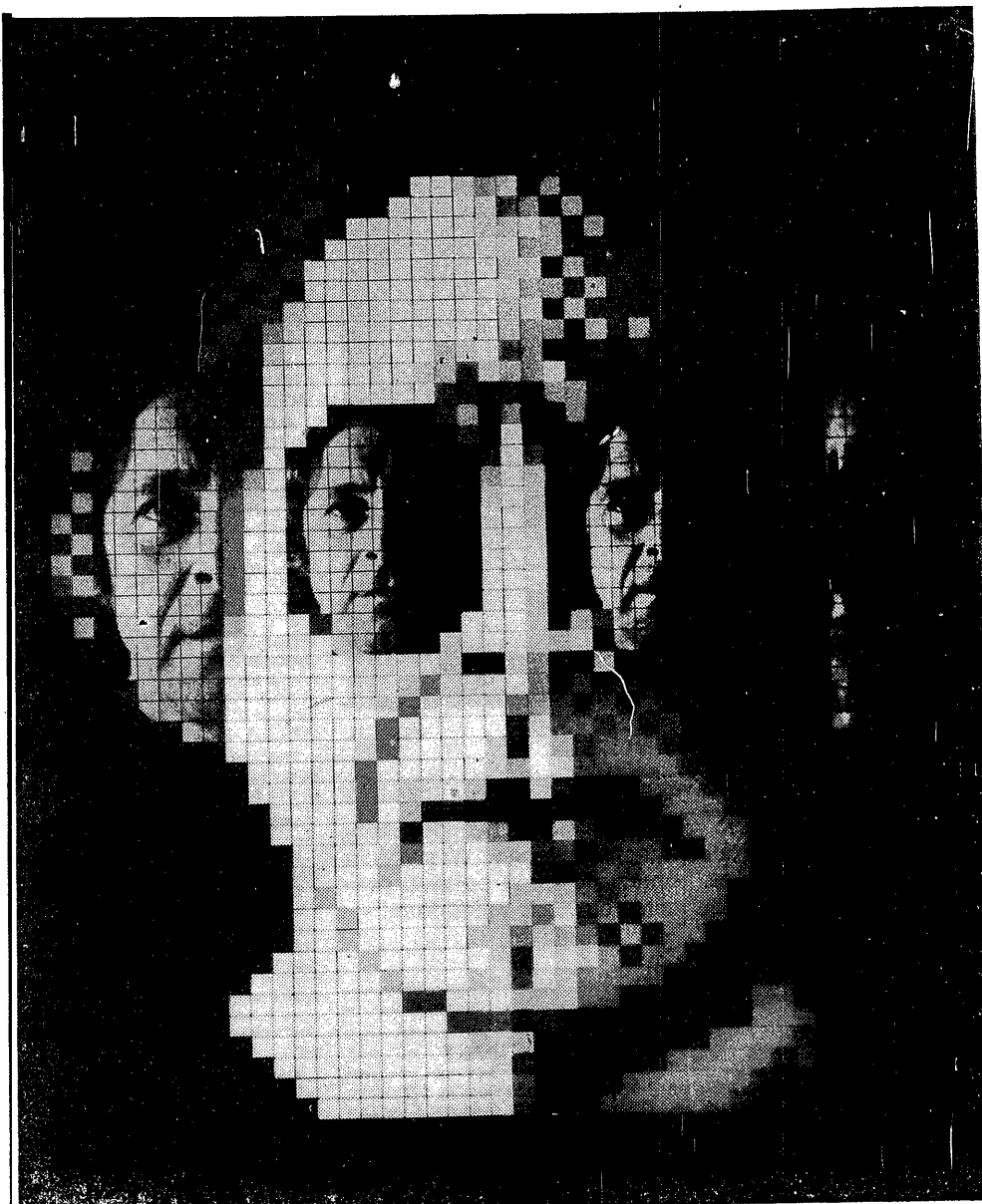


Fot. M. STANKIEWICZ

WARSZTAT PRACY EKONOMICYSTY W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Wprowadzenie nowego, parametrycznego systemu zarządzania przynosi istotny wzrost uprawnień zjednoczeń i przedsiębiorstw. Zwiększa tym samym swobodę wyboru przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. To z kolei oznacza rozszerzenie zakresu i znaczenia rachunku ekonomicznego, a tym samym zwiększenie roli służb ekonomicznych.

KAZIMIERZ GÓRKA
JÓZEFA TOTON



Fot. ARCHIWUM

SAM fakt rozszerzenia formalnych możliwości stosowania rachunku ekonomicznego nie rozstrzyga o jego treści i efektach. Wiele bowiem zależy także od stylu pracy ekonomistów, ich umiejętności i postawy wobec zachodzących zmian.

Jednym z warunków dobrej pracy służby ekonomicznej jest właściwe zorganizowanie tzw. warsztatu pracy ekonomisty. Problem ten nie jest nowy, gdyż sygnalizowano go od dawna w instytutach naukowych, biurach projektów, organizacjach gospodarczych. Przez warsztat pracy ekonomisty rozumie się zakres działania pracownika służby ekonomicznej — wynikający z funkcji pełnionej przez niego w przedsiębiorstwie — oraz metody i instrumenty, jakimi posługuje się w realizacji wyznaczonych celów gospodarczych. Na warsztat pracy ekonomisty składają się: metodyka planowania, metodyka analizy i rachunku ekonomicznego, reżimy ekonomiczne, przepisy i instrukcje, poradniki, system dopływu i przetwarzania informacji wewnętrznej i zewnętrznej itd.

Na czoło czynników określających funkcjonowanie warsztatu pracy wybijają się kwalifikacje kadr i ich wykorzystanie. Umiejętności ekonomisty decydują o narzędziach, którymi się posługuje w spełnianiu swych funkcji oraz o postępie ekonomicznym. Przykładowo, jeśli ekonomista nie zna możliwości substytucji określonych surowców i półproduktów, nie jest w stanie rozważyć różnych wariantów zaopatrzenia materiałowego.

POSTĘP EKONOMICZNY

Pragniemy zwrócić tutaj uwagę na interpretację pojęcia postępu ekonomicznego. Programowanie i realizowanie postępu ekonomicznego jest podstawowym zadaniem służb ekonomicznych. Okazuje się, że wielu ekonomistów, nie mówiąc już o technikach, nie rozumie jeszcze, co to jest postęp ekonomiczny i wiąże go tylko z wynikami ekonomicznymi postępu technicznego — wymagającego zwykle nakładów inwestycyjnych — i postępu organizacyjnego.

Tymczasem postęp ekonomiczny może występować samodzielnie. Na fakt ten zwrócił dotąd uwagę tylko nieliczni ekonomiści, a ich stanowisko nie zostało jeszcze upowszechnione¹⁾. Negatywnym rezultatem wzięcia postępu ekonomicznego za cel, skutkami postępu technicznego jest przeświadczenie, że rola ekonomistów sprowadza się wyłącznie do podliczania efektów realizowanych przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych.

Przez postęp ekonomiczny rozumiemy usprawnienia natury nietechnicznej: wszelkie przedsięwzięcia uzasadnione społecznie, podejmowane w celu polepszenia metod gospodarowania lub poprawy wyników ekonomicznych. Usprawnienia metod gospodarowania to — przykładowo — udoskonalenie metod planowania, wprowadzenie właściwych mierników produkcji i mierników oceny działalności gospodarczej, prawidłowe ustawienie bodźców materialnego zainteresowania itp. Wśród środków zwiększających efekty ekonomiczne można wyróżnić np.: prawidłowe i racjonalne (optymalne) określenie zapotrzebowania na dane wyroby, wielkości przedsiębiorstwa lub zakładu i wytwórni, programu produkcyjnego i struktury asortymentowej, wielkości zapasu surowców i materiałów, promienia i cyklu dostaw, zakresu specjalizacji oraz kooperacji i sieci transportowej, lokalizacji nowych zakładów itd.

ORGANIZACJA SŁUŻB EKONOMICZNYCH

Ważnym elementem składowym warsztatu pracy ekonomisty jest zakres działania i organizacja służb

ekonomicznych. Mówi o tym m. in. Uchwała nr 224 Rady Ministrów z 1964 r. w sprawie postępu ekonomicznego i organizacji służb ekonomicznych oraz późniejsze przepisy resortowe i branżowe. Realizacja tej Uchwały była niezadowalająca, głównie z powodu administracyjnych więzów kłopotliwych przedsiębiorstwa, a także małej prężności środowiska ekonomicznego.

Uchwała zobowiązywała do tworzenia stanowiska zastępcy dyrektora d/s ekonomicznych (głównego ekonomisty) i podporządkowania mu komórek planowania, wieloletniego, analiz ekonomicznych, zatrudnienia i płac, w celu prowadzenia działalności typu koncepcyjnego. W praktyce odbywało się to najczęściej w ten sposób, że przekształcono stanowiska zastępców dyrektorów d/s administracyjno-finansowych lub handlowych w głównych ekonomistów, przekazując im komórki zaopatrzenia, transportu, zbytu, inwentaryzacji (i), spraw socjalnych, a nawet zarządzanie domami wczasowymi...

Nic więc dziwnego, że — jak oblicza się — główni ekonomiści 60-85 proc. swego czasu i wysiłku poświęcają sprawom doradczym, operatywnym i administracyjnym, mimo że podstawowym ich zadaniem jest praca koncepcyjna, inicjująca i troska o rozwój przedsiębiorstwa. Wiele mniejszych przedsiębiorstw w ogóle nie wyodrębniło pionu głównego ekonomisty.

Praktyka poucza, że nie zdążyła egzystować mieszanina form pionu ekonomiczno-handlowego. Dział zbytu można pozostawić w pionie ekonomicznym tylko wyjątkowo, gdy nie ma warunków do wyodrębnienia pionu administracyjno-handlowego. Natomiast dział zaopatrzenia lepiej jest wtedy podporządkować głównie pionowi inżynierskiemu. Z kolei przy przemianowaniu do głównych księgowych planowania finansów, kosztów i cen doszło do konfliktów prestiżowych i sporów kompetencyjnych.

Należy to podkreślić, że pojęcie służby ekonomicznej nie jest jednoznaczne. Uchwała 224 przyjmowała, że są to komórki organizacyjne i stanowiska, które zatrudniają pracowników wykonujących funkcje wymagające kwalifikacji ekonomicznych, bez względu na przynależność sztabową. W praktyce za służbę ekonomiczną przyjmuje się z reguły pion organizacyjny podległy głównemu ekonomistcie. W jednym i drugim przypadku pozostaje do rozwiązania problem wsię funkcjonalnej lub przynajmniej metodycznej z ekonomistami pracującymi w innych działach przedsiębiorstwa.

Praca służby ekonomicznej np. nad przygotowaniem planu techniczno-produkcyjno-finansowego polegała dotychczas na rozwijaniu i uszczegóławianiu kilkudziesięciu wskaźników dyrektywnych i informacyjno-dyrektywnych jednostki nadrzędnej. Wskaźniki te wynikały zwykle nie z rachunku ekonomicznego, ale z bilansu zadań i środków zjednoczenia. Prymat wymogów bilansowych osłabiał siłę ewentualnych propozycji alternatywnych. Ustalenie planów odbywało się przede wszystkim na drodze przetargów, i to nie tyle co do wielkości produkcji, lecz środków wykonania. W przetargach tych zakłady częściej odwoływały się do uchwał KSR, niż do wyników rachunku ekonomicznego. Łatwo jednak udowodnić, że służby ekonomiczne nie wykorzystwały w pełni możliwości, jakimi dysponowały w starym systemie zarządzania

ZMIANY W ORGANIZACJI

Nowy system zarządzania wymaga nowych rozwiązań także w strukturze organizacyjnej zjednoczeń i przedsiębiorstw, jak np.: wyodrębnienie i wyekspansowanie pionu programowania rozwoju i pionu nauki, wykształcenie silniejszych służb w pionie głównego ekonomisty, likwidacja komórek, które w wyniku ograniczenia dyrektywności i rozdzielnictwa stają się niepotrzebne, po-

wolywanie stałych lub działających okresowo zakładowych zespołów do rozwiązywania problemów postępu ekonomicznego (np. na wzór analizy wartości lub zespołów inżynierskich d/s postępu techniczno-organizacyjnego).

Uchwała 224 wpłynęła wprawdzie na zmianę struktury organizacyjnej, ale niewiele mogła zdziałać w dziedzinie zmiany stylu pracy służby ekonomicznej. Przeobrażenia takie wymusza dopiero parametryczny system zarządzania.

Warto tu zwrócić uwagę na zmiany w pracy księgowości, która zajmowała się głównie ewidencją i kontrolą, i pracowała w znacznej mierze na zewnątrz, dostarczając materiały kontrolne jednostkom nadrzędnym. Obecnie punkt ciężkości przesuwa się na sprawy wewnętrzne, na badanie ekonomiki przedsiębiorstwa i poszukiwanie efektywnych rozwiązań.

Ważną kwestią jest dobrze zorganizowany wewnętrzny rozrachunek gospodarczy, który umożliwia porównywanie i ocenianie efektywności pracy wydziałów i grup pracowników, a tym samym stymulowanie współzawodnictwa między zespołami pracowników i załogami zakładów.

SYSTEM INFORMACJI EKONOMICZNEJ

Kolejnym elementem składowym warsztatu pracy jest system informacji ekonomicznej i metodyka pracy ekonomisty. O znaczeniu i potrzebie nowoczesnych rozwiązań w systemie informacji ekonomicznej wiele się już mówi i pisze, ale stan faktyczny jest jeszcze bardzo skromny. Zasygnalizujemy tylko dwa problemy.

Pierwszy — to szczupłość naszych sprawozdań statystycznych i innych materiałów źródłowych — zwłaszcza w porównaniu ze statystykami krajów wysoko rozwiniętych — szczególnie w zakresie wykorzystania środków trwałych i gospodarki materiałowej. Wprawdzie słyszy się narzekania na nadmierną sprawozdawczość, ale są one rezultatem nie tyle szczegółowości i różnorodności zbieranej informacji, co złej organizacji pracy i dublowania podobnych sprawozdań i analiz opracowywanych na zlecenie różnych jednostek nadrzędnych. Problem ten wymaga uporządkowania.

Drugie są możliwości zwiększenia objętości i dostępności informacji techniczno-ekonomicznej — nawet w zjednoczeniach — pełni tylko funkcję biblioteki lub czytelni czasopism.

