

ŻYCIE GOSPODARCZE

23 LISTOPADA 1975 R.

NR 47 (1262) ROK WYD. XXX

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ



Pora głębszej refleksji na temat jakości

JERZY SURDYKOWSKI str. 1



PRZED VII ZJAZDEM - NA APEL PREZYDIUM ZG PTE

ROLA MIESZKANIA W HIERARCHII POTRZEB

ZBIGNIEW MIKOŁAJCZYK

str. 3



NOWY SYSTEM FINANSOWO-EKONOMICZNY W PRZEMYSŁE MASZYNOWYM

Rozmowa z wiceministrem EDWARDEM MEISNEREM

str. 1

Ekonomia kapitalizmu wobec wymagań współczesności

ROMUALD KUDLIŃSKI

str. 12

RACJONALIZACJA KONSUMPCJI I SOCJALISTYCZNY MARKETING

„PRZEMYSŁ—HANDEL—KLIENT”

str. 7—10



LEPIEJ POŻYCZAĆ, NIŻ MIEĆ!

JERZY JUROWSKI

str. 5

Nowa ustawa o arbitrażu gospodarczym

ERNEST SKALSKI

str. 11

JAKOŚĆ — JAKA?

JERZY SURDYKOWSKI

NASTAŁA dobra pora dla mówienia, ale też — mam nadzieję — głębszej refleksji na temat jakości. Wytyczne Komitetu Centralnego PZPR: „O dynamiczny rozwój budownictwa socjalistycznego — o wyższą jakość pracy i warunków życia narodu” postawiły sprawę szeroko rozumianej jakości w rzędzie najistotniejszych celów społeczno-gospodarczych nadchodzącego pięcioletnia; kryteria jakościowe mają odgrywać coraz bardziej dominującą rolę nad ilościowymi.

Ruszyła fala publicystyki: „jakość” jest dziś jednym z najczęściej używanych słów w prasie i telewizji; mowa o „pieciolatek jakości”, o „jakości życia”, „jakości pracy”, a nawet o „społeczeństwie jakości”, choć chyba od zaraz nim się nie stanimy. Jakość jako pojęcie, jako kategoria ekonomiczna i filozoficzna kryje jednak w sobie treści zbyt szerokie na to, byśmy mogli zawrzeć ją w ciasnym z konieczności zakresie jednej konkretnej dyskusji wyznaczonej przez potrzeby czasu teraźniejszego. Ten właśnie cytuję z „Wytycznych” — powtarzany już nie raz — trzeba będzie wypowiadać w różnych odmianach i wariantach nie tylko w ciągu najbliższych miesięcy i nie tylko w okresie rozpoczynającej się pięciolatki!

„Głównym zadaniem w nadchodzących latach należy uczynić wszechstronne podnoszenie jakości pracy i warunków życia naszego narodu. Wszędzie — w produkcji, w postępie naukowo-technicznym, w sposobie życia, w działalności politycznej i społecznej, w kształtowaniu stosunków międzyludzkich — trzeba zapewnić prymat kryteriów jakościowych. Jest to warunek dalszego rozwoju i umacniania socjalizmu, warunek podnoszenia poziomu życia, wyzwalający głębsze rezerwy i pełnego spożytkowania możliwości, które zostały stworzone dotychczasową pracą narodu”.

Warto by więc podjąć rozważania nad — jak sądzę nader złożonymi — uwarunkowaniami związanymi ze stopniowaniem przejmowaniem prymatu przez kryteria jakościowe; nie one bowiem dominowały dotąd w

naszych działaniach i ich ocenach. A przynajmniej warto takie rozważania zainicjować. W tym ostatnim upatruję cel niniejszego artykułu.

„PRZYSZŁOŚĆ = JAKOŚĆ”

W dość obfitej ostatnio publicystyce podnoszącej znaczenie i rolę kryteriów jakościowych dominuje wyrażane w różnych formach słuszne przekonanie, że wraz z rozwojem społeczno-gospodarczym, ze wzrostem poziomu życia, wykształcenia itp. rośnie również poziom wymagań, jakie stawiamy swemu materialnemu i niematerialnemu otoczeniu (czy sobie samym także?); stąd rosnąca rola kryteriów jakościowych, gdy ilość przestaje wystarczać. Od jakości wymagań prosta droga do wymagań względem jakości życia. Nie zadowalamy się byle czym, chcemy więcej i lepiej. To oczywiste źródło rosnącej roli kryteriów jakościowych nie jest jedyne; widzę inne, nie mniej ważne.

Pierwsze z nich jest również dość oczywiste, choć nie podnoszone tak często. Otóż wraz z przebiegiem procesów rewolucji naukowo-technicznej, wraz z przebiegającymi równoległe (i bynajmniej nie zakończonymi) przemianami międzynarodowego podziału pracy, coraz istotniejszą rolę zdobywa wytwórczość stojąca na najwyższym poziomie złożoności technicznej, oparta na nauce; mniej angażująca ręce, bardziej umysł. Niezależnie od wysokiej ostatnio (a zapewne także i w przyszłości) rangi czynników surowcowych, zawsze szczególnie uprzywilejowana pozycja w międzynarodowym podziale pracy będą miały państwa wyspecjalizowane w takich właśnie dziedzinach i wyciągające oczywiste korzyści z dalszego przebiegu rewolucji naukowo-technicznej. A tu właśnie — w tej wytwórczości nie materialno-technicznej, lecz naukochołonnej, w tej pracy coraz bardziej umysłowej — decydującą rolę odgrywać nie od dziś czynniki jakościowe.

Nie ten wygra wyścig kto będzie miał kilka tysięcy profesorów (nie-

nadzwyczajnych) i kilkaset tysięcy wdrożeń (marginalnych), lecz ten kto będzie miał nowego Einsteina i nowego Edisona (zapewne zbiorowego). Co nie znaczy, że należy być przeciw „młoczącej większości” utytułowanej, użytecznej, lecz nie tak wybitnej, ale znaczy — że decydującą rolę odgrywać będą warunki sprzyjające, lub nie sprzyjające wykluwaniu się z przeciętności ludzi, zespołów i dokonaniach wielkich; oczywiście również kontrowersyjnych.

To samo co o umysłach, można powiedzieć o tworzywie; nie ilość a nawet jakość wytopionego metalu będzie decydować, ale to, co z tego metalu zrobimy. Tedy pytanie o prawdziwą lub pozorną dominację kryteriów jakościowych będzie w coraz większym stopniu tożsame z pytaniem o miejsce Polski w świecie.

Drugie wspomnianych przeze mnie dodatkowych źródeł rosnącej roli kryteriów jakościowych łączy się ze wzrostem wagi szeroko rozumianych czynników surowcowych w świecie; szeroko, bo włączam tu wszystko — od wody i powietrza, poprzez węgiel i ropę aż po rzadkie metale i nawet żywność. Nie w tym rzecz by straszyć sławnymi wykresami Meadowsa i Forrestera, lecz w tym, że Ziemia jest tylko jedna i raz nam dana. Im więcej chcemy mieć, tym więcej musimy zużywać, tym więcej niszczyć, ale zniszczyć nam nie wolno niczego. Toteż niezależnie od tego co myślimy o prognozach ekologicznych lub surowcowych, w przyszłości nie będziemy mogli sobie pozwolić na niedostępszą rozrzućność w dysponowaniu bogactwami naszej ziemi, w „szastaniu” surowcami, tak- że wtórnymi.

Przyszłość nie musi oznaczać zaskania surowcowego pasa, ale przyszłość musi oznaczać oszczędność i rozagę. Być może, ta oszczędność i rozaga staną się warunkami przetrwania, być może tylko warunkami utrzymania przez pokolenia pewnych standardów materialnych i ekologicznych, do których przywykliśmy. A to znów oznaczać będzie coraz istotniejszy prymat kryteriów jakościowych i to w dziedzinach, które przyzwyczailiśmy się traktować prawie wyłącznie ilościowo.

KWALIMETRIA?

Cecha współczesnego, coraz bardziej komplikującego się podziału pracy jest dwoistość roli i postawy człowieka wobec jakości wyrobów: raz ta sama jednostka ludzka występuje w roli producenta lub usługodawcy, ale po godzinach pracy jest konsumentem i usługobiorcą. Są w nas „dwie dusze” budzące się

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

NOWY SYSTEM FINANSOWO-EKONOMICZNY W PRZEMYSŁE MASZYNOWYM

Rozmowa z wiceministrem przemysłu maszynowego dr. EDWARDEM MEISNEREM

„ŻYCIE GOSPODARCZE” Resort przemysłu maszynowego ma już prawie trzyletnie doświadczenie w stosowaniu nowego systemu ekonomiczno-finansowego. Jak Tow. Minister ocenia, najogólniej, funkcjonowanie podstawowych rozwiązań nowego systemu w jednostkach inicjujących Waszego resortu?

MINISTER E. MEISNER: Dotychczasowe doświadczenia oraz osiągnięte efekty gospodarowania upoważniają do pozytywnej oceny nowego systemu ekonomicznego w organizacjach przemysłu maszynowego. Stanowi on istotny czynnik racjonalizowania i dynamizowania działalności organizacji gospodarczych, przyczyniając się do rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Organizacje gospodarcze działające według zasad nowego systemu osiągnęły — w stosunku do pozostałych jednostek resortu — lepsze wyniki w zakresie realizacji planu produkcji, większy wzrost wydajności pracy, przy jednoczesnej poprawie średnich płac z tego tytułu, lepsze wyniki handlu zagranicznego, a także szybsze tempo podnoszenia poziomu efektywności gospodarowania.

Z.G.: Jakże z podstawowych, osiągniętych z wymiernych efektów — powiemy w I półroczu tego roku, można tu podać dla zilustrowania uzasadnienia takiej oceny?

MINISTER: Myślę, że ilustracją efektów osiągniętych przez jednostki inicjujące w tym okresie w porównaniu z analogicznym okresem roku 1974 może być:

— wzrost wartości sprzedaży (w dziale „przemysł” w cenach zbytu) o 17,7 proc., podczas gdy w skali resortu wzrost ten wyniósł 15,9 proc.;

— wzrost wydajności pracy (mierzony wartością sprzedaży w cenach zbytu) o 13,8 proc., podczas gdy w skali resortu wzrost ten wyniósł 11,9 proc.;

— dynamika eksportu ogółem 126,8 proc. (resort ogółem 124,1 proc.), przy równoczesnej poprawie obowiązującego wskaźnika opłacalności (KWF) zarówno w eksporcie do I, jak i do II obszaru;

— obniżenie udziału kosztu własnego w wartości sprzedanej produkcji według cen zbytu o 2,3 punkta, tj. więcej niż w skali resortu.

Syntetycznym wyrazem uzyskanych dobrych wyników gospodarowania jest osiągnięcie wzrostu produkcji dodanej o 20,5 proc. Nie oznacza to oczywiście, że wszystkie organizacje gospodarcze i na każdym odcinku swojej działalności mają jednakowo dobre rezultaty pracy. W niektórych z nich na przykład poziom gospodarowania zapasami nie jest jeszcze zadowalający.

Wymaga tu podkreślenia, że dobre rezultaty gospodarowania jednostek inicjujących miały istotny wpływ na osiągnięcie pomyślnych wyników w realizacji przez resort NPSG w latach 1973—75, a w rezultacie i całego planu pięcioletniego, który został już wykonany i będzie znacznie przekroczony.

Z.G.: Jednym z założeń przyjętych przy wprowadzaniu nowego systemu było systematyczne doskonalenie jego rozwiązań w oparciu o nabyte doświadczenia. Jakże z zagadnień wymagających rozwiązania dla dalszego doskonalenia systemu uważa Tow. Minister za najważniejsze?

MINISTER: Jest kilka ważnych problemów. Np. problem stosowania właściwych kryteriów

i mierników oceny czy skutecznych mechanizmów zapewnienia w systemie parametrycznym ogólnej równowagi ekonomicznej, a także i równowag czasowych. Z dotychczasowych doświadczeń wynika jednak, że niezwykle ważnym zagadnieniem dla skutecznego funkcjonowania nowego systemu oraz koniecznej dalszej poprawy efektywności całej gospodarki jest umacnianie roli planu centralnego przy jednoczesnej dużej samodzielności organizacji gospodarczych. Problem integracji systemu centralnego planowania z systemem ekonomiczno-finansowym organizacji gospodarczych wydaje się być kluczowym w świetle faktu, że nowy system ekonomiczny staje się dominującym w gospodarce, a w roku 1977 ma się stać powszechnym. Możliwie szybkie dopracowanie i wprowadzenie koncepcji w tej dziedzinie warunkuje w istotny sposób pomyślną kontynuację w nadchodzącym pięcioletcu unowocześnienia i usprawnienia systemu gospodarowania, niezbędnego dla utrzymania wysokiego tempa rozwoju gospodarczego.

W warunkach nowego systemu, plany resortu powinny być oparte przede wszystkim o podstawowe relacje ekonomiczne ustalone w NPSG, a także o niektóre wielkości ilościowych zadań obligatoryjnych, wymagających bilansowania w skali gospodarki narodowej, jak np. minimalne dostawy na rynek i eksport.

Zadaniem resortu byłoby osiągnięcie jak najlepszych wyników gospodarowania przy utrzymaniu ustalonych relacji. Wykorzystywanie środków płacowych i innych byłoby uza-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

JAKOŚĆ — JAKA?

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

w zależności od sytuacji i chwilowej roli: konsument chce otrzymać wyrób lub usługę jak najwyższej jakości, producent wytwarzać jak najmniejszym nakładem i osobistym wysiłkiem. Ta dwoistość — nieraz przez publicystykę podnoszona — jest punktem wyjścia do formułowania słusznych apeli o obywatelską postawę, byśmy nie bacząc na chwilową rolę, w postępowaniu swym mieli dobro społeczne na względzie, a przynajmniej byśmy w roli producenta nie zapominali o „konsumentem” myśleniu.

Dziś prawie żaden wytwórca — z wyjątkiem rekordzistów — nie jest wytwórcą pełnym, lecz tworzy zaledwie część i to coraz mniejszą finalnego wyrobu; aż do przyszłowiego dokręcania jednej i tej samej śrubki przy produkcji taśmowej. Coraz też częściej pracownik oderwany jest nie tylko od wyrobu finalnego, lecz także od wyrobu w ogóle: pracuje w dziedzinie przygotowania produkcji, w zapleczu, w projektowaniu, w administracji. Coraz trudniejsza jest do uchwycenia współodpowiedzialność zbiorowego współwytwórcy za wytworzoną jakość. Coraz dalej idące oderwanie od wyrobu prowadzi do zaniku osobistego doświadczenia do rozważania odpowiedzialności. Do tego dochodzą zjawiska patologiczne w kształtowaniu się podziału pracy — jego przerosły i zwyródnienia. Temat ten można ciągnąć długo; warto jednak pamiętać, że zarówno postępujące odrywanie wytwórcy od wytwórcy jak i patologia podziału pracy są potężnymi czynnikami „antyjakościowymi”.

Z dwoistości ról wyłania się też dodatkowe trudności pomiaru jakości. Jak słusznie zauważa Zofia Długosz — „większość producentów wysuwa na pierwsze miejsce rozwiązania konstrukcyjne na światowym poziomie, zapominając o niezgodności i sprawności”. W dodatku samo pojęcie „jakość” jest niezmiernie szerokie i można doń „wrzucić” co kto chce: występuje jako kategoria filozoficzna, ekonomiczna, społeczna, techniczna, a wszystkie o dużym stopniu wieloznaczności. Toteż gdy mowa o jakości konkretnie, np. o jakości wyrobów, złożony problem

bywa sprowadzany częstokroć do wspomnianego prymatu cech konstrukcyjnych nad użytkowymi w ocenie. Prowadzi to do sytuacji takich na przykład, że nasz najnowocześniejszy telewizor „Libra” psuje się o wiele częściej niż wycofany z produkcji „Ametyst”.

Problem pomiaru jakości i wyboru porównywalnych kryteriów oceny jakościowej wyrobów, i nie tylko wyrobów, pozostaje problemem otwartym, choć nabiera coraz większej wagi. Na kongresie EOQC (Europejska Organizacja Sterowania Jakością), który odbył się w 1971 roku w Moskwie, uczeni radzieccy zaproponowali wyodrębnienie nowej dyscypliny naukowej „kwalimetrii” zajmującej się pomiarem i oceną jakości. Zostało to przyjęte, tak jak każda śmiała propozycja, z mieszaniem i „czuciami”, lecz „kwalimetrią” — tak czy inaczej nazwana — musi kryć się i z obiektywizacją i z kryteriami. Czekajmy więc na przyszłość nie tylko w dziedzinie pomiaru jakości wyrobów, jak mierzyć jakość życia? Na tych łamach została kilka miesięcy temu przedstawiona interesująca propozycja metodologiczna i sformułowana przez doc. dr. Mirosława Rakowskiego z Instytutu Planowania.

Takie propozycje trzeba tworzyć, przedstawiać i dyskutować. Zle by się bardzo stało, gdyby metodologia pomiaru jakości życia powstała w „czymś” pracowni, stworzona przez czołową grupę ekspertów: bez publicznego „prezentowania” założeń. Pamiętajmy, że — zwłaszcza w naukach społecznych — wynik pomiaru i oparte na nim decyzje niesłyszane zalegają od zastosowanej „aparatury” pomiarowej. A decyzje dotyczące będą spraw tak istotnych.

MENTALNOŚĆ IŁOŚCIOWA

„W okresie prymatu kryteriów jakościowych uchodzimy nie mając jeszcze rozwiązanych problemów i zaspokojonych potrzeb ilościowych” — stwierdził słusznie na tych łamach Andrzej Lubowski³⁾. Nie może być zresztą inaczej, bo trudno czekać na zaspokojenie wszystkich potrzeb ilościowych, aby zacząć wprowadzać prymat jakości. Stąd będą się jednak brały określone trudności w utwierdzeniu tego prymatu i odcinkowe wahania między jakością a ilością. Są to nieuniknione cechy okresu przejściowego.

Obok tego, trzeba sobie zdawać sprawę ze ów „okres przejściowy”

może okazać się o wiele dłuższy i trwałej ugruntowany w mentalności wielu osób, ukształtowanej na gruncie prymatu kryteriów ilościowych. Relikty mentalności mogą oddziaływać na jakość o wiele bardziej hamująco niż warunki ekonomiczne, które często zmieniają się szybciej niż świadomość. Tym bardziej, że dziś jeszcze układ różnego rodzaju stymulatorów ekonomicznych w wieloletnich, w tym także pod pewnymi względami w jednostkach inicjujących, działa na rzecz kryteriów ilościowych.

Można tu wymienić na przykład produkcję oraz wykorzystanie żelaza i stali, gdzie wciąż łatwiej i bardziej efektywnie (z wąskiego punktu widzenia) jest zwiększać ilość ton, niż wprowadzać szlachetniejsze gatunki o większej wytrzymałości. Przemysły potrzebujące stali o zwiększonej wytrzymałości (okrętowy, maszynowy) starają się to „wymusić”. Można tu wymienić układ stymulatorów ekonomicznych w przemyśle cementowym, który w ostatnich latach walczył przyczynił się do szybkiego ilościowego wzrostu produkcji, ale nie preferuje wytwarzania cementu jakościowo wyższych gatunków. Można tu właściwie wymienić każdą omal organizację gospodarczą produkującą na „rynek wytwórcy”, kiedy to nabywca kupi każdy towar, byle był.

Z innych dziedzin, można wymienić szkolnictwo wyższe, gdzie dominuje presja ilościowa i brak selekcji jakościowej w trakcie studiów. Można mówić o niepokojącym zaniku kryteriów jakościowych w nauce, w czym walczy udział ma atrofia dyskusji i krytyki naukowej oraz fałszywość wymiany z zagranicą. Przykład sytuacji i procesów ugruntowujących stara „mentalność ilościową” można mnożyć: jest to zjawisko naturalne dla okresu przejściowego, wiemy jednak, że nam jakość nie objawi się z odgórnego nakazu ani z dnia na dzień. Walka nowego ze starym, choć wynik tej orszeczony, nie zapowiada się na przeprawę łatwą, krótką i bezpieczną.

Tym bardziej, że przemiany mentalności będą musiały pójść dość daleko, by były skuteczne, zwłaszcza wobec potrzeb i wymagań dnia jutrzejszego. Jakości nie wprowadzimy przez kupno licencji, tak jak wprowadzić można nową konstrukcję czy technologię; licencja stworzy najwyżej warunki sprzyjające. Jakości nie wprowadzi się też przez samą tylko dyscyplinę i kontrolę; dyscyplina i kontrola też tworzą warunki sprzyjające, choć do pewnych granic. W dodatku ilość daje się łatwo zmierzyć i pokazać, jest oczywista, co by było mierzyć trudno, lub nawet czasem mierzyć jej się nie da, co wprowadza w zakłopotanie osoby przywykłe do kryteriów jasnych i dyrektywnych jednoznacznych. Prymat ilości wymaga nade wszystko posłuszeństwa; prymat jakości — kultury. Dla „mentalności ilościowej” tylko ilość jest jasna — jakości mętna. Dlatego też zapewne spotkamy wielu ludzi, którzy będą mówić o jakości nie rozumiejąc jej, a nawet jej się obawiając. Znajdą się ludzie, którzy

— bez zrozumienia o co idzie — postarają się o odpowiednie przekształcenie swej „prezencji”, by udawać „jakościowców”, tak jak dotychczas udawali dynamicznych. Są to również nieuniknione koszty społeczne okresu przejściowego.

ZAGROŻONE „Q”

Znak jakości — który ma już w Polsce z górą 15-letnią tradycję — dorobił się wysokiego stopnia uznania społecznego. Wyroby opatrzone tym znakiem rzeczywiście były i są artykułami wysokiej jakości, co wynika z ostrej i wielostronnej krytyki stosowanych przez obecne Centralne Biuro Jakości Wyrobów (d. Biuro Znaku Jakości) do kłódnymi badaniami, nieulegania naciskom przemysłu i odbierania prawa do znaku tym, którzy na to nie zasługują.

Dla zainteresowania producentów znakami jakości, stworzony został system zachęt materialnych, na który składało się prawo do podwyższonego zysku kosztem podatku obrotowego (bez zmiany ceny) oraz fundusz nagród. Były przedsiębiorstwa, które z tytułu przyznanych znaków jakości mogły corocznie odpisywać kilkanaście mln zł na nagrody.

Wprowadzenie prawa organizacji gospodarczych do wyznaczania „cen nowości” na nowo wprowadzane do produkcji wyroby, stworzyło nowe warunki dla znaku jakości; bardziej opłaca się wypuścić wyrób z napisem „nowość” i pobierać zań jakiś czas podwyższoną cenę, co zwiększa produkcję dodaną, niż poddawać wyrób skomplikowanym badaniom jakościowym nie otrzymując zwiększenia produkcji dodanej w wyniku przyznania znaku. Tym bardziej, że kryteria — jakim ma podlegać wyrób będący nowością — nie zawsze są przestrzegane.

Taka sytuacja doprowadziła do spadku zainteresowania producentów znakiem jakości, do czego też przyczyniły się trudności surowcowe ostatnich lat, zmuszające do stosowania materiałów zastępczych. Plan na lata 1971-75 zakładał zwiększenie produkcji wyrobów oznakowanych do 125 mld zł w bieżącym roku, mimo zmian cen — osiągnięto tylko 114 mld. Zmniejsza się, choć powoli, ilość zgłoszeń, nie rośnie liczba producentów, wyroby oznakowane wycofywane są z produkcji i zastępowane nowymi — bez znaku.

Utrzymywanie się tej tendencji musiałoby stopniowo doprowadzić do zaprzestania całej ugruntowanej tradycji i dorobku znaku jakości, co byłoby stratą nie do powrotu. Konieczne jest więc wprowadzenie pewnych modyfikacji w systemie finansowym jednostek inicjujących stwarzających preferencje dla wyrobów oznakowanych⁴⁾. Propozycje odpowiednich zmian prawnych i finansowych zostały już przedłożone właściwym władzom i oczekują na załatwienie.

Warto by też sięgnąć do doświadczeń zagranicznych w dziedzinie ba-

dania jakości towarów i ochrony konsumenta przed wyrobami złej jakości. Sam spotkałem się z opinią, że konsumenta chroni system planowania i dlatego specjalne organizacje czy biura ochrony są niepotrzebne. Ale na przykład w NRD około 60 proc. wyrobów rynkowych jest poddawanych obowiązkowym badaniom jakości przez urząd centralny zatrudniający prawie 5 tys. pracowników i posiadający agencje terenowe, a także Centralne Biuro Jakości Wyrobów zatrudnia 150 ludzi! Na Węgrzech obok instytutu badania jakości usytuowanego w resorcie handlu istnieje organizacja ochrony konsumentów. Wprowadzony jest tam ponadto obowiązek „etykietowania” towarów, czyli podawania na etykietach istotnych cech użytkowych i parametrów jakościowych. Te dane są jawne, systematycznie badane, ponadto publikowane w prasie, u nas „melka” fabryczna zapisana jest niezrozumiałymi dla konsumenta symbolami, a informacja utożsamiana z reklamą.

Doświadczenia państw zaprzyjaźnionych w dziedzinie sterowania jakością i ochrony konsumenta, a także ich zamierzenia w tej dziedzinie nie powinny być u nas uważniej badane i przekazywane do zastosowania, tym bardziej, że tak my, jak i oni wchodzimy w etap rozwoju jakościowego. Na przykład w ZSRR mówi się o nadchodzącej pięciolatece jako o „pięciolate jakości”. To wykorzystanie doświadczeń naszych sąsiadów jest tym potrzebniejsze, że oprócz CBJW nie istnieje u nas jakiegokolwiek niezależnej organizacji kontrolnej, zaś producenci wyrobów nie oznakowanych znakiem jakości mają pełną swobodę „manieru jakościowego” i nikt ich nie zmusza nawet do informowania o tym odbiorców. Biuro „Opinia”, które miało być początkowo organizacją konsumenci, stało się przecież tylko biurem reklamowym.

Jako konkluzja tego, co tu powiedziano, wyłania się problem centralnego sterowania jakością. Obecne CBJW usytuowane jest w resorcie Handlu Wewnętrznego i Usług, zaś sterowanie jakością przez normalizację znajduje się w gestii Państwowego Komitetu Normalizacji i Miar. Sterowanie jakością we własnym zakresie zajmują się poszczególne resorty, przy czym ludzie szczerze zainteresowanych (i zorientowanych) problematyką jakości mamy — jak ocenia prof. dr Bronisław Oryzanowski, przewodniczący Komisji Ekonomicznej i Postępu Technicznego ZG PTE — 200 może 220 osób! Jest to dramatycznie mało. Obok pytania o szkolenie staje pytanie o jakość sterowania jakością.

JAKOŚĆ — PROBLEM MORALNY

Problem jakości jest problemem odpowiedzialności. Człowiek rodzi się dla odpowiedzialności; jest ona jego ślacheństwem, którą zobowiązuje. Pomiar i kontrola tworzą sprzyjające warunki dla jakości, lecz nie

stwarzają jej samej — to ostatnie jest rzeczą wyłącznie ludzką. W sytuacjach zawiłych, przy kryteriach wieloznacznych metaność (a z nią i moralność) pozostaje kryterium i drogowskazem ostatnim. „Człowiek jakości” jest człowiekiem pełnym, ponieważ jest odpowiedzialny przed sobą i przed innymi, których nie zna i nie odróżnia, lecz jest z nimi. Nie uciekając przed odpowiedzialnością, chroni się przed alienacją. Podejmując odpowiedzialność dobrowolnie, ponieważ pomiędzy kryteriami i metodami oceny są luki, które umożliwiają lawirowanie, co uważa za niegodne. Inaczej było w okresie dominacji ilości.

Czas, w którym mówić będziemy w ten sposób o minioję i przewyższonej dominacji ilości jest chyba dniem pojutrzejszym, lecz przecież nieodległym i w zasięgu życia. Wierzę, że w tym czasie spojrzenie na proces kształcenia dziś — bo kształcimy dla jutra — jako na proces „kształcenia dla jakości”. Być może, jest to najpewniejsza droga do „społeczeństwa jakości” jako społeczeństwa dnia pojutrzejszego.

Jeśli jakość ma być celem nie tylko na dziś, ale i na pojutrze — a nie wprowadzimy jej prymatu w ciąg jednej pięciolatecz — to w naszym myśleniu o przyszłości, w myśleniu perspektywicznym, muszą też coraz bardziej przeważać kryteria jakościowe; nie można widzieć jutra, a zwłaszcza pojutrze jako samego tylko wzrostu, jako kumulacji liczb bez kumulacji wartości. Możemy powiedzieć, że Polska w drodze ku jutru musi nie tylko „bardziej urosnąć”, ale i „bardziej być”. Na tych łamach zamierzam się tym problemem już dość dawno⁵⁾.

Jeśli wzrost jakości — w tym jakości życia — jest związany ze wzrostem potrzeb, to w tym dyalektycznym i sprężynnym w zamknięciu całości związku musimy dostrzec nie tylko jakości rzeczy, ale także jakości kultury. Nie tylko wyzrywać dla kultury, a więc: „chcę mieć gramofon HiFi i bibliotekę pełną książek”. Ale także kultury dla rzeczy, a więc: „robic właśnie to i właśnie tak, bo się w tym spełniam”. W miarę postępu naszego rozwoju społeczno-gospodarczego może dojść do sytuacji — choć nie automatycznie i przy spełnieniu określonych warunków — kiedy to właśnie kultura szeroko rozumiana stanie się będzie w coraz większym stopniu samodzielną siłą napędową jakości życia i jakości pracy⁶⁾. Społeczeństwo „fazy kulturowej” będzie właśnie „społeczeństwem jakości”.

JERZY SURDYKOWSKI

- ¹⁾ Z. Długosz: „Najlepszy interes — jakość”, ZG nr 43 z 1975 r.
²⁾ M. Rakowski: „O wycenie poziomu życia”, Tamże nr 12, 14, 15.
³⁾ A. Lubowski: „Jakość pracy — jakość życia”, Tamże nr 41.
⁴⁾ J. Gordon: „I i Q — droga do nowoczesności”, Tamże nr 34.
⁵⁾ J. Surdykowski: „Jakość życia — jaka?”, Tamże nr 45 z 1972 r.
⁶⁾ Porównaj A. Steinis: „Dziś i jutro kultury polskiej”, KIW 1975.

NOWY SYSTEM FINANSOWO-EKONOMICZNY W PRZEMYŚLE MASZYNOWYM

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

leżnione od uzyskanych wyników gospodarowania całego resortu.

Sądząc, że sterujące funkcje organów centralnych mogłyby być realizowane także bieżąco, na podstawie informacji dotyczących powstających dodatkowych możliwości lub koniecznych ograniczeń w wydatkowaniu środków, zwłaszcza rezerwy funduszu plac.

Regulacja podstawowych wielkości ekonomicznych powinna być jednak dokonywana — tam gdzie to jest możliwe — przy pomocy instrumentów ekonomiczno-financeowych, ujętych w rozwiązaniach systemowych, co daje poczucie stabilności załógom naszych przedsiębiorstw. Służną wydaje się przy tym stosowana w praktyce ostatnich lat koncepcja osiągania równowagi ekonomicznej — przede wszystkim równowag częściowych — poprzez odpowiednie stymulowanie szybkiego wzrostu produkcji wyrobów najbardziej pożądanym na rynku.

Z.G.: Rozumiem, że wyłania się obecnie problem gospodarowania według nowych zasad całego resortu i związanej z tym roli samego Ministerstwa?

MINISTER: Tak. Ministerstwo powinno odgrywać istotną rolę w osiąganiu celów ujętych w planach społeczno-gospodarczych i w maksymalnym dynamizowaniu działalności gospodarczej oraz podnoszeniu poziomu jej efektywności przez wykorzystanie mechanizmu motywacyjnego

go dla poszczególnych WOG, zawartego w nowym systemie. Wymaga to oczywiście skonstruowania takich zasad działania Ministerstwa, które by umożliwiały przekształcanie dotychczasowych wieloletnich zadań NPSG w plany gospodarcze — ujęte w kategoriach nowego systemu — resortu oraz poszczególnych WOG.

Przyjmując, że zasady działania WOG oparte są na wieloletnich normatywach, określających podstawowe relacje ekonomiczne i określonych zadaniach obligatoryjnych, trzeba uznać, że zasady działania Ministerstwa powinny być analogiczne. Zakresy zadań i normatywów dla całego resortu, wynikające z NPSG powinny być zsynchronizowane z zakresem zadań i normatywów ujętych w zasadach WOG. Nie można bowiem konsekwentnie realizować działalności WOG, opartej na parametrach i normatywach, jeżeli zadania dla resortu są ustalone w formie dyrektywnych wielkości i limitów. Ustalenie takich dyrektyw i limitów w planie wieloletnim resortu, a tym bardziej w planach rocznych, zmusza do odpowiedniego przeniesienia ich do WOG, co zmniejsza skuteczność funkcjonowania systemu parametrycznego.

Układ taki ogranicza pozytywne, motywacyjne oddziaływanie normatywów i parametrów na gospodarkę. W warunkach ustalonych zadań i limitów organizacje gospodarcze mogą bowiem w zasadzie osiągać tylko takie korzyści, jakie są określone limitami. Brak zatem konsekwentnego powiązania korzyści z osiągniętymi efektami gospodarowania

(większymi lub mniejszymi od założeń planu).

Z.G.: Wynika z tego, że macie ukształtowany pogląd na podstawowe założenia funkcjonowania całego resortu w warunkach nowego systemu.

MINISTER: Można to tak sformułować. Jest to rezultat całego procesu kształtowania tego poglądu w naszym Ministerstwie. Wysokie zadania gospodarcze, jakie zostały postawione resortowi przemysłu maszynowego w uchwale VI Zjazdu PZPR i w pięcioletnim planie społeczno-gospodarczego rozwoju kraju w latach 1971-75, wymagały bowiem przyjęcia wszechstronnego działania zapewniającego ich wykonanie przez resort jako podmiot gospodarowania. Proszę zwrócić, że w bieżącym 5-leciu sprzedaż produktów w naszym resorcie wzrosła ponad dwukrotnie, eksport ogółem prawie dwu- i półkrotnie — w tym do krajów kapitalistycznych prawie sześciokrotnie. Dostawy na rynek wstępują również prawie dwu- i półkrotnie.

Za jeden z podstawowych kierunków tego działania uznano usprawnienie systemu zarządzania działalnością gospodarczą resortu, a w ramach tego — systemu ekonomiczno-financeowego. Celem podjętych zmierzeń w tym zakresie było opracowanie i zastosowanie w praktyce instrumentów ekonomicznego oddziaływania na uczestników procesów gospodarowania, które by tworząc odpowiednią motywację i wyzwalając szeroką inicjatywę — skłaniały do wzmocnienia tempa wzrostu produkcji oraz do podnoszenia poziomu

efektywności gospodarowania. Procesom związanym z realizacją tego kierunku działania nadano w resorcie charakter długofalowy uznając, że proces kształtowania i doskonalenia systemu ekonomiczno-financeowego, jako element składowy całego systemu zarządzania, jest procesem ciągłym.

Realizacja tych założeń w praktyce doprowadziła do tego, że obecnie wszystkie organizacje przemysłowe resortu mają zatwierdzone nowe zasady gospodarowania. W miarę sukcesywnego przechodzenia tych organizacji na nowe zasady, dokonywania wielu analiz i ocen rezultatów działania poszczególnych organizacji, jak i coraz większej ich zbiorowości, analiz i ocen funkcjonowania — tak poszczególnych, podstawowych zasad nowego systemu, jak i systemu jako całości oraz w miarę gromadzenia się doświadczeń w rozwiązywaniu problemów ze sfery kierowania działalnością gospodarczą prowadzoną według reguł systemu parametrycznego — kształtował się pogląd na zasady zarządzania działalnością resortu, którego wszystkie jednostki gospodarcze prowadzą ją według reguł tego systemu. Tym samym tworzyły się warunki do tego, aby cały resort funkcjonował zgodnie z zasadami nowego systemu ekonomiczno-financeowego.

Z.G.: Czy można wobec tego prosić Tow. Ministra o podanie bliższych informacji o zasadach zarządzania całym resortem, którego organizacja gospodarcza pracuje według zasad nowego systemu?

MINISTER: Opracowaliśmy projekt „Zasad działania Ministerstwa Przemysłu Maszynowego w warunkach nowego systemu ekonomiczno-financeowego”, który przedstawiliśmy do oceny i akceptacji. Całego projektu nie mogę tu oczywiście przedstawić. Spróbuję wobec tego wskazać przynajmniej na niektóre ujęte w nim podstawowe rozwiązania.

Przed wszystkim projekt nawiązuje do zasad zatwierdzonych dla zjednoczeń i kombinatów naszego resortu i zmierza do stworzenia warunków umożliwiających skuteczne ich stosowanie. Przewiduje on ustalenie dla całego resortu — obok zadań obligatoryjnych, związanych z realizacją programów ogólnogospo-

darczych — także parametrów i normatywów określających relacje między wielkościami ekonomicznymi. Normatywy i zadania w skali resortu stanowią odpowiedniki przyjętych w zasadach zatwierdzonych dla podległych ministerstwu organizacji gospodarczych. Stwarza to zintegrowany system resortowy, który powinien umożliwić skuteczne i efektywne działanie. Zakłada się przy tym dokonywanie oceny wyników działalności całego resortu w kategoriach wynikających z nowego systemu ekonomicznego.

● parametru RR — określającego relację między stopą przystoży dyspozycyjnego funduszu plac w skali działalności gospodarczej resortu a stopą przystoży produkcji dodanej organizacji gospodarczych resortu,

● parametru RD — określającego stosunek wartości importu do wartości eksportu,

● oraz norm finansowych i podatkowych — w tym także normy nieopodatkowanego odpisu na fundusze rozwojowe, stopy oprocentowania kredytów i stopy opodatkowania funduszy.

Przewidziano również ustalenie niektórych wielkości dyrektywnych jak np.:

— wielkości nakładów na inwestycje kredytowane i dotowane,

— wielkości środków dewizowych na import gestyiny i inwestycyjny z krajów kapitalistycznych związany z realizacją inwestycji kredytowanych i dotowanych.

Założono także ustalenie dla resortu zadań obligatoryjnych w produkcji i rozwoju w zakresie niezbędnych dla wykonania podstawowych zadań planu społeczno-gospodarczego Państwa.

Projekt zakłada, że na sześciu ministerstwa będą tworzone odpowiednie rezerwy funduszu plac oraz środków rozwojowych, pozwalające m. in. na elastyczne zasilenie środków, przedsięwzięć gospodarczych najbardziej celowych z punktu widzenia zabezpieczenia interesu gospodarki przed resort jako całości.

MIESZKANIA A EFEKTYWNOŚĆ

ZBIGNIEW MIKOŁAJCZYK

GDYBY różnym problemom społecznym i gospodarczym naszego życia przypisać jakieś współczynniki ważności, to budownictwo mieszkaniowe, w ogóle mieszkalnictwo, aspirowałoby do jednego z pierwszych miejsc na takiej liście. W 1972 r. V plenarne posiedzenie Komitetu Centralnego PZPR zatwierdziło program mieszkaniowy na lata 1971—1980. Pierwszy zatem i nowatorski w naszej praktyce polityczno-gospodarczej wyspecjalizowany program działania poświęconego gospodarce mieszkaniowej. Przed tymi decyzjami i po nich rozwijała się ogólnonarodowa dyskusja, w której wypowiadali się i profesjonalisci, i potencjalni użytkownicy mieszkań. Rozszerzeniem i pogłębieniem tej dyskusji była problematyka VII Plenum KC PZPR poświęcona sprawom młodzieży.

W dwudziestolecie obejmującym okres, od 1950 do 1970 r. zbudowano w całym kraju 2700 tys. mieszkań. W latach 1970—1980, a więc w pierwszej dekadzie realizacji perspektywicznego programu mieszkaniowego zbudujemy co najmniej 2650 tys. mieszkań, a w latach 1981—90 — 4000—4550 tys. Bieżąca pięcioletnia (1971—75) charakteryzuje się znacznym przyspieszeniem budownictwa mieszkaniowego. Do użytku oddanych zostanie 1125 tys. mieszkań, czyli o 50 tys. więcej niż przewidywano w Uchwale VI Zjazdu PZPR i o 182 tys. mieszkań więcej niż w pięcioletnim 1966-70. Bliziej te problemy zostały omówione przez P. Króla w artykule pt. „Próba bilansu” (ZG nr 45/1975).

Należy więc powiedzieć, że budownictwo mieszkaniowe nie potrzebuje dobozów i bicia w bębny, gdyż natarcie na jego rzecz rozwija się. Wstępując obecnie w szranki dyskusji trudno wnieść coś nowego do meritum sprawy. Ale dlatego, o paradoksie, do dyskusji trzeba się zabrać i niech fakt, że chodzi o sprawę doniosłą społecznie oraz ekonomicznie, uwalni od skrepowania plynącego stąd, że o tym czy innym w kwestii mieszkaniowej jest ogólnie wiadomo. Warunki bowiem realizacji programu zmieniają się i potrzeby, które są w ten sposób zaspokajane, ukazują się w nowych wymiarach.

W miarę rozwoju społeczno-gospodarczego zmienia się rola mieszkaniowa w hierarchii potrzeb i — co wydaje się ważniejsze — rozszerza się zakres społecznych i ekonomicznych funkcji mieszkaniowości. Odnosi się to do skali gospodarstwa domowego czy rodziny i do skali ogólnospołecznej; do procesu rozwoju gospodarczego i sfery doskonałości jakości życia. Te cechy mieszkaniowości rzutują zasadniczo na sposób i tempo zaspokajania potrzeb mieszkaniowych.

Hierarchia i kolejność zaspokajania podstawowych potrzeb człowieka kształtuje się pod wpływem praw, które napierw przejawiają się w sposób niemal przyrodniczo bezwzględny, czyli jakby bezproblemowo. Po osiągnięciu pewnego poziomu zaspokojenia potrzeb podstawowych pojawiają się możliwości wyboru, przedstawień w obrębie różnych dóbr i w czasie. Zmienia się także pozycja mieszkania, a wielowymiarowość potrzeb, które ono zaspokaja, test zatem następstwem coraz wyższego poziomu rozwoju.

Bez ryzyka poważniejszego błędu można przenieść, że charakter społecznych potrzeb mieszkaniowych jest niepowtarzalny co do ich ilościowej i jakościowej skali oraz czasu, w którym te potrzeby należałoby zaspokoić. Dzieje się tak dlatego, że potrzeby te są uzależnione od procesów demograficznych: od stopnia zaspokojenia wcześniejszych potrzeb mieszkaniowych i wreszcie od kierunków i zadań przyszłego rozwoju. Wymienione zestawy zmiennych kształtują się w długim procesie rozwoju oraz pod wpływem jego zewnętrznych i wewnętrznych czynników.

Sprawa o dużym znaczeniu jest przede wszystkim budowa mieszkań zbiegająca się w określonym przedziale czasowym z zapotrzebowaniem na nie. Jeśli twierdzenie, że potrzeby mieszkaniowe są niepowtarzalne, znamy za trafne, to należy również zgo-

dzić się z tezą, iż potrzeby te cechują się małą czy zgoła nieprzekładalnością w czasie. Zgodnie z tym należałoby wyciągnąć dalszy wniosek co do następstw odkładania zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Będą to następstwa — zgodnie z licznymi funkcjami mieszkania — wielostronne i dlatego wolno sądzić, w dużej mierze nieodwracalne, tzn. wywołujące pewne trwałe skutki społeczne.

Jak przedstawia się synchronizacja w czasie potrzeb i oddawanych do użytku mieszkań?

Ilustruje to m. in. udział ludności w wieku 20—29 lat, w liczbie ludności kraju ogółem. W 1965 r. udział ten wynosił 13,0 proc., w 1970 r. — 14,8 proc., w 1974 r. — 17,9 proc. W dalszych latach, wg prognoz, w 1980 r. — 19,1 proc., w 1985 r. — 16,5 proc., w 1990 r. — 13,8 proc. Spadek zaczyna się dopiero od 1985 r. Zestawiając to z ilością mieszkań oddanych i przewidzianych do oddawania w okresie 1971-80 można stwierdzić, że kulminacja liczby dojrzałej ludności przypada przed 1980 rokiem, natomiast kulminacja podaży mieszkań po tym roku.

Brak zbieżności w czasie ujawnia się również, gdy porównamy ilości zawartych małżeństw i mieszkań oddawanych do użytku. W latach 1961—1965 na jedno nowe mieszkanie przypadało 1,48 małżeństwa, w latach 1966—1970: 1,35, a w latach 1971—1974: 1,41 małżeństwa. W najbliższych latach tendencja wzrostu ilości zawieranych małżeństw utrzyma się.

Są to tylko ilustracje faktu, że dorastanie i wchodzenie do produkcji trw. wyżu demograficznego rozniją się w czasie z podażą mieszkań.

Zajmijmy się najpierw niektórymi społecznymi problemami zarysowanymi w sytuacji.

Na uczestnictwo człowieka w życiu społecznym i produkcyjnym składa się wiele czynników, które określają, a niejednokrotnie limitują stopień zaangażowania się ludzi, wpływają też na wydajność pracy. Czynniki te określa się mianem stabilizacji społeczno-zawodowej. Jest to pojęcie niewymierne, ale liczy się poważnie w gospodarce i społeczeństwie. Mieszkanie w tym układzie jest podstawowym ogniwem zespajającym ludzi z procesem wytworczym. Mieszkanie stwarza warunki dla bieżącej pracy, wypoczynku, regeneracji sił, rozwoju intelektualnego rodziny itd. Z tych właśnie względów mieszkanie jest jednym z głównych czynników stabilizacji zawodowej i społecznej i w tej roli stanowi o poziomie efektywności i o rozwoju społeczno-gospodarczym.¹⁾

Zagadnienie społecznej i zawodowej stabilizacji młodego pokolenia (w bieżącej pięcioletniej do produkcji wchodzi około 3,5 mln młodych) nie wymaga specjalnych omówień. Skupia uwagę dojrzałego pokolenia, jest przedmiotem troski, ocen i krytyki. Materiału do przemysłu dostarcza każde zetknięcie się z złożami zakładów pracy, z problemami dyscypliny pracowniczej i społecznej.

Jak zawsze, kiedy chodzi o złożone zjawiska społeczne, celowe jest ich rozpatrywanie u źródeł i wszechstronne podejście. Mieszkanie, perspektywa jego szybkiego uzyskania jest bez wątpienia jednym z czynników stabilizacji zawodowo-społecznej młodego pokolenia. Płyńcie to stąd, że dobra takie jak wykształcenie i jego dostępność, możliwości pracy czy też lepsze niż kiedyś warunki bytowania w rodzinie są dla współczesnej młodzieży czymś zastanym, „należnym”. Poślawy, aspiracje kształtują najbardziej to, co znajduje się poza dobrami dostępnymi w punkcie startu.

Wprawdzie potencjalne potrzeby, marzenia młodych o różnych dobrach przekraczają ich i nasze możliwości, ale na drodze ich życia zawsze znajduje się jakaś dziewczyna, jakiś chłopiec. Stąd wynika odwieczna perspektywa — małżeństwa i własnej rodziny. Warto widzieć w pełnym wymiarze te najprostsze, ponadustrojową procedurę stabilizacji, dla której środkiem jest mieszkanie. Mieszkanie urealnia wykorzystanie

szansy rozwojowej, jaką jest młodość naszego społeczeństwa.

Charakter potrzeb mieszkaniowych jest taki, że w zestawieniu z innymi nie muszą one wyróżniać się w stopniu odpowiadającym ich aktualnemu, a zwłaszcza przyszłemu znaczeniu społeczno-gospodarczemu. Nie jest też wykluczone, że w ciągu wielu lat oswoiliśmy się z naszą sytuacją mieszkaniową i że właśnie utrwalone wcześniej kryteria, hierarchie kształtują jednak jakoś nasze aktualne i perspektywiczne poglądy na sprawę.

Modelu potrzeb mieszkaniowych, jak również funkcji społecznych i ekonomicznych mieszkania nie można — wydaje się — uznać za pełni wykształcone. Zbyt duża jest skala przeobrażeń, które od trzech dziesięcioleci następują w naszym kraju i nie są jeszcze zakończone. Stąd też rozpatrując obecnie problem budownictwa mieszkaniowego powinniśmy antycypować jego nowe i nie w pełni jeszcze wyklarowane powiązania oraz znaczenia społeczno-ekonomiczne.

Poszytynne rozwiązanie problemu mieszkaniowego pozwala śmiało przewidywać dodatkowe reperkusje w społecznej, motywacyjnej, etycznej i kulturalnej warstwie życia. Pełniejsze i szybsze zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych naocznie rozwija i pogłębia związki między losem oraz interesem jednostkowym i społecznym.

Chodzi o zaspokajanie potrzeby żywności, czego skutki, aczkolwiek nie poddają się ścisłym wyliczeniom, mogą się ostatecznie wyrazić w naturalnej, a więc pozytywnej reakcji organizmu społecznego. Jest to jedna z dróg prowadzących do tzw. uruchomienia rezerw związanych z czynnikami społecznymi, ważny punkt oparcia dla jakże aktualnej polityki poprawy efektywności.

Uwagi powyższe można sprawdzić do refleksji, że pożądanym byłoby, aby krzywa charakteryzująca ilość oddawanych do użytku mieszkań i krzywa odwzorowująca potrzeby mieszkaniowe przebiegały jak najbardziej blisko siebie. Jednakże założenie nawet umiarkowanego społecznie zapotrzebowania nie wystarczy.

Trzeba pamiętać, że w ustrój socjalistyczny mogą być i są autonomicznie określone. Ma to ogromne znaczenie praktyczno-społeczne, tworzy bowiem godną socjalizmu optykę i motyw działania gospodarczego, lecz nie uwalnia od ograniczeń, które wypływają z dostępności w danym czasie możliwości ekonomicznych. Odnosi się to również do budownictwa mieszkaniowego i, chcemy czy nie chcemy, możliwości gospodarki zawsze będą ostatnią instancją rozstrzygającą o ekspansji w tej dziedzinie.

Należy zatem rozważyć, czy poszukiwanie dodatkowych środków na cele budownictwa mieszkaniowego wiąże się tylko z dodatkowym obciążeniem, czy też wchodzi w grę jednocześnie uruchomienie pewnych ekonomicznych dźwigni rozwoju. Innymi słowy: czy budownictwo mieszkaniowe znajduje również uzasadnienie w płaszczyźnie czysto ekonomicznej. W związku z tym kilka uwag, które nie pretendują ani do wyczerpania tematu, ani do ferowania gotowych rozwiązań.