Prawidłowa informacja ekonomiczna jest punktem wyjścia dla realizacji funkcji, którą można określić jako „ocena i wybór”. Spełnianie tej funkcji jest uwarunkowane metodyką pracy ekonomisty. Chodzi tu o analizę, rachunek ekonomiczny oraz inne czynności i metody badawcze. Metodyka rachunku ekonomicznego powinna być poprawna i dostosowana do różnych zagadnień, a także łatwa do wykorzystania w przedsiębiorstwie (co jednak nie może prowadzić do technik tylko najbardziej elementarnych). Dotychczas stosowane metody są z reguły zbyt uproszczone, wręcz prymitywne.

REŻYMY EKONOMICZNE

Obok rachunku ekonomicznego ważnym instrumentem warsztatu pracy ekonomistów powinny być — nie doceniane dotąd — reżimy ekonomiczne, tj. stałe zasady postępowania — w formie instrukcji, norm zużycia itd. — w przypadku przedsięwzięć powtarzających się lub ty-

powych (gdy nie trzeba stosować rachunku). Reżim ekonomiczny może także bazować na skrajaniu rachunku z rozwiązaniem organizacyjnym i stanowi on wtedy usystematyzowany, praktyczny przepis optymalnego działania grup pracowników²⁾. Jako swego rodzaju reżimy ekonomiczne można również wykreślić normatywy i zakładowe wskaźniki informacyjne, np. wielkość przyrostu dochodu (i plac) w WOG w wyniku wzrostu sprzedaży wyrobów o 1 mln zł (podobne oceny powinny dotyczyć zmniejszenia zużycia materiałów i innych czynników określających poziom produkcji dodanej).

Niezadowalający stan w dziedzinie stosowania rachunku i reżimów ekonomicznych w dużym stopniu jest spowodowany brakiem odpowiednich opracowań metodycznych, a także mnogością przepisów i instrukcji (np. w zakresie efektywności inwestycji). Różnorodność stanowisk i funkcji pełnionych przez ekonomistów uniemożliwia stworzenie jednolitej koncepcji zespołu instrumentów działania. Dlatego podjęto już próby opracowania zbiorów podstawowych instrumentów zawodowych ujętych w książkową formę poradnika dla określonych specjalności zawodowych ekonomistów.

Np. dla zaopatrzeniowców i księgowych opracowano poradniki zawierające głównie przepisy i instrukcje, dla działów analizy ekonomicznej wydaje się skrypty na temat metodyki rachunku ekonomicznego.

ROLA RACHUNKU EKONOMICZNEGO

Warto jeszcze zwrócić uwagę na fakt, że przepisy o rachunku ekonomicznym mają charakter obligatoryjny. Rachunek ekonomiczny stał się — choć na razie formalnie — dokumentem prawnym. Dokumentacja stwierdzająca przeprowadzenie badań powinna bowiem być podpisana i przechowywana w aktach uzasadniających oświadczenia gospodarcze. Zresztą rachunkiem powinno być objęte każde większe planowane lub przygotowywane przedsięwzięcie.

Tymczasem rzeczywistość jest jeszcze często taka, że rola ekonomisty sprowadza się do „dorabiania” uzasadnienia decyzji już podjętej. Z wielu badań wynika, że jedynie 60-70 proc. przedsiębiorstw stosuje rachunek do opracowania planu, a

jeszcze mniej przy podejmowaniu bieżących zmian gospodarczych. Poza rachunkiem pozostają więc decyzje dotyczące remontów, zmian w zakresie kooperacji, zlecenia usług gospodarczych i transportowych, wielkości dostaw i źródeł zakupu, itp. Wśród przedsiębiorstw stosujących rachunek ekonomiczny, większość korzysta, jak już wspomnieliśmy, z najprostszych metod. Lepiej przedstawia się sytuacja w dziedzinie efektywności inwestycji i postępu technicznego oraz eksportu, gdyż te zagadnienia silniej są obwarowane przepisami i mają oparcie w instrukcjach.

W przeciwieństwie do sytuacji w poprzednich latach, parametryczny system zarządzania stymuluje upowszechnienie stosowania rachunku ekonomicznego przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. Jak jednak uczy praktyka, nowy system nie doprowadzi automatycznie do wdrożenia we wszystkich odcinkach działalności gospodarczej naukowych metod poszukiwania rozwiązań optymalnych. W dalszym ciągu dużo zależy będzie od umiejętności i postaw ekonomistów. Dlatego należy dążyć do tego, aby służby opanowały odpowiedni styl pracy, a w działaniu kierowały się kompleksowymi programami postępu ekonomicznego.

Te zasadnicze przeobrażenia powinny rozpocząć się od ustalenia zakresu samodzielności przedsiębiorstwa w danym momencie i w określonej perspektywie, a następnie opracowania programu działania z wyróżnieniem trzech etapów: uporządkowanie bieżących spraw, organizacja służb i dóbr kadr, opracowanie programu postępu ekonomicznego. W działalności ekonomicznej należy — celem ustalenia kompetencji i odpowiedzialności, harmonogramów prac — wyróżnić zagadnienia operatywne występujące bieżąco, dozażnie oraz długofalowe, związane z podstawowymi obowiązkami głównego ekonomisty i będące przedmiotem programu rozwoju przedsiębiorstwa.

A oto przykładowe przedsięwzięcia, które mogą być zainicjowane bądź przeprowadzone przez służbę ekonomiczną w celu unowocześnienia zarządzania i zwiększania wyników gospodarczych przedsiębiorstwa:

— wprowadzenie obligatoryjnej zasady, które decyzje muszą być poddawane rachunkowi ekonomicznemu ex ante i ex post,

— opracowanie programu postępu ekonomicznego,

— określenie racjonalnej wielkości przedsiębiorstwa i zakładów oraz ich profilu produkcyjnego,

— rozszerzenie stosowania wewnętrznego rozrachunku gospodarczego,

— wprowadzenie normatywnego rachunku kosztów — do planowania, rozliczania i kontroli (doświadczenia nad stosowaniem NRK w niektórych specyficznych przemysłach są jeszcze skromne),

— zastosowanie metody analizy wartości (w celu obniżki kosztów i zwiększenia funkcjonalności wyrobów),

— opracowanie kompleksowego programu poprawy gospodarki materiałowej i paliwowo-energetycznej,

— opracowanie systemu informacji naukowo-technicznej na temat nowych technologii, tendencji w unowocześnianiu produkcji, parametrów nowych wyrobów itd,

— zastosowanie metody PERT w zarządzaniu przedsiębiorstwem,

— zorganizowanie szkolenia i doskonalenia kadr ekonomicznych, m. in. w zakresie techniki i technologii, metod matematycznych i ekonometrycznych, itp.

*

Na zakończenie warto podkreślić, że na doskonalenie warsztatu pracy ekonomisty wpływa działalność PTE. Organizacja ta wydaje skrypty i poradniki, powołuje ośrodki doradztwa ekonomicznego, czyni starania o wprowadzenie tytułu ekonomisty — specjalisty oraz tytułu biegłego ekonomisty (rzeszoznawcy w określonej dziedzinie, np. w planowaniu, rachunku efektywności inwestycji), postuluje zmiany w statusie prawnym ekonomisty i polityce kadrowej. Ostatnio zgłoszono kolejną sugestię, ażeby Kluby Ekonomiki i Racjonalizacji przekształcić w Kluby Techniki, Ekonomiki i Racjonalizacji. Wprawdzie o randze zawodu ekonomisty decydują przede wszystkim umiejętności i udział w procesie zarządzania przedsiębiorstwem, ale występują również sprzężenie zwrotne: wyższy status prawny obliguje do doskonalenia swych kwalifikacji i warsztatu pracy.

1) Np. J. Gajda: „Kierunki postępu ekonomicznego”, „Problemy Ekonomiczne” nr 2/1967.
2) Por.: Cz. Guida: „Co to jest reżim ekonomiczny”, „Ekonomika i Organizacja Pracy” nr 6/1968, A. Stachera: „Możliwości zastosowania reżimów ekonomicznych w przedsiębiorstwie przemysłowym”, „Ekonomika i Organizacja Pracy” nr 1/1969 i 2/1973

PRZEMYSŁ O LUDZKIEJ SKALI

JANUSZ DĄBROWSKI

ARTYKUŁ Szymona Jakubowicza: „Zjednoczenie Przedsiębiorstw” („Z.G.” nr 40) słusznie podważa pewne ustalenia, które w środowiskach przemysłu uznaje się za absolutnie prawdziwość rozwoju i postępu. Sądząc jednak, że autor, mimo wszechstronnego naświetlenia problemu, pominął kilka ważnych argumentów, którymi można wesprzeć jego tezę.

Obserwując rozwój gospodarczy możemy dojść do wniosku, że tworzenie coraz większych jednostek produkcyjnych i usługowych jest absolutną prawdziwością ekonomiczną. Wielkie rozmiary stały się pewnego rodzaju fetyszem i dotyczy to niemal wszystkich dziedzin działalności produkcyjnej. Niewątpliwie są dziedziny, w których powiększanie jednostek produkcyjnych przynosi korzyści ekonomiczne (zaczynając od wielkich pieców, a kończąc na super-tankowcach o milionowej wyporności), są jednak i takie, gdzie gigantomania nie jest bynajmniej pożądana.

Trzeba zatem sprawę optymalności rozmiarów zakładów produkcyjnych rozstrzygać ponownie, biorąc pod uwagę zmieniające się cele stojące przed poszczególnymi przedsiębiorstwami i dziedzinami produkcji.

Wydaje się, że produkcję przemysłową lekkiego, przy wszystkich podobieństwach, jakie zachodzą między nim a innymi przemysłami, cechuje też jednak pewna zasadnicza różnica. Nie widać jej, kiedy traktujemy przemysł lekki jako dostawcę jednolitej gatunkowo i mało zróżnicowanej asortymentowo masy towarowej, pojawia się ona jednak w momencie, gdy zbliżamy się do nasycenia rynku i zaczynamy przechodzić na wyższy etap zaspokajania potrzeb. Etap ten charakteryzuje się znacznie większymi wymaganiami nabywców pod adresem producentów, i to wymaganiami wielokierunkowymi — dotyczącymi różnicowania jakościowo i pod względem wzornictwa. Od stopnia, w jakim producent zareaguje na te zmieniające się potrzeby, czyli od elastyczności ich działania, powinna zależeć ocena pracy przemysłu. Musi on jednak mieć warunki zapewniające mu tę elastyczność.

Produkcja przemysłu lekkiego jest od dawna podstawowym składnikiem wydatków ludności na cele konsumpcyjne. Na wyroby tego przemysłu wydaliśmy w roku 1973 97 mld złotych czyli 10 razy więcej niż na samochody osobowe. Mimo tak wielkiej podaży nie jesteśmy z niej zadowoleni, a podstawowym zarzutem, jaki stawiamy „przemysłowi lekkiemu”, nie jest niedostatek ilościowych produktów, lecz ich jakość. Panuje na tym rynku w zasadzie równowaga globalna między popytem i podażą, lecz jednocześnie obserwuje się stan chronicznej nierównowagi częściowej między podażą poszukiwanych asortymentów i gatunków, a popytem na nie. Można więc sądzić, że jedną z podstawowych przyczyn tego stanu jest organizacja przemysłu, nie sprzyjająca elastyczności w dostosowywaniu się do popytu.

INNOWACJE, TO NIE TYLKO ELEKTRONIKA

Czy się to producentom podoba, czy nie, jest jednak faktem, że za-

równo przemysł dziewiarski, jak odzieżowy, czy obuwniczy są przemysłami z samej definicji innowacyjnymi, ponieważ podlegają w największym stopniu działaniu mody. Jeśli nawet mamy tu do czynienia z zamkniętym dziesięcioletnim cyklem, w którym co pewien określony czas powtarzają się te same wzory, surowce, długości strojów czy spłoty tkackie, bądź dziewiarskie, to jednak musimy przyznać, że produkcja przemysłu lekkiego to najbardziej innowacyjna część wytwórczości, a przynajmniej powinna taką być.

Istnieje zaś ścisła zależność pomiędzy rozmiarami przedsiębiorstwa a jego stosunkiem do innowacji. Warto zacytować na ten temat uwagi R. Kolodneya: „Wielkie przedsiębiorstwa dysponują wszystkimi niezbędnymi rzeczowymi przesłankami do wprowadzania innowacji. Dysponują odpowiednim kapitałem, urządzeniami technicznymi. Mają wyjątkowo ułatwione zadania, jeżeli chodzi o zdobywanie potrzebnych informacji. Jednakże w przedsiębiorstwach tych pojawiają się ograniczenia i dysfunkcje, które często prowadzą do zatarcia korzyści będących atrybutem wielkości. Z kolei większa operatywność i entuzjazm działania są przymiotami małych przedsiębiorstw”¹⁾

A. Zawiaślak stwierdza, że chociaż wielkie przedsiębiorstwa ostentacyjnie manifestują swoje poparcie dla innowacji, w istocie rzeczy są one bardzo konserwatywne. Charakterystyczna dla wielkich przedsiębiorstw jest postawa polegająca na dążeniu do minimalizacji ryzyka, a nie usiłowanie maksymalnego wykorzystania szansy związanej z wprowadzaniem nowego produktu.²⁾

W naszym przemysle lekkim rozmiary przedsiębiorstw są na ogół duże. Szymon Jakubowicz podaje dane dotyczące przemysłu dziewiarskiego w Stanach Zjednoczonych i w Polsce. Wynika z nich, że koncentracja produkcji jest u nas znacznie dalej posunięta. Podobnie wygląda sytuacja w przemyśle lekkim Polski i np. Włoch.

Jak podaje „Rassegna di Statistiche del Lavoro” (nr 3/74) zatrudnienie we włoskim przemyśle odzieżowym, obuwniczym i odzieży skórzanej wynosi 208 tys., 86 tys. i 30 tys. pracowników najemnych. Przemysł ten jednakże w znakomitej większości składa się z małych przedsiębiorstw, ponieważ pełna liczba zakładów — jak wynika z „Compendio Statistico Italiano” — wynosiła w 1971 roku — 184 tys. (włączając rzemiosło). Ten, wydawałoby się, nienowoczesny i nie skoncentrowany przemysł wyeksportował jednak np. w 1972 roku 178 mln par obuwia skózanego, dając jednocześnie na rynek krajowy produkcję rzędu 100 mln par.