Jedną z cech wyróżniających mijającą obecnie pięcioletkę jest szybki wzrost majątku trwałego. Średnie roczne tempo wzrostu majątku trwałego w gospodarce wynosiło w latach 1971—75 ponad 6 proc., gdy w całym dziesięcioleciu 1961—1970 osiągało ono około 4 proc. Jeszcze szybciej wzrastał produkcyjny majątek trwały, który w latach 1971—1974 w przemyśle zwiększał się średnio rocznie o 9,5 proc., w budownictwie o 14 proc. W gospodarce mieszkaniowej tempo to wynosiło 2,7 proc. Jak wynika z Wytycznych KC na VII Zjazd PZPR, majątek trwały wzrasta w bieżącej pięcioletce o blisko 1,4 biliona złotych. Jest to przy tym majątek o światowym poziomie technologicznym i konstrukcyjnym, który łącznie z aktywną polityką licycyjną przyczynia się do gruntownej

modernizacji przemysłu elektromaszynowego, lekkiego, spożywczego i innych.

Stąd też pierwszoplanowym zadaniem ekonomicznym jest racjonalne, możliwe najpełniejsze wykorzystanie zbudowanego aparatu produkcyjnego i uzyskiwanie odpowiednio wysokiej produktywności zainstalowanego majątku trwałego. Pełna obsada nowo powstałych stanowisk pracy, jak również wzrost zmianowości pracy wiąże się z dostępnością pracy żywej oraz mobilnością pracowników. Jeśli chodzi o dopływ pracowników, znajdujemy się aktualnie w dogodnej sytuacji, kiedy liczebne roczniki wkraczają w wiek zdolności do pracy.

Jednakże o rozmieszczeniu pracowników zgodnie z potrzebami produkcji nie decyduje tylko istnienie stanowisk pracy i ludzi zdolnych do pracy. W 1965 r. współczynnik zmianowości pracy w przemyśle społecznym wynosił 1,56, w 1970 r. — 1,57, a w 1974 r. — 1,64, z tego w przemyśle elektromaszynowym — 1,45. Jest to postęp umiarkowany i sama obfitość zasobów pracy żywej, jak z tego wynika, nie wystarcza dla rozstrzygnięcia sprawy.

Na tym właśnie tle warto przeanalizować rolę mieszkań. Perspektywa uzyskania mieszkania czy polepszenie jego standardu jest czynnikiem, który może wpływać na rozmieszczenie ludzi w produkcji, tam, gdzie z ekonomicznego punktu widzenia są najbardziej pożądani. Fakt, że ponad jedną trzecią zatrudnionych w gospodarce społecznej nie przekracza 30 lat życia oraz że liczba uczniów w przemyśle wykazuje w ostatnich latach bardzo wysoką dynamikę, powinien ułatwiać tego typu działania. W rozwiązywaniu sygnalizowanych problemów wykorzystania majątku produkcyjnego mieszkania nie są oczywiście jedynym warunkiem. Mają jednakże znaczną siłę oddziaływania.

Mieszkanie przyczynia się do przezwyciężenia pewnej inercji, jaka występuje i chyba zawsze będzie występować w procesach alokacji pracy żywej. Przy tej okazji okazjonalnie również doskonałości struktury zatrudnienia. W latach 1971—1974 grupa pracowników administracyjno-biurowych w przemyśle społecznym wykazuje znacznie szybszy wzrost (41,6 proc.) niż cała tzw. grupa przemysłowa i rozwojowa (112,5 proc.). W przemyśle elektromaszynowym wskaźnik grupy pracowników administracyjno-biurowych wynosi 121,3 proc. grupy przemysłowej i rozwojowej — 116,4 proc.

Inercja w rozmieszczeniu pracy żywej, w strukturze zatrudnienia jest tym silniejsza, im mniej operuje się dostępnymi środkami przeciwdziałania. Mieszkanie można śmiało uznać za czynnik alokacji pracy żywej, którego zasięg działania i wpływ na produktywność środków trwałych warto gruntownie przebadać. Powinno to dać pełniejszą odpowiedź, w jakim stopniu budownictwo mieszkaniowe jest obciążeniem gospodarki, a w jakim zakresie, kiedy i gdzie uruchamia ono dźwignie postępu ekonomicznego. Może się okazać, że budownictwo mieszkaniowe oznacza nie tyle poświęcenie jakiejś alternatywy wzrostu, co przyspieszenie rozwoju i poprawę efektywności gospodarki.

Budownictwo mieszkaniowe, że przejdziemy do innej grupy zagadnień, ma liczne i silne, aczkolwiek nie wykrystalizowane jeszcze w pełni powiązania z poziomem i strukturą konsumpcji, stopą życiową, a także równowagą gospodarczą. Jest to kolejny punkt wejścia dla przemysłu i analizy.

Struktura konsumpcji w latach 1971—1974 wykazuje zmiany prowadzące do wzrostu udziału dóbr nieżywnościowych. Ta ogólna prawidłowość ujawnia się w związku z silnym wzrostem nominalnych i realnych dochodów ludności. Tak interpretacja, jak i ewentualne wnioski muszą uwzględniać stopień nasycenia rynku poszczególnych dóbr. Dane, którymi się posługujemy, dają oczywiście czasową wiedz o problemie, ale to jest godny uwagi

sygnał, wystarczający dla otwarcia pewnego rozumowania.

W spożyciu przez ludność dóbr materialnych z dochodów osobistych (w cenach 1971 r.) grupa wydatków na urządzenie i utrzymanie mieszkania wykazuje w latach 1971—1974 najwyższą dynamikę, która średniorocznie jest dwa razy większa (16,7 proc.) niż tempo spożycia ogółem (8,7 proc.).²⁾ Trzeba uzupełnić, że i wcześniej dynamika spożycia w tej grupie dóbr była wyższa niż ogólnie tempo spożycia, ale w znacznie mniejszej skali. Zdecydowało o tym nie spotkanie przedtem tempo wzrostu dochodów osobistych ludności oraz zwiększona podaż mieszkań. Ilustruje to wypowiadany wcześniej pogląd o wzroście ekonomicznej rangi mieszkania.

Są to przy tym zmiany ujawnione przy danej podaży mieszkań. Ponadto, ujmując miejsce mieszkania w dynamice i strukturze spożycia w podany wyżej sposób nie uzyskuje się pełnego oświetlenia problemu. Widoczne staje się, że mieszkanie „aktywizuje się” w funkcji nośnika zmian struktury konsumpcji i konsekwencje tego zjawiska powinny być zbadane. Jednakże mieszkanie jest elementem stopy życiowej ludności, która jest kategorią szerszą niż spożycie. I dostrzegane obecnie, zmiany torują po prostu przejście do tej ogólniejszej problematyki.

Postępując w ten sposób dochodzimy do stwierdzenia, że budownictwo mieszkaniowe, dostępność mieszkania, jego standard i wyposażenie może być rozważane jako alternatywa wzrostu innych rodzajów konsumpcji, jako przeniesienie punktu ciężkości problemów wzrostu stopy życiowej do tej właśnie sfery. Nie jest to pogląd nowy.³⁾

Jednak rozważenie obecnie zagadnień konsumpcji, w ogóle stopy życiowej, tempa wzrostu, pożądanego zmiany struktury spożycia itd., z punktu widzenia budownictwa mieszkaniowego, ma inny sens, znajduje bardziej dojrzałe warunki i motyw. Wiąże się to z osiągnięciem poziomu rozwoju, który zdecydował o awansie potrzeb mieszkaniowych w hierarchii całokształtu potrzeb i zarysowaniu się nowych funkcji mieszkaniowości w rozwoju społeczno-gospodarczym. Wynikający stąd kierunek rozumowania i ewentualne przedstawienie nie należą do prostych. Lecz znajdujemy się w takiej fazie rozwoju, że rozwiązania mieszkaniowe, w tym, nurecie sfery, coraz istotniejszą przesłankę wykonania zadań stojących przed naszą gospodarką.

Plinie potrzebujemy rozwiązań, instrumentów, które pozwoliłyby nam wejść na nowe tory rozwoju. Wiele przemawia za tym, że istotną rolę może tu odegrać budownictwo mieszkaniowe. Jest ono ważne dla milionów ludzi oraz odpowiada imperatywowi podnoszenia efektywności gospodarowania. Efektywnościowe implikacje mieszkaniowości — jak próbowałyśmy wykazać — polegają na otwarciu dróg do mobilizacji i dyskontowania społecznych czynników rozwoju: mogą — wiele na to wskazuje — dodatnio wpłynąć na wzrost produktywności majątku produkcyjnego.

Przesunięcie punktu ciężkości wzrostu stopy życiowej na mieszkaniowość ma również walor ekonomiczny. Nie rozważając sprawy bliżej można stwierdzić, że struktura konsumpcji w takiej sytuacji będzie dogodniejsza pod względem produkcyjno-ekonomicznym, między innymi dlatego, iż fundusz spożycia o postulowanej strukturze będzie cechował się mniejszą importochłonnością.

Wszystko to jednak są zaledwie wstępne punkty rozumowania, które wymagają rzetelnego przeanalizowania wszystkich związków z nimi powiązań ekonomicznych i według bardziej rozwiniętego (niż to uczyniono wyżej) scenariusza.

1) R. Góler: „Warunki mieszkaniowe jako czynnik stabilizacji zawodowej i wydajności pracy”, referat na konferencji naukowej nt. „Wpływ czynników ludzkiego na wzrost gospodarczy”, Uniwersytet Łódzki, październik 1973.

2) Rocznik Statystyczny 1973, s. 89.

3) Cz. Bobrowski: „Wariant mieszkaniowy „Życie Gospodarcze”, nr 2/1964.

listy

Dwa banki

Nawiązując do artykułu H. Zalewskiego pt. „Kłopoty klientów Banku Gospodarki Żywnościowej” (ZG nr 39/75) oraz odpowiedzi A. Zagnera — dyrektora Departamentu Operacyjno-Rachunkowego BGŻ (ZG nr 45/75) chciałbym stwierdzić, że rzeczywiście na odcinku bankowej obsługi klientów BGŻ jest jeszcze niejedno do zrobienia. W obydwu wypowiedziach mowa jest tylko o obsłudze rozliczeń bezgotówkowych, natomiast pominięto całkowicie sferę obsługi kasowej.

Twórcy nowej obsługi bankowej uspołecznionego sektora gospodarki rolnej, rzeczywiście przewidzieli pewne trudności na tym odcinku, związane głównie ze stosunkowo rzadką siecią jednostek wezwodzących BGŻ i znaczną nieraz odległością do ich siedzib. W związku z tym ustalono, że klienci BGŻ będą mogli posiadać rachunki pomocnicze w najbliższym banku spółdzielczym lub oddziale NBP. W praktyce jednak słuszny ten przepis został zinterpretowany w ten sposób, że rachunki pomocnicze będą mogły być uruchamiane tylko w tych oddziałach NBP, w siedzibie których nie ma banku spółdzielczego. Ponieważ sieć banków spółdzielczych jest znacznie bardziej gęsta aniżeli oddziałów NBP, prawie wszystkie rachunki pomocnicze prowadzi banki spółdzielcze.

Rachunki pomocnicze mają służyć ich posiadaczom, tj. jednostkom uspołecznionym — rolnictwu, oraz przedsiębiorstwom z rolnictwem związanym do realizacji bieżących dyspozycji pieniężnych, a w tym również wypłat gotówkowych, wśród których dominują wypłaty z funduszu plac.

Wypłaty z funduszu plac występują kilka razy w miesiącu i często przewyższają zasoby gotówkowe posiadane przez kasy banków spółdzielczych. W związku z tym, w razie zgłoszenia się klienta po większą wypłatę praktykowane są alternatywne dwa rozwiązania.

W pierwszym przypadku bank spółdzielczy organizuje zasilenie się w gotówkę w najbliższym oddziale NBP, w celu zrealizowania przedstawionego do wypłaty przez klienta czeku. Łatwo jest zorientować, jakie to pociąga za sobą konsekwencje a mianowicie:

— niepotrzebne angażowanie pracowników do podwójnego liczenia pieniędzy raz przy podejmowaniu przez bank spółdzielczy w Oddziale NBP, a drugi raz przy podejmowaniu przez klienta w banku spółdzielczym,

— podwójne ryzyko wystąpienia różnic kasowych,

— niepotrzebne zużycie banknotów przy podwójnym ich liczeniu,

— zorganizowanie konwoju oraz narażenie mienia na niebezpieczeństwo „jego” utraty przy przenoszeniu lub przewożeniu z banku do banku, — przedłużające się oczekiwanie przez klienta na wypłatę.

Drugie rozwiązanie polega na tym, że bank spółdzielczy w zamian za przedstawiony przez klienta czek wystawia i wręcza klientowi czek zastępczy do realizacji w oddziale NBP.

Zarówno jedno jak i drugie rozwiązanie jest kosztowne, a co najważniejsze — zbędne. Wystarczyłaby zgoda BGŻ na to, aby klienci mogli — według własnego uznania — otworzyć rachunek zastępczy bądź w banku spółdzielczym, bądź w oddziale NBP. Na przeszkodzie podobno stoi to, że banki spółdzielcze utraciłoby poważne źródło prowizji, jakie czerpie z tytułu wątpliwej obsługi kasowej. Ale czy ten argument ze społecznego punktu widzenia uzasadnia opisane wyżej kosztowne i niepotrzebne praktyki?

(Nazwisko i imię znane redakcji)

Czy budować elektrownie pompowo-szczytowe?

Dr Jan Szaszek z Chorzowa w artykule „Czy opłaca się budować elektrownie pompowo-szczytowe” porusza problem wyłączenia w szczyte pieców karbidowych. Przy pomnie, że problem wyłączenia w szczyte dużych pieców redukcji tych jakimś są piece karbidowe i piece do produkcji żelazostopów był rozważany w kraju wielokrotnie. Wicepremier Jaroszewicz powoływał w 1953 i 54 roku komisje do zbadania tego problemu. Miałem okazję uczestniczyć w tych pracach. Obie komisje uzasadniały celowość takich wyłączeń z punktu widzenia gospodarki ogólnokrajowej. Bezsrodegi zysk z takiego reżimu pracy miała energetyka. Dla chemii czy hutnictwa powstawały trudności technologiczne związane z każdorazowym wyregulowaniem procesu po włączeniu oraz wzrost jednostkowego zużycia energii, surowców i robocizny. W każdym przypadku efekt ekonomiczny ogólnokrajowy przy wprowadzeniu takiego reżimu pracy jest dodatni.

Dla uzyskania zaplanowanej produkcji karbidu czy żelazostopów w rezerwie chemii i hutnictwa należało wybudować dodatkowe piece. Trzeba było na to wydatkować dodatkowe fundusze inwestycyjne. A w okresach burzliwego rozwoju naszej gospodarki ani chemia, ani hutnictwo nie miały ich w nadmiarze. Inne in-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Fot. M. STANKIEWICZ

westyje przemysłu chemicznego były więcej rentowne. Efekty tych inwestycji wykazywałyby energetyka. Produkcja karbidu rozwijała się w skali światowej raz gwałtownie, raz spokojnie i w roku 1985 osiągnęła swoje apogeum — 9,1 mln ton. Od tego czasu spada i w roku 1975 osiągnęła zapewne 8,0 mln ton. Wyraźny spadek produkcji karbidu obserwuje się w krajach kapitalistycznych. W krajach naszego obozu nie obserwuje się spadku produkcji, gdyż technologia otrzymywania acetylenu przez karbid wymaga dużych ilości węgla, koksu i wapna, których to surowców jest u nas pod dostatkiem. W latach pięćdziesiątych w których przysroł produkcji karbidu był najwyższy, nie znaleźliśmy środków inwestycyjnych na budowę dodatkowych pieców. Obecnie problem rozwoju produkcji karbidu rozwiązuje jest ponownie, ale nie ze względu na konsekwencje energetyczne, lecz ze względu na pokrycie potrzeb produkcji acetylenu.

Także hutnictwo planuje budowę dużej huty żelazo-stopów o mocy 800 MW. Dotychczasowe huty miały moc 150 MW. Przy rozwoju produkcji karbidu jak również przy rozwoju hutnictwa żelazo-stopów można tak przewidzieć pracę pieców, aby zapotrzebowanie mocy przez te piece w okresach szczytów obciążenia energetycznego było znacznie mniejsze. Wyłączenie pieców na okres szczytów obciążenia energetycznego nie jest rozwiązaniem najlepszym. Można zmniejszyć straty związane z ich pracą, gdy nie wyłącza się pieców całkowicie lecz zmniejsza tylko ich moc np. do połowy.

Przy rozbudowie tych pieców można zaplanować ich pracę w szczytach np. na 500 MW a poza szczytem na 1000 MW. Taki reżim, równy jest zatem budowie elektryczni szczytowo-pompo-owej o mocy 500 MW. Wielkość ta mówi sama za siebie. Dotychczasowa taryfa za energię nie zachęca wgl. zbyt słabo zachęca chemię i hutnictwo do przyjęcia takiego reżimu pracy. Konieczne jest dla tych pieców opracowanie nowej taryfy która by korzyści z tej pracy rozkładała także na inwestorów i użytkowników tych pieców.

Dr inż. E. D. MOKROSZ
Gliwice

Fikusy w „Zamkowej”

W odpowiedzi na wzmiankę dotyczącą kawiarni „Zamkowa” w Szczecinie zamieszczoną w „Zwyczaju Gospodarczym” (ZG nr 40/75) — Przedsiębiorstwo Przemysłu Gastronomicznego Oddział w Szczecinie wyjaśnia, że zawarte w notatce informacje nie odpowiadają prawdzie. Przedstawiony stan rzeczy nieślusny sugeruje czytelnikom obraz typowej podmiejskiej „spelnyn” — tymczasem kawiarnia kat. I „Zamkowa” w Szczecinie (a nie jak podano — restauracja), jest jednym z najbardziej lubianych lokali naszego miasta.

Odpowiadając na kolejne zarzuty informujemy że:

— całkowicie rozmiąja się z prawdą stwierdzenie o panującym w kawiarni niechlujstwie, zaniedbaniach i brudach. W okresie lat 1974—1975 wzmiankowany lokal został 13-krotnie skontrolowany przez organa inspekcji sanitarniej, tj. czynnik najbardziej kompetentny do oceny czystości zakładu. Kontrole te poza jednym przypadkiem — niedokładnym mycia naczyń, nie wniosły zarzutów do czystości lokali;

— podobnie bezpodstawa jest stwierdzenie o „zdołających” zakład pustych donikach po roślinach, ponieważ w tychże właśnie donikach rosły od lat i nadal rosną ozdobne fikusy;

— uwaga dotycząca zepsutych urządzeń odnosić się może jedynie do ekspresu do kawy, którego naprawa wykonywana przez specjalistyczne przedsiębiorstwo trwała niestety aż 10 dni;

— również uwaga o zacinających się drzwiach może dotyczyć wyłącznie kabiny telefonicznej znajdującej się w hallu. W samej kawiarni wszystkie drzwi funkcjonują bez zarzutów. Szczególnie pragniemy podkreślić niezrozumiałe dla nas, a tendencyjne wręcz stwierdzenie o niechlujstwie personelu zakładu i tzw. „sztywniakim stroju” obowiązującym konsumentów. Personel „Zamkowej” wyposażony jest w estetyczne stroje dostosowane do charakteru kawiarni. Także w kwestii tzw. stroju wieczorowego kłopotownictwo było i jest liberalne i dawno już ośmiano od egzekwowania tzw. tradycyjnego stroju, a kłopotowało się jedynie jego estetyką i schludnością.

Przedstawiając powyższe wyjaśnienia pragniemy podkreślić, że w pełni rozumiemy i doceniamy potrzebę słusznej krytyki w tym także naszej własnej działalności.

Nie możemy jednak zrozumieć dlaczego tygrysi o zasięgu krajowym znany powszechnie z rzeczowych i kompetentnych publikacji wydrukował niesprawdzone informacje zabawiające może jednemu ale krzywdzące niestety drugich.

Aby przekonać się o zasadności naszych wywodów zapraszamy przedstawicieli Waszej Redakcji bawiających przy okazji w Szczecinie do odwiedzenia wzmiankowanego lokalu.

mgr. Z. OLESZKIEWICZ
Dyrektor Szczecińskiego
Przed. Przem. Gastronomicznego
RED.: Za zaproszenie dziękujemy.

recenzje – omówienia

Z POTRZEB PRAKTYKI

ZOBACZEN wykonanych przez zespół autorów w Instytucie Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN wynika, że w 1972 r. wartość spożytku żywności w Polsce wynosiła 241,2 miliarda zł, co stanowiło 44,7 proc. ogólnej wartości spożytku przez ludność dóbr materialnych z dochodów osobistych.

Tak wysoki udział wydatków na żywność (zresztą wyższy jeszcze, bo przekraczający 50 proc. w grupach ludności o mniejszych dochodach), po pierwsze — powoduje stały wysoki popyt na rynku produktów spożywczych i po drugie — nadaje dużą rangę społeczną wszystkim działom i gąłżiom gospodarki uczestniczącym w produkcji artykułów żywnościowych. Równocześnie sprawia o rosnącym znaczeniu staje się w coraz większym stopniu kształtowanie struktury konsumpcji żywności, zgodnie z nowymi potrzebami rozwijającego się społeczeństwa.

W decyzjach XV Plenum KC PZPR, które obradowało z górą rok temu, przewidziane zostały zadania i środki niezbędne do realizacji programu żywnościowego. Edward Gierk tak określał społeczne i gospodarcze cele tego programu:

„Żywność jest podstawową potrzebą człowieka. Od jakości odżywiania się zależy zdrowość społeczeństwa i rozwój fizyczny młodego pokolenia. Dostatanie i racjonalne zaspokajanie potrzeb żywnościowych narodu stanowi nieodłączną część składową naszego programu budowania dobrobytu społecznego, zgodnie z humanistycznymi treściami socjalizmu. (...) Należy więc dążyć do tego, aby wytwarzanie żywności uczynić jedną z najważniejszych gałęzi narodowej produkcji, zdolną zaspokoić potrzeby wewnętrzne kraju i stworzyć możliwości stałego i znacznego eksportu. Nie są to cele konkurencyjne, lecz wzajemnie sprzężone i dopiero łącznie ich traktowanie otwiera właściwą perspektywę dla rozwoju gospodarki żywnościowej”.

Nie ulega wątpliwości, że osiągnięcie tych celów wymaga przyspieszonego rozwoju dziedzin gospodarki dotychczas zaniedbywanych. Jest to zadanie kosztowne, ale są to równocześnie wydatki niezbędne, decydujące o równowadze w całej gospodarce narodowej. Codzienna praktyka niejednokrotnie pokazuje, „jakiej konsekwencji i spokoju w działaniu wymaga realizacja tego programu. Z codziennymi podejmowanymi decyzjami w różnych ogniwach gospodarki, na setkach placów budowy i w setkach tysięcy gospodarstw rolnych — składa się obraz gospodarki żywnościowej.

Jest rzeczą oczywistą, że w praktyce zarządzania i kierowania niezbędną jest znajomość praw rządzących tym skomplikowanym organizmem i jego częściami składowymi. Jest to tym bardziej istotne, że niejednokrotnie praktyka wyprowadza badania naukowe, bowiem podejmowane są zadania bez precedensu w naszej historii, a doświadczenia innych krajów nie zawsze mogą być w pełni pomocne.

Dlatego nieocenione, jak sadzę, znaczenie poznawcze mają książki i publikacje pozwalające poznać związki łączące produkcję żywności z innymi działami gospodarki i życia społecznego, pozwalające zdystansować

wać się od codziennej krzątaniny wokół bieżących spraw tego programu.

W pewnym stopniu potrzebę taką zaspokaja wydana przez PWN książka „SPOŻYCIE I GOSPODARKA ŻYWNOSCIOWA”, która zawiera pracę jedenastu autorów, związanych z Instytutem Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN. Książka ta wyrosła z potrzeb praktyki. Jej zawartość i zakres poruszanych problemów rozszerzony został w trakcie dokonywanych studiów. Jak stwierdza redaktor naukowy tomu, Czesław Kos, pierwszym zamiarem autorów było opracowanie perspektywicznych modeli spożycia żywności. Okazało się jednak konieczne szersze potraktowanie tego problemu przez ukazanie istoty kompleksu gospodarki żywnościowej i roli, jaką spełnia on w rozwoju społeczno-gospodarczym i w kształtowaniu modeli spożycia.

Zamieszczone w zbiorze prace zajmują się w związku z tym trzema grupami zagadnień odnoszących się do spożycia żywności, rozpatrywane w skali makroekonomicznej przy uwzględnieniu trzech kryteriów, tj. preferencji indywidualnych konsumentów, założeń nauki o żywieniu i preferencji społecznych. Poruszane zagadnienia dotyczą (w cz. I) modeli spożycia żywności i miejsca kompleksu gospodarki żywnościowej w strategii społeczno-gospodarczego rozwoju, w części II — wariantów modeli spożycia żywności w okresie do 1990 r. lub 2000 r. i wreszcie, w części III — dwóch najistotniejszych kwestii gospodarki żywnościowej: społecznych kosztów produkcji żywności i związków między produkcją a spożyciem.

Istnieje wiele poglądów w sprawie przesłanek i kryteriów określania celów strategii gospodarczej na odcinku konsumpcji. W pewnym uproszczeniu można byłoby wyróżnić trzy sposoby podejścia do tej sprawy:

1) poszukiwanie struktury spożycia minimalizującej nakłady społeczne;

2) kształtowanie struktury spożycia w oparciu o ocenę potrzeb;

3) poszukiwanie ekonomicznie oszczędnej struktury, znajdującej jednocześnie społeczną aprobatę.”

Tak piszą autorzy pierwszego studium w zbiorze — Czesław Kos i Augustyn Woś („Spożycie żywności jako element strategii społeczno-gospodarczego rozwoju kraju”), przypominając prowadzone na ten temat dyskusje i fakty takie, jak obserwowane we wszystkich bez wyjątku krajach rozwijających się zmiany relacji cen artykułów żywnościowych i nieżywnościowych. Wprawdzie w Polsce tendencje te są zaznaczone w stopniu mniejszym, prowadzona jest bowiem polityka protekcyjna w dziedzinie cen artykułów żywnościowych, ale tendencja do relatywnego wzrostu cen żywności na świecie ma charakter trwały, pogłębiany przez światowy kryzys żywnościowy.

Sprawa podniesiona przez Cz. Kosa i A. Wosia (w cytowanym fragmencie) jest w istocie osiądla do rozważań zawartych w pozostałych opracowaniach. Rozwijają one zagadnienie kształtowania struktury konsumpcji podchodząc do tego z różnych punktów widzenia. Kompleks spraw określających mianem gospodarki żywnościowej ma bowiem charakter wielostronny i można go roz-

patrywać pod różnymi aspektami, np. przestrzennym, planistycznym, społeczno-kulturalnym i ekonomicznym. Rozważania te podporządkowane są wspólnemu kryterium — konsumpcji jako celowi określającemu zadania całego kompleksu i miejsce wszystkich działań weń wchodzących”.

Pomijając problem relacji ekonomicznych warto przytoczyć punkt widzenia dotyczący granic możliwości oddziaływania na strukturę konsumpcji.

„Absolutna wielkość funduszu konsumpcji rodziny czy jednostki jest zwykle dana, ale jej struktura wewnętrzna jest zmienna. Oczywiście, w granicach możliwej i dopuszczalnej substytucji. Wszelkie formy wydatków konkurują ze sobą o jednostkę dochodów konsumenta, ale pole tej konkurencji jest ograniczone. Istnieją dość wyraźnie zarysowane ramy substytucji dóbr. Po szczególne dobra mogą się zastępować o tyle, o ile zaspokajają tę samą lub podobną potrzebę”.

Jest to ograniczenie pola manewru w skali gospodarki, ale w mniejszym stopniu limituje ono możliwości racjonalizacji struktury konsumpcji samej żywności i kształtowania wewnętrznych związków i proporcji samego, szeroko pojętego kompleksu żywnościowego. W tej dziedzinie rozważania i propozycje autorów poszczególnych prac w tymie są nader interesujące i skłaniające do przemyśleń.

W tomie zawarte są opracowania następujących tematów: „Spożycie żywności jako element strategii społeczno-gospodarczego rozwoju kraju” (Cz. Kos, A. Woś); „Gospodarka żywnościowa a rozwój gospodarczy” (A. Łukasiewicz); „Kompleks gospodarki żywnościowej” (A. Woś); „Gospodarka żywnościowa Polski w aspekcie czynników określających konsumpcję żywności” (T. Hunek); „Niektóre czynniki oddziałujące na zmiany modelu spożycia” (B. Witostawski); „Zalecenia nauki żywienia jako przesłanki modeli spożycia żywności” (Cz. Kos); „Prognoza spożycia żywności” (J. Łoś); „Denaturalizacja spożycia żywności” (Cz. Kos, A. Woś); „Spożycie produktów białka zwierzęcego w wybranych krajach Europy Zachodniej” (L. Deniszczuk, Z. Zekoński); „Planowanie produkcji rolniczej na podstawie bilansu produktów i zapotrzebowania w żywność” (A. Leopold); „Koszty społeczne żywności” (W. Herer); „Szacunek kosztów produkcji żywności” (J. Zajchowski).

(mak)

1) Spożycie i gospodarka żywnościowa (Ocena i perspektywy); praca zbiorowa pod red. naukową Czesława Kosa. Warszawa, 1975, PWN, s. 361, cena 70 zł.

2) Między innymi prace następujące: Ekonomia polityczna socjalizmu, pod redakcją M. Pohorillego, Warszawa 1968, PWE; J. Pejczka: Problemy polityki strukturalnej konsumpcji na obecnym etapie rozwoju, Nowe Drogi, 1969, nr 10, J. Głowczyński: Intensyfikacja i konsumpcja, Życie Gospodarcze, 1969, nr 51—52, W. Herer: Procesy wzrostu w rolnictwie na tle zmian struktury konsumpcji, Warszawa 1970, PWE; Kierunki kształtowania struktury konsumpcji spożytku żywności, Nowe Drogi, 1970, nr 3; Konsumpcja w gospodarce planowej, pod redakcją B. Kołodziejki, Warszawa 1971, PWE; S. Kucowski: Spór o wzorce konsumpcji, Ekonomista, 1971, nr 6; M. Pohorille: Model konsumpcji w ustroju socjalistycznym, Warszawa 1971, PWE oraz tegoż autora: Istota sporu o wzorce konsumpcji, Ekonomista, 1972, nr 4; Zarys teorii gospodarki socjalistycznej, pod redakcją A. Wakara, Warszawa 1965, PWN.

3) Według A. Wosia, w produkcji żywności biorą udział nie tylko rolnictwo i przemysł spożywczy, ale także gałęzie obsługujące, ale również wszystkie inne działy gospodarki narodowej, takie jak: budownictwo, leśnictwo, transport i łączność oraz pozostałe gałęzie produkcji materialnej w odpowiednich proporcjach. W związku z tym, zakładając, że wszystkie, co społeczeństwo produkuje, znajduje wyraz w spożyciu, można obliczyć, że żywność stanowi w przybliżeniu 25 proc. produkcji finalnej całego społeczeństwa oraz taką też mniej więcej ilość zasobów produkcji żywej i uprzedmiotowionej społeczeństwo angażuje w wytwarzaniu żywności. Por. „Spożycie i gospodarka żywnościowa”, s. 88.

4) „Spożycie...”, s. 20.

kierunki jego zmian. Książka przeznaczona jest zarówno dla naukowców zajmujących się problematyką międzynarodowych stosunków ekonomicznych, jak i dla praktyków w handlu zagranicznym, a zwłaszcza dla pracowników jednostek organizacyjnych przemysłu zajmujących się wymianą zagranicą.

ANDRZEJ DOROSZ — „DOLAR WCZORA, DZIŚ I JUTRO”, str. 228, cena 24 zł, nakład 2000 egz.

Celem Autora jest przedstawienie problemów związanych z rolą dolara jako waluty światowej, omówienie konkretnych funkcji, jakie spełnia on przez wiele lat na rynku światowym oraz jego przypuszczalne pozycje w najbliższych dziesięcioleciach. Książka przeznaczona jest dla szerokiego grona ekonomistów praktyków oraz dla studentów wyższych szkół ekonomicznych.

DANUTA GOTZ-KOZIERKIEWICZ — „POMIATKI W EWG”. Aspekt integracji, str. 268, cena 33 zł, nakład 1000 egz.

W książce została omówiona rola podatków w integracji gospodarczej krajów w ramach EWG. Autorka przedstawia funkcję podatków jako kanałów zasilań budżetów krajów EWG oraz jako narzędzia polityki gospodarczej, stosowanego — w zależności od stopnia zintegrowania — w ramach tej wspólnoty. Książka jest przeznaczona dla pracowników finansowych handlu zagranicznego, pracowników nauki i studentów wyższych szkół ekonomicznych.

CHEMICZNA DEKADA

WSTRUMIENIU materiałów zaopatrzeniowych płynących do przemysłu, rolnictwa i budownictwa, udział materiałów pochodzenia chemicznego w stosunku do materiałów pochodzenia naturalnego jest coraz większy. Termin „chemizacja gospodarki narodowej” stał się w pewnym sensie synonimem wpływu przemysłu chemicznego na ogólnogospodarcze przyspieszenie. Ponadto przemysł chemiczny dostarcza bezpośrednio na rynek bogatą gamę artykułów konsumpcyjnych.

„UWERTURA”

Lata 1971—1975 były dla polskiej chemii okresem dynamicznego rozwoju; jednocześnie z inspiracji VI Zjazdu PZPR podjęto prace nad ustatkowaniem perspektywicznych potrzeb gospodarki narodowej na wyroby przemysłu chemicznego. Uznano, że wieloletni program rozwoju powinien w swej rzeczowej treści odnosić się do sześciu podstawowych dziedzin gospodarki narodowej. Są to: wyżywienie, mieszkanie, odzież, motoryzacja, rynek wewnętrzny i handel zagraniczny. Dokument nazywany „Programem Chemizacji Gospodarki Narodowej” zyskał akceptację Biura Politycznego KC PZPR (6 III 1973 r.) i zgodnie z decyzją Prezydium Rządu stał się generalną wytyczną rozwojową.

Okres 1971—75 można nazwać „uwerturą” w realizacji programu chemizacji; wpływ tego programu na konkretny poczynania, zwłaszcza inwestycyjne, zaznaczył się dopiero od połowy 1973 roku.

Jaka więc była ta uwertura? Plan pięcioletni przewidywał wykonanie zadań produkcyjnych (i usług) o łącznej wartości 829,2 mld złotych *) — faktycznie wszystkie 13 zjednoczeń resortu wykona zadania o łącznej wartości ok. 889,2 mld zł, czyli uzyskana będzie nadwyżka rzędu 60 mld złotych.

Przewidywano, że planowy wzrost produkcji w latach 1971—1975 wyniesie 162,2 proc. (ze 135,7 mld złotych w roku 1971 do 199,2 mld złotych w roku 1975). Rzeczywisty wzrost można z dużym prawdopodobieństwem szacować na 183,8 proc. (do 225,6 mld zł w roku 1975). Tak, że średnioroczne tempo wzrostu w ciągu całej pięcioletki wyniesie 13,0 proc. (planowano 10,1 proc.).

Warto podkreślić, że ani jedno zjednoczenie nie wykazuje się wynikami gorszymi niż założone w planie.

Dokonała również chemia dużego wysiłku w kierunku aktywizacji eksportu. Zadania planu pięcioletniego przewidywały eksport na łączną kwotę 8712 mln zł dew. — faktycznie wyeksportowano produkty chemiczne za 12 514 mln zł dew. (eksport do krajów kapitalistycznych, sprawa szczególnie newralgiczna, zamiast planowanych 3 831 mln zł dew. wyniosł 6 225 mln zł dew.). Oznacza to, że jeśli planowany wzrost eksportu w latach 1971—75 miał wynieść „tylko” 158,1 proc. (przy średniorocznym przyrostach 9,6 proc.) to faktycznie osiągnął 304,6 proc. (przy średniorocznym wzroście eksportu o 25 proc.). Dynamika eksportu do krajów kapitalistycznych była jeszcze wyższa i wynosiła 385,8 proc. (przy średniorocznym wzroście 31 proc.) wobec założonego wskaźnika 158,4 proc.

Te niezwykle wysokie wskaźniki dotyczą globalnej oceny resortu chemicznego. Natomiast przy paru asortymentach w tabelach zawierających dane za rok 1975 lub za cały okres pięcioletnia spotykamy jednak „minusy”. Przyczyny niewykonania zadań bywają różne: awarie, opóźnienia realizacji inwestycji i dłuższe dochodzenie do planowych zdolności produkcyjnych (np. we Włocławku), ostre zmiany cen na rynku światowym, która nie pozwalała na finalizowanie umów i systematyczne dostawy podstawowych surowców (kautucz, fosfory) itd. I tak np. w roku bieżącym o 0,3 mln ton niższe będzie przetworstwo ropy naftowej; o 55 tys. ton będzie niższa produkcja nawozów fosforowych (w P₂O₅) ok. 3,7 tys. ton będzie niższa produkcja włókien chemicznych o 5,1 tys. ton; o 150 tys. sztuk niższa będzie produkcja opon.

PROJEKT PRZYSZŁEJ PIĘCIOLETKI

Projekt planu 1976—80 szczególnie eksponuje te wyroby bądź grupy wyrobów, które mają decydujące znaczenie dla intensyfikacji gospodarki narodowej jako całości. Są to zadania związane z dostarczeniem:

• zwiększonych ilości nawozów sztucznych, środków ochrony roślin, środków paszowych dla zwierząt itp. W naszych warunkach jest to równoznaczne z kompleksową intensyfikacją gospodarki rolnej;

• z dostarczeniem tworzyw sztucznych dla budownictwa. Pozwoli to z tej samej ilości klasycznych materiałów budowlanych podwoić ilość budowanych mieszkań i zmniejszyć ciężar elementów konstrukcyjnych wszelkich budowli;

• z zastąpieniem włókien naturalnych przez włókna syntetyczne; skór naturalnych — przez tworzywa skóropodobne oraz dostarczeniem odpowiednich dla nich barwników i środków pomocniczych. Pozwoli to przemysłom konfekcyjnym i obuwniczym na masową i tanią produkcję odzieży praktycznej i estetycznej;

• Z dostarczeniem wyrobów ko- operacyjnych dla przemysłu motoryzacyjnego i maszynowego, zwłaszcza tworzyw, gumy oraz paliw, farb i lakierów;

• ze zwiększeniem dostaw leków, kosmetyków, wyrobów chemii gospodarczej; wszystko to sprzyja rozwojowi społeczeństwa zdrowego i o wysokiej kulturze osobistej;

• z dalszym dynamicznym rozwojem eksportu chemikaliów. Eksport ten stanowi najbardziej atrakcyjną formę udziału Polski w podziale dóbr i bogactw świata; są to bowiem towary poszukiwane, rzadko podlegające reklamom, a dla zakładów produkcyjnych eksportowa stowni okazję konfrontacji własnego poziomu technicznego z poziomem światowym.

Podstawowe wskaźniki przewidywane w przyszłej pięcioletce dla przemysłu chemicznego zakładają wzrost produkcji ogółem o 68 proc. (z 241 mld zł do 406 mld zł według cen bieżących obowiązujących 1 VII 1975 roku). Wzrost produkcji rynkowej o 73 proc. (z 46,5 mld zł do 83 mld zł), wzrost produkcji eksportowej o 138 proc. (z 33 mld zł do 79 mld zł); wzrost dostaw kooperacyjnych dla innych przemysłów o 59 proc. (z 90,5 mld zł do 144 mld zł).

Wskaźnik wyprzedzenia dynamiki wzrostu produkcji rynkowej w stosunku do zakładanej w przyszłym planie pięcioletnim dynamiki wzrostu spożycia wynosi 1,42 wobec 1,20 w latach 1970—75.

Wskaźnik wyprzedzenia eksportu w stosunku do dynamiki rozwoju produkcji przemysłowej wykazuje również wysokie przyspieszenie i wynosi w projekcie planu 1,47 (pamiętajmy, że w kończącej się pięcioletce wynosił on 1,25 co spowodowało, że przemysł chemiczny stanie się czwartym eksporterem w skali kraju i jego udział w eksporcie ogólnopolskim wyniesie 15,3 proc. w roku 1980 przy osiągniętych 12,5 proc. w roku 1975).

Przy podziale puli inwestycyjnej przemysłu chemicznego postanowiono zastosować następujący klucz: 7,6 proc. środków inwestycyjnych zostanie skierowanych na realizację zadań „modelu wyżynienia”; 14,9 proc. na realizację „modelu mieszkanie”, 16,3 proc. — „modelu odzież”, 20,7 proc. — „motoryzacji”, 21,1 proc. — „handlu zagranicznego” i 10,8 proc. — „rynku wewnętrznego”.

STRATEGIA

W programie rozwoju produkcji wyrobów chemicznych na okres do 1980 roku jako pierwsze założenie strategiczne przyjęto intensyfikację, modernizację i rozbudowę istniejącej zdolności produkcyjnych, uwzględniając ekonomiczną ocenę każdego przedsięwzięcia. W przypadku poszukiwania lokalizacji dla nowych instalacji przemysłowych, przyjęto wykorzystanie w pierwszej kolejności istniejącej infrastruktury technicznej oraz istniejących zasobów kadrowych. Nowe, nawet wykształcone teoretycznie kadry wymagają w przemyśle chemicznym dużego okresu adaptacji. Toteż lokalizowanie instalacji rozwojowych przy lub w istniejących już zakładach umożliwia przyspieszenie uruchomienia nowych skomplikowanych procesów technologicznych i szybsze osiągnięcie założonych zdolności produkcyjnych.

Kolejne założenie strategiczne — to tendencja do budowy instalacji o dużych zdolnościach wytwarzania. Chcemy w maksymalnym mierze korzystać z międzynarodowego podziału pracy i zadań, zwłaszcza w ramach RWPG, w zakresie budowy nowych zdolności produkcyjnych. Będziemy dążyć, by na zasadzie wzajemności w szerszym niż dotychczas zakresie pokrywać potrzeby naszych partnerów na wyroby chemiczne.

Strategiczną podstawą rozwoju naszego przemysłu chemicznego powinno być przede wszystkim dążenie do optymalnego wykorzystania krajowej bazy surowcowej, a głównie soli i siarki.

Postuluje się wreszcie lepsze wykorzystanie surowców importowanych. Oznacza to np. uzyskanie z importowanej ropy naftowej na drodze tzw. głębokiej przeróbki produktów naftowych o wysokiej wartości. Dzięki tej strategii oraz dzięki zapewnieniu dostaw brakujących surowców i materiałów produkcyjnych, gospodarcze narodowe produktów naftowych ze Związku Radzieckiego, można było w projekcie planu przyjąć przerób ropy naftowej w roku 1980 mniejszy o 4 mln ton, w stosunku do programu chemizacji, ograniczając w ten sposób bardzo kosztowny import ropy ze strefy dolarowej.

LECH FRÖELICH

*) Dane liczbowe skorygowano w celu doprowadzenia ich do porównawczych warunków organizacyjnych i cenowych z 31.1.1975 r.

NIE POŻYCZAJ — ZŁY ZWYCZAJ

JERZY JURCWSKI



Fot. S. ZUBCZEWSKI

WŚRÓD wielu efektownych, choć często błędnych, hipotez, jakie A. Toffler postawił w „Szoku przyszłości”, można znaleźć także stwierdzenia dotyczące „rewolucji najmu”, tj. gwałtownego rozwoju usług, polegających na wypożyczaniu najrozmaitszych dóbr. Warto poświęcić im nieco uwagi, tym bardziej że jesteśmy w tej dziedzinie bardzo zacofani i potrzebny byłby tu wzrost skokowy, a więc także wydajne zwiększenie nakładów na rozwój usług wypożyczania.

Zanim jednak zastanowimy się nad możliwościami rozwiązania tego problemu, trzeba przedstawić zarówno całą „teorię” wypożyczania, jak też obecną sytuację w kraju.

CZY LUBIMY WYPOŻYCZAĆ?

Toffler dostrzega przyczyny gwałtownego rozwoju usług wypożyczania w krajach na wysokim szczeblu rozwoju przemysłowego w szeregu przesłanek ekonomiczno-społecznych, a nawet filozoficznych. Jego zdaniem, rozwój wynajmowania jest dowodem, że „ludzie przyszłości” nie chcą być obciążeni ciężarem własności, chcą być wolni od odpowiedzialności, która wiąże się z posiadaniem. Wspiera on swą tezę cytatem z W. Jamesa, który stwierdził, że „życie oparte na posiadaniu jest mniej swobodne niż życie oparte na działaniu lub po prostu na istnieniu”. Niewątpliwie w przypadkach skrajnych, opisywanych przez Tofflera, gdzie jednostka świadomie rezygnuje z posiadania nawet podstawowych sprzętów osobistego użytku, można się doszukiwać nawet psychofizjologicznego podłoża; niemniej powinniśmy chyba uznać, że główną i podstawową przyczyną rewolucji najmu są korzyści ekonomiczne jednostki.

Problemu — kto więcej zyskuje na wynajmie: firma wynajmująca, czy też wynajmujący — nie będziemy tu szeroko rozważać. Sprawa korzyści firmy wynajmującej została swego czasu wystarczająco jasno przedstawiona w artykule opisującym wynajmowanie samochodów w ORBISIE. Okazało się, że po całkowitym zamortyzowaniu się (dewizowym) samochodu, można go jeszcze sprzedać na wolnym rynku, w drodze przetargu, za cenę równą oficjalnej cenie firmach wypożyczających w Polsce. Swego czasu obliczyłem, że wynajęcie kuchenki gazowej na sześciotygodniowy urlop kosztować mnie będzie więcej, niż kupienie tejże kuchenki na własność. Mimo tak wysokiej rentowności wypożyczanie nasze nie rozwinęło się jednak na dużą skalę. Jak wynika z danych uzyskanych w kilku źródłach (nie ma na ten temat zbiorczej statystyki w skali krajowej), sieć wypożyczalni i wartość świadczonych usług jest skromna.

Wypożyczaniem zajmuje się u nas kilka instytucji. Należy tu wymienić Arged, wypożyczający sprzęt do malowania mieszkań, CHPIS zajmujący się wypożyczaniem sprzętu sportowego, CRS działający na terenie wsi i małych miasteczek, „Społem” posiadający wypożyczalnię sprzętu gospodarstwa domowego w miastach,

no i wreszcie PTTK, wypożyczające sprzęt sportowy i turystyczny. Trzeba też wspomnieć o przyzakładowych wypożyczalniach sprzętu sportowego — często dość ekskluzywnego — jak np. przyzecz campingowych i samochodów. Są to jednak w większości agendy rady zakładowej dostępne wyłącznie dla pracowników danego zakładu pracy i nie nastawione na zysk.

O niewielkiej roli ekonomicznej wymienionych placówek świadczy wielkość ich wpływów. Tak na przykład, według danych MHWIU, 182 wypożyczalnie Argedu miały w roku 1974 wpływy w wysokości 912 tys. złotych, zaś w pierwszej połowie 1975 r. — 436 tys. zł.

Wypożyczalnię sprzętu sportowego-turystycznego pod firmą CHPIS miały w roku 1973, przy 12 wypożyczalniach w całej Polsce, 165 tys. zł wpływów. W następnym roku, przy 26 wypożyczalniach — 814 tys. zł, zaś w 1975 r., przy 29 wypożyczalniach planują osiągnąć 1 305 tys. zł.

Nawet w najsilniejszej organizacji usługowej, jaką jest CRS, posiadająca około 1692 placówki „Nowoczesnej Gospodyni” (przy wielu z nich są wypożyczalnie sprzętu gospodarstwa domowego i sportowo-turystycznego) i około 2000 punktów usługowych różnego typu, wypożyczanie jest marginesem działalności.

W CRS ogólna wartość usług wynosi 2 mld złotych — wypożyczanie zaś, przy zaliczeniu do wartości usług sprzętu do wyrobu materiałów budowlanych i narzędzi rolniczych — wyniosło w roku 1974 — 15 mln zł, zaś w I połowie 1975 r. — 8 mln zł.

Inna, również znana, instytucja — „Społem” w 1970 r. dysponowała 190 wypożyczalnią sprzętu gospodarstwa domowego i sportowego. Podstawowym asortymentem wypożyczanym była zastawa stołowa, chociaż wypożyczalnie dysponowały także pralkami, mikserami itd. Obecnie w roku 1975 sieć składa się z 215 wypożyczalni z wpływami rocznymi 11 mln zł, w tym od ludności 10,8 mln.

Należy jeszcze wspomnieć o PTTK, czyli najliczniejszej wyspecjalizowanej sieci wypożyczalni sprzętu sportowego. Sieć ta w roku 1974 dysponowała 196 wypożyczalnią w oddziałach, których łączne obroty wynosiły 3,5 mln rocznie, i 52 wypożyczalnią większymi, podległymi Zrzeszeniu Gospodarki Turystycznej. Wypożyczalnie ZGT miały w roku 1974 wpływy w wysokości 3 437 tys. zł, lecz koszty prowadzenia tej działalności były bardzo wysokie. Sieć PTTK dysponuje wypożyczalnią w całym kraju. Organizacja ich oparta jest na normatywnym wyposażeniu oraz podziale na ogólne, górskie i wodne. Miały one stałe cenniki i specjalny system finansowania (między innymi dotacje z GKFFIT), ale do spraw tych jeszcze wrócimy. Wydaje się, że dalsze cytowanie statystyk nie jest już potrzebne, tym bardziej że chodzi nam o wyrobienie sobie tylko ogólnego poglądu o funkcjonowaniu u nas usług wypożyczania.

GDZIE TKWIA PRZYCZYNY?

Ani dynamika obrotów, ani też ilość wypożyczalni — nie wykazują

szybszego wzrostu niż inne formy usług, a przecież stwierdziliśmy już wcześniej, że ta dziedzina należy do najbardziej zaniedbanych i dynamicznie powinna być tu większa niż w pozostałych grupach usług.

Co do przyczyn tego stanu wysuwają się różne hipotezy. Pierwsza z nich głosi, że w naszym społeczeństwie nie ma tradycji, ani potrzeby wypożyczania. Wolimy jakoby posiadać dobrą na własność, gdyż posiadanie rzeczy na naszym etapie zagospodarowania materialnego wyróżnia człowieka dodatnio; jest źródłem społecznego prestiżu. W przeszłości stosunek obywateli do telewizora, zwłaszcza w uboższych rodzinach, obecnie zaś do samochodów osobowych — dowodzi, że dobra te są traktowane jako symbol sukcesu materialnego i osiągnięć życiowych, nie zaś jako przedmioty czysto użytkowe. Teoria ta nie wydaje się jednak, chociaż nie ma chętnych do wypożyczania telewizorów turystycznych czy radiodiodników przenośnych na wakacje, a tak by mogło wynikać z faktu, że nie ma wypożyczalni dysponujących takim sprzętem. Należy więc postawić inną hipotezę, a mianowicie, że są to towary deficytowe. W związku z czym dostarcza się je tylko do normalnej sieci handlowej, pomija zaś wypożyczalnie.