U nas, mimo że na palcach można policzyć w zjednoczeniu przemysłu obuwniczego zakłady zatrudniające mniej niż 1000 pracowników, nie mamy takich efektów. Mamy natomiast zakłady obuwnicze zatrudniające 10 czy 9 tys. pracowników, jak Chelmek, Otmęt, Podhale. W dziewiarstwie regułą są zakłady zatrudniające powyżej 2000 pracowników, chociaż mamy i fabryki zbliżające się do 5 tys. zatrudnionych, jak np. Sigmetex w Piotrkowie Trybunalskim.

Gdyby produkcja „Otmętu”, „Podhala” czy „Jarlanu” składała się

z jednakowych w kolorze i fasonie butów czy sweterków i to przez całe lata, być może taka koncentracja produkcji byłaby uzasadniona i celowa. Ale przecież rynek oczekuje czegoś zupełnie innego. Wydaje się zatem, że tendencja do dalszego tworzenia gigantów w przemyśle lekkim, a także w niektórych innych przemysłach pracujących na potrzeby rynku, musi zostać zahamowana.

CZY ODWRÓT OD MASOWEJ PRODUKCJI?

Jak jednak pogodzić rezygnację z gigantów przemysłowych z dążeniem do upowszechnienia i demokratyzacji dóbr przez produkcję masową? Wielokrotnie przecież twierdził się, że droga do zwiększenia rozmiarów konsumpcji prowadzi przez masowość i wielokoseryjność produkcji. Ernst der Haag pisze nawet: *Rzeczy, których nie produkuje się masowo, trudno jest dostać i są bardzo drogie. Człowiek obciążony indywidualnym gustem, czy będzie to gust dobrego czy złego, musi z niego zrezygnować, albo być przygotowany na ponoszenie straszliwych kosztów. Różnica bowiem między kosztem artykułu, który trzeba zrobić na zamówienie, aby zaspokoić czyś odrębny gust, a kosztem artykułu, który może być produkowany masowo i zaspokajać gust wspólny wielu ludziom — stale się powiększa. Jednocześnie „większość dóbr monopolizowanych niegdyś przez uprzywilejowaną garstkę, dziś dostępna jest wielu, nie tylko dlatego, że mają oni więcej czasu i pieniędzy, ale także dlatego, że te same dobra są wytworem produkcji masowej i stały się tanie”³⁾.*

Mimo trafności tych tez, nie można traktować jednakowo masowej produkcji samochodów i obuwia. Produkcja masowa nie jest przecież celem samym w sobie, lecz środkiem do osiągnięcia pewnego poziomu zaspokojenia potrzeb. Standardowość produkcji butów czy sweterków nie może i nie powinna być posunięta do stopnia unifikacji samochodów, nawet gdyby przynosiła największe korzyści w sferze obniżki kosztów, ponieważ zaspokaja potrzeby zupełnie innego typu. Inna jest także skala masowej produkcji w tych dwu dziedzinach.

Możemy zresztą osłagać korzyści wynikające ze skali produkcji przy znacznie mniejszych rozmiarach zakładów w przemyśle lekkim niż w innych przemysłach. Jak wynika z rozważań O. Langego, procesy produkcyjne w przemyśle lekkim możemy uznać za procesy podziałowe; zwiększenie rozmiarów zakładu nie jest tu konieczne dla uzyskania harmonizacji wyposażenia technicznego. Wydaje się zatem, że w przemyśle lekkim powinniśmy raczej starać się o osiągnięcie pełnej harmonizacji przy możliwie najmniejszym rozmiarze przedsiębiorstwa.⁴⁾

PRZEMYSŁ LEKKI A PRZYSZŁOŚĆ MIAST

Oprócz wymienionych już względów, warto zwrócić uwagę na kilka dalszych korzyści wynikających ze stawiania na małe przedsiębiorstwa. Pierwszą wiąże się z problemem ludzi do pracy. Wielkie zakłady przemysłu lekkiego lokalizowano u nas



Fot. S. ZUBCZEWSKI

z reguły na terenach dysponujących potencjalnie dużą nadwyżką rąk do pracy. Z reguły jednak nadwyżka okazywała się mniejsza niż zakładano, czy to na skutek błędów w szacunku, czy niemożności sklonienia wszystkich do pracy akurat w tym miejscu, które dla nich zaprojektowano. Przyjęcie bardziej ostrożnych założeń co do skali produkcji pozwala uniknąć kłopotów z siłą roboczą. Także z punktu widzenia urbanistyki tworzenie gigantów produkcyjnych nie zdaje egzaminu. Przemysł lekki, z natury swej mniej uciążliwy, można byłoby wykorzystać do tworzenia miast budowanych racjonalnie, o skróconym dojeździe do pracy itd.

Niezmiernie ciekawe wypowiedzi na ten temat zawierają materiały „Komitetu Polska 2000” poświęcone miastu przyszłości. Tak np. z wypowiedzi T. Dzięgielewskiego wynika, że chociaż przyczyny ekonomiczne kierują przemysłem w kierunku koncentracji, co pozwala na obniżkę kosztów eksploatacji i nakładów inwestycyjnych, wspólną gospodarkę administracyjną, energetyczną, transportową i magazynową, to jednak powstawanie wielkich zgrupowań fabryk należy uznać za niekorzystne ze społecznego punktu widzenia. Czynniki negatywne sumują się w takim przypadku, następuję rozciąganie i oddalenie osiedli mieszkaniowych w odwrotnym kierunku, co w sumie prowadzi do strat społecznych. Nie powinniśmy godzić się ze zniszczeniem środowiska, które nie się ze sobą wielki skoncentrowany przemysł, z tworzeniem stref skażonych na degradację. Wydaje się, że właściwa droga powinna być odwrotna — należy dostosować przemysł do ludzi i środowiska.

Mamy wprawdzie nadzieję, że przemysł przyszłości będzie przemysłem automatyzowanym, o małym zatrudnieniu. Trzeba jednak przyjąć, że wszystkie te automatyzacje, automaty, a poza tym zawsze będą istniały przemysły terenochłonne i uciążliwe dla otoczenia. Istnieje jednak możliwość wykorzystania 60 proc. istniejącego przemysłu jako przemysłu nieuciążliwego, a przewi-

duje się, że w przyszłości procent ten wzrośnie do 80 proc.⁵⁾ Możliwe będzie zatem zintegrowanie przemysłu z budownictwem mieszkaniowym i harmonizacją struktury urbanistycznej pod warunkiem, że będą to zakłady „zhumanizowane” — zatrudniające stosunkowo niewielką ilość ludzi.

Wnioski, jakie można wyciągnąć z powyższych rozważań, są chyba jednoznaczne. Sądzę, że koncentrację produkcji należy pozostawić wyłącznie w dziedzinach, w których ekonomiczne efekty zdecydowanie przeważają nad stratami społecznymi i gdzie mamy do czynienia z produkcją o wysokim stopniu unifikacji i jednorodności. Natomiast tam, gdzie to jest możliwe — a przemysł lekki z pewnością należy do takich dziedzin, chociaż nie wyczerpuje ich listy — powinniśmy wykorzystywać możliwości rozwoju przemysłu przez tworzenie niewielkich, nieuciążliwych dla otoczenia „zhumanizowanych” przedsiębiorstw.

MNIEJSZE ZAKŁAD — MNIEJSZE RYZYKO

Na zakończenie jeszcze jeden problem, często nie doceniany i nie brany pod uwagę w rozważaniach na temat przewagi wielkich zakładów nad małymi — problem parku maszynowego. Z obliczenia wartości maszyn pięciu najmniejszych zakładów w Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Przemysłu Dziewiarskiego, zatrudniających w sumie tyle samo pracowników, co „Jarlan”, wynika, że stosunek wartości maszyn równa się 4:1 na korzyść „Jarlanu”. Jeszcze gorzej dla małych zakładów kształtuje się stopień zużycia maszyn, z czego wniosek, że w najnowocześniejszym parku maszynowym wyposaża się głównie duże zakłady. Tymczasem na rynku przeważa jakościowa produkcja z tych wielkich, nowoczesnie wyposażonych przedsiębiorstw bynajmniej nie jest tak uderzająca, a w wielu przypadkach przemawia nawet na korzyść drobnych, starych i gorzej uzbrojonych zakładów.

W dużej mierze wynika to stąd, iż wielkie organizmy produkcyjne są bardziej niż małe zaprzęgnięte własnymi, wewnętrznymi problemami: wielotysięcznej załogi, organizacji pracy, technologii, funkcjonowania parku maszynowego. Mimo iż racja istnienia tych przedsiębiorstw jest

akceptacja ich wyrobów na rynku, nieraz odnosi się wrażenie, że dla zatrudnionej w nich kadry rynek jest pojęciem odległym, pozostającym na marginesie zainteresowania. Podobnie jak w hutach czy zakładach budowy maszyn prym wiedzie w tych przedsiębiorstwach kadra techniczna zafascynowana samym procesem zmechanizowanej produkcji i mająca niewielkie zrozumienie dla różnych cech użytkowych finalnego produktu, które z kolei dla konsumenta są najważniejsze.

Projektanci i działający wznictwa odgrywają rolę znacznie mniejszą, a wysuwane przez nich postulaty najczęściej przegrywają z „wyższymi” racjami technicznymi lub wąsko pojętymi ekonomicznymi interesami przedsiębiorstwa. I to jest również ważny wkład do tworzenia przemysłu rynkowego o ludzkiej skali, dostrzegającego na pierwszym planie człowieka — konsumenta, a nie tryby wielkiego skomplikowanego mechanizmu produkcyjnego.

Praktyka dowodzi ponadto, że przy szybkim tempie inwestowania zdarzają się pomyłki, czy wręcz błędne decyzje co do wyboru parku maszynowego do nowych lub modernizowanych przedsiębiorstw. Pomyłki takie są w pewnym stopniu nieuchronne i zdarzają się wszędzie. Im większa jednak skala inwestycyjnego przedsięwzięcia, tym większe i bardziej dotkliwe dla gospodarki i społeczeństwa są wynikające z tych pomyłek straty. Jest to bardzo ważny argument przeciwko gigantomanii w przemysłach rynkowych, w których — ze względu na zmienność mody i potrzeb konsumentów — wybór właściwego parku maszynowego wiąże się ze szczególnie wielkim ryzykiem. Sądzę, że powinniśmy podjąć w przemysłach rynkowych próby nowoczesnego wyposażenia małych zakładów oraz stworzenia im innych warunków, zapewniających możliwość współzawodniczenia z gigantami. Nic nie wskazuje, że mielibyśmy tego później żałować.

¹⁾ R. Kolodney, C. Pepino — „Obstacles to innovation”, „European Business”, X 1968.

²⁾ A. Zawiaślak: „Innowacje — fakty i paradoksy”, „Wektor” 3/34.

³⁾ Ernst der Haag „The fabric society” wg „Superamerica”, W-wa 1970, str. 26.

⁴⁾ Porównaj O. Lange — „Ekonomia polityczna” tom 2, s. 121, W-wa 1966.

⁵⁾ „Miasto przyszłości” — Warszawa 1974, str. 163.

INTE W REGIONIE

KRZYSZTOF PROTASIAK

WYDAJE się, że nikt w kraju nie umiały dziś odpowiedzieć — kto, co, jakimi metodami i w jakiej skali bada, jakie uzyskuje wyniki oraz w jakim stopniu mogą one służyć teorii organizacji i zarządzania lub praktycznemu doskonaleniu form i metod pracy w gminie, urzędzie powiatowym lub województwie. Nie kwestionując potrzeby tego typu badań trudno zaprzeczyć, że również pozytywne byłoby to scentralizowane kierowanie poszczególnymi pracami, logiczne przydzielenie zadań podwykonawcom i kompleksowe opracowanie, upowszechnienie i wykorzystanie wyników w skali kraju.

Równocześnie można byłoby skutecznie przeciwdziałać zjawisku angażowaniu sił i środków na prace dublowane, a przy tym objąć badaniami znacznie szerszy obszar tematyki. Zdecydowana część środków zaangażowanych w te badania wiąże się z instytucjonalnymi organami władzy, natomiast zupełnie marginalnie traktowany jest problem pracy radnych i sejsj rad narodowych chociaż z punktu widzenia teorii i praktyki sprawa ta wcale nie jest drugorzędna.

Chodzi tu przede wszystkim o te regiony kraju, które dotychczas dysponują stosunkowo słabo rozwiniętym własnym potencjałem naukowo-badawczym i swój rozwój muszą opierać przede wszystkim na bieżą-

cym śledzeniu ogólnokrajowego dorobku i wdrażaniu najnowszych jego osiągnięć do praktyki gospodarczej. Warto przypomnieć, że efektywność ekonomiczna twórczości naukowej uzależniona jest bezpośrednio od tempa jej wykorzystywania w działalności gospodarczej. O wdrażaniu natomiast można mówić jedynie wówczas, jeżeli zostanie zapewniony sprawny i szybki przepływ informacji o szeroko rozumianej produkcji naukowo-technicznej do poszczególnych jednostek gospodarczych, do szerokiego kręgu zainteresowanych odbiorców.

Ponieważ wyszukiwaniem, gromadzeniem, przetwarzaniem i transmisją tego typu materiałów zajmują się funkcjonujące instytucjonalnie ośrodki informacji naukowej, technicznej i ekonomicznej sprawa ich organizacji i sprawnego działania ulega do rangi istotnego problemu. Na obecnym etapie rozwoju inte jest w równym stopniu potrzebna nauka, praktyczne zarządzanie krajem, jego gospodarką, jak programowanie i planowanie postępu naukowo-technicznego. Nie ma w zasadzie takiej dziedziny życia, której harmonijny rozwój może następować bez odpowiednich zasilenia informacyjnego.

Wydaje się, że przedstawione argumenty świadczą jednoznacznie o potrzebie i opłacalności rozwijania działalności informacyjnej w skali

całego kraju, a w szczególności w regionach stanowiących „białe plamy” na informacyjnej mapie. Tymczasem rzeczywistość jest zupełnie odmienna.

W szeregu województw ilość ośrodków i zatrudnionych w nich pracowników jest absolutnie nieadekwatna do potrzeb. Nikt nie podejmuje wysiłków na rzecz organizacji nowych ośrodków w ramach narodowych, zakładach pracy, stowarzyszeniach naukowo-technicznych, a nawet uczelniach; nie następuje także rozbudowa ośrodków już istniejących. W większości przypadków są to zresztą ośrodki informacji tylko z nazwy.

Z danych Centrum INTE wynika, że w województwach: białostockim, bydgoskim, koszalińskim, kieleckim, lubelskim, olsztyńskim i zielonogórskim przeciętnie w ośrodku pracuje od 1,4 do 1,8 osób, natomiast w opolskim, szczecińskim, gdańskim, wrocławskim i rzeszowskim od 2 do 2,5 osób. Ogółem w kraju przeciętnie zatrudnienie wynosi 3,4 pracownika w ośrodku informacji naukowej, technicznej i ekonomicznej. Z badań szczegółowych przeprowadzonych na ten temat na terenie województwa białostockiego wynika, że są to dane nie zawsze odpowiadające stanowi faktycznemu i z reguły... zawyżone.

W świetle powyższych faktów rodzi się zasadnicze pytanie: co powoduje stagnację w rozwoju działalności informacyjnej i czy w ogóle jest ona potrzebna? Może nasi inżynierowie i technicy, kierownicy i dyrektorzy, a także pracownicy nauki są w stanie sami — bez pomocy służb inte — śledzić interesujące ich pub-

likacje, nowości, zdobycze nauki i techniki?

Czas inżyniera, naukowca, dyrektora jest zbyt drogi, by można go tracić na wyszukiwanie w powodzi wydawnictw materiałów potrzebnych w bieżącej pracy. Znacznie lepiej i szybciej zrobią to wyspecjalizowane służby z ośrodków inte.

Niestety — wyniki uzyskane w trakcie badań świadczą o tym, że około 80 proc. kadr kierowniczych, inżynierskich i technicznych i ekonomicznych nie wie, czym się zajmują ośrodki informacji, jaka jest struktura sieci ogólnokrajowej lub resortowej i do kogo w związku z tym należy się zwracać po określone materiały, jak należałoby korzystać z usług ośrodków i wreszcie czego praktyka może od nich oczekiwać, na co może liczyć. W tej właśnie niewiedzy leży przyczyna obecnego zastojów rozwoju działalności informacyjnej, bo przecież inte nie jest niepotrzebna, natomiast z całą pewnością jest ona nie znana, nie doceniana, nie rozumiana.

Dlatego też sprawa nader istotna dla rozwoju działalności informacyjnej na szczeblu regionalnym staje się przede wszystkim maksymalne i wielopłaszczyznowe doprowadzenie wiedzy o inte do szerokiego kręgu społeczeństwa, a w szczególności kadr kierowniczych i inżyniersko-technicznych.

Innym czynnikiem ograniczającym rozwój informacji jest brak inspiracyjnego oddziaływania w tym kierunku. Od czasu ukazania się Uchwały Nr 35 Rady Ministrów z 1971 roku w sprawie rozwoju działalności informacyjnej w naszym kraju i rozwijających tę uchwałę zarządzeń wy-

konawczych niektórych resortów — właściwie nic się dalej nie dzieje. Wobec ogromu innych prac — jeśli nie ważniejszych to pilniejszych — sprawa inte faktycznie znalazła się na marginesie.

I znów posłużymy się przykładem białostockim. Region ten pod względem działalności inte zajmował i nadal jeszcze zajmuje ostatnie miejsce w kraju. Równocześnie wysoka dynamika rozwoju sprawia, że jego gospodarka jest szczególnie podatna na impulsy nauki i techniki i predysponowana do praktycznego wdrażania ich osiągnięć. Stosunkowo słaby własny potencjał naukowo-badawczy nie jest w stanie sprostać potrzebom praktyki. W dodatku — podobnie jak w całym kraju — jednostki gospodarcze nie zawsze precyzyjnie określają swoje potrzeby w zakresie opracowań naukowych, nie zawsze właściwie adresują zgłaszane tematy badawcze.

W tej sytuacji od 1973 roku systematycznie prowadzone są prace nad organizacją służb informacji dla potrzeb Urzędu Wojewódzkiego i ważniejszych jednostek gospodarczych. I chociaż dotychczas wymiernych rezultatów nie osiągnięto (choć o nowe ośrodki), gdyż do tego potrzebne są konkretne decyzje administracyjne, to jednak problem został rozpropagowany, zainteresowanie rozbudzone i stworzone podstawy do konkretnego działania. I istotne pytanie: jakie to działanie powinno być, od czego należy zaczynać i jak etapować rozwój działalności informacyjnej w regionie?

Wbrew lansowanemu na szczeblu centralnym opinii o zbędności Regionalnych Centrów inte, codzienna

rzeczywistość, zdobyte doświadczenie, a także wyniki prowadzonych w tym zakresie badań wskazują jednoznacznie, że bez powołania wiodących w skali regionu Ośrodków Wojewódzkich nie uda się przyspieszyć tempa rozwoju działalności informacyjnej. Chodzi oczywiście nie tylko o powoływanie nowych ośrodków inte, ale także o szkolenie specjalistyczne pracowników informacji, popularyzacje wiedzy z tego zakresu wśród ogółu społeczeństwa, koordynację poziomą, czy wreszcie prowadzenie prac nad Regionalnym Bankiem Danych dla potrzeb kierowniczych władz wojewódzkich.

Tak więc konieczne jest powołanie Regionalnych Ośrodków Informacji znanych dotychczas województwom. Powinny to jednak być jednostki odpowiedzialne za całokształt problematyki inte w województwie, a nie tylko ośrodki zakładowe Urzędu Wojewódzkiego. Obsługa informacyjna władz wojewódzkich powinna być jednym, ale nie jedynym, zadaniem tych jednostek.

Powołanie Ośrodków Regionalnych musi poprzedzać odpowiednie prace przygotowawcze. Do podstawowych należy zaliczyć dokonanie szczegółowej oceny aktualnego stanu działalności inte, zbilansowanie kadr specjalistycznych, ustalenie najpilniejszych potrzeb w tym zakresie i na tej podstawie opracowanie długofalowej koncepcji działania, prognozy zapotrzebowania na kadry specjalistyczne oraz wytyczenie podstawowych kierunków rozwoju obsługi informacyjnej jednostek gospodarczych regionu. Równocześnie należy określić formy i metody szkolenia oraz popularyzacji i upowszechniania wiedzy informacyjnej w skali regionu.

BRAŁEM ostatnio udział w robocie nadaradzie, na której dany mi było zobaczyć razem wiele osób kierujących naszą budowlaną rzeczywistością. Nie padły tam wielkie słowa ani tym bardziej obietnice, nie próbowano ustawić się w pozycji mentorów. Przedstawiając szereg danych i stwierdzeń z tego spotkania, posłuży się „językiem mówionym” dla oddania równocześnie jego atmosfery.

.... Najpierw musimy się pochwalić. Dla resortu budownictwa to jest całkiem niezły rok. Mamy poziom produkcji 20—22 proc. wyższy niż w ubiegłym roku, 17 procent więcej dajemy materiałów budowlanych. Plan wynosił 12 procent. Budownictwo mieszkaniowe — wykonamy, wiemy, nie jest to taka skala, której oczekują ludzie. Zrobimy jednak te 40 tys. mieszkań ponad założenia. W Gdańsku, Katowicku, Warszawie, Szczecinie, Krakowie, jest trudno, mobilizujemy wszystkie środki — do końca roku powinniśmy poradzić sobie i w tych ośrodkach z mieszkaniówką. Ludzie pracują w strasznych warunkach, w błocie, wodzie, są tereny, gdzie od kilkudziesięciu dni bez przerwy padają deszcze. Trzeba tych ludzi podziwiać i trzeba o nich pamiętać.

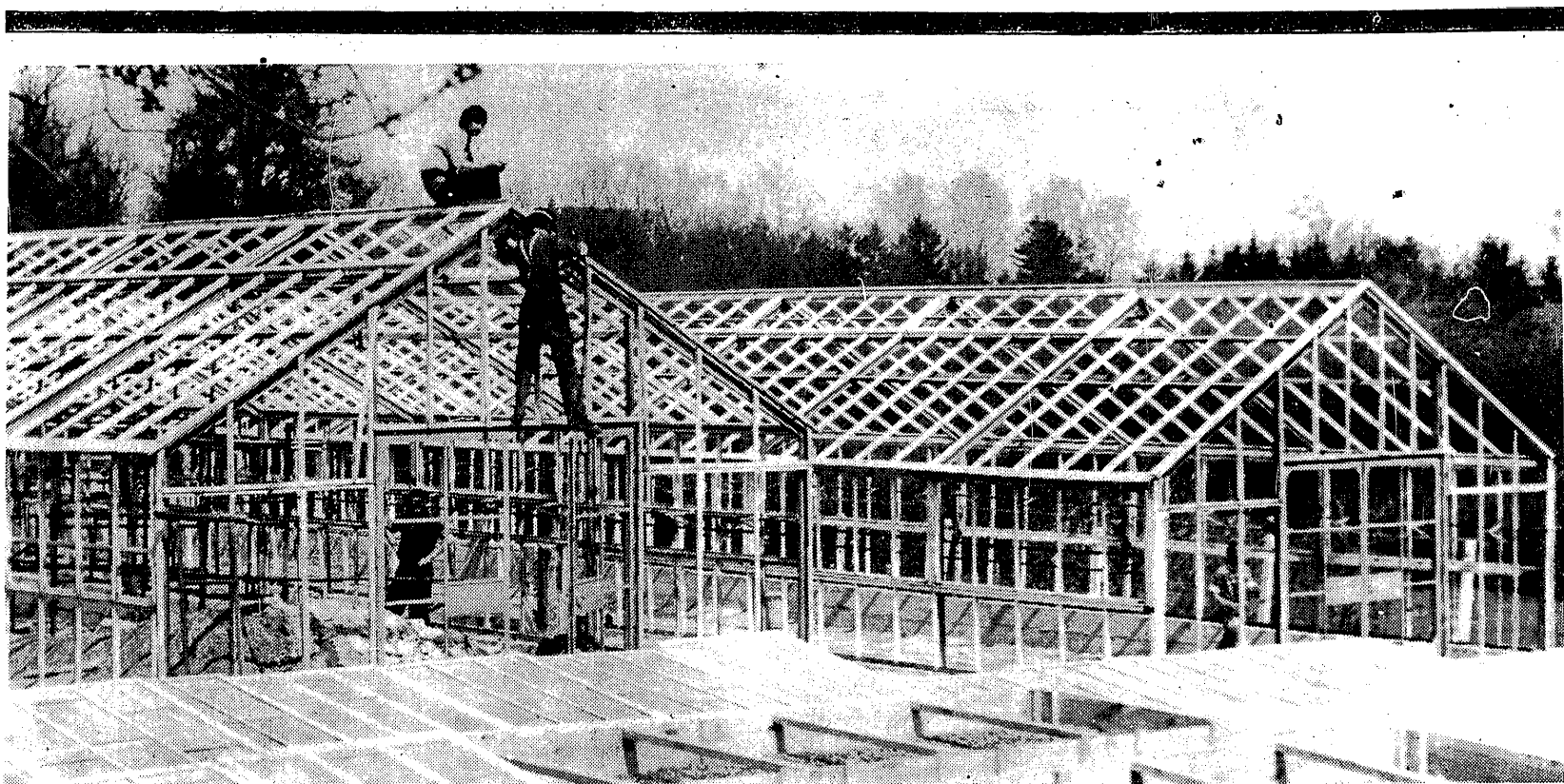
... W budownictwie przemysłowym sytuacja jest napięta. Trochę skomplikowała się sprawa dostaw. Zwłaszcza te, na których przyspieszenie nie mamy wpływu. Na przykład opóźnienie dostawy urządzeń dla wytwórni pasz w Bloku Dobroszczyckim wynosi już 11 miesięcy. W IV kwartale mamy do oddania do eksploatacji połowę tegorocznych inwestycji. 109 szczególnie ważnych obiektów będzie jednak zrobionych na czas, z przesunięciem kilku z zeszłego roku na ten rok i zakończeniem kilku tegorocznych w przyszłym roku. Trzeba jednak jak tylko można mobilizować dostawców. I transport. Przewożymy w tej chwili resortowym transportem 600 mln ładunków. O 200 mln ton więcej niż, także w ciągu roku, przewozi kolej. W końcowych miesiącach tego roku kolej będzie mogła przewieźć nam 14—15 mln ton ładunków. Nam zostanie do przewiezienia — 150 mln ton. Ci ludzie harują nie mniej od tych, którzy kończą hale przemysłowe i bloki mieszkalne...

... W przyszłym roku nakłady inwestycyjne będą w sposób zasadniczy ograniczone, ale ich udział w dochodzie narodowym nie będzie wiele mniejszy niż obecnie, to znaczy utrzyma się na poziomie około 27 procent. I to jest dla nas podstawowa wielkość orientacyjna. Zamierzamy zwiększyć roboty budowlano-montażowe o 8 proc. w stosunku do tego roku i dostarczyć o 16 proc. więcej materiałów. Z tych relacji wynika, że napięcie materiałowe powinno spaść, ale też nie przewidujemy, że będzie się uprawiać „partyzancką” budowlaną. Podstawowe założenie to koncentracja i jeszcze raz koncentracja na inwestycjach kontynuowanych...

Przykładamy się już do zadań z lat 1976—1980. W tej pięcioletce podwoimy (dokładnie 2,3 raza) rozmiary robót budowlano-montażowych. Nakłady na inwestycje w następnej pięcioletce mogą być rzędu 3 bilionów złotych. To wymagałoby kolejnego podwojenia robót budowlano-montażowych. Tymi metodami co obecnie zrobić się tego nie da. To musi być zupełnie nowa skala przemysłowych metod budowania fabryk i wytwórni. To samo budownictwo ogólne. Jeśli nie oprze się na wielkich elementach w 90 procentach — w żadnym przypadku nie zrobimy 2 mln mieszkań, których zbudowanie rozważa się obecnie. Zróżnicowana płyta tak — ale płyta. Nie jest prawdą, że jeśli buduje się z wielkiej płyty, to wszystko musi wyglądać jak koszar. Dania, inne kraje skandynawskie, na które często się powołujemy jako na przykłady pozytywne, budują wyłącznie z wielkiej płyty. Kiedyś nie było materiałów — teraz są w znacznym wyborze. Można pięknie projektować. Trzeba zacząć od zlikwidowania osławionych wojewódzkich zestawów elementów typowych...