Argumentacja taka, mimo pewnych luk, do których wrócimy, bardziej trafia niż do przekonania. Jest przecież sporo dóbr, które warto wypożyczać ze względu na to, że nie są potrzebne przez cały rok pojeźdźcyemu użytkownikowi. Niestety, albo wypożyczalnie nim nie dysponują, albo też informacja o takich możliwościach nie dociera do potencjalnych klientów.

Aby sprawdzić te hipotezy, sporządziłem listę dość typowych przedmiotów, które można by określić jako dobra konsumpcyjne użytku trwałego, bądź też jako narzędzia pracy i udałem się na poszukiwanie przedsiębiorstwa, gdzie mogłbym je wypożyczyć. Niestety, z danych udostępnionych mi przez centralną informację usługową wynika, że nie łatwo jest wypożyczyć w Warszawie aparat fotograficzny czy amatorską kamerę filmową. Nie ma maszyn do pisania, dyktafonów, projektorów do przetrzywania ani też projektorów filmowych. Nie ma mowy o wypożyczeniu np. elektrycznej wiertarki — znakomitego narzędzia, szalenie ułatwiającego wszelkie prace domowe (zwłaszcza gdy jest wyposażone w uniwersalne oprzyrządowanie), ale przecież potrzebnego w normalnym gospodarstwie zaledwie kilka razy do roku. O telewizorach i radiodiodnikach przenośnych już mówiliśmy, ale także wszelkie bardziej ekskluzywne sprzęty campingowy, jak np. łódka turystyczna, jest zupełnie nie do wypożyczenia. Właściwie wyposażenie wypożyczalni obejmuje jedynie dość prymitywne sprzęty sportowe, zastawę stołową, też nie z saskiej porcelany, i trochę sprzętu gospodarstwa domowego — np. miksery, odkurzacze, żelazka itd. Jedyną wskazaną w raportach MHWIU placówką w Szczecinie wypożyczająca samochody za złotówki i dysponująca 30 fiatami 125 i 10 trabantami (o innych brak danych) nie uprawnia też przecież do stwierdzenia, że mamy w kraju wypożyczalnie samochodów.

Czy zatem przyczyna słabego rozwoju nawyku wypożyczania tkwi w braku popytu, czy w braku podaży? A może chodzi o to, że podaż nie odpowiada popytowi i że organizacja całego systemu nie jest dopasowana do potrzeb? Z opracowania MHWIU, które posłużyło za założenia programowe dla utworzenia CHPIS-owskiej sieci wypożyczalni sprzętu sportowego, możemy się dowiedzieć, że projektanci nie mieli specjalnie ekspansywnych zamiarów; jako pułap docelowy planowali sprzedaż usług za sumę 3,5 mln złotych w całym kraju.

Ten realizm w założeniach rozwojowych wynika jednak z bardzo urozmaiconych przyczyn. Absolutnie podstawowym problemem, który hamuje rozwój wypożyczalni, jest brak kłaki. Dobrze zorganizowana wypożyczalnia musi dysponować sporym kręgiem. W założeniach MHWIU podaje się 300 m² dla wypożyczalni dużej, czyli rozmiary sporego sklepu, ale mówi się tam jedynie o wypożyczalniach sprzętu turystycznego i sportowego. Gdybyśmy natomiast chcieli zorganizować rzeczywiste wzorcową wypożyczalnię, posiadającą asortyment do mu towarowego, musielibyśmy także dysponować powierzchnią takiego domu. Czy można to w ogóle brać pod uwagę, skoro deficyt powierzchni sklepowej i magazynowej jest brakiem ogólnopolskim i nie będzie zlikwidowany w ciągu najbliższych lat?

PORA NA PROGRAM POZYTYWNY

Mimo pozorowanej nierozwiązywalności problemu, jestem zdania, że istnieje wyjście z sytuacji i jedynym kłopotem jest znalezienie instytucji, lub człowieka, który zechce podjąć się zorganizowania „polskiego modelu wypożyczania”. Chodzi jednak także o to, by uświadomić organom podejmującym decyzje oraz społeczeństwu, czyli potencjalnym klientom, korzyści, jakie niesie ze sobą „rewolucja najmu”. Korzyści te są zarówno natury doraźnej, jak i długofalowej, a zastanawiający jest fakt, że w naszej literaturze ekonomicznej na tematy konsumpcyjno-modelowe nie dostrzeżono ich i nie opisano. Z braku teorii projektodawcy nie mają zatem argumentów, by przekonać inwestorów i ciągle nie można ruszyć z miejsca. Tymczasem, jeżeli zagniemy dokładniej zastanowić się nad wypożyczeniem, musimy dojść do wniosku, że nie ma ono wielu wad, a ilość zalet, zwłaszcza w naszym systemie społecznym, większa, niż można sądzić na pierwszy rzut oka.

Po pierwsze — jeśli celem produkcji jest zaspokajanie potrzeb, a nie zysk, to wypożyczenie (mowa tu o dobrach niepotrzebnych codziennie) daje w efekcie więcej społeczeństwu jako całości niż posiadanie prywatne, ponieważ z danego dobra korzysta więcej osób i potrzeby w skali społecznej zaspokojone są lepiej.

Po drugie — system wypożyczania sprzyja zwiększaniu wartości użytkowej nowych produktów przez przyspieszoną rotację produktów starych. Rotacja ta nie wynika zaś z

mody czy starzenia się bezeksploatacyjnego — na przykład korodowania pod wpływem czasu — lecz ze ściśle racjonalnej, wzmoczonej eksploatacji, a więc jest jedyną uzasadnioną przyspieszoną rotacją w gospodarce.

Po trzecie — rozwój wypożyczania sprzyja racjonalnemu podejściu do dóbr konsumpcyjnych, szczególnie tych dóbr, które jesteśmy skłonni z irracjonalnych powodów wznosić na piedestał, wręcz utożsamiając je z celem życiowym. Odejście od tego fetyszyzmu może sprzyjać także rozwojowi innych zainteresowań, choćby kulturalnych.

Po czwarte — wypożyczenie jako forma usługi jest korzystne dla klienta, gdyż nie angażuje jego siły nabywczej na zakup towaru potrzebnego mu sporadycznie, a jednocześnie zwiększa tzw. fundusz swobodnej decyzji.

Po piąte — nie jest prawdą, że takie podejście jest niekorzystne dla równowagi rynkowej. Wprost przeciwnie, sprzyja ono równowadze rynkowej w większym stopniu, niż sprzedaż pojedynczym nabywcom i absorbuje większe sumy pieniężne od ludności niż w pierwszym wypadku, z tym tylko, że proces absorbowania nadwyżek rozkłada się w czasie. Jednocześnie w sytuacji, gdy towarów na rynku jest dość, system wypożyczania wskazuje producentom, że pora uruchomić nową produkcję, czy zmienić w ogóle jej profil.

Po szóste — system wypożyczania może działać jako swoisty bufor w sytuacjach niedostatku niektórych artykułów na rynku. Oczywiście, artykułów potrzebnych sporadycznie — gdyż w przeciwnym przypadku byłaby to sytuacja, w której wypożyczenie stałoby się jedną z możliwości zaopatrzenia się w dany towar. Cały zapas wypożyczalni byłby wówczas w stałej eksploatacji u tych samych klientów, a przecież byłoby to zaprzeczeniem całej idei.

I tutaj dochodzimy do ostatecznych wniosków. Skoro wynajmowanie ma tyle plusów, to należy potraktować je jako nieodłączną część sieci handlowej. Argumenty o braku lokali mogłobyś traktować poważnie, uważając wypożyczenie jako swego rodzaju filantropię dla uboższych konsumentów. Faktem jest, że wypożyczenie, zwłaszcza przy zakładach pracy, spełniając taką rolę, nierniejszo na całym świecie wypożyczenie jest wysocze dochodowym rodzajem usług, to pora także i u nas zastanowić się nad zdrowym i prężnym jego systemem, dysponującym wszechstronnym o wysokiej jakości asortymentem, przynoszącym nie gorzej zyski niż normalna sieć handlowa. Dla takiego systemu powinny znaleźć się lokale i odpowiednia, atrakcyjna pula towarowa.

Sądzę, że przydałoby się przeprowadzić porównawczą analizę wypożyczenia u nas i za granicą jako podstawy naukowej do uruchomienia wypożyczalni i myślę, że są u nas placówki naukowe, które byłyby w stanie to zrobić. I chociaż nie mam nadziei, że już jutro znajdą się ludzie, którzy sprawę utworzenia systemu wypożyczania wezmą w swoje ręce, myślę, że długo na nich nie będziemy — i nie powinniśmy — czekać.



Wychodząc naprzeciw narastającym potrzebom zakładów przemysłowych w dziedzinie odpylania i neutralizacji gazów odlotowych Przedsiębiorstwo Projektowania i Dostaw Urządzeń Ochrony Powietrza „OPAM” informuje, iż projektuje i dostarcza następujące urządzenia:

- Odpalacze cyklonowe SWW—0874—312, 313.
- Odpalacze multicyklonowe SWW—0874—314.
- Odpalacze elektrostatyczne SWW—087—317, 318, 319, 327, w tym: elektrofiltry suche i elektrofiltry mokre.
- Odpalacze mokre SWW—0874—321, 322, 324, 325, 326, 329, jak odpalacze natryskowe, bezwładnościowe cyklonowe, wirnikowe i uderzeniowe, odpalacze barbotażowe przewalowe, pianowe oraz pozostałe.
- Odpalacze tkaninowe — SWW—0874—331, 332, 333, 339 w tym: filtry tkaninowe typu TWNK oraz z przedmuchem pulsacyjnym.
- Urządzenia do neutralizacji gazów — SWW—0874—341, 342, 343 i 349, jak absorbery, adsorbery, reaktory katalizacyjne, komory spalania i pozostałe.

Wymienione urządzenia jako wysoko sprawne i wypróbowane w praktyce agregaty znajdują szerokie zastosowanie w różnych procesach technologicznych produkcji przemysłowej energetyki, hutnictwa żelaza i stali, hutnictwa metali nieżelaznych, odlewnictwa, przemysłu cementowego, chemicznego i innych. Projektowane i dostarczane przez Przedsiębiorstwo „OPAM” urządzenia oparte są na najbardziej nowoczesnych rozwiązaniach technicznych uzyskanych w drodze szerokiej współpracy z zakładami naukowo-badawczymi krajowymi i zagranicznymi, zakupu licencji firmy Lurgi — Aparatotechnik na własnych patentach.

Urządzenia dostarczane są wraz z kompletnymi instalacjami w cyklu określonym Zarządzeniem Ministra Przemysłu Ciężkiego oraz Ministra Przemysłu Maszynowego nr 32 z dnia 20.VII.1972 r. Zamówienia prosimy kierować na adres:

PRZEDSIĘBIORSTWO PROJEKTOWANIA I DOSTAW URZĄDZEŃ OCHRONY POWIETRZA „OPAM” — Dział Planowania, Umów i Koordynacji Produkcji, Katowice, ul. Warszawska 31, tel. 597-478, 588-716 lub centrala 588-257-8 wew. 63, 71.

K-40

orzecznictwo

ODPOWIEDZIALNOŚĆ KARNA W RAZIE WYŁUDZENIA MIENIA SPOŁECZNEGO

Tadeusz W. prowadził w okresie od kwietnia 1970 r. do 31 grudnia 1972 r. — na podstawie umowy zlecenia — usługowy zakład ślusarsko-mechaniczny Powiatowego Przedsiębiorstwa Usług Przemysłu Tere-nowego w B., a następnie tego samego rodzaju zakład Powiatowej Spółdzielni Pracy Usług Wielobranżowych w B. W tym charakterze wykonywał on roboty i dostawy dla Zarządu Okręgowego TPD w L., a także dla szeregu innych jednostek gospodarki uspołecznionej.

Z tytułu powyższych czynności Tadeusz W. został oskarżony z art. 201 kodeksu karnego o to, że wstawił do kalkulacji na produkowane przez siebie wyroby nadmierne ilości materiałów, robocizny i wyższe stawki narzutów kosztów ogólnych, a ponadto, że w fakturach przy końcowych rozliczeniach niegodnie z obowiązującymi cennikami zamieszczał wyższe stawki za robociznę, wyższe ceny i większe ilości zużytego materiału. W wyniku wspomnianych machinacji Tadeusz W. miał zagarnąć dla siebie 898 881 zł. Art. 201 k.k. stanowi, że kto zagarnął mienie społeczne znacznej wartości (tj. ponad 100 000 zł) — podlega karze pozbawienia wolności na czas nie krótszy od 5 do 25 lat pozbawienia wolności.

Sąd Wojewódzki uznał oskarżonego Tadeusza W. winnym zagarnięcia w sposób wyżej podany kwoty 227 239 zł i za to skazał go na podstawie art. 201 k.k. m. in. na karę 6 lat pozbawienia wolności i 50 000 zł grzywny z zamianą w razie nieuiszczenia jej w terminie na dodatkową pozbawienie wolności w stosunku 150 zł za 1 dzień pozbawienia wolności.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego wniosł rewizję zarówno prokurator, który domagał się podwyższenia zagarniętej kwoty do co najmniej 440 303 zł, jak też obrońcy, którzy określili wysokość ew. nadwyżki na kwotę 34 559 zł.

Sąd Najwyższy rozpatrzywszy sprawę, wyrokiem z dnia 10 czerwca 1975 r. nr IV KR 84/75 zmienił oskarżony wyrok i uniewinnił Tadeusza W. od zarzut oskarżenia, wypowiadając równocześnie następujący pogląd prawny:

1. Proces karny nie stwarza najkorzystniejszych warunków dla wyliczenia należności rzemieślników za usługi, świadczenia i dostawy na rzecz jednostek gospodarki uspołecznionej, poza tym nie należy to do podstawowych zadań tego procesu. Tego rodzaju sprawdzenie i wyliczenia powinny być w zasadzie dokonane wcześniej przez wyspecjalizowane organy, na których taki obowiązek ciąży z mocy ustawy.

2. W toku procesu karnego należy przede wszystkim ustalić, czy w ogóle dopuszczono się działania (dokonania, usiłowania) w z a m i a r z e wyłudzenia mienia społecznego. Niezależnie od pretensji cywilnych zleceniodawcy do wykonawcy, u podstaw odpowiedzialności karnej za wyłudzenie nienależnej zapłaty powinny znaleźć się tylko te pozycje, o których wykonawca nie miał wiedzy, że mu się nie należy.

W uzasadnieniu wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.

(...) w zakresie zagadnień rozpatrywanych przez organy procesowe znajdowały się przede wszystkim kwestie dotyczące tego, według jakich kalkulacji, reguł, norm, stawek, cen, narzutów, wskaźników zyskowności itd. powinny być rozliczone należności oskarżonego Tadeusza W. za dostarczone towary.

Proces karny nie stwarza najkorzystniejszych warunków dla wyliczenia należności rzemieślników za usługi, świadczenia i dostawy na rzecz jednostek gospodarki uspołecznionej, jak też nie należy to do podstawowych zadań tego procesu.

Tego rodzaju sprawdzenie i wyliczenia powinny być w zasadzie dokonane wcześniej przez wyspecjalizowane organy, na których taki obowiązek ciąży z mocy ustawy (bezpośrednio zainteresowane jednostki gospodarki uspołecznionej), a mianowicie organy nadzoru i kontroli, organy podatkowe, ewentualnie arbitrażowe. Jeżeli jednak w toku procesu karnego staje się rzeczą konieczną zajęcie się tymi zagadnieniami, to nie mogą one przesłaniać faktu, że ustalenie wartości zagarniętego mienia jest rzeczą wtórną, bo najpierw należy ustalić, czy w ogóle było działanie (dokonanie, usiłowanie) w zamiarze zagarnięcia mienia społecznego.

W orzecznictwie Sądu Najwyższego zwracano wielokrotnie uwagę na to, że ustalenia podmiotowych elementów zagarnięcia nie mogą być zastąpione abstrakcyjnymi wyliczeniami rachunkowymi, zwłaszcza wtedy gdy możliwość skonfrontowania ich z rzeczywistością jest utrudniona z powodu upływu czasu (OSNKW 1974, z 3, poz. 49).

Niezależnie od pretensji cywilnych, jakie zleceniodawca mógłby ewentualnie rościć sobie do wykonawcy, u podstaw odpowiedzialności karnej za wyłudzenie nienależnej zapłaty powinny znaleźć się tylko te pozycje, o których wykonawca konkretnie wiedział, że mu się nie należy (OSNKW 1971, z 7—8, poz. 114).

Przypisując oskarżonemu Tadeuszowi W. działanie w zamiarze zagarnięcia mienia społecznego, Sąd

DOKONCZENIE NA STR. 6

Wojewódzki wskazał następujące okoliczności:

- 1) wykazywanie w kalkulacjach materiałów pełnowartościowych, a więc znacznie droższych od zakupionych i faktycznie zużytych,
- 2) identyczne postępowanie przy kalkulowaniu czasu pracy,
- 3) liczenie cen wolnorynkowych za materiały,
- 4) zaokrąglanie cen w górę oraz zawyżanie zużycia materiałów i kosztów robocizny,
- 5) świadomość braku merytorycznej kontroli i nadzoru.

Powyższe okoliczności nie mogą być uznane za wystarczające dla przyjęcia złego zamiaru w działaniu oskarżonego, skoro odnosi się one do sporządzania kalkulacji, które przechodziły przez szereg faz kolejnych, zanim doszło do ustalenia ceny. Niektóre kalkulacje były korygowane przez zleceniodawców, a kalkulacja na wyrobny przeznaczona dla Zarządu Okręgowego Towarzystwa Przyjaciół Dzieci w Ł. wykonana była wcześniej bez żadnego udziału oskarżonego. Sąd pierwszej instancji nie uwzględnił w rozważaniach w kwestii winy oskarżonego zeznań świadka Józefa C., kierownika Działu Usług Wojewódzkiej Komisji Cen w Ł., który zwracając uwagę na nietypowy charakter robót wykonywanych przez oskarżonego stwierdził, że rozstrzygające znaczenie miało zatwierdzenie kalkulacji przez zleceniodawcę. Ten sam świadek zeznał, że punktem wyjścia do ostatecznego rozliczenia wykonywanych robót powinna być kalkulacja wynikowa.

Poza zasięgiem rozważań sądu pierwszej instancji znalazło się także i to, że z tytułu podporządkowania Powiatowemu Przedsiębiorstwu Usług Przemysłu Terenowego w B. oskarżony mógł liczyć na jego pomoc i wgląd w zasady rozliczenia z uspołecznionymi zleceniodawcami, zwłaszcza że oskarżony jako zwykły rzemieślnik nie miał ani dostatecznego przygotowania, ani warunków do prowadzenia skomplikowanej buchalterii. Nie jest pozbawionym znaczenia dla oceny postępowania oskarżonego fakt, że złeczone mu roboty wykonał terminowo i dobrze, a nawet po wygaśnięciu zlecenia udzielonego przez Zarząd Okręgowy Towarzystwa Przyjaciół Dzieci w Ł. przekazał niedołężnie komoletni urzędnik wartość przeszło 7000 zł.

Niezależnie zatem od tego, czy i ile wynosi nienależna część zapłaty pobranej przez oskarżonego od jednostek gospodarki uspołecznionej i w jakim zakresie pretensje tych jednostek zostaną zaspokojone, należy uznać, że postępowanie dowodowe nie dostarczyło niezbitych dowodów na potwierdzenie tezy, że skarżony Tadeusz W. przy okazji wykonywania zleconych mu robót działał w zamiarze wyłudzenia mienia społecznego (...)

nowe przepisy i zarządzenia

PRZEDŁUŻENIE CZASU TRWANIA AUTORSKICH PRAW MAJĄTKOWYCH

Ustawa z dnia 23 października 1975 r. (Dz. U. nr 34, poz. 184) przedłuża do 25 lat okres ochrony majątkowych praw autorskich, który wynosił dotąd lat 20.

Okres lat 25 liczy się: 1) od śmierci twórcy, przy dziełach zaś wspólnych i łącznych — od śmierci twórcy, który innych przeżył, 2) od opublikowania utworu anonimowego lub pod pseudonimem, chyba że twórca wcześniej ujawnił publicznie swoje autorstwo, 3) od opublikowania utworu, jeżeli autorskie prawa majątkowe służą osobie prawnej.

Nowa ustawa wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 1976 r. i będzie miała zastosowanie również do utworów, do których autorskie prawa majątkowe istniały jeszcze w tym dniu.

UDZIELANIE PORĘCZEN PAŃSTWOWYCH

Uchwalona ostatnio przez Sejm ustawa z dnia 23 października 1975 r. o udzielaniu poręczeń państwowych (Dz. U. Nr 34, poz. 187) upoważnia Radę Ministrów do udzielania poręczeń (gwarancji) za zobowiązania wynikające z zagranicznych stosunków finansowych i handlowych: 1) banków, 2) przedsiębiorstw państwowych i ich zjednoczeń oraz innych państwowych osób prywatnych, 3) spółek, w których państwowe osoby prawne posiadają udział wynoszący co najmniej 50 proc. kapitału zakładowego, 4) innych jednostek gospodarki uspołecznionej posiadających osobowość prawną, jeżeli zaciągnięte zobowiązania znajdują się w całości w ręku państwa, 5) jednostek gospodarki uspołecznionej, które w całości w ręku państwa, 6) jednostek gospodarki uspołecznionej, które w całości w ręku państwa, 7) jednostek gospodarki uspołecznionej, które w całości w ręku państwa, 8) jednostek gospodarki uspołecznionej, które w całości w ręku państwa, 9) jednostek gospodarki uspołecznionej, które w całości w ręku państwa, 10) jednostek gospodarki uspołecznionej, które w całości w ręku państwa.

Minister Finansów może — w myśl ustawy — udzielić poręczenia (gwarancji) za wspomniane zobowiązania, jeżeli kwota zobowiązania nie przekracza 15 miliardów złotych lub równowartości tej kwoty wyrażonej w walucie obcej według kursu specjalnego obowiązującego w dniu udzielenia poręczenia.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

DYSKUSJA NAD SYSTEMEM WOG

W DNIACH 27—28 października odbyła się w Warszawie ogólnopolska konferencja naukowa na temat „Kierunki doskonalenia systemu zarządzania gospodarką narodową”. Organizatorem konferencji, w ramach współpracy Szkoły Głównej Planowania i Statystyki z Ministerstwem Finansów był Wydział Finansów i Statystyki oraz Instytut Finansów. Konferencja zbiegła się z 25-leciem Wydziału Finansów i Statystyki. Z tej okazji Minister Finansów tow. Henryk Kisiel, który wygłosił na konferencji wstępne przemówienie, nadał Wydziałowi Finansów i Statystyki, w uznaniu zasług i osiągnięć w zakresie kształcenia i doskonalenia kwalifikacji kadr finansowych oraz w pracy naukowo-badawczej z dziedziny finansów, Złotą Odznakę „Za zasługi dla Finansów PRL”.

Obrazy toczyły się na sesji plenarnej oraz w dwóch sekcjach, z których pierwsza obradowała nad kierunkami doskonalenia systemu ekonomiczno-financeowego WOG, a druga — nad problematyką cybernetyczno-informatyczną. Na sekcję pierwszą zgłoszono 14 referatów. Przedstawimy w skrócie główną problematykę tych referatów oraz dyskusji, a także obrad plenarnych w części dotyczącej kierunków doskonalenia systemu WOG. Dyskusja skoncentrowała się wokół czterech głównych problemów, obszernie omówionych w referatach, które kolejno zrelacjonujemy.

OCENA SYSTEMU WOG I JEGO EWOLUCJA

Blisko już trzyletnie funkcjonowanie nowego systemu ekonomiczno-financeowego jednostek inicjujących zostało ocenione pozytywnie. Podkreślano, że jednostki inicjujące wykazują wyższą dynamikę rozwoju w porównaniu z całym przemysłem. Nowy system działa skutecznie w kierunku maksymalizacji produkcji sprzedanej i minimalizacji nakładów materiałowych. Zwiększyła się rola planu centralnego przy jednoczesnym wzroście samodzielności jednostek gospodarczych. Referaty i dyskusja wskazywały na inne pozytywne elementy funkcjonowania nowego systemu wskazując, że są one krokiem naprzód w doskonaleniu funkcjonowania naszej gospodarki i że system WOG, zgodnie z teząmi na VII Zjazd Partii, należy rozwijać i doskonalić.

W tym kontekście wskazywano, że nowy system nie jest jeszcze dostatecznie efektywny na niektórych odcinkach, że część jego elementów zawiera sprzeczności, które należy usunąć, aby działał sprawnie. Wskazywano, że nie jest jeszcze zadośćuczynione oddziaływanie systemu na efektywność gospodarowania podstawowymi czynnikami produkcji, zwłaszcza pracy żywej, na rozszerzenie opłacalnej wymiany z zagranicą oraz na postęp innowacyjny i poprawę jakości produkcji. Wskazywano także, że w procesach ewolucji systemu WOG daje się zauważyć osłabienie w jego instrumentach finansowo-ekonomicznych elementów stymulacyjnych na rzecz elementów regulacyjnych.

W rzeczy samej, jak wskazywano, było założone z góry, że nowe zasady inicjujące zmiany w systemie funkcjonowania gospodarki będą doskonałe w miarę ich wdrażania i zbierania doświadczeń. Po-

nadto, co należy podkreślić, konieczność wprowadzenia niektórych zmian była zdeternowana tym, że warunki funkcjonowania ulegały istotnym zmianom (niezwykle szybkie tempo inwestycji, duży zakres regulacji plac, pewien wpływ „galopującej” inflacji w krajach kapitalistycznych oraz regulacje cen w kraju). Wymagało to wprowadzenia do systemu określonych elementów regulacyjnych (podatek od zysku na ekspozycję wprowadzony w 1975 r.), które zmierzają do tego, by system nie był zbyt „luźny”, by nie kreował jednostkom inicjującym nadmiernych środków, i by tym samym nie osłabiał elementów stymulacyjnych systemu. Wskazywano jednocześnie, że podstawowe parametry systemu (współczynnik R, współczynnik D, zasady tworzenia funduszu rozwoju przedsiębiorstwa i in.) nie uległy zmianie. Nie oznacza to, że wymienione oraz inne zasady funkcjonowania systemu WOG nie powinny być doskonalone. I nad tymi sprawami skoncentrowała się dyskusja.

SYSTEM MOTYWACYJNY WOG

Kluczowa dla nowego systemu zasada partycypacji załóg w efektach ekonomicznych zdała pozytywnie egzamin. Trafna także w ogólnych założeniach okazała się koncepcja dwóch wiodących mierników oceny (produkcji dodanej i zysku netto). Jednocześnie zarysowała się potrzeba doskonalenia parametrów produkcji dodanej i zysku netto, takich jak: ceny, kursy (przeliczniki dewizowe), podatki, dotacje itp. Doskonalenie tych parametrów powinno doprowadzić do lepszego wyrażania przez mierniki produkcji dodanej i zysku netto efektów pracy WOG, a zwłaszcza do eliminowania wpływu efektów pozornych niewykonywanych przy ekspozycjach roli efektów rzeczywistych.

Przedmiotem szczególnej uwagi była kwestia konstrukcji miernika produkcji dodanej. Wskazywano, że produkcja dodana jest zbyt wahałowa, że przekroczone jej „pojemność”, tzn. nadmiernie zwiększone jej funkcje oraz, że jest zbyt różnicowana. Proponowano przeto dążyć do unifikacji formuły produkcji dodanej, gdyż jej różnicowanie komplikuje sterowanie gospodarką narodową; przyjmować powszechnie w obliczaniu produkcji dodanej zużycie a nie zakup materiałów; odliczać amortyzację (wraz z odsetkami od kredytów inwestycyjnych) a nie spłaty rat kredytów inwestycyjnych.

Ta ostatnia propozycja nie była jednoznacznie oceniona. Wskazywano, że ma ona dobre i złe strony, zmniejsza bowiem stopień wahałowości produkcji dodanej, lecz zarazem zmniejsza funkcje stymulacyjne miernika produkcji dodanej. Uwzględniając jednak, że więcej racji przemawia za odliczaniem amortyzacji, należałoby dodać, że trzeba by być konsekwentnym i z kolei liczyć produkcję dodaną z podatkiem obrotowym. Jest to istotna sprawa, gdyż dotychczasowa konstrukcja produkcji dodanej ma określona logikę swej budowy i jej zmiana wymagałaby nowej logiki budowy, to znaczy takiej, by zbliżyć produkcję dodaną do produkcji czystej netto. W tym też kontekście należałoby ocenić zgłoszone na konferencji propozycje, aby przejść na miernik produkcji czystej brutto (tzn. wartość produkcji sprzedanej

po mniejszej o wsad materiałny), bądź też czysty dochód (fundusz plac i zysk netto). Zaznaczano jednak, że propozycje te wymagałyby bliższej weryfikacji, aby mogły być brane pod uwagę.

Co się tyczy zysku netto, jako uzupełniającego miernika, to potwierdził się on i został zaakceptowany w praktyce. Wymagają jednak dalszego doskonalenia związane z nim elementy funkcjonowania systemu. Wskazywano, że system premiowania personelu kierowniczego, oparty na zysku netto, wykazuje swoje działania, ale w wielu przypadkach jest jeszcze zbyt mało odczuwalny. Dlatego należałoby wzmocnić stymulującą rolę systemu premiowego, powiązać go z wykonaniem określonej większej niż dotychczas części wyników przedsiębiorstwa i ustalić możliwość kształtowania się premii tak (kwestia progresji opodatkowania premii), aby był on bardziej odczuwalny a zarazem stymulacyjny.

Szeroko omawiano fundusz przedsiębiorstwa jako źródło finansowania rozwoju jednostek inicjujących wskazując na konieczność utrzymania jego stymulującej roli. Należy to skojarzyć z niezbędnym, jak się wydaje, wprowadzeniem bariery gromadzenia środków na funduszach rezerwowych. Źródłem tworzenia funduszu przedsiębiorstwa jest również, jak wiadomo, część amortyzacji. Wskazywano, że utrzymanie obecnego systemu podziału akumulacji mogłoby doprowadzić w przyszłości do zachwiania równowagi między podażą dóbr inwestycyjnych a popytem finansowym na te dobra reprezentowanym przez sumę środków funduszy przedsiębiorstw. Proponowano przeto dokonanie nowego podziału amortyzacji, opartego na wieloletniej normie ustalonej odrębnie dla każdego zjednoczenia, który uwzględniałby wymienioną sytuację. Trzeba jednak zaznaczyć, że propozycja ta wzbudzała wątpliwości wśród uczestników konferencji.

Wydaje się, że wymienione oraz inne zgłoszone propozycje będą jeszcze szczegółowo rozważane i na pewno ulepszone przed wprowadzeniem ich do praktyki. Będą musiały one spełnić warunki skojarzenia funkcji stymulacyjnej i regulującej instrumentów finansowo-ekonomicznych tak, ażeby system WOG był bardziej napięty, nie kreując nadmiernych środków, by działał bardziej stymulacyjnie łącząc zarazem interes jednostek inicjujących i jego kolektywów z interesem ogólnospołecznym.

EFEKTYWNOŚĆ GOSPODAROWANIA

Kwestia wpływu systemu WOG na efektywność gospodarowania była przedmiotem szczególnej uwagi uczestników konferencji. Podkreślano, że jest to jedna z najgłośniejszych spraw, zwłaszcza w świetle zadań następnego pięcioletnia. Kiedy to będzie musiała wzrosnąć poważnie wydajność pracy przy stosunkowo mniejszym przyroście inwestycji. Sprawa ta jest szczególnie trudna do rozwiązania, że system WOG nie działał dostatecznie stymulacyjnie w dziedzinie zwiększenia tempa wzrostu wydajności pracy. W referatach i dyskusji zastanawiano się więc, jakie kroki należałoby przedsięwziąć by zapewnić postęp w tej dziedzinie.

Wskazywano na konieczność udoskonalenia szeregu części składowych systemu tak, aby uczynić je bardziej stymulacyjnymi. Uznano, że przyczyną między innymi postulat, aby posługując się wskaźnikiem stopnia opłacenia wzrostu wydajności pracy, uwzględnić udział technicznego uzbrojenia pracy w przyroście jej wydajności.

Wielką wagę uczestnicy konferencji przywiązywali do sprawy doprowadzenia zasad nowego systemu do niższych ogniw i stanowisk pracy przedsiębiorstwa. Zastanawiano się, jak rozwinąć wewnętrzny podział na rachunek gospodarczy, aby doprowadzić system aż do stanowisk pracy. Wskazywano, że proces „schodzenia w dół” zatrzymał się na ogół na szczeblu przedsiębiorstwa, że zasada udziału w efektach nie dotarła do zakładów i wydziałów oraz brigad przedsiębiorstw. Przedstawiciele jednostek inicjujących, którzy brali udział w konferencji, wskazywali na trudności realizacji tego zadania, zwłaszcza na brak sprecyzowania, jakimi środkami można będzie w przyszłości dysponować, aby wdrażać zasadę udziału w efektach na poszczególnych ogniwach przedsiębiorstwa. Biorąc te argumenty pod uwagę wskazywano jednak, że nie powinno to być zasadniczą przeszkodą w doprowadzaniu już dzisiaj zasad nowego systemu do niższych szczebli niż przedsiębiorstwo. Albowiem przy obecnie obowiązujących zasadach istnieje dostatecznie duży margines, który eliminuje ryzyko wiążące się z wprowadzaniem zasady wiązania plac z efektami do szczebla brigady włącznie.

Z innych spraw związanych z efektywnością gospodarowania należy wskazać na zadania w dziedzinie postępu technicznego oraz jakości i nowoczesności produkcji, a także zadania wzrostu opłacalnego eksportu. Wiadomo, że w nadchodzącym pięcioletniu trzeba będzie wysoce zwiększyć wysiłki w tych dziedzinach. Zarazem realizacja podstawionych zadań należy do szczególnie trudnych. Gdyby traktować te zadania jako jedne z możliwych i pozostawionych do wyboru jednostkom inicjującym (w dążeniu do poprawy syntetycznych mierników oceny) to prawdopodobnie nie byłby one w pełni wykonane. Dlatego proponowano wprowadzić nie tylko szereg konkretnych rozwiązań o charakterze parametrycznym, lecz także stworzyć sytuację przymusu realizacji wymienionych zadań. Sugerowano przeto powrót do koncepcji bodźców wyspecjalizowanych w dziedzinie postępu technicznego oraz wzrostu opłacalnego eksportu. Należy dodać, że propozycje te spotkały się z aprobatą uczestników konferencji.

RÓWNOWAGA GOSPODARCZA A WOG

Nowy system ekonomiczno-financeowy powinien tak sterować działalnością poszczególnych organizacji, aby zapewnić założone proporcje rozwoju w całej gospodarce i nie dopuścić do naruszenia równowagi w jej podstawowych odcinkach, tj. równowagi rynkowej, inwestycyjnej i równowagi bilansu płatniczego. System zasilania organizacji gospodarczej w środki placowe, inwestycyjne i dewizowe powinien być taki, by nie powodował napięć na tych trzech odcinkach.

W referatach i dyskusji wskazywano na to, że system WOG nie naruszał równowagi gospodarczej. Wskazywano, jednak zarazem, że zmienione warunki, w jakich przyszło działać tej równowagi na poszczególnych odcinkach. Dlatego niezbędne było wprowadzanie szeregu posunięć o charakterze regulacyjnym (o czym już mówiliśmy). Trzeba także dalej doskonaląc system WOG w aspekcie równowagi rynkowej, inwestycyjnej i równowagi bilansu płatniczego.

Omawiając ten problem uczestnicy konferencji ponownie podkreślali, że w celu zachowania równowagi gospodarczej niezbędne jest przejmowanie od organizacji gospodarczych tych funduszy wygaśniętych, które zostały nagromadzone na podstawie niezasłuszonych, nominalnych efektów. Ten kierunek działania nie tylko nie osłabia motywacyjnego działania systemu, lecz przeciwnie, wzmacnia go. Wskazywano także, że konieczność zachowania równowagi może powodować konieczność ograniczenia w czasie wykorzystania tych funduszy, które powstały na bazie rzetelnie wypracowanych efektów. Wskazywano, że należy w tym przypadku posługiwać się takimi instrumentami, które skłonią jednostki gospodarcze do odłożenia, tzn. przesunięcia w czasie realizacji wygosporodarowanych funduszy. Jednym z takich instrumentów są rezerwy, czyli fundusze odłożone w czasie.

Uczestnicy konferencji byli zgodni, że w celu zachowania równowagi gospodarczej niezbędne jest oddziaływanie na ceny, ścisła kontrola cen, zmierzająca do tego, aby ceny były dla WOG „datą”. Rozpatrywano także problematykę cen nowości wskazując na konieczność wprowadzenia podatku od zysku osiągniętego na cenach nowości.

Wiele uwagi poświęcono sprawie powiązań planu centralnego z planami WOG. Wskazywano na konieczność umiejętnego skojarzenia wzrostu roli planu centralnego przy jednoczesnym zachowaniu samodzielności WOG. Wskazywano między innymi na to, że niezbędne jest zwiększenie roli planu pięcioletniego. Tego rodzaju oraz inne posunięcia byłyby także ważnym instrumentem wpływu na równowagę gospodarczą.

Trzeba zaznaczyć, że w szereg spraw pogląd uczestników nie byłby zgodne (np. czy zwiększyć opodatkowanie funduszu plac). Należy jednak dodać, że tak w tej, jak i w innych kontrowersyjnych sprawach dawały się zauważyć różne punkty widzenia; punkt widzenia całej gospodarki i punkt widzenia poszczególnych jednostek gospodarczych. Istota sprawy polega jednak nie na tym, kto ma rację, lecz na pogodzeniu tych punktów widzenia tak, aby zostały zachowane interesy poszczególnych części składowych, przy zachowaniu nadrzędności interesów całości, tj. interesu ogólnospołecznego. Takie ujęcie dominowało i takie ujęcie jest jedynie możliwe do przyjęcia.

★

Kończąc, trzeba jeszcze raz podkreślić, że system WOG sprawdził się w życiu, że trzeba go ulepszać a zarazem doskonaląc przy wzmacnianiu jego elementów stymulacyjnych i wprowadzaniu tam, gdzie jest to niezbędne, elementów regulacyjnych; ich wprowadzanie powinno być takie, aby były jak najmniej sprzeczne z elementami stymulacyjnymi.

Należy oenić, że konferencja dostarczyła w omówionych oraz innych sprawach niezwykle bogate materiały, który będzie dobrze służył w doskonaleniu systemu WOG. Należy też sadzić, że konferencja była istotnym ogniwem w ogólnonarodowej dyskusji przed VII Zjazdem Partii.

Oprac.: M.L.M.

CZWARTKI ZJAZDOWE PTE

FUNKCJONOWANIE GOSPODARKI I PRZEDSIĘBIORSTW

30 PAŹDZIERNIKA br. dyskusja nt. funkcjonowania gospodarki i przedsiębiorstw Polskie Towarzystwo Ekonomiczne zapoczątkowało cykl dyskusyjny nad podstawowymi problemami ekonomicznymi zawartymi w Wytężnych na VII Zjazd Partii. Główną tezę pierwszego zaganienia, wygłoszonego przez prof. Józefa Pajeskę, i większości wypowiedzi w dyskusji był problem pełnego wykorzystania oraz rozwijania w latach nadchodzących dorobku osiągniętego w dziedzinie doskonalenia metod planowania i zarządzania.

Zagajający oraz zabierający głos w dyskusji działacze gospodarczy z WOG-ów (dr Jan Knapik, mgr Czesław Gil, mgr Tadeusz Migdał) wykazywali zrozumienie dla konieczności dokonywania zmian w poszczególnych elementach nowego systemu ekonomiczno-financeowego. Konieczność ta wynika z ogólnych potrzeb gospodarki, z powstawania nowych warunków na rynku światowym, z potrzeby utrwalania równowagi w gospodarce. Równocześnie jednak podkreślono, że nie wszystkie ogniwka w poszczególnych resortach

przygotowujące nowe zarządzania dostatecznie wnikiwie, analizują ich skutki i koordynują je między sobą.

Dyskutancki postulowali rozbudowanie systemu konsultowania z działaczami WOG projektów nowych przepisów, co — ich zdaniem — wpłynęłoby na ich lepszą wzajemną koordynację.

Dyskutowano na temat współczynnika „O”, relacyjnego zadania w dziedzinie wydajności pracy i średnich plac. Szereg dyskutantów nawiązywało do spraw zamrożenia rezerw dyspozycyjnego funduszu plac oraz ograniczania tzw. inwestycji funduszywych. Z punktu widzenia prac nad przyszłym planem pięcioletnim duże znaczenie ma ustalenie współczynników „R”, od których będą zależały w przyszłości możliwości wygosporodarowywania funduszu plac.

Z pewnością okres bieżący stanowi szczególną próbę dla nowego systemu ekonomiczno-financeowego. Zmiany w poziomie i relacjach cen zaopatrzeniowych powinny stworzyć warunki — w dłuższym okresie

na dyskusję — doc. Bronisław Ostapczuk.

Doprowadzany do przedsiębiorstw nowy system ekonomiczno-financeowy powinien coraz skuteczniej wymuszać w nich postęp organizacyjny, umożliwiający polepszenie jakości pracy, efektywniejsze wykorzystanie czasu pracy, wyższą jakość produkcji.

Zgłaszano też liczne postulaty pod adresem planowania i zarządzania centralnego (dr Erwin Pluciński, dr Zbigniew Wiszniewski, dr Szymon Jakubowicz, dr Zbigniew Kwiczak, dr Ryszard Pluta, mgr Władysław Jachniak).

Podkreślano zwłaszcza konieczność większej umiejętności i sprawności oraz skuteczności w posługiwaniu się przez centrum nowo wprowadzanymi narzędziami zarządzania: normatywnymi ekonomiczno-financeowymi i parametrami. Niektórzy dyskutanci twierdzili, że wysokie napięcie zadań utrudnia pożądanym postęp w metodach centralnego zarządzania. W konkluzji spotkania dominował jednak pogląd, że mobilizujący i napięty charakter zadań, który jest nieunikniony — nie może oznaczać dalszego opóźniania w postępie doskonalenia metod centralnego zarządzania. Zintensyfikowanie oraz u efektywnienie tego postępu jest bowiem ważnym czynnikiem równowagi i harmonizowania wysokiej dynamiki rozwoju społecznego i gospodarczego.

MAREK MISIAK

PODEJMując inicjatywę Zarządu Głównego Stowarzyszenia Socjalistycznego Marketingu, rozpoczynamy wydawanie wspólnej, okresowej wkładki pod tytułem „PRZEMYSŁ - HANDEL - KLIENT”.

Będziemy w niej popularyzować możliwości stosowania technik marketingowych w kształtowaniu produkcji na rynek wewnętrzny i na eksport, w dostosowywaniu struktury podaży i jakości produktów do potrzeb nabywców, w poznawaniu tych potrzeb, w doskonaleniu szeroko pojętej obsługi klientów. Mamy również nadzieję, że wkładka stanie się forum wymiany poglądów i doświadczeń między praktykami z przemysłu i handlu zainteresowanymi marketingiem, lub podejmującymi już próby stosowania go w swej działalności oraz, że za jej pośrednictwem będą oni mogli zasięgnąć w razie potrzeby porady specjalistów w tych kwestiach.

Pojęcie marketingu kojarzy się wciąż wielu ludziom z różnymi zabiegami wokół produktów już wytworzonych — z ich wprowadzeniem na rynek i odpowiednim zaprezentowaniem nabywcom, a więc z reklamą informacją, formami sprzedaży. Tymczasem jest to tylko element marketingu, i to nie najważniejszy. Jego istota polega przede wszystkim na kształtowaniu samej produkcji pod kątem dobrze i wszechstronnie rozpoznanych potrzeb nabywców. Zaspokajanie potrzeb społecznych — również konsumpcyjnych — to, jak wiadomo, jeden z centralnych obecnie celów naszej polityki społeczno-gospodarczej. Państwo realizuje go jednak nie bezpośrednio, a za pośrednictwem tysięcy przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych, które nie zawsze dobrze wywiązują się z tego zadania. I nie jest to kwestia braku możliwości, które w miarę wzrostu i unowocześniania potencjału wytwórczego są przecież coraz większe, ani też złej woli czy chęci ułatwiania sobie życia, lecz często po prostu — niedostatecznych umiejętności. Wszystko, co służy doskonaleniu tych umiejętności, jest więc niewątpliwie pożyteczne, a znajomość marketingowych metod kształtowania podaży towarów i usług na rynek wewnętrzny i zagraniczny i posługiwanie się nimi w praktyce może tu odegrać niemałą rolę. Z tym właśnie przekonaniem podejmujemy wydawanie okresowej wkładki poświęconej tematyce marketingu.

W pierwszym numerze, prócz informacji o celach i poczynaniach Stowarzyszenia Socjalistycznego Marketingu pisał jego prezes prof. dr hab. Edward Wiszniewski oraz konsultacji prof. dr Klemens Bialecki, interesującej zwłaszcza dla przedsiębiorstw zajmujących się produkcją i sprzedażą towarów na eksport — zamieszczany redakcyjną dyskusję o potrzebie i możliwościach racjonalizacji konsumpcji. Jej treść dowodzi między innymi, jak brakuje nam jeszcze systemowego, kompleksowego traktowania zagadnień rynku. Takiego traktowania, które jest charakterystyczne dla właśnie marketingu.

PODSTAWOWE KIERUNKI DZIAŁANIA STOWARZYSZENIA SOCJALISTYCZNEGO MARKETINGU

PROF. DR HAB. EDWARD WISZNIEWSKI

WSZECHSTRONNA realizacja polityki społeczno-gospodarczej, ustalonej w Uchwale VI Zjazdu PZPR nadała konsumpcji odpowiednią rangę w przyspieszeniu wzrostu gospodarczego, co spowodowało stałe rozszerzanie znaczenia rynku wewnętrznego i handlowych stosunków zewnętrznych. Wymagało to sięgnięcia do mało lub wcale dotąd nie stosowanych metod poznawania rynku i skutecznego nań oddziaływania. Powstała konieczność zainteresowania się również technikami marketingowymi.

Odrzucając to, co jest nam obce, tj. całą filozofię marketingu kapitalistycznego, w wielu krajach socjalistycznych, w tym i u nas, coraz intensywniej zaczęto rozwijać działania mające na celu poznanie i rozwój strategii produkcji, kształtowanie produkcji towarów i usług zgodnie z potrzebami ludności, organizowanie ich sprawnego przepływu od producenta do konsumenta lub użytkownika, aktywne oddziaływanie na wyzwalanie i kreowanie nowych oraz zaspokajanie istniejących potrzeb. Szczególną rangę nadano wykorzystaniu technik marketingowych w polityce proeksportowej, wiążącej nasz rynek przede wszystkim z rynkami państw RWP, ale także i z rynkami innych krajów.

Rozwój działań marketingowych w poszczególnych naszych organizacjach i przedsiębiorstwach został dopiero zapoczątkowany. Wymaga on wielorakiego wsparcia, propagandy i bodźców do rozpowszechniania. Można tego dokonać tylko drogą wdrożenia myślenia marketingowego zarówno wśród kierowniczej, jak i średniej kadry zatrudnionej w ministerstwach, zjednoczeniach i przedsiębiorstwach.

Praktycy, którzy na co dzień odczuwają potrzebę nowych technik w działaniu na rynku wewnętrznym i zagranicznym, przy wybitnym wsparciu, niestety nielicznym jeszcze pracowników nauki, wystąpili z inicjatywą powołania Stowarzyszenia Socjalistycznego Marketingu. Inicjatywa ta znalazła szerokie poparcie zainteresowanych resortów i organizacji gospodarczych, a także pełne uznanie u cieszącego się dobrą robotą na niwie postępu ekonomicznego w naszym kraju Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

Przedstawiłem wyżej motywy, które złożyły się na zorganizowanie w 1973 roku Stowarzyszenia Socjalistycznego Marketingu. Nie bez kozery podkreślamy, że Stowarzyszenie nasze zrzesza tych działaczy, którzy opowiadają się nie w ogóle za marketingiem, ale za takim jego rozumieniem, które służy celom gospodarki socjalistycznej w zakresie kształtowania stosunków na rynku

wewnętrznym i naszej ekspansji na rynki zagraniczne. W szczególności, zgodnie ze statutem Stowarzyszenia, propagujemy wszelkie formy służące kształtowaniu innowacyjnego, marketingowego podejścia w działalności produkcyjnej, handlowej i usługowej. Za pośrednictwem ofiar — pracowników, fachowców, naukowców, i praktyków — będziemy nadal intensywnie oddziaływać na przyspieszenie procesu wdrażania socjalistycznego marketingu do praktyki przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych.

Chodzi przy tym o wpojenie wszystkim działaczom i praktykom, rozwijającym socjalistyczny marketing, że musi się odejść od ujmowania tej problematyki w kategoriach resortowych. Nie ma bowiem odrębnego marketingu dla handlu i odrębnego dla przemysłu, produkującego towary na rynek i na eksport.

Chcemy także szerzej niż dotąd upowszechniać pozytywne doświadczenia działania marketingowego w krajach socjalistycznych, jak np. na Węgrzech i w Rumunii, a także korzystać z doświadczenia tych krajów, w których techniki marketingowe są rozwinięte na dużą skalę.

Dotychczasowa działalność Stowarzyszenia koncentrowała się głównie na sprawach organizacyjnych, popularyzacji idei socjalistycznego marketingu oraz instruktażowo-informacyjnych.

Nie stworzyliśmy jak dotąd komórki, która świadczyłaby usługi marketingowe. Kroki w tym kierunku rozpoczęliśmy i sadzimy, że od 1 stycznia 1976 r. zorganizujemy Zakład Usług Marketingowych przy Stowarzyszeniu Socjalistycznego Marketingu.

Dorobek naszego Stowarzyszenia w ciągu tych niecałych dwu lat działalności oceniamy jako znaczny. W wyniku organizatorskiej i popularyzatorskiej działalności Zarządu Głównego pozyskano ponad 700 członków zwyczajnych i ponad 300 członków wspierających. Zorganizowano oddziały Stowarzyszenia w Warszawie, Poznaniu i Łodzi. W trakcie jest powołanie oddziałów w Katowicach i Gdańsku. Trwają przygotowania do organizowania oddziałów w Bydgoszczy i w Szczecinie.

Podobnie jak w każdej innej organizacji społecznej — działalność statutową prowadzimy na podstawie rocznych i wieloletnich programów. Zarówno w 1974 r., jak i w roku bieżącym, zadania które przed sobą postawiliśmy realizujemy pomyślnie. Na szczególne podkreślenie zasługuje zorganizowanie dwóch konferencji naukowych na temat „Marketing w przemyśle i handlu” oraz

cykli szkolenia w zakresie marketingu w gospodarce materiałowej.