... Pogląd, że wielka płyta musi się kojarzyć z „koszarowym” budownictwem jest tak samo utrwalaony (inna rzecz, że z pewnością postaraliśmy się o to), jak i np. opinia, że nie dokonano się nic w budownictwie szpitalnym. W tym roku w nowych szpitalach przybędzie 38 tys. łóżek. I tu musimy wyrzucić cegły, postawić się na budownictwo przemysłowe. Chcemy zakupić typowy, powiatowy szpital na 400 łóżek. Niech wewnętrzne będzie znakomicie wyposażone. Ale w ściany nie trzeba ładować...

J.D.



Fot. B. WIELOPOLSKA

USPRAWNIANIE INWESTYCJI W ROLNICTWIE

WALDEMAR BIL

Proces inwestycyjny zawiera cztery kolejno po sobie następujące fazy, składające się na pełny cykl inwestycyjny, a mianowicie: programowanie, projektowanie, wykonawstwo budowlano-montażowe, przygotowanie eksploatacji. Odpowiada im podział na: inwestora (programowanie), projektanta (projektowanie), wykonawcę (wykonanie), użytkownika (użytkowanie, eksploatacja).

CIAŁOŚĆ procesu inwestycyjnego powinna polegać na kojarzeniu indywidualnych interesów poszczególnych uczestników procesu inwestycyjnego z ogólnym interesem, jakim jest przekazanie gospodarce narodowej nowego elementu majątku trwałego oraz na takich organizacyjnych rozwiązaniach, by poszczególne fazy pełnego cyklu inwestycyjnego „zapębiły” się tworząc schemat organizacji zamkniętej.

Uniwersalnym rozwiązaniem problemu kojarzenia indywidualnych interesów z interesem ogólnym byłoby przejęcie wszystkich kolejnych czynności procesu inwestycyjnego — od programowania do oddania obiektu do eksploatacji lub użytkowania włącznie — przez specjalnie do realizacji tego celu powołaną jednostkę organizacyjną, na wzór instytucji Generalnych Realizatorów Inwestycji, dla których wytyczne działalności określone są w § 1 Uchwały nr 288 Rady Ministrów z dnia 26 listopada 1971 r. (Mon. Pol. z dnia 27.12.1971 r. Nr 59 poz. 392). Ale w naszym kraju, większość inwestycji nie jest podejmowana w ramach GRI (np. wszystkie inwestycje w rolnictwie uspołecznionym na terenie woj. kieleckiego), lecz w ramach różnych jednostek organizacyjnych, które tylko dla realizacji określonej inwestycji wchodzi w związki między sobą, tworząc tzw. „partnerstwo” inwestycyjne.

Tak utrwalona w ciągu kilkudziesięciu lat praktyka inwestycyjna spowodowała, że proces inwestycyjny nie jest procesem ciągłym, nie „nakładają” się na siebie kolejne fazy tego procesu. W konsekwencji nastąpiła dezintegracja całościowej struktury procesu inwestycyjnego na poszczególne fazy, a poszczególne fazy tego procesu zamknęły swą działalność same w sobie.

PARTNERZY

Rola inwestorów w programowaniu polega najczęściej na przekazaniu do biur projektowych materiałów dot. wyboru obiektów wg aktualnej, lecz nie zawsze adekwatnej, typizacji — czyli w oparciu o zatwierdzone na okres 5-letni tzw. „zestawy projektów typowych” resortowych lub wojewódzkich — z krótką ich charakterystyką, określeniem przewidywanego kosztu inwestycji oraz materiałów dotyczących sytuacji prawnej działki budowlanej.

Są to jak widać materiały zbyt ubogie, brak jest w tej fazie świadomego wyboru przez inwestora najkorzystniejszego wariantu spośród wielu innych.

W praktyce, całe programowanie inwestycji ogranicza się do pytania:

czy za pomocą posiadanych środków finansowych można będzie zrealizować inwestycję? Nawet w przypadku negatywnej odpowiedzi inwestor zleca opracowanie dokumentacji technicznej, fikcyjnie ograniczając zakres robót np. projektując budowę jałownika bez „wybiegów”, czy bazy kółka rolnicze bez dróg i placówek składowych.

W kolejnej fazie — przy projektowaniu — zanika działalność programistów, a jednocześnie nie rozpoczyna się działalność wykonawców inwestycji, gdyż z kolei projektowanie jest również zamkniętym procesem toczącym się tylko wśród projektantów, nie licząc oczywiście jednego kontaktu z wykonawcą, jakim jest uzgodnienie technologii wykonawstwa i tzw. „danych wyjściowych do kosztorysowania”.

Na przykładzie inwestycji w rolnictwie uspołecznionym w woj. kieleckim stwierdzić można, że nie istnieje praktyka dostarczania dokumentacji inwestorowi sukcesywnie, zgodnie np. z zatwierdzonym „harmonogramem realizacji i finansowania inwestycji”. Natomiast w kolejnej fazie, czyli w fazie wykonania zanika działalność projektantów, a nie rozpoczyna się działalność przyszłego użytkownika, gdyż również wykonawstwo jest zamkniętym procesem toczącym się tylko wśród wykonawców i podwykonawców realizujących określoną inwestycję.

DEZINTEGRACJA

W konsekwencji istniejącej dezintegracji poszczególnych faz, właściwy cykl inwestycyjny obejmujący fazę wykonania i fazę przygotowania eksploatacji oraz pełny cykl inwestycyjny obejmujący wszystkie kolejne fazy wydłuża się, co przynosi negatywne zjawiska w postaci późniejszego przekazania inwestycji i „zamrożenia” nakładów inwestycyjnych.

Największym mankamentem przyjętej praktyki inwestycyjnej jest znaczna rozpiętość w czasie pomiędzy programowaniem, projektowaniem, a wykonaniem i oddaniem obiektów do użytku lub eksploatacji. Można przyjąć — w każdym razie to wynika z przeprowadzonych przeze mnie badań w Wojewódzkim Biurze Projektów Budownictwa Wiejskiego w Kielcach — że rozpiętość ta w inwestycjach w rolnictwie uspołecznionym wynosi 3—5 lat.

Akceptując taką praktykę inwestorzy (Dyrektorzy Budownictwa Rolniczego i Inspektoraty Budownictwa Rolniczego) zapomnieli, że im dłuższy jest okres dzielący moment zakreślenia inwestycji do użytkowania lub eksploatacji, tym większa jest rozpiętość między rozwiąza-

niami zastosowanymi w projekcie, a najbardziej postępowymi. Zbyt duże wyprzedzenie przez dokumentację techniczną realizacji inwestycji oznacza rezygnację z tych zdobyczy postępu technicznego i organizacyjnego, które zostały w międzyczasie osiągnięte. Gdy z różnych przyczyn inwestycja nie „wchodzi” do planu w przewidywanym roku, to w wyniku szybko rozwijającego się postępu technicznego staje się ekonomicznie nieopłacalna, jest po prostu już przed realizacją przestarzała.

Dlatego, aby inwestycje były realizowane zgodnie z wymogami współczesnej organizacji pracy, z uwzględnieniem tak istotnej kwestii ekonomicznej, jaką jest czas społeczny, należy odstąpić od przyjętego modelu procesu inwestycyjnego, składającego się z czterech faz i akceptować model trzyfazowy składający się z fazy programowania i projektowania jako fazy łącznej (okres przygotowania inwestycji), fazy przygotowania eksploatacji (okres realizacji inwestycji).

INNA STRUKTURA

Przedstawiona przeze mnie struktura modelu inwestycyjnego, przy spełnieniu określonych warunków pozwoli na znaczne skrócenie okresu przygotowania inwestycji oraz okresu realizacji inwestycji, a nadto zintegruje wszystkie trzy fazy w ramach całościowej i jednorodnej struktury procesu inwestycyjnego.

Do proponowanych przeze mnie nowych warunków, w których powinno realizować się inwestycje, zaliczyć trzeba:

— oparcie programowania inwestycji o rzetelnie przeprowadzony rachunek ekonomiczny, z uwzględnieniem odpowiedniego horyzontu czasowego oraz takich elementów jak: przewidywane ceny, możliwości zaopatrzenia tak w materiały jak i urządzenia, bilansowanie „mocy przerobowych” przedsiębiorstw wykonawczych;

— projektowanie inwestycji tylko w oparciu o najnowsze projekty typowe, sprawdzone już w realizacji przed ich stypizowaniem i uwzględniające tylko technologię przemysłową;

— realizację projektowanych inwestycji już w roku następnym i ewentualnie kolejnych latach zgodnie z „harmonogramem realizacji i finansowania inwestycji”;

— rozpoczęcie wykonawstwa tzw. „robót przygotowawczych” (np. urządzenie placu budowy) już w trakcie opracowywania dokumentacji technicznej, w oparciu o zatwierdzony „szczegółowy plan zagospodarowania” oraz opracowania koncepcyjnej branż np. sanitarnej, elektrycznej, drogowej;

— przekazywanie dokumentacji sukcesywnie wg uzgodnionego „harmonogramu realizacji i finansowania” inwestycji, a więc w takiej kolejności, w jakiej realizowane będą poszczególne obiekty konkretnego przedsięwzięcia inwestycyjnego;

— dokonywanie przez inwestora zamówień na dostawy maszyn i urządzeń już w fazie projektowania

inwestycji, z chwilą ustalenia rodzajów tych maszyn i urządzeń, ich parametrów technicznych i gabarytów;

— programowanie inwestycji tylko w biurach projektowych jako integralną część działalności biur;

— główną rolę w przebiegu procesu inwestycyjnego pełnić będzie projektant w ramach obligatoryjnego „realizacyjnego nadzoru inwestycyjnego”, który polegać winien m.in. na uczestnictwie tegoż projektanta w fazie wykonawstwa w formie nadzoru i kontroli zgodności wykonawstwa z opracowaną dokumentacją techniczną itp.;

— projektowanie inwestycji ująć należy w normatywne cykle projektowania, tak jak to uczyniono z cyklami wykonawstwa inwestycyjnego, co pozwoli określić czasokres prac projektowych, a przy zastosowaniu odpowiednich bodźców materialnego zainteresowania radykalnie skrócić czas opracowywania dokumentacji technicznej.

Przedstawione wyżej przesłanki mają oczywiście charakter syntetyczny, ale wynika z nich, że przy wprowadzeniu pewnych zmian w sferze organizacyjnej istnieje realna szansa na skrócenie okresu realizacji inwestycji. Wiele pracochłonnych czynności będzie podjętych wcześniej np. urządzenie placu budowy łącznie z budową tzw. „zaplecza technicznego” dla potrzeb wykonawcy. Wcześniej niż zamówienie materiałów budowlanych — głównie prefabrykatów, wcześniejsza dostawa sprzętu do montażu tych prefabrykatów, jak również duże wyprzedzenie zamówień na nowoczesne maszyny i urządzenia.

Również istotny wpływ na skrócenie okresu realizacji inwestycji będzie wywierać udział — w formie obligatoryjnego nadzoru realizacyjnego — projektanta, co pozwoli na bieżące rozwiązywanie pewnych problemów techniczno-organizacyjnych, bez potrzeby uciekania się do korespondencji, czy ewentualnego wstrzymania budowy, a także zezwoli na uproszczenie projektowania o pewne detale czy szczegóły rysunkowe, gdyż te sprawy załatwiane będą przy okazji pobytu projektanta na budowie. Bardzo istotnym elementem przedstawionej konstrukcji procesu inwestycyjnego jest integracja programowania i projektowania inwestycji w rękach jednego uczestnika procesu inwestycyjnego, tj. projektanta, rozumianego nie tylko jako architekta czy konstruktora lecz również ekonomistę.

Uzasadnienie tej koncepcji o integralności programowania i projektowania wynika z faktu, że w każdej kolejnej następującej po sobie fazie procesu inwestycyjnego dokonuje się wyboru decyzji ekonomicznej, technicznej, technologicznej, organizacyjnej, a „obszar wyboru” tych decyzji maleje. Największy „obszar wyboru” tych decyzji zawarty jest

w fazie programowania. W fazie projektowania obszar ten jest determinowany programem projektowania i zmniejsza się. W fazie wykonania obszar wyboru decyzji determinowany jest opracowanym projektem technicznym i ogranicza się tylko do podjęcia decyzji organizacyjnych, jeszcze bardziej ten obszar zmniejszony zostaje w fazie przygotowania eksploatacji. Z powyższego wynika oczywisty fakt, że losy każdej przyszłej inwestycji decydują się w pierwszych fazach procesu inwestycyjnego, wtedy bowiem określa się celowość, przydatność, efektywność ekonomiczną itp.

Brak u inwestorów fachowych programistów powoduje zjawisko nagminne w postaci chęci realizowania przez nich inwestycji na podstawie przestarzałych już projektów, ale zrealizowanych np. w sąsiedniej wsi, w sąsiednim kółku rolniczym itp. Tych negatywnych zjawisk można uniknąć przekazując opracowanie programów inwestycyjnych biuram projektowym w formie umów, analogicznych do umów o wykonanie prac projektowych.

W biurach projektowych znajduje się centrum aktualnych informacji techniczno-ekonomicznych w postaci Ośrodków Informacji Techniczno-Ekonomicznych. W nich jest zgromadzona kadra specjalistów różnych branż, prowadzone są opracowania studialne, wykonywana jest dokumentacja techniczna określająca takie wskaźniki obiektu, koszt jednego metra kwadratowego powierzchni użytkowej, koszt i izby, koszt jednej sali lekcyjnej, koszt jednego stanowiska dla krów, trzody chlewnej. Te elementy, muszą być uwzględnione przy programowaniu inwestycji, aby móc przeprowadzić już w tej fazie rachunek ekonomiczny efektywności inwestycji.

Obecna praktyka inwestycyjna przynajmniej w dziedzinie inżyniersko-technicznej, nad działalnością ekonomiczną. Prymat ten był możliwy do przyjęcia w poprzednim okresie rozwoju gospodarki narodowej, ale już w chwili obecnej nie wytrzymuje on konfrontacji z koniecznością ekonomizacji procesów inwestycyjnych i dlatego ten prymat winien powoli lecz systematycznie przesuwać się w stronę ekonomistów.