Odbijają się regularnie spotkania i odczyty z dyskusją, organizowane przez nasze oddziały i Zarząd Główny. Najbardziej aktywnym, jak dotąd, jest oddział poznański, którego formy pracy, a przede wszystkim dyskusje „okrągłego stołu” na temat wdrażania technik marketingowych cieszą się dużą frekwencją i uznaniem uczestników.

W programie działania SSM do końca roku bieżącego i w roku przyszłym będziemy koncentrowali się na kilku wybranych problemach. Sprawą najbardziej aktualną jest udział Zarządu Głównego Stowarzyszenia, jego oddziałów i działaczy terenowych w dyskusji przedzjazdowej. Zarząd zobowiązał wszystkich członków Stowarzyszenia do zorganizowania tematycznych dyskusji nad tematami na VII Zjazd naszej Partii. Sadzimy, że w wyniku tej wymiany poglądów będziemy mogli sformułować i przedłożyć władzom i zainteresowanym instytucjom wnioski i propozycje, zwłaszcza dotyczące rozszerzenia działań marketingowych w przemyśle, handlu wewnętrznym i zagranicznym.

Rozpoczęto prace, zmierzające do stworzenia banku informacji tj. kumulacji materiałów, dotyczących organizacji działania marketingowego w różnych krajach i w różnych systemach społeczno-gospodarczych. Pozwoli to na wzbogacenie naszej myśli i doskonalenie tej ważnej dla rynku dziedzin.

Podjęliśmy inicjatywę ewidencji specjalistów z zakresu marketingu. Praca ta wymaga odpowiedniego przygotowania i w ciągu 1976 roku będzie kontynuowana. W roku przyszłym rozwinie popularyzację działań marketingowych w zakresie artykułów gospodarstwa domowego, szeroko rozumianej odzieży oraz artykułów sportowo-turystycznych. Uważamy, że w tych trzech dziedzinach obrotu towarowego są już pewne osiągnięcia, jeśli idzie o rozwój działań marketingowych i należy je pogłębiać oraz aktywnie wdrażać do wszystkich przedsiębiorstw handlowych i przemysłowych.

W popularyzowaniu działalności marketingowej współpracujemy z redakcją „Życia Gospodarczego”. Zamierzamy również nawiązać kontakty z instytucjami organizującymi działalność marketingową w europejskich krajach socjalistycznych, między innymi przez współdziałanie w organizowaniu seminariów, wymianę materiałów, fachowców i tym podobne formy.

Stowarzyszenie działa zarówno na rzecz marketingu na rynku wewnętrznym, jak i zagranicznym. W tej pierwszej grupie działań, które uz-

najemy za podstawowe, główną kwestią jest propagowanie i przyczynianie się do rozwoju socjalistycznych stosunków konsumpcyjnych, wspieranie aktywnego oddziaływania na kształtowanie się potrzeb konsumenta, a także popularyzacje właściwych zasad organizacji podaży jako jednego z ważnych elementów sterowania rynkiem. W stosunkach handel-przemysł za główny problem uważamy wypracowanie systemu współpracy w kształtowaniu asortymentu i jakości towarów dostarczanych na rynek. Pomocą w prawidłowym ułożeniu tych stosunków mogą być bliskie powiązania komórek organizacyjnych przemysłu i handlu, które są odpowiedzialne za rozwój działań marketingowych. Elementami tych powiązań powinny być nie tylko rozwiązania instytucjonalne, ale i ekonomiczne, które zapewnią postęp we wspólnych przedsięwzięciach marketingowych.

W działalności marketingowej w handlu zagranicznym dążymy do popularyzacji i rozwijania wśród członków, ale także i niezrzeszonych działaczy, zasad nowoczesnych technik promocji towaru, reklamy, badań rynków zagranicznych i strategii oddziaływania za pomocą produktu.

W naszej działalności instruktażowo-szkoleniowej bardzo silnie akcentujemy możliwość działań marketingowych w warunkach napięć na rynku. Uważamy, że przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe powinny nauczyć się prawidłowego postępowania również w warunkach względnie niepełnej równowagi rynkowej, aby przez działanie marketingowe doprowadzić do zrównoważenia podaży z popytem i przygotować się do działania w warunkach powszechnej sytuacji rynku nabywców. Służy temu m.in. polityka przyspieszająca rozwój produkcji towarów nowych i w istotny sposób zmodyfikowanych. W tym zakresie, w ramach prowadzonego kompleksowego współdziałania przemysłu i handlu, na przemysł spada obowiązek inicjowania nowej produkcji, do handlu należy wprowadzanie nowych metod, form i technik obsługi, sprzyjających realizacji tej produkcji i oddziaływania na konsumenta.

Dla realizacji tego kierunku działania przyjeżdżamy dla marketingu w sferze rynku wewnętrznego, zadanie organizowania, międzyresortowych (przemysł, handel, usługi) sekcji problemowych, branżowych i metodologicznych. Pozwoli to, naszym zdaniem, na kompleksowe potraktowanie w formie branżowych programów, działalności marketingowej poszczególnych branż i lepsze ich dostosowanie do potrzeb rynkowych.

To, co dotąd powiedziałem, można zresumować stwierdzeniem, że

działanie marketingowe w systemie gospodarki socjalistycznej powinno mieć charakter kompleksowy, planowy i konkretny, w którym nie ma podziału na uczestników obrotu towarowego, tj. przemysł i handel. Takim potraktowaniu problemu sprzyja obowiązywanie w przemyśle i handlu systemu ekonomiczno-financego, którego zasady uwzględniają możliwość stosowania różnych instrumentów kształtowania wspólnej strategii marketingowej. W tym kierunku ustawiamy pracę Stowarzyszenia Socjalistycznego Marketingu.

Metody i formy działania Stowarzyszenia są różnokierunkowe, tak jednak uformowane, by trafiały do wszystkich interesujących się tą dziedziną wiedzy i praktyki. Zgodnie ze statutem, Stowarzyszenie realizuje swój cel przez popularyzację problematyki marketingowej w postaci broszur, materiałów informacyjnych, prasy, artykułów propagandowych, stwarzanie dogodnych warunków do wymiany poglądów i doświadczeń, co wyraża się w organizowaniu odczytów, dyskusji, posiedzeń okrągłego stołu oraz wzbogacenie wiedzy drogą szkolenia.

Za główną jednak formę pracy Stowarzyszenia uznaliśmy organizowanie sympozjów, seminariów, konferencji naukowych, odczytów, konferencji okrągłego stołu. Pozwalają one na swobodną wymianę myśli, gromadząc uczestników z różnych dziedzin gospodarki, tj. zarówno z handlu jak i przemysłu. Dużą wagę przykładamy do szkolenia kadr; będziemy je organizowali wspólnie z Zakładem Szkolenia Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz z innymi instytucjami, które prowadzą szeroko zakrojone szkolenie zawodowe.

W dalszym ciągu będziemy dążyli do zwiększenia liczby członków. Ustalono środki aktywnego działania, zmierzającego do pozyskania maksymalnej liczby członków zwyczajnych i wspierających oraz organizowania w miarę potrzeby oddziałów Stowarzyszenia, w pierwszej kolejności w dużych ośrodkach gospodarczych i akademickich.

Przedstawiłem tylko główne kierunki naszej pracy, które będą wzbogacane w miarę pozyskiwania doświadczeń i dalszego rozwoju Stowarzyszenia. Po podjęciu uchwał przez VII Zjazd Partii nasze Stowarzyszenie włączy się czynnie w realizację tych uchwał, szczególnie w wypracowanie najlepszych form rozwijania zasad socjalistycznego marketingu, które będą służyły dalszemu dynamicznemu rozwojowi naszej gospodarki. Ten kierunek działania przyjmujemy za podstawowy w programie pracy Stowarzyszenia w najbliższych latach.



Jedną z pierwszych organizacji gospodarczych, stosujących marketingowe metody w produkcji i sprzedaży wyrobów jest Kombinat Przetwórstwa Owocowo-Warzywnego „Hortex” w Gorze Kalvarii. Niewątpliwie powodzenie wyrobów „Hortexu” jest mocnym argumentem za upowszechnieniem marketingu.

Fot. S. ZUBCZEWSKI

OSZCZĘDNA ZNACZY—BOGATSZA

TEZA zawarta w tytule odnosi się do konsumpcji i — wbrew obiegowym pojęciom — nie ma w niej sprzeczności. Środki przeznaczone na spożycie stanowią około 3/4 dochodu narodowego i około 1/3 produktu globalnego, sposób gospodarowania nimi w ogromnej mierze decyduje więc o ogólnej efektywności gospodarki, a w konsekwencji o możliwościach zaspokajania szeroko pojętych potrzeb społecznych.

I w konsumpcji, podobnie jak w gospodarowaniu aparatem wytwórczym, powinna obowiązywać zasada: maksimum efektów z przeznaczonych na ten cel nakładów. Gospodaruje się zawsze w warunkach ograniczonych zasobów, a nieracjonalna, rozrzućna konsumpcja w jednej dziedzinie uszczupla środki na inne, równie ważne społecznie potrzeby, których jest przecież nieskończona rozmaitość. I odwrotnie — spożytkowując jak najlepiej środki w jednym dziale konsumpcji, zyskujemy możliwość wspierania innych działań, 'potrzebujących' zasilenia, tym bardziej, że gospodarka planowa stwarza po temu warunki.

Wytoczne do dyskusji na VII Zjazd Partii, kładąc nacisk na podniesienie efektywności gospodarowania, zwracają więc również uwagę na potrzebę racjonalizacji konsumpcji. Chodzi zwłaszcza o najpełniejsze wykorzystanie zasobów żywności i ograniczenie wszelkiego ich marnotrawstwa, ale również o podniesienie jakości wyrobów przemysłowych, tak, aby najlepiej spełniały użytkowe funkcje oraz lepsze dopasowanie struktury produkcji do potrzeb odbiorców.

Jakimi konkretnymi sposobami można ten cel osiągnąć? Co należy zmieniać w produkcji, w obrocie towarowym i w gospodarstwach domowych — aby środki przeznaczone na konsumpcję mogły być najpełniej spożytkowane? Jakże cechy na przykład powinien mieć produkt, aby można go było użytkować w sposób oszczędny? Jakże są główne przyczyny wciąż jeszcze częstego niedopasowania asortymentowej struktury produkcji do struktury popytu? Czy potrzebne są nowe instrumenty — planistyczne, ekonomiczne, które sprzyjałyby osiągnięciu tej zgodności?

Czy handel prawidłowo wywiązuje się z roli pośrednika między producentem a konsumentem? Czy ma po temu odpowiednie uprawnienia i środki materialne?

Jakie znaczenie ma dostępność i jakość usług dla oszczędnego gospodarowania przedmiotami konsumpcji?

Dla rozważenia tych i podobnych kwestii zorganizowaliśmy w redakcji dyskusję, w której udział wzięli: dr KAZIMIERZ CHMIELECKI — zastępca naczelnego dyrektora Centrali Handlowej „Arged”, TADEUSZ FILIPCZYŃSKI — zastępca dyrektora Departamentu Produkcji w Ministerstwie Przemysłu Lekkiego, prof. dr ROMAN GŁOWACKI z Instytutu Organizacji i Kierowania Uniwersytetu Warszawskiego i PAN, mgr STANISŁAW JANIEC — dyrektor ekonomiczny Zjednoczenia Przemysłu Koncentratów Spożywczych, a z ramienia redakcji — redaktor naczelny, JAN GŁÓWCZYK.

Oto relacja z dyskusji.

WARUNKI RACJONALIZACJI

JAN GŁÓWCZYK: Dla społeczeństwa nie jest obojętne, co się dzieje z przedmiotami konsumpcji w milionach gospodarstw domowych. Nie tylko dlatego, że społeczny koszt wytworzenia tych przedmiotów nie zawsze jest w pełni pokryty ceną, którą płać za nie indywidualni nabywcy. Nawet wtedy, gdy jest pokryty w pełni, czy z nawiązką — nieracjonalne, nieoszczędne gospodarowanie przedmiotami konsumpcji powoduje społeczny uszczerbek, oznacza bowiem utratę alternatywy innego spożytkowania środków zużytych do ich wytworzenia.

Wszyscy jednak zgodzą się chyba ze mną, że racjonalizacja spożycia nie zależy tylko bezpośrednio od konsumentów, toteż na ich edukacji nie może się wyczer-

pywać działanie w tym kierunku. Jest to przede wszystkim kwestia tworzenia warunków, które by racjonalizację umożliwiały i zachęcały do niej: odpowiedniej podaży artykułów, możliwości ich wyboru, konserwacji i naprawy, układu cen itp.

ROMAN GŁOWACKI: Bardzo mi odpowiada uwzględnienie przez redakcję w tezach do tej dyskusji trzech czynników decydujących o racjonalizacji konsumpcji: produkcji, obrotu towarowego i konsumentów. Pod warunkiem jednak, że nie będziemy ich traktować oddzielnie, ale zastosujemy podejście systemowe, czy — jak kto woli — dialektyczne. Człony te są w istocie powiązane z sobą całą siecią strumieni — finansowych, rzeczowych, informacyjnych — ale nie umiemy wyciągnąć z tego praktycznych wniosków. Jeśli na przykład następują jakieś zakłócenia w sferze realizacji produktu, staramy się doskonaląc to właśnie ogniwo. Tymczasem nie zawsze jest to właściwe.

Weźmy przykład pieczywa. Jest tutaj duże marnotrawstwo, zwroty pieczywa z samego handlu wynoszą wiele tysięcy ton, nie mówię o tym, ile się go marnuje w gospodarstwach domowych. Kładzie się więc wielki nacisk na usprawnienie obrotu pieczywem, podczas gdy jest sposób inny, właściwszy: doskonalenie samego produktu, zastosowanie technologii i opakowań, zapewniających świeżość pieczywa przez kilkanaście dni.

STANISŁAW JANIEC: Jest to dobre rozwiązanie, jeśli utrzymana jest właściwa proporcja cen między pieczywem zwykłym a udoskonalonym. Krakęsy mogłyby na przykład pełnić funkcję domowej rezerwy pieczywa na różne niespodziewane okoliczności, ale klienci tego nie akceptują ze względu na cenę.

ROMAN GŁOWACKI: Oczywiście, układ cen jest ważny. Ale pieczywo traktuję tylko jako przykład, że trzeba usprawniać obrót towarowy nie tylko przez zabiegi w samym handlu, ale też przez lepsze przygotowanie towarów do sprzedaży, zastosowanie opakowań jednostkowych, które oszczędzają pracę żywa.

Handel jest niedoinwestowany, udział zatrudnienia w nim utrzymuje się na niezmiennym poziomie od 1950 r. i oscyluje wokół 11 proc., podczas gdy w krajach rozwiniętych ma tendencję wyraźnie rosnąć. Wiąże się z tym jego stanem wielkie koszty ogólnospołeczne. Liczymy koszty rejestrowane i czujemy się, że są niskie. Tymczasem pozostaje cała sfera kosztów, które ponoszą konsument i producent. Ten ostatni z powodu zakłóceń w odbiorze towarów, powodujących nierytmiczność produkcji, niekiedy nawet przestoje, a konsument — marnując czas i wysiłek w kolejkach, co ma daleko rzutujące reperkusje: obniża niewątpliwie wydajność pracy społecznej, choć trudno obliczyć, w jakim stopniu.

Przeszkodą w całościowym, systemowym traktowaniu sfery produkcji i sfery realizacji towarów są podziały resortowe-administracyjne. Za dużo tu ładu — jak mawia prof. Edward Lipiński. Mamy tendencję do tworzenia struktur przejrzystych,

ładnie uporządkowanych, ale mało skutecznych z punktu widzenia interesów konsumenta, a także — racjonalizacji konsumpcji.

KAZIMIERZ CHMIELECKI: W rezultacie konsument, którego pozycja dochodowa rośnie, nie jest dobrze umiejscowiony w tym łańdź.

ROMAN GŁOWACKI: Jaka jest na to rada? Na początek zburzyć trochę ten „ład” przez tworzenie przedsiębiorstw produkcyjno-handlowych i handlowo-produkcyjnych. Niech producenci mają też bezpośredni kontakt z krańcowymi odbiorcami swoich wyrobów, a przedsiębiorstwa handlowe (np. duże domy towarowe) dysponują pewnym potencjałem produkcyjnym. W takiej sytuacji przedsiębiorstwa specjalizujące się w produkcji lub sprzedaży będą z konieczności musiały wspólnie rozwiązywać problemy danego rynku.

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: Takie formy zaczynają się już kształtować, zwłaszcza w tych dziedzinach, gdzie ze sprzedażą łączy się serwis, wymagający specjalizacji. Słyszałem, że handel chce oddać przemysłowi rynek elektroniczny, bo twierdzi, że nie może się znać na tych wszystkich diodach i elektrodach...

KAZIMIERZ CHMIELECKI: W gestii przemysłu jest już rynek sprzedaży samochodów, razem z serwisem; mam wątpliwości, czy klient dobrze na tym wychodzi.

ROMAN GŁOWACKI: Obawiam się, że zostalem źle zrozumiany. Wypowiadam się za modelem mieszanym, a nie zmonopolizowaniem handlu przez producentów.

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: Pewnie, bo jakich by się wtedy podniósł krzyk, że nikt nie stoi na straży interesów konsumenta! Przemysł powinien też jednak sam handlować, bo wtedy ma różne źródła informacji, możliwość lansowania tego, co może produkować w istniejących warunkach surowcowo-technicznych i uzyskiwania od razu odpowiedzi konsumenta, czy mu się to podoba.

Wiadomo, że żaden projektant nie chce z założenia, żeby produkt był zły, ale technolog nieraz ściągą go na ziemię, bo albo surowiec nie taki, albo dodatki. Bariery możliwości nie przeskoczmy.

KAZIMIERZ CHMIELECKI: Jak długo producenci będą podtrzymywać ten fetysz, że rynek ma brać to, co oni są w stanie zrobić? Czy nie należy odwrócić tej tezy i zapytać, dlaczego w obecnych warunkach surowcowo-technicznych nie mogą robić tego, czego potrzebuje rynek? Zainstalowaliśmy przecież w przemysłach konsumpcyjnych w ostatnich latach ogromną ilość nowoczesnych maszyn. Idę o zakład, że nie wykorzystuje się możliwości surowcowo-technicznych w pełni ani w przemyśle lekkim, ani w spożywczym. Dokąd kierowały się kobiety tego lata, aby kupić modne obuwie? Do rzemieślni, które jest przecież technicznie zacofane, a surowców też nie otrzymuje w pierwszej kolejności. W przemyśle kluczowym ilość produkowanego obuwia rośnie, zapasy w handlu rosną, tylko właśnie wzornictwo jest okropne. Dotyczy to

również dużej części odzieży, mimo że przemysł ma potężnie rozbudowane zaplecze modelowo-wzornicze. W jaki sposób minister Kostrzewski, jako dyrektor DT „Centrum”, zapewniał im wzory ubiorów rozchwytywanych przez młodzież? Zamawiał wyroby według modeli albo przywożonych z zagranicy, albo opracowanych na własne zlecenie...

JAN GŁÓWCZYK: I warto zauważyć, że nie była to odzież z jakichś nadzwyczajnych materiałów. Przeciwnie, tkaniny były na ogół marne, a ubiory cieszyły się ogromnym wzięciem...

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: Przemysł lekki rzeczywiście bardzo się odmłodził w ostatnich latach, ale inne, od których jest zależny, nie nadążają za nim.

JAN GŁÓWCZYK: Ma Pan na myśli chemię?

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: Chemię przede wszystkim, ale nie tylko. Także przemysł maszynowy, który dostarcza nam proporcjonalnie do potrzeb coraz mniej technicznego wyposażenia. Musimy je importować w zamian za eksport gotowych wyrobów, co uszczupla podaż na rynek wewnętrzny. I wreszcie — nasze własne surowcowe galezie przemysłu. Bo jeśli obowiązuje zasada wyciskania jak największej ze złotych inwestycyj, to co ja robię? Ładuję te złoty w przemyśle wyrobów finalnych, w których efektywność inwestycji jest najwyższa, zaniedbuję natomiast zaplecze surowcowe, cofam je po prostu — oczywiście relatywnie — w stosunku do technicznych możliwości pierwszej grupy. Przyznaję, na pewno nie jest to w zgodzie z ideą racjonalizacji konsumpcji.

HANDEL NIE BEZ WINY

STANISŁAW JANIEC: Jest zastanawiające, że ze strony samego handlu detalicznego występuje ogromny nacisk na organizowanie bezpośrednich dostaw od producentów, z pominięciem hurtowni. Żąda się od nas nawet przygotowywania faktur pod odbiór detaliczny.

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: Bo hurtownie są przegrodą między producentem a konsumentem. Mamy dowody zgromadzone podczas badań że towar jest w hurtowni, a nie ma go w sklepach. Bywa też, że towar wyprodukowany dziś dociera do konsumenta po roku. Handel ma tu swoje interesy — chce wpiąć sprzedać to, co ma, a dopiero potem wystąpić z nowymi towarami. Ale to wari się starzeją, a to kosztuje...

JAN GŁÓWCZYK: Kosztuje podwójnie.

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: Oczywiście, nie chodzi tylko o koszty magazynowania i zniszczenie fizyczne. Nasze wyroby, choćby ze względu na modę, szybko starzeją się moralnie. Na rynku artykułów przemysłowych lekkiego sklepy detaliczne również nie lubią hurtowni. 40 proc. naszej produkcji kierowane jest wprost do odbiorców detalicznych. Trudne to i nieekonomiczne, kiedy zakład zaopatruje tysiąc odbiorców, ale robimy to, bo przemysł lepiej wywiązuje się z tej roli, niż handel hurtowy. Staramy się również organizować nowe



ROMAN GŁOWACKI

sklepy branżowe, ale tu napotyka się barierę lokalową. Dostajemy 40 m² na sklep obuwniczy, podczas gdy dla zapewnienia pełnego wyboru powinno w nim być 60 tys. par butów. W ogóle ciasnota sklepów to ogromne marnotrawstwo produktów. Mimo trudności transportowych, o których nie potrzebuję się tu rozwodzić, staramy się coraz częściej przewozić odzież na wieszaku. Cóż z tego, jeśli na drodze do konsumenta — w hurtowni, w sklepie, wciśnięta na półki, stopniowo zamienia się ona w śmieć.

ROMAN GŁOWACKI: Ale co to jest dla was, przemysłowych potentatów, wybudować parę sklepów, a choćby i domów towarowych?

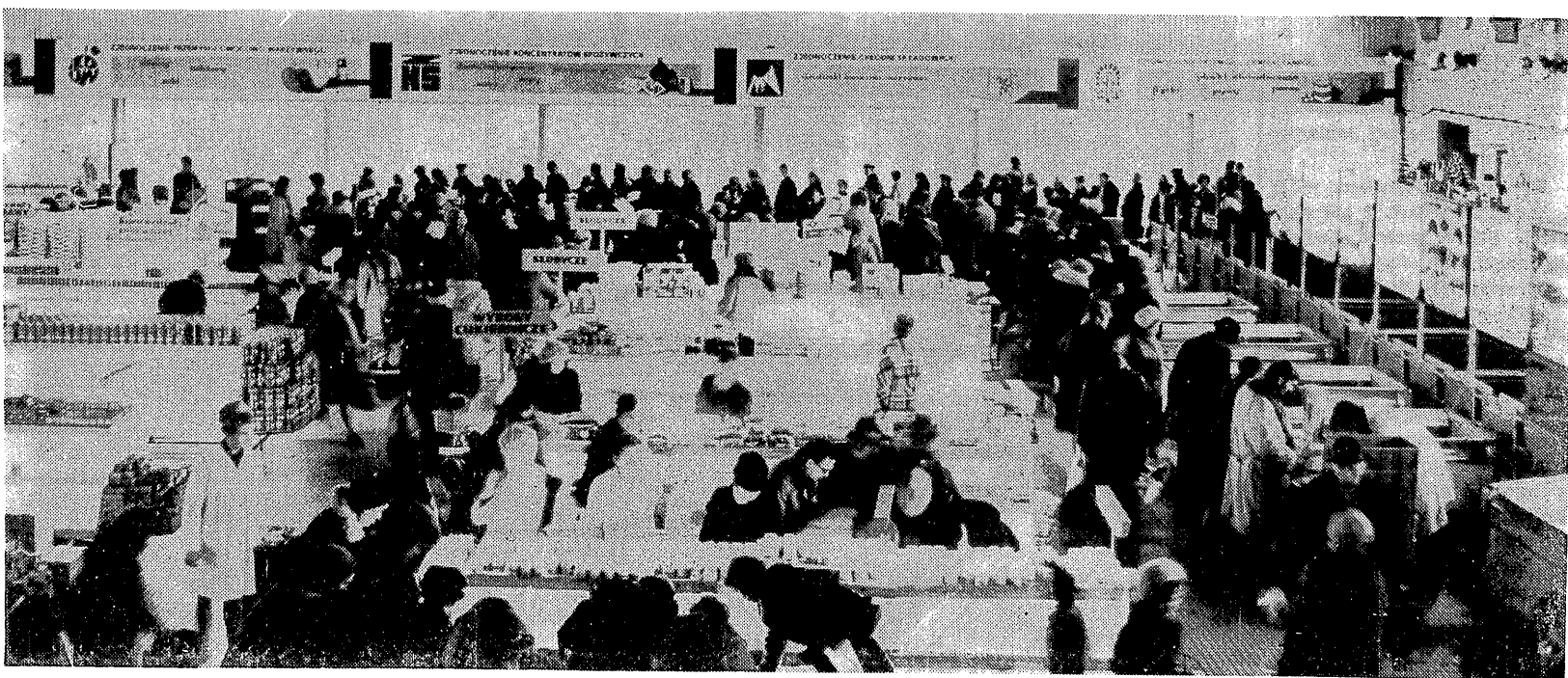
STANISŁAW JANIEC: My też, mimo trudności staramy się sprostać żądaniom detalistów, domagających się bezpośrednich dostaw. Osobiście jestem jednak zdania, że przemysł nie powinien przejmować roli handlu. Nie jesteśmy w stanie tego robić, bo musimy się koncentrować na coraz bardziej skomplikowanych problemach produkcji. Zresztą handel wcale nie jest zainteresowany rozwojem sklepów branżowych.