Proces inwestycyjny jest zjawiskiem historycznym, przekształcającym się w miarę rozwoju wiedzy i nabytych doświadczeń, dlatego obecnie przyjętej praktyki inwestycyjnej nie należy traktować jako niezmiennej i stałej, bądź już doskonałej. Należy ciągle poszukiwać nowych rozwiązań „współzależności” poszczególnych uczestników tego procesu i układów jego poszczególnych faz.

WARSZAWSKIE CENTRUM OPTYKI

LECH FROELICH

ROZWÓJ współczesnej techniki i technologii wiąże się ściśle z zaawansowanymi wymaganiami precyzji. Nie dysponując precyzyjnymi narzędziami produkcyjnymi, pomiarowymi i badawczymi, nie możemy osiągnąć znaczącego postępu w zakresie nauki i produkcji. Precyzyjny sprzęt optyczny przestał być traktowany, również u nas, jako element technologicznego „luksusu”, a stał się narzędziem codziennym.

Podobnie jak elektronika, również optyka zyskała rangę nośnika postępu technicznego. Sprzęt optyczny — mikroskopy — spotykamy w szkołach, pracowniach biologicznych, placówkach służby zdrowia; stosuje się go w laboratoriach chemicznych, rolniczych, leśnych; na nowoczesny sprzęt pomiarowy zgłasza zapotrzebowanie budownictwo, służba geodezyjna, geologia, górnictwo: w przemyśle ciężkim i maszynowym wzrastające wymagania w zakresie jakości produktu finalnego zmuszają do szerokiego stosowania metrologii warsztatowej; rozwój całej elektroniki uzależniony jest bezpośrednio od wyposażenia w sprzęt optyczny, gdyż przeważającą część operacji związanych z wytwarzaniem tranzystorów, diod, układów scalonych, montażem układów elektronicznych dokonuje się w powiększającym świetle szkieł optycznych; optyczne przyrządy pomiarowe stosuje coraz szerzej także przemysł lekki. Wyższe obronności kraju nakładają na przemysł optyczny konieczność dostarczenia wojsku obsejnego zestawu precyzyjnych urządzeń optycznych itd. itd.

Oczywiście, przemysł optyczny dostarcza także swój tradycyjny asortyment: szkła okularowe, a także bazujący na obiektywach sprzęt fotograficzny.

To wszystko spowodowało, że po latach „rozwoju ograniczonego” w ostatnim okresie zwrócono baczniejszą uwagę na polski przemysł optyczny otwierając przed nim szanse stania się jednym z przemysłów preferowanych. Jest to również przemysł „intelektualny” — mało materiałowy; wysoki udział wysoko-kwalifikowanej pracy, wysoki udział myśli technicznej; jego rozwój wymaga stałego kontaktu z zapleczem naukowym. Dlatego lokalizacja tego „czystego” technologicznie, nie zanieczyszczającego środowiska przemysłu w stolicy wydaje się racjonalną.

Ostatnie dziesięciolecie (1965-74) przyniosło trzykrotny wzrost produkcji Polskich Zakładów Optycznych i jej wartość osiągnęła poziom

1 mld zł. Najbliższe sześć lat (1975-80), kiedy zostanie zbudowane w Warszawie Centrum Optyki, przyniesie znowu potrojenie produkcji i osiągnie ona w przybliżeniu pułap 3 mld zł. W ubiegłych latach dynamicznie rozwijał się optyczny eksport; znak firmowy PZO jest znany i znalazł akceptację u takich wymagających odbiorców jak: Francja, ZSRR, NRF, Anglia, Kanada, USA — kontakty handlowe obejmują 54 kraje. Eksportujemy obecnie 1/3 produkowanego sprzętu — przewiduje się, że po zbudowaniu Centrum Optyki eksport ulegnie również potrojeniu do wysokości 1 mld zł obiegowych.

Warto może wspomnieć, że PZO są dostawcą atrakcyjnych wyrobów rynkowych: fotoaparatów, sprzętu ciemniowego, powiększalników, rzutników i lornetek — ich wartość w br. wyniosła 137 mln zł, w przyszłym 175 mln zł.

Kiedy dokonano zbilansowania zgłaszanych obecnie potrzeb okazało się, że deficyt potrzeb niezaspokojonych ma tendencję rosnącą — rozwarcie między możliwościami produkcji, a możliwościami dostaw szacuje się w br. na 200 mln zł, a w roku przyszłym na 500 mln zł. Okazało się również, że intensyfikacja produkcji i wprowadzenie nowoczesnych technologii stosowanych obecnie w świecie przy produkcji sprzętu optycznego, w starych niejednokrotnie przypadkowych obiektach adaptowanych jedynie dla potrzeb PZO (np. w byłej Warszawskiej Fabryce Motocykli) jest niemożliwe. Ponadto lokalizacja tych przypadkowych obiektów na Grochowie w sąsiedztwie Dworca Wschodniego, w rejonie zapyłonym, ulegającym drganom komunikacyjnym, nie sprzyja produkcji precyzyjnej.

Te wszystkie racje skłoniły do opracowania koncepcji budowy Warszawskiego Centrum Optyki na Grochowie, w rejonie ulicy Ostrobramskiej w otoczeniu zieleni, wkomponowanego w osiedle mieszkaniowe. Ma to być pod względem architektonicznym i technologicznym wizytówką Warszawy XXI wieku. Zostaną w nim zastosowane najnowsze sprawdzone w renomowanych firmach światowych technologie, produkcja będzie wysoce zautomatyzowana, zainstalowane będą obrabiarki zespółowe, bogate wyposażenie kontrolno-pomiarowe gwarantować będzie wysoką jakość produkcji, wprowadzona będzie pełna klimatyzacja. Program został zatwierdzony, cykl realizacji wielkiej inwestycji określano na 43 miesiące, w roku przyszłym rozpocznie się budowa, w 1978 r. zostanie zakończona — 15 miesięcy przeznaczają się

na opanowanie technologii i w roku 1980 nowy zakład powinien osiągnąć projektowaną zdolność produkcyjną. Wtedy niektóre z zajmowanych obecnie przez PZO obiektów będą mogły być przekazane innym użytkownikom. Np. zakłady przy ul. Grochowskiej, obecnie główny obiekt PZO będzie mogła przejąć Fabryka Sprzętu Elektromedycznego „Farum”, zakład przy ul. Owsińskiej obejmą sąsiadujące z nim Zakłady Przemysłu Odzieżowego „Cora” itd.

Okres pięcioletni nie jest, wbrew pozorom, okresem zbyt długim. W PZO podkreśla się przedsięwzięcia, które powinny zagwarantować sprawną realizację budowy, a potem podjęcie przez Centrum Optyki produkcji.

Na pierwszym planie: kadry, wysokie wymagania jakościowe zmuszają do wyjątkowo troskliwego kształcenia i doboru personelu produkcyjnego. Aktualnie ok. 70 proc. załogi PZO pracuje tam powyżej 10 lat, 50 proc. — powyżej 15; średni wiek załogi sięga 32 lat. Tak stosunkowo niewielka fluktuacja, przywiązanie do magisterysty zakładu, sprzyja narastaniu doświadczeń — to cecha pozytywna; sprzyja również rutyniarstwu, co może być cechą negatywną. Chcąc zapewnić sobie przyływ młodej kadry, w szkołach przyzakładowych kształcą się ok. 700 młodzieży i co roku ok. 200 absolwentów zasila zakłady. (O tym, że przystosowanie się do mikronowej precyzji nie jest łatwe — powiadała w PZO — świadczy np. fakt, że spośród dwu i pół tysięcznej załogi byłej WFM nauczyło się pracy w wyższych grupach dokładności i pozostało w zakładach zaledwie ok. 300 osób).

Na drugim miejscu wymienia się potrzebę rozwoju zaplecza naukowo-badawczego. Centralne Laboratorium Optyki przekształci się w Instytut Optyki. Istniejące już kontakty naukowe między zakładami a Politechniką Warszawską, Politechniką Wrocławską, Wojsk. Akad. Techn. będą musiały się zacieśnić. Aby się liczyć na świecie, PZO musi bowiem stale dbać o rozwój nowych konstrukcji i o nowe oryginalne rozwiązania. Można przewidywać zgodnie z tendencjami światowymi, że jeśli dzisiaj w służbach zaplecza technicznego pracuje ok. 20 proc. załogi, to w ciągu najbliższych paru lat w strukturze zatrudnienia nastąpią zmiany i udział ten przekroczy 30 proc.

Konieczna również będzie także specjalizacja, wydłużenie serii produkcyjnych, co wiąże się z rozwojem współpracy przemysłu optycznych w ramach RWPG — zwłaszcza z ZSRR i NRD, krajami mającymi w produkcji sprzętu optycznego i precyzyjnego wysoką pozycję.

Co może stanowić naszą specjalizację? Przede wszystkim mikroskopia. Produkujemy mikroskopy od najprostszymi modeli szkolnych do

spełniających najwyższe wymagania pracy badawczej mikroskopy laboratoryjne (seria „Studar”). Przewiduje się rozwój konstrukcji mikroskopów „składanych”, „klockowych” — pozwalających użytkownikowi z elementów o ustalonych modułach tworzyć zależnie od potrzeby sprzęt odpowiedniejszy.

Drugą ważną dziedziną rozwojową jest mikroskopia warsztatowa — zapotrzebowanie na ten sprzęt jest coraz wyższe. Dla służb geodezyjnych, dla budownictwa dostarczać trzeba stale i wciąż doskonalsze teodolity i niwelatory. Dziedziną, w której posiadamy uznane sukcesy, jest produkcja optycznego sprzętu medycznego (np. kolposkopy). Warto wspomnieć, że otwiera się obecnie niezmiernie obiecująca współpraca optyki z elektroniką np. przy konstrukcji nowych rozwiązań protekcyjnych dla niewidomych.

Rezygnując z angażowania się w produkcję profesjonalnego i półprofesjonalnego, wysokiej klasy sprzętu fotograficznego i filmowego (aparaty, kamery filmowe), PZO chce jednak zaspokoić potrzeby fotoamatorów, zwłaszcza początkujących, w sprzęt popularny. Posiadamy natomiast doświadczenia i osiągnięcia związane z produkcją sprzętu ciemniowego, zwłaszcza powiększalników serii „Krokus”. Wydaje się, że warto rozwijać tę opłacalną dziedzinę również na eksport — zwłaszcza w wersjach przystosowanych do fotografii barwnej.

Trzeba wreszcie wspomnieć o technice laserowej — osiągnięcia polskich naukowców w WAT legły u podstaw ok. 20 konstrukcji, które znalazły zastosowanie w medycynie (koagulatory laserowe), w kolejnictwie, w górnictwie (precyzyjne pionowanie szybów), w technice holograficznej itd.

Realizacja nakreślonego tu szkicu programu badawczo-konstrukcyjno-projektowo-produkcyjnego wymaga oczywiście sprawnych powiązań kooperacyjnych. Wziąć w rękę teodolit, mikroskop, aparat fotograficzny nawet laser — wazy niewiele. A jednak PZO utrzymuje stałe kontakty z 215 współpracującymi przedsiębiorstwami. Niewielkie ilości kooperacyjnych dostaw — ale wysokie wymagania jakościowe. Klient niewiedzący. A zarazem klient dopingujący kooperantów do postępu technicznego. Można powiedzieć z góry, że bez pełnego zaangażowania się w sprawy techniki laserowej ze strony elektroniki — polskie lasery utkną w polu.

Nasze rozwiązania — powiadają fachowcy z PZO — reprezentują obecnie średni poziom światowy, konstrukcjami dorównujemy krajom wysoko rozwiniętym, technologicznie odbiegamy w dół. Budowa Centrum Optyki stwarza szanse, by posiadana pozycję utrzymać, a nawet umocnić.

jednostki inicjujące

Problem miejsca poboru podatku obrotowego jest w literaturze ekonomicznej problemem spornym. Stosowane rozwiązania w praktyce krajów socjalistycznych nie są jednolite. W jednych państwach podatek ten pobierany jest na szczeblu przedsiębiorstwa produkcyjnego, w innych również w handlu. Każde z tych dwu rozwiązań ma swoje zalety i wady¹⁾, które występują bardziej lub mniej ostro w zależności od przyjętych rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego.

ZOSTAWIĆ W PRZEDSIĘBIORSTWIE

RYSZARD WIERZBA

WYDAJE się rzeczą bezsporną, iż rola i funkcje podatku obrotowego we wprowadzanym obecnie systemie parametrycznego sterowania jednostkami gospodarczymi ulegają zasadniczej zmianie w stosunku do okresu poprzedniego. Można mieć jednak wątpliwości czy proponowane w artykule T. Sawczuka²⁾ przeniesienie poboru podatku obrotowego do handlu rzeczywiście przyczyni się do udoskonalenia systemu sterowania gospodarką. Sądzę, iż T. Sawczuk przecenia niektóre funkcje podatku obrotowego (np. funkcję zasilenia budżetu państwa w środki pieniężne), nie doceniając innych (np. funkcji kontrolnej i bodźcowej). Najważniejszym argumentem za przeniesieniem poboru podatku obrotowego do handlu wydają się perturbacje w gospodarce budżetowej wynikające z iluzoryczności części pobranego do budżetu podatku obrotowego, co jest wynikiem produkcji „nie trafionej”. Sądzę, iż rozmiary tego zjawiska byłyby stosunkowo znaczne w przyszłości. Wynikało to z faktu, iż podatek obrotowy był głównym instrumentem poboru akumulacji do budżetu, przy czym instrument ten służył do przenoszenia nie tylko akumulacji z działu II, ale również z działu I, co wynikało z jej przesuwania w dwupozostawowym systemie cen.

Obecnie zakłada się, iż potrzeby gromadzenia scentralizowanych funduszy budżetowych, a także kredytowych, na finansowanie szeroko rozumianego spożycia zbiorowego powinny być zaspokajane głównie za pośrednictwem oprocentowania funduszy finansujących środki trwałe i podatku od funduszu plac.

Tak więc dochody budżetowe z tytułu podatku obrotowego ulegną poważnemu zmniejszeniu. Na to zmniejszenie będzie też miało niewątpliwie wpływu ograniczenie zakresu stosowania podatku obrotowego. Zakłada się bowiem, iż podatek ten będzie stosowany w zasadzie w trzech przypadkach³⁾:

— gdy będzie chodziło o ograniczenie spożycia pewnych rodzajów artykułów uznanych za niepożądane z punktu widzenia społecznego (alkohol, papierosy itp.)

— w przypadku dóbr, których spożycie uważa się za nieważne (luksusowe), albo za mniej ważne (luksusowe). Dobra te nie mogą być jednak ani zbyt liczne, ani nie mogą stanowić całych grup asortymentowych,

— kiedy cena wyjściowa będzie niższa od ceny detalicznej jako ceny równowagi rynkowej.

Wydaje się, iż w większości przypadków ceny będą zawierały podatek obrotowy, związanych będzie z trzecią wymienioną wyżej sytuacją. Stąd też należałoby bliżej się tą grupą zająć. Przewiduje się stopniowe przechodzenie na procentową stawkę podatku obrotowego, zróżnicowaną podmiotowo (dla całej branży), a w razie potrzeby i przedmiotowo, przy czym to zróżnicowanie przedmiotowe nie ma być zbyt duże.

Warto tu podkreślić, iż w tym przypadku podatek obrotowy nie ma stanowić stałego źródła dochodów budżetowych, a ma obowiązywać jedynie do czasu, dopóki nie uda się drogą powiększenia produkcji, i tym samym podaż, obniżyć cen detalicznych tych towarów do ich cen wyjściowych. Zdaje sobie oczywiście sprawę z tego, iż zarówno przejście do cen opartych na cenach wyjściowych, jak i do stosowania w szerokim zakresie procentowej formy podatku obrotowego nie może nastąpić zbyt szybko z szeregu powodów, ale jest to przecież cel, do którego dążyć.

Z faktu ograniczenia zakresu stosowania podatku obrotowego wynika niewątpliwie, iż zmniejszy się również liczba jego płatników — przedsiębiorstw. Przeniesienie w tej sytuacji poboru tego podatku do placówek handlowych, których jest znacznie więcej niż producentów, znacznie zwiększy koszty pobierania

tego podatku, czyli obniży jego finansową wydajność. Trzeba zwrócić również uwagę na fakt, iż jeśli podatek obrotowy pobierany będzie w handlu, to straty powstające przy magazynowaniu i transporcie, a także manka, będą spisywane według niepełnej ceny towarów, tj. bez podatku obrotowego.

Należy zgodzić się z T. Sawczukiem, że w sytuacji, kiedy podatek obrotowy pobierany jest w przemyśle, a nie w handlu, następuje przekształcenie rachunku ekonomicznego wynikające ze strat ujawniających się w handlu z tytułu produkcji „nie trafionej”. Sądzę, że zjawisko nietrafności decyzji produkcyjnych będzie w przyszłości nieuniknione z szeregu powodów.

Nie ma natomiast obiektywnych przyczyn, które ograniczałyby proces minimalizacji tego zjawiska do stanu, gdy nie będzie ono poważnym problemem gospodarczym. Sądzę, że właśnie we wprowadzonym systemie parametrycznego sterowania gospodarką „zadziała” szereg mechanizmów, które sprawią, iż kierownictwa i załogi przedsiębiorstw będą zainteresowane ekonomicznymi wynikami swej pracy. Przedsiębiorstwa w takiej sytuacji będą musiały bardziej troszczyć się o wysoką jakość produkcji i jej właściwe dostosowanie do potrzeb odbiorców.

Wyliczając funkcje, jakie ma spełniać obecnie podatek obrotowy, T. Sawczuk pomija funkcję kontrolną. Wydaje mi się, że funkcja ta w przyszłości może być realizowana w stopniu znacznie większym aniżeli dotychczas. Dotąd bowiem jej realizacja w znacznej mierze ograniczana była przez dużą ilość występujących stawek różnicowych. Skoro obecnie zakłada się stosowanie stawek procentowych, o czym wspominałem wyżej, to samo to rozwiązanie ułatwi działanie podatku obrotowego jako taniego, prostego w użyciu instrumentu kontroli. T. Sawczuk zdaje się nie dostrzegać również funkcji bodźcowej, jaką może pełnić podatek obrotowy w stosunku do przedsiębiorstwa, w którym jest on pobierany. Trzeba bowiem zwrócić uwagę na to, że „skuteczniejsze jest zawsze bodźcowe oddziaływanie ceny i podatku obrotowego na przemysł niż na handel, gdyż ostatecznie nie przemysł, a nie handel decyduje o rozmiarach i strukturze asortymentowej produkcji.”⁴⁾

W świetle powyższych rozwiązań nie sądzę, aby wysunięte przez T. Sawczuka argumenty uzasadniały w dostatecznym stopniu przeniesienie poboru podatku obrotowego do handlu, co miałoby usprawnić działanie systemu ekonomiczno-finansowego. Przeciwnie, wiele argumentów zdaje się wskazywać na pozostawienie go w przedsiębiorstwach produkcyjnych.

Okazuje się, że problem miejsca pobierania podatku obrotowego jest znacznie bardziej złożony, niżby wynikało to z artykułu T. Sawczuka. Sądzę, że należy do tej sprawy podejść bardziej kompleksowo, bowiem każde z tych dwu rozwiązań posiada swoje zalety i wady. Chodzi jednak o ich ujawnienie i właściwe wyważenie. Dopiero wtedy można wyciągać właściwe wnioski.

1) szerzej patrz: T. Kierczyński, U. Wojciechowska: „Finanse przedsiębiorstw socjalistycznych” W-wa 1973, s. 80-82

2) T. Sawczuk: „Przeniesienie podatku obrotowego do handlu”, „Życie Gospodarcze” nr 43 z 1974 r.

3) por. Z. Fedorowicz: „System finansowo-ekonomiczny uśrednionych przedsiębiorstw przemysłowych” W-wa 1974 s. 79-83

4) J. Kaleta, W. Romanowska: „Finanse organizacji gospodarczych” W-wa 1974 s. 72.



Zdjęcia: S. ZUBCZEWSKI

HANDEL ZE WSZYSTKIMI

GLEB SPIRIDONOW

W OSTATNIM okresie coraz większego znaczenia w teorii i praktyce gospodarki radzieckiej nabierają problemy aktywnego uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy. Podział ten, a szczególnie socjalistyczna integracja gospodarcza, służą przyspieszeniu postępu naukowo-technicznego, pozwalają zwiększać społeczną wydajność pracy. Tendencje te znajdują wyraz w dynamicznym rozwoju radzieckiego handlu zagranicznego. W 1973 roku wartość tego handlu wyniosła 31,3 mld rubli, o 23,3 proc. więcej aniżeli w roku poprzednim. Ponad połowa, bo 58,5 proc. całości obrotów przypadło na kraje socjalistyczne, w tym 54 proc. na kraje członkowskie RWPG, 26,5 proc. na uprzemysłowione kraje kapitalistyczne, zaś 15 proc. na kraje rozwijające się. Jeśli spojrzeć na strukturę towarową radzieckich obrotów handlowych z zagranicą, to okaże się, że ponad 1/3 importu przypada na maszyni i urządzenia, a ok. 1/5 na towary konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego.

Aby pełniej wykorzystywać zalety międzynarodowego podziału pracy Związek Radziecki rozwija swą bazę eksportową. Dysponując bogatymi zasobami naturalnymi ZSRR ma możliwość sprzedaży za granicę coraz większych ilości tak poszukiwanych surowców, jak: ropa naftowa, węgiel, gaz ziemny, ruda żelaza czy drewno. Jednocześnie jednak w eksporcie stale rośnie udział towarów o wyższym stopniu przetworzenia.

Związek Radziecki utrzymuje obecnie kontakty handlowe z ponad stu krajami. Jednakże podstawowymi partnerami pozostają, jak to wynika choćby z przytoczonych wyżej danych, kraje RWPG. Ostatnie miesiące przyniosły wiele kolejnych umów. W pierwszym półroczu 1974 r. eksport radzieckich maszyn i urządzeń do krajów RWPG wzrósł o 24 proc. Ważnym krokiem na drodze

wspólnego rozwiązania problemów paliwowo-energetycznych było podpisanie w czerwcu br. przez Bułgarię, Czechosłowację, NRD, Polskę, Rumunię, Węgry i ZSRR generalnego porozumienia o budowie gazociągu, biegnącego z Orenburga do zachodniej granicy Związku Radzieckiego. Po realizacji tego gigantycznego przedsięwzięcia kraje uczestniczące w porozumieniu będą otrzymywać rocznie 15,5 mld m sześć. gazu ziemnego rocznie.

Dodać do tego można podpisanie wcześniej, a realizowane obecnie umowy o wspólnych inwestycjach takich jak kombinat celulozowy w Ust-Iłmsku czy kijembajewski kombinat azbestowy. Wszystkie te porozumienia stymulują wzajemny handel krajów RWPG, urozmaicają jego strukturę. Do stycznia 1974 roku Związek Radziecki zawarł z krajami Wspólnoty 97 porozumień o specjalizacji i kooperacji produkcji na bazie dwustronnej i wielostronnej.

Systematycznie nabiera znaczenia współpraca gospodarcza ZSRR z krajami rozwijającymi się. Współpraca ta, oparta na zasadach równości i poszanowania wzajemnych interesów, służy stworzeniu podstaw kluczowych gałęzi przemysłu, przełamaniu zacofania, a tym samym wzmocnieniu niezależności młodych państw Azji, Afryki, Ameryki Łacińskiej. Przy udziale Związku Radzieckiego w Indii, Egipcie, Algierii, Iranie powstają duże kombinaty metalurgiczne: w Indii, Iranie, Egipcie, Iraku — zakłady przemysłu maszynowego; w Indii, Egipcie, Algierii — huty metali kolorowych. Ogólna moc elektrowni zbudowanych, obecnie budowanych i mających powstać w krajach rozwijających się w oparciu o już podpisane umowy ze Związkiem Radzieckim — wynosi 6,5 mln kWh. Korzystne niskooprocentowane kredyty, których ZSRR udziela krajom rozwijającym się, nie są

związane z żadnymi warunkami ekonomicznymi czy politycznymi, godzącymi w suwerenność tych krajów.

Pomyślny klimat polityczny sprzyjał w ostatnich latach i sprzyja nadal rozwojowi radzieckiego handlu z uprzemysłowionymi krajami kapitalistycznymi. Kontakty te, oparte na zasadach pełnej równości i wzajemnej korzyści, przybierają coraz częściej formę umów wieloletnich. 10-letnie porozumienia o współpracy gospodarczej, przemysłowej i naukowo-technicznej podpisano z Finlandią, Francją, Austrią i RFN.

Dla scharakteryzowania stanowiska radzieckiego w tej sprawie można by posłużyć się fragmentem przemówienia Leonida Breżniewa wygłoszonego na Kremlu, kilkanaście dni temu w czasie wizyty kanclerza RFN Helmuta Schmidta. Przywódca KPZR powiedział wówczas m. in.:

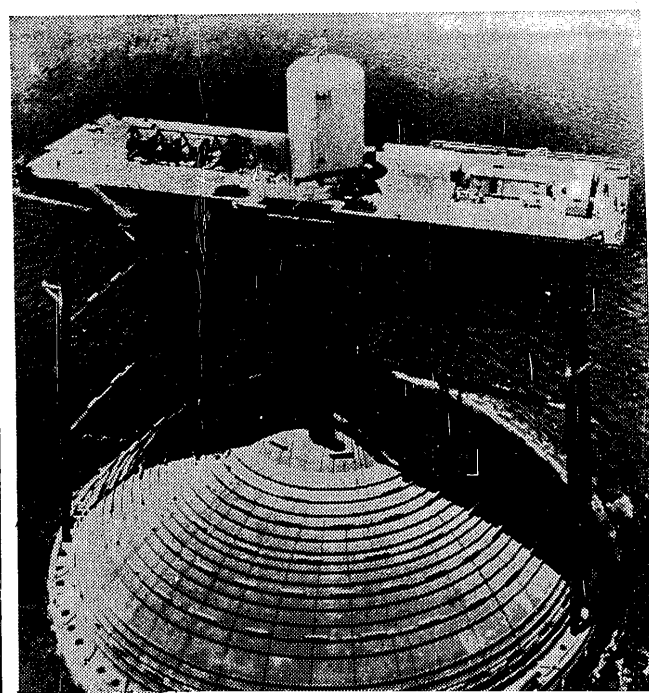
„Wyda się, że kluczem do intensywnego rozwoju naszych stosunków gospodarczych jest realizowanie wielkich projektów, nawiązywanie kooperacji przemysłowej, współpraca w eksploatacji zasobów naturalnych oraz inne nowe formy wymiany gospodarczej. Przy tym gotowi byłobyśmy wyjść poza ramy dwustronnych stosunków i zaprosić do realizacji wspólnych projektów również kraje trzecie.

Jest sprawą bezsporną, że współpraca gospodarcza między ZSRR a RFN daje znaczne korzyści obu stronom, a może dawać jeszcze większe. Lecz znaczenie takiej współpracy nie sprowadza się wyłącznie do korzyści handlowych. Istnieje, jak wiadomo, więź między ekonomiką a polityką. Im szersza i wszechstronniejsza jest współpraca gospodarcza, tym większe będzie wzajemne zaufanie, tym bardziej trwałe i różnorodnie będą kontakty polityczne, tym łatwiej będzie znaleźć wspólny język również w kwestiach międzynarodowych”.

W bieżącym roku podpisano pro-

tokół o udzieleniu Związkowi Radzieckiemu przez Japonię długoterminowego kredytu bankowego w wysokości 1050 milionów dolarów dla realizacji projektów wspólnej eksploatacji węgla i gazu Jakucji oraz zasobów drewna na Dalekim Wschodzie. W stadium opracowań znajdują się propozycje firm amerykańskich i japońskich o współdziałaniu z ZSRR w wydobywaniu i transporcie syberyjskiej ropy naftowej i gazu. Jednocześnie rośnie także udział Związku Radzieckiego w budowie obiektów przemysłowych na terytorium rozwiniętych krajów kapitalistycznych. I tak np. przy radzieckim współdziałaniu powstaje kompleks metalurgiczny na południu Francji, największy zakład hutniczy w Skandynawii, elektrownie atomowe w Finlandii.

Dalszy rozwój i pogłębienie specjalizacji produkcji sprawiają, że — zdaniem radzieckich ekonomistów — w przyszłości więcej uwagi poświęcić trzeba określeniu miejsca radzieckiego przemysłu w systemie międzynarodowego podziału pracy. Zdaniem dyrektora Instytutu Ekonomiki Światowego Systemu Socjalistycznego, członka-korespondenta AN ZSRR, Olega Bogomolowa, należy oczekiwać szczególnie dynamicznego wzrostu wywozu maszyn i urządzeń, zwiększenia udziału tych grup towarowych w całości eksportu ZSRR. Radziecki przemysł ma szansę stać się na światowym rynku czołowym dostawcą takich nowych produktów, jak wyposażenie elektroniczne atomowych czy aparatury kontrolno-pomiarowej, zachowując swą rolę jednego z najpoważniejszych dostawców wyposażenia hutniczego, turbin i generatorów dużej mocy, sprzętu lotniczego. Przy tym wszystkim wydaje się jednak, że surowce, paliwa i energia elektryczna pozostaną również w przyszłości istotnymi pozycjami na radzieckiej liście eksportowej.



Fot. CAF

IRANU DROGA DO NOWOCZESNOŚCI

W BIEŻĄCYM roku Iran dostanie za swoją ropę naftową ok. 20 mld dol. Jeszcze dziesięć lat temu liczone te dochody w milionach. Dochód narodowy ma osiągnąć ok. 38 proc. wzrostu.

Ropa naftowa w najbliższym czasie nie potanieje, dochody Iranu nie zmniejszą a niewątpliwie jeszcze wzrosną. Bardzo ważne więc jest jak Iran będzie gospodarował tymi wielkimi środkami.

Już w „epoce taniej ropy” Iran rozwijał się szybko. Średnioroczne tempo przyrostu dochodu narodowego w ostatniej irańskiej 5-letce 1968—1972 wynosiło 12,9 proc., ale było to wzrost z dość niewielkiej bazy. Jeszcze w tym roku dochód narodowy na jednego mieszkańca nie przekroczy przypuszczalnie 500 dol.

W gospodarce działalności widać jednak pewną konsekwencję. Jednym z wczesnych, a ważnych posunięć otwierających drogę do wzrostu „gospodarczego” była rozpoczęta w 1963 „biała rewolucja” umiarkowana reforma rolna. Dzięki niej zburzona została feudalna struktura rolnictwa. Nie jest ono jeszcze

już jako zaliczka za 5 reaktorów nuklearnych, Wielka Brytania zaciągnęła 1,2 mld dol. kredytu, 3 mln dol. poszło na wspólne przedsięwzięcia do Włoch, miliard dolarów na rekonstrukcję Kanalu Sueskiego, 1 mld dol. do Światowego Banku ONZ jako fundusz dla krajów rozwijających się, 2 mld dol. otrzymał Afganistan. Mniejsze sumy liczone już w milionach zostały „przepompowane” do Pakistanu, Indii, Bangladeszu, Senegalu, Syrii. Wobec tych sum niewiele waży 100 mln dol. skierowane na wykupienie 20 proc. koncernu Kruppa.

Ale wcale nie jest pewne, że wykupienie tych akcji ułatwi Iranowi dostęp do najnowocześniejszych technologii. Skądinąd irańscy pamiętają jeszcze kłopoty przy budowie swojej pierwszej dużej huty. „Pomoc” RFN graniczyła z sabotażem, w końcu trzeba było z niej zrezygnować i skorzystać z autentycznej pomocy radzieckiej. Obecnie Związek Radziecki pomaga przy budowie 70 przedsięwzięć przemysłowych.

*

Polsko-irańskie kontakty handlowe do 1971 roku miały raczej ekstensywny charakter. Jednak już od 1972 r. nastąpił poważny wzrost obrotów. W 1971 r. nasz eksport do Iranu wynosił 5 mln dol., w 1972 r. 8,5 mln dol., w 1973 — 12,5 mln dol., a w 1974 r. wyniesie 45 mln dol.

Obecnie 75 proc. naszego eksportu do Iranu stanowią maszyny i urządzenia. W Iranie pracuje 7 polskich cukrowni, które dają obecnie 1/4 produkcji irańskiego cukru. Trzy cukrownie są rozbudowywane. Poważny udział w eksporcie mają urządzenia chłodnicze. Dynamicznie rozwija się eksport maszyn dla przemysłu włókienniczego. Iran ma bawełnę, ale nie produkuje wystarczających ilości przędzy. Oba więc kraje, Polska i Iran, są zainteresowane we wspólnym produkowaniu przędzy bawełnianej. W bieżącym roku doszła jeszcze sprzedaż 5-ciu polskich statków o nośności 10—14 tys. ton, trzy statki zostały już odebrane przez armatora irańskiego i zostały bardzo pozytywnie ocenione. Oprócz maszyn i urządzeń eksportujemy do Iranu sprzęt elektrotechniczny, dużą ilość obrabiarek, transformatorów, tkaniny, wyroby chemiczne oraz masło i mięso.

Importujemy przede wszystkim bawełnę (ponad 80 proc. importu), koncentraty rud cynku i chromu, owoce suszone, a niedawno sprowadziliśmy 250 autobusów IRANATIONAL — montowanych na licencji Mercedes.

W 1975 roku obroty powinny się prawie podwoić. Iran jest zainteresowany wieloletnimi umowami w sprawie dostaw tworzyw sztucznych (polistyren, PCV), sprzętem dla kolektiw, które jest obecnie w Iranie bardzo słabo rozwinięte i dalszym rozwojem importu okrętów.

Oba kraje zainteresowane są kooperacją w przemyśle cukrowniczym i tekstylnym. Jesteśmy również zainteresowani irańską ropą.

*

W bieżącym roku obchodzimy 500-lecie polsko-irańskich kontaktów dyplomatycznych, które zaczęły się od listu ówczesnego władcy Persji proponującego Polsce sojusz przeciw Turcji. W 1927 roku oba kraje podpisały układ o przyjaźni — do dziś nie wypowiedziany — i klauzule najwyższego uprzywilejowania. W ubiegłym roku gościł w Polsce premier Iranu — Hoveyda. Mająca nadzieję na kilka dni oficjalna wizyta polskiego premiera powinna zasadniczo wpłynąć na poszerzenie i pogłębienie kontaktów z Iranem. Oba strony zamierzają podpisać umowę handlową na lata 1975—80.

A.S.

RUBEL TRANSFEROWY

W radzieckim miesięczniku „WOPROSY EKONOMICZNE” (Nr 4/74) ukazał się artykuł N. KIRICHINA pt.: „STOSUNKI WALUTOWO-FINANSAWE KRAJÓW RWPG”. Czytamy w nim m. in.:

Osiągnięty poziom rozwoju sił wytwórczych, wszechstronny rozwój ekonomiki krajów RWPG i uchwalony na XXV Sesji Rady kompleksowy program socjalistycznej integracji gospodarczej wymagają doskonałości systemu walutowo-financego krajów wspólnoty socjalistycznej.

Kraje RWPG kierują się przede wszystkim obiektywną koniecznością wzmocnienia roli waluty zbiorowej (rubla transferowego). Jedno z głównych zadań polega na tym, by rubel transferowy w pełnej mierze wykonywał podstawowe funkcje międzynarodowej waluty socjalistycznej, był aktywnie wykorzystywany w procesie państwowego planowania i koordynowania narodowych planów gospodarczych. W urzeczywistnieniu tego ważne znaczenie ma zapewnienie warunków dla realności kursu, ustanowienie ekonomicznie uzasadnionych i wzajemnie uzgodnionych kursów lub współczynników walut narodowych w stosunku do rubla transferowego; obydwie te zagadnienia są wzajemnie powiązane. Rozwiązanie jednego z nich w określonym stopniu determinuje warunki rozwiązania drugiego.

Realność kursu rubla transferowego oznacza, iż jego oficjalny kurs odpowiada zdolności nabywczej na rynku krajów RWPG, oraz na rynku światowym. W kompleksowym programie jest mowa o zapewnieniu stabilności kursu rubla transferowego na dłuższą metę. Rozwiązanie tego zagadnienia ściśle związane jest z systemem kształtowania cen kontraktowych we wzajemnym handlu.

Przewiduje się, że kraje wspólnoty socjalistycznej przy ustalaniu cen handlu zagranicznego, stosowanych we wzajemnej wymianie, w najbliższym okresie kierować się będą istniejącymi obecnie zasadami

ich kształtowania, to jest ustanawiania ich na bazie cen światowych i oczyszczenia od szkodliwego wpływu czynników koniunkturalnych rynku kapitalistycznego. Zasada ta i periodycznie przeprowadzane (w przybliżeniu co pięć lat) korektury cen kontraktowych, doskonalenie systemu kształtowania cen z uwzględnieniem społecznie niezbędnych nakładów pracy na wytworzenie wyrobów w warunkach postępu technicznego i zapewnienie efektywności produkcji i handlu zagranicznego, a także planowa organizacja wzajemnych powiązań ekonomicznych między krajami RWPG — winny się przyczynić w perspektywie do zapewnienia realności i stabilności kursu rubla transferowego.

Jednym z zadań kompleksowego programu jest rozszerzenie sfery stosowania rubla transferowego. Realizacja tego programu związana jest z urzeczywistnieniem szeregu przedsięwzięć, w szczególności ze stosowaniem przez organa handlu zagranicznego i bankowe bardziej aktywnych środków przyciągania krajów trzecich, w pierwszej kolejności spośród krajów socjalistycznych i rozwijających się, z którymi rozliczenia dokonuje się obecnie na dwustronnej podstawie w innych walutach, do systemu wielostronnych rozliczeń na bazie zbiorowej waluty (rubla transferowego).

W tych celach MBWG opracował elastyczne warunki udziału krajów nie będących członkami Banku w systemie rozliczeń w rublach transferowych. Rozliczenia tych krajów z krajami — członkami Banku mogą być dokonywane w rublach transferowych w zakresie poszczególnych transakcji lub całości wzajemnego obrotu towarowego, zarówno na podstawie wielostronnej, jak i dwustronnej. Dla dokonania takich rozliczeń MBWG w miarę konieczności może udzielać kredytu w terminie do lat trzech według ulgowej stopy procentowej. Oprócz tego dzięki zasobom zainteresowanych krajów utworzono specjalny fundusz kredytowania przedsięwzięć w dziedzinie udzielania pomocy gospodarczej i technicznej krajom rozwijającym się.

Dla rozwoju procesów integracyjnych ważne znaczenie mieć będzie stopniowe wprowadzenie wymienialności zbiorowej waluty (rubla transferowego) na narodowe waluty krajów RWPG oraz wzajemnej wymienialności walut narodowych. Problem wymienialności należy do najbardziej złożonych zadań.

Najważniejszym warunkiem wprowadzenia wzajemnej wymienialności waluty zbiorowej oraz narodowych jest rozwój produkcji materialnej, podniesienie jakości wyrobów oraz świadczenia usług, doskonalenie kształtowania cen wewnątrz krajów i we wzajemnym handlu zagranicznym, ustalenie i podtrzymywanie ekonomicznie uzasadnionych relacji kursów między walutą zbiorową i walutami narodowymi.

W warunkach gospodarki planowej wymienialność walutowa może być wprowadzona oddzielnie w sferze operacji handlowych, niehandlowych i innych. Za najbardziej aktualne w najbliższym okresie uważać należy stosowanie wymienialności walutowej w rozliczeniach w zakresie operacji niehandlowych między krajami RWPG.

Wzajemna wymienialność waluty zbiorowej i narodowej może być stosowana w rozliczeniach między krajami przy budowie przez zainteresowane strony wspólnych obiektów i ich eksploatacji, przy współpracy naukowo-technicznej, utrzymywaniu międzynarodowych placówek naukowo-badawczych i innych placówek krajów RWPG, w operacjach MBI, gdy obok rubla transferowego wykorzystane mogą być waluty narodowe zainteresowanych krajów wspólnoty; pod warunkiem zapewnienia ekwiwalentności rozliczeń między nimi. Jedną z form trybu technicznego stosowania wzajemnej wymienialności w rozliczeniach we wskazanych operacjach mogłoby się stać wprowadzenie dla tych celów rachunków specjalnych w wymienialnych walutach narodowych.

Wtoku, realizacji kompleksowego programu sporo uczyniono dla podniesienia roli i znaczenia między-

narodowego socjalistycznego kredytu. Wprowadzone bardziej ekonomicznie uzasadnione różnicowanie stopy procentowej z tytułu kredytów (2—5 proc.) i wkładów (1,5—4 proc. rocznie). Podjęto również inne środki w celu wzmocnienia wpływu mechanizmu rozliczeniowo-kredytowego na podniesienie efektywności wzajemnych więzi ekonomicznych. W rezultacie rozwinęła się działalność MBWG. W 1973 r. ogólny wolumen rozliczeń między upoważnionymi bankami krajów członkowskich MBWG sięgał 47,1 mld rubli transferowych, przewyższając przeszło dwukrotnie zakres rozliczeń w 1964 r. Obecnie MBWG codziennie dokonuje różnego rodzaju operacji na sumę 300—320 mln rubli transferowych. Nawiązano kontakty gospodarcze z przeszło 300 bankami różnych krajów świata.

Międzynarodowy Bank Inwestycyjny powstał, jak wiadomo, niedawno. Jednak już w ciągu przeszło trzech lat działalności banku kredytowano ponad 30 obiektów. Ich wartość kosztorysowa wynosi przeszło miliard rubli transferowych. Udziały się kredytów na budowę, rekonstrukcję i rozszerzenie szeregu przedsiębiorstw w przemyśle chemicznym, elektrotechnicznym, maszynowym, lekkim i spożywczym oraz w transporcie kolejowym krajów członkowskich banku. Wolumen produkcji, jaką dodatkowo uzyskują kraje dzięki budowie i rekonstrukcji kredytowanych przez Bank obiektów po oddaniu ich do eksploatacji, przewyższy 1 mld rubli transferowych rocznie.

Mając na względzie realizację zadań kompleksowego programu i w celu stworzenia warunków do obniżenia kosztów kredytu, kosztów własnych budowy i rekonstrukcji kredytowanych obiektów oraz bardziej aktywnego rozwijania działalności kredytowej Rada MBI podjęła decyzję ustalenia na lata 1974—1975, stopy procentowej kredytów w rublach transferowych w rozmiarze od 3 do 5 proc. rocznie, zamiast obowiązującej przedtem 4-6 proc. Stopę procentową kredytów w rublach transferowych udzielanych Mongolskiej Republice Ludowej ustalono na poziomie 1,5 proc. rocznie.