KAZIMIERZ CHMIELECKI: Bo dawalibyście do nich co atrakcyjniejsze towary, takie, które można sprzedawać choćby wprost z samochodów na ulicy. Żadnej nadzwyczajnej bazy handlowej do tego nie

trzeba. Zaś nasze zabiegi o towar, które już dziś przypominają średniowieczne umizgi rycerza do wysnionej księżniczki, zamieniałyby się chyba w obleganie twierdzy. Tymczasem pozycja konsumenta na rynku wtedy dopiero zdecydowanie się poprawiła, kiedy handel będzie sobie mógł pozwolić na luksus wyboru, a nawet nieprzymiśniania od producentów tych artykułów, które nie znajdują uznania nabywców.

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: Są to obawy na wyrost, często kierujemy do sklepów branżowych te artykuły, których handel nie zakupił, a które — jak się potem okazuje — podobają się konsumentom. Poza tym, jak już wspominałem, potrzebna nam jest wieloźródłowa informacja o rynku, zwłaszcza, że informacja z handlu jest niepełna, fragmentaryczna, chaotyczna. Do dziś nie wiemy, jaki procent nabywców stanowi tzw. rynek młodzieżowy — jedni twierdzą, że 25—30 proc., inni, że 50 proc. Nie wykorzystujemy się do analizy rynku tak częstych w handlu inwentaryzacji, w rezultacie wiemy tylko, jaka jest wartość zapasów, ale nie wiemy, z czego się one konkretnie składają.

ROMAN GŁOWACKI: Rzeczywiście, informacja o rynku jest niby bogata, pochodzi nie tylko z han-



Zdjęcia: S. ZUBCZEWSKI



KAZIMIERZ CHMIELECKI



STANISŁAW JANIEC



TADEUSZ FILIPCZYŃSKI

dlu, ale z wielu źródeł, tak, że można mówić nawet o nadmiarze informacji, ale są to wiadomości rozproszone, chaotyczne i trudno je traktować poważnie, zwłaszcza jako podstawę do podejmowania decyzji produkcyjnych. Inna rzecz, że przemysł nie wykorzystuje dostatecznie i tych informacji, które są trafne, na przykład dotyczących oceny jakości produktów.

KAZIMIERZ CHMIELECKI: Obserwuje się od kilku lat proces koncentracji i specjalizacji w sferze produkcji. Tymczasem sprzedaż artykułów trwałego użytku, w tym również artykułów konsumpcyjnych, jest rozproszona w sieci detalicznej różnych organizacji handlowych. Nie jest to sytuacja korzystna ani dla nabywców, ani dla gospodarki. Rozproszenie powoduje bowiem obniżenie poziomu obsługi, która w tej dziedzinie powinna być wysoce fachowa i ogranicza możliwości klienta w wyborze. Powinna powstać w kraju sieć dużych, specjalistycznych placówek handlowych, w których sprzedawany byłby przez sprzedawców-techników pełny i kompletny asortyment dóbr trwałego użytku domowego. Nie wykluczy to wcale tworzenia w sieci handlowej wysoko wyspecjalizowanych sklepów, zajmujących się sprzedażą tak-że wąskiej, określonej grupy tych dóbr.

ROMAN GŁOWACKI: Dr Chmielecki ma chyba na myśli dekoncentrację handlu detalicznego, bo handel w ogóle też przecież podlega procesom koncentracji. Inna rzecz, że została ona dokonana na zasadzie geograficzno-administracyjnej. W rezultacie w województwie mamy jedno przedsiębiorstwo handlu artykułami spożywczymi, co nie jest sensowne, bo jego zasięg zarządzania jest za duży. Wprowadzając większą koncentrację handlu, chciano wzmocnić jego pozycję wobec przemysłu, siłę oddziaływania na producentów. Ale należało te rezultaty osiągnąć przez koncentrację typu technicznego, polegającą na współpracy w zakresie zaopatrzenia, transportu, badań rynku. Tak współpracują drobni kupcy w krajach kapitalistycznych np. we Francji, dzięki czemu funkcjonują dobrze nawet w cieniu wielkich domów towarowych.

EFEKTYWNOŚĆ KONTRA RACJONALNOŚĆ?

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: Skupiamy się w tej dyskusji o racjonalizacji konsumpcji głównie na dopasowywaniu struktury podaży do struktury popytu i słusznie, bo to jest wciąż największa bolączka. Z tego punktu widzenia trzeba podnieść jeszcze jedną kwestię: sztyw-

na i wąsko pojmowana zasada rentowności często wypiera z rynku potrzebne artykuły, albo jest przyczyną marnotrawstwa w innej sferze. Wspomniałem już, że inwestycje podejmują się w tych działach, gdzie szybko i wysoko rentują. Jeśli złowiska inwestycyjna daje 80 groszy przyrostu produkcji — nie możemy zmusić zakładu do podejmowania inwestycji. Dotyczy to między innymi inwestycji służących wykorzystaniu odpadów produkcyjnych i użytkowych. Z niepełnowartościowego surowca nie można robić wyrobów droższych, ale jak wtedy osiągnąć efektywność inwestycji? W rezultacie, mając do dyspozycji trochę takich surowców — marnujemy je.

STANISŁAW JANIEC: Efektywność inwestycji rozpatruje się przy określonej z góry cenie produktu. Jeśli towar po tej cenie nie zostanie zaakceptowany na rynku — efektywność bierze w łeb.

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: Właśnie. Więc czy efektywność, jako jedyny kryterium, jest kryterium najsłuszniejszym? Zwracam uwagę, że jej rachunek jest często bardzo niedoskonały. Kupuje się na przykład licencję na kable i oblicza efektywność bez kosztów ciążących. My też mamy do tego robić produkcję, ale naszych kosztów już się nie liczy, bo to w innym resorcie.

Przykładów negatywnego działania wąsko pojmowanej rentowności jest masa. Wielu producentom nie opłaca się na przykład wytwarzać części zamiennych — w rezultacie różny sprzęt w społecznym i indywidualnym posiadaniu miesiacami czeka na naprawę, co jest przecież katastrofale dla oszczędnej konsumpcji, o której tu dyskutujemy.

KAZIMIERZ CHMIELECKI: W naszych zakładach usługowych nie ma pełnego asortymentu części zamiennych. Konsekwencja: pracownicy tracą na zarobkach z tego powodu, klienci czekają niejednokrotnie zbyt długo na naprawę sprzętu, obarczając winą wyłącznie handel, gdy tymczasem producenci nie nadają zaopatrzeniu rynku w części zamienne takiej rangi, jak w produkty finalne.

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: A usługi mają przecież kapitalne znaczenie z punktu widzenia racjonalizacji konsumpcji. Nawiasem mówiąc, to, co się z naszymi wyrobami wy-czynia w pralniach, to po prostu skandal. Ale wracam do kwestii — rentowność a struktura podaży towarów. Pobudzenie wzrostu produkcji sprzedanej...

KAZIMIERZ CHMIELECKI: Ale gdzie sprzedanej? Do handlu! Nie zawsze są to produkty oczekiwane na rynku z utęsknieniem...

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: ...nie stwarza zachęty do liczenia się w produkcji ze wszystkimi potrzebami

konsumentów. Powiedzmy sobie szczerze, że artykuły dla niemowląt, np. sławne pieluszki, musimy na producentach wymuszać metodami administracyjnymi. System zachęca natomiast do unowocześniania produkcji, mamy 40 proc. wyrobów nowych, lub unowocześnionych.

STANISŁAW JANIEC: Ale jeśli tak się właśnie dzieje, to wkracza-ją instytucje finansowe, odbierając przedsiębiorstwom część zysków, które uważają za niezasłużone. My w zeszłym roku straciliśmy w ten sposób 65 mln zł z wypracowanego zysku.

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: Jeśli musi tu wkraczać fiskus to znaczy, że samemu systemowi czegoś jednak nie dostaje.

JAN GŁOWACKI: System o tyle się broni, że nie zakłada tego typu poczyną, o których panowie tu mówią. Jeśli przedsiębiorstwa uciekają się do takich sposobów — odbiera się im część zysku.

KAZIMIERZ CHMIELECKI: Ale przecież rachunek efektywności nie należy stosować w skali jednego przedsiębiorstwa, a w skali całego przemysłu. Nawet w gospodarce kapitalistycznej, z zasady nastawionej na zysk, bywa, że producenci wytwarzają towary nierentowne. Czy nie tak, panie profesorze?

ROMAN GŁOWACKI: Zależy to od kryterium celu, jaki sobie przedsiębiorstwa stawiają. Jeśli stosują kryterium masy zysku — opłaca się im produkować i wtedy, gdy ceny lekko tylko przekraczają zmienne koszty wytwarzania, bo i tak masa zysku wzrasta. Poza tym istnieje pojęcie produktów liderów, tzn. takich, których zakup wymaga od konsumenta nabywania wielu wyrobów komplementarnych. Taki lider może być nierentowny, producent kompensuje to sobie bowiem zyskiem ze sprzedaży uzupełniających towarów.

JAN GŁOWACKI: Trzeba jednak-że wspomnieć, że w teorii cen wy-suwa się pewne obiekcje co do takiej polityki. Chodzi o informacyjną funkcję ceny wobec konsumenta. Jeśli cena nie odzwierciedla kosztu produkcji, może to prowadzić do sztywnego rozdźwięku popytu na wyroby nierentowne. Zauważam, że nie wypowiadam tu własnego zdania, a po prostu wspominam, że taki pogląd istnieje.

ROMAN GŁOWACKI: Na razie ceny są u nas w ogóle słabym instrumentem informacji. Nie neguję oczywiście celowości respektowania zasady rentowności. Pojawia się natomiast pytanie: w jaki sposób ma być ona realizowana? Mogą być tutaj brane pod uwagę co najmniej dwa podejścia. Jedno traktujące ko-

szty jako wielkość sztywną, determinującą poziom ceny. Koszty wtedy stanowią punkt wyjścia przy ustalaniu ceny. Drugie natomiast polega na przyjęciu założenia, że koszty, będące przecież zmienną, zależną od rozmiaru produkcji i innych czynników, mogą być kształtowane pod kątem pożądanego poziomu ceny — na przykład z punktu widzenia realizacji założonego wzorca konsumpcji.

WYJŚĆ NA SVOJE I — ZADOWOLIĆ KONSUMENTA

STANISŁAW JANIEC: Prowadzimy rachunek efektywności w skali całego przemysłu, ale jeśli mamy w nim 500 wyrobów, a w tym aż 60 nierentownych, jeśli dopłaciliśmy w zeszłym roku 138 mln złotych do kosztów produkcji z powodu wyższych cen surowców i opakowań, a ceny podstawowych produktów finalnych pozostały niezmienione — to trzeba się dobrze nabiedzić, żeby wyjść na swoje.

Zanim powiem, jak staramy się to robić, chciałbym zareklamować nasz przemysł właśnie jako przykład możliwości racjonalizacji konsumpcji. Koncentraty spożywcze ujmują pracę w gospodarstwie domowym, co jest przez konsumentów doceniane, o czym świadczy rosnąca na nie popyt. Przed wolną sobotą obroty w naszym sklepie branżowym rosły w dwójnasób w stosunku do innych dni. Ze względu na dobre opakowania produkty te nadają się do przechowywania przez dłuższy czas, nie tracąc na wartości, co jest ważne nie tylko dla konsumenta, ale i dla handlu. Są to chyba takie właśnie produkty, o jakie dopominał się prof. Głowacki — niekłopotliwe w obrocie towarowym, nie wymagające od niego nakładów pracy, świetnie nadające się do samoobsługowej formy sprzedaży. Mogłyby się też stać szansą dla gastronomii, gdyby chciała z nich bardziej korzystać. Oferujemy jej koncentraty obiadowe, desery i przyprawy oraz inne produkty w dużych opakowaniach po cenach hurtowych, niższych o 15 proc. Będziemy organizować np. Inka-bary, w których, obok zwykłej kawy, będzie się serwować również kawę Inkę i inne dania z koncentratów spożywczych.

ROMAN GŁOWACKI: Nie może być taniej gastronomii bez ścisłego jej powiązania z przemysłem spożywczym. Dotyczy to zwłaszcza zakładów gastronomicznych, świadczących usługi tzw. masowego żywienia (nie ekskluzywnych). Powinny one w szerszym zakresie niż dotychczas opierać swoją produkcję na półproduktach i wyrobach gotowych, wytwarzanych w przemysle spożywczym. W zakładach gastronomicznych byłby: one poddawane tzw.

regeneracji termicznej. Efekty ekonomiczne takiego rozwiązania wydają się oczywiste.

STANISŁAW JANIEC: Poza tym wykorzystujemy w przemyśle prawie wszystkie odpady, głównie na pasze. Niezagospodarowane są, jak dotąd, tylko trzy rodzaje odpadów — ligninowe, fusy z ekstrakcji kawy i odpady z hydrolizy białka. Ale już myślimy o wykorzystaniu odpadów ligninowych we flotacji rudy miedzi a fusów — w produkcji pasz. Przemawia to dobitnie za rozwojem przetwórstwa żywności, bo w gospodarstwach domowych odpady marnują się.

Jaką jednakże mamy sytuację? Ceny żywności poszły w górę, a ceny makarogów pozostały bez zmian, zdrożał susz cykori, potrzebny do produkcji kawy zbożowej, więcej płacimy za warzywa, poszła w górę cena mączki ziemniaczanej itd. itp. Nierentowna jest produkcja żywności dla dzieci, gdyż cena ma tu zachęcać konsumenta do zakupów. Część tej nierentowności produkcji jest dotowana przez państwo. Ale wiele wyrobów, dawniej rentownych, stało się obecnie deficytowymi, jak na przykład popularna zupa pieczarkowa.

JAN GŁOWACKI: Pieczarki też zdrożały? A czy nie możecie się uniezależnić w pewnym stopniu od dostaw z zewnątrz, na przykład podejmując własną produkcję? Czy wyczerpane są możliwości oddziaływania na koszt surowca przez wprowadzenie lepszych technologii? Chodzi mi o rozważenie kwestii, co się najbardziej opłaca oszczędzać, czy — właśnie nie surowce? Im są one droższe, tym problem staje się ostrzejszy.

STANISŁAW JANIEC: Pieczarki zdrożały, bo wyższa jest cena nawozu końskiego, robocizny. Potrzebujemy rocznie 5 tys. ton świeżych pieczarek, takiej ilości przemysł nie może przygotować. Ale staramy się oddziaływać na koszty surowców. Np. rozwijamy kontraktację warzyw dla ustabilizowania ich ceny.

Co możemy robić, żeby — zgodnie z nowym systemem ekonomiczno-finansowym — zdobyć jednak w tej sytuacji środki na wzrost płac, na rozwój zakładów? Nie chcemy się wycofywać z produkcji wyrobów nierentownych, lecz potrzebnych na rynku, tych do których konsument jest przyzwyczajony. Pozostaje jedna droga: udoskonalać produkty tak, żeby rynek zaakceptował je po wyższych cenach. Wzrost cen galaretek powodują, że nie trzeba czekać 6—8 godzin, aż galaretki stężeją, zamiast budyniów z mączki ziemniaczanej wprowadzamy desery na mączkach żelujących na zimno, które wystarczy tylko zmiksować itp.

JAN GŁOWACKI: Istnieje jednak coś takiego, jak tradycja w kon-

sumpcji. Są tradycje dobre i złe, a nawet fatalne, ale nawet te nieracjonalne należy szanować. Sporo ludzi lubi właśnie te budynie z mączką ziemniaczaną...

STANISŁAW JANIEC: Zgadzam się z tym poglądem. Te budynie utrzymamy w produkcji, zresztą nowości stanowią tylko 20 proc. naszych wyrobów. Co możemy zrobić ze starym budyniem? Dziś handel wytłoka, że jest źle opakowany, rozsypuje się, traci aromat. Więc użyjemy na opakowania papieru laminowanego, co oczywiście podniesie cenę, ale sądzę, że konsument to zaakceptuje, bo dostrzeże jednak zmianę na lepsze. Cała sztuka w tym, by wychodzić na swoje nie przez zmniejszenie podaży nierentownych wyrobów, lecz zwiększenie ilości nowych — lepszych, w smaku, łatwiejszych w przygotowaniu do spożycia, lepiej zabezpieczonych przed zepsuciem.

TADEUSZ FILIPCZYŃSKI: My także podejmujemy wiele działań, by lepiej zadowolić rynek odbiorców. W przyszłym roku chcemy zdecydowanie poprawić jakość obuwia, nawet kosztem zmniejszenia ilości produkcji. Poza tym podejmujemy próby kształtowania konsumpcji na rynku młodzieżowym. Zawarliśmy porozumienie z 38 domami towarowymi, które są najlepszym przegłędem popytu konsumpcyjnego. Będą one mogły rezerwować w zakładach moce produkcyjne, co pozwoliłoby szybciej powlekać wzory sprawowane na rynku.

Na koniec chciałbym raz jeszcze zwrócić uwagę na niezadowolenie społeczne, spowodowane stanem usług. Ten sektor, właściwie zorganizowany, zapobiegłby marnotrawstwu wyrobów konsumpcyjnych i dawałby ludziom więcej zadowolenia z już osiągniętego poziomu życia.

JAN GŁOWACKI: Co wynika z tej naszej dyskusji? Ze mimo rozlicznych niedostatków i trudności, ogromnie wiele można zrobić dla tak najlepszego spożytkowania środków przeznaczonych na konsumpcję, przy pomocy zabiegów organizacyjno-ekonomicznych, które wymagają pewnych nakładów, ale stosunkowo niewielkich i nie tylko typu inwestycyjnego. Trzeba troszkę inaczej niż dotąd rozkładać nakłady, nie gromadzić ich w jednym ogniu, bo wtedy ich efekty są pomniejszone przez kulejące ogniwo następne. Trzeba też lepiej mierzyć nakłady i efekty. Wymaga to systemowego kompleksowego podejścia do zagadnień konsumpcji, a na początek — stworzenia odpowiednich metod rachunku. Jest to niewątpliwie bardzo trudne, ale gospodarka planowa jest bardziej niż jakakolwiek inna, predestynowana do takiego liczenia.

Dyskusję opracowała:
ZOFIA DŁUGOŚZ

KONSULTACJE

STRATEGIE SPRZEDAŻY EKSPORTOWEJ

PROF. DR HAB. KLEMENS BIAŁECKI

W SKŁAD działań marketingowych wchodzi elementy, które wykorzystywane były przez producentów i kupców od początku istnienia wymiany towarowej. Stąd często możemy spotkać się ze stwierdzeniem, że marketing nie wprowadza niczego nowego do działalności gospodarczej, że jest to tylko modne słowo, za którym kryją się znane treści.

Odpowiedź na ten zarzut przeciwników marketingu jest bardzo prosta. Składniki marketingu istniały od dawna, podobnie jak składniki wielu przedmiotów, których do pewnego momentu nie wynaleziono. Istotne jest takie ich połączenie, które tworzy coś nowego, a pożytecznego. Marketing pozwala na bardziej racjonalne działanie przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych, a także usługowych w warunkach, kiedy mają one do czynienia z rynkiem. Zależnie od systemu gospodarczego, w którym się go stosuje, może przynosić za punkt wyjścia bądź interes przedsiębiorstwa (w warunkach kapitalistycznych), bądź interes ostatecznego nabywcy towarów i usług (w warunkach socjalistycznych); w obu przypadkach uwzględnia jednak w działalności przedsiębiorstwa potrzeby ostatecznych nabywców.

Dla stosowania koncepcji marketingowej konieczne jest istnienie pewnego marginesu działań w dyspozycji przedsiębiorstwa. Do elementów zaliczyć należy powiązanie rezultatów sprzedaży z korzyściami przedsiębiorstwa (dyspozycyjność w odniesieniu do najmniej do pewnej części zysku), możliwość powiązania kosztów produkcji z ceną towaru, możliwość decydowania o wytwarzaniu różnych odmian produktów, oddziaływanie na dystrybucję przez system marż, możliwość prowadzenia szczegółowych analiz rynkowych i ustalania w pewnych granicach planu opartego o rozeznanie potrzeb rynku, możliwość oddziaływania na rynek poprzez przekazywanie nabywcom wszystkich sześciu (hurt, detal, ostateczny nabywca) informacji o produktach, wreszcie — możliwość takiej organizacji przedsiębiorstwa, która pozwoli na odpowiednią realizację działań marketingowych.

Posiadając takie uprawnienia, przedsiębiorstwo może ustalić i realizować krótko i długookresowe cele swojej działalności, łącząc interes własny z interesem ostatecznego nabywcy towarów czy usług. Zgodnie z koncepcją współczesnego marketingu punktem wyjścia dla takiej polityki jest ostateczny odbiorca (konsument, użytkownik, inwestor) wytwarzanych dóbr. Produkt wytwarzany według tych zasad ma odpowiadać rozeznaniem potrzebom nabywców i uwzględniać różnicowanie zapotrzebowania jakościowe (wariancje asortymentowe). Skala produkcji uwzględnia skalę potrzeb rynku przy określonych cenach, produkcja i dystrybucja powinny zapewnić pełną elastyczność dostaw, a nabywca powinien posiadać maksimum informacji o cechach charakterystycznych towaru, na którego zakup się decyduje, jak również być zachęcony do zakupu. Łączy się więc w jedną całość odzwierciedlenie składników rynku: ostateczny nabywca, producent, dystrybutor.

Taka, przedstawiona w największym skrócie, koncepcja działania przedsiębiorstwa, rzadko, jak dotychczas, była stosowana w naszej gospodarce, aczkolwiek istnieją, szczególnie w ostatnich latach, przesłanki po temu. Organizacje ekspor-

towe natomiast stykają się z tymi zasadami na rynkach krajów kapitalistycznych. Chcąc wykazać dbałość o rynek zbytu, osiągać wysokie ceny, wytworzyć odpowiednią reputację dla produktów własnego kraju, powinny stosować zasady współczesnego marketingu.

STRATEGIA SPRZEDAŻY MARKOWEJ

Jeśli produkt, który eksportujemy, jest dostosowany do potrzeb rynków zbytu, a dostawy eksportowe są na tyle elastyczne, że zapewniają na długi okres płynność sprzedaży w kraju importującym, można stosować na rynku obcym strategię marketingową, określoną mianem strategii sprzedaży markowej.

Strategia sprzedaży markowej polega na wyborze odpowiednich rynków, na których zamierza się skoncentrować eksport danego towaru, ustaleniu zamierzonej wielkości sprzedaży na tych rynkach, znaku towarowego i kanałów dystrybucji, którym będziemy się na nich posługiwać, wysokości ceny zależnej od miejsca sprzedaży i odmian towaru oraz ustaleniu wielkości wydatków na reklamę i inne formy popierania sprzedaży (promocji) towarów.

Działania wynikające ze strategii nie przyniosą z reguły w okresie wchodzenia na rynek większych korzyści. Eksporter musi bowiem ustalić cenę na poziomie zbliżonym do ceny stosowanej przez konkurenta, który zajmuje na tym rynku pozycję dominującą. Jeżeli głównym konkurentem naszego eksportera jest firma krajowa, hipotetyczne wskazówki, określające pozycję eksportera w pierwszym okresie jego działalności można określić następująco:

Firma	Koszty wytworzenia produktu	Koszty transportu i ubezpieczenia	Cena od wartości (ad valorem) 10 proc.	Marża pośredniczącego ogniwu sprzedaży	Cena dla ostatecznego nabywcy	Zysk brutto
Krajowa	60	5	—	20	165	20
Eksporter	55	10	8,5	25	106	9,5

1) Jeżeli firma krajowa przeważającą większość danego towaru sprzedaje na rynku wewnętrznym, a eksporter tylko część produkcji własnej lokuje na tym rynku, można przyjąć, że posiada pod względem kosztów przewagę nad tą firmą.

2) Przyjmujemy, że towar eksportera znajduje się w dalszej odległości od miejsca sprzedaży niż towar krajowego wytwórcy.

3) Cło liczone w procentach od rubryki 1 + 2 może oczywiście być zarówno niższe, jak i wyższe, co odpowiednio wpłynie na konkurencyjność sprzedaży eksportowej.

W tabeli nie ujęto wydatków z zakresu oddziaływania na rynek. Wydatki te musi ponieść zarówno firma krajowa, jak i firma zagraniczna, z tym, że przez pewien okres wydatki zagranicznej, zwłaszcza na reklamę, muszą być wyższe niż jej najbliższego konkurenta, który ma już ustabilizowaną pozycję na tym rynku. Rezerwa zysku eksportera kryje się przede wszystkim w marży pośrednich ogniw sprzedaży. Podana w tabeli wysokość marży odpowiada średnim marżom pośrednich ogniw sprzedaży w krajach kapitalistycznych w handlu towarami bieżącej konsumpcji. Jest ona niższa w handlu sprzętem inwestycyjnym, gdzie z reguły występuje tylko jedno ogniwo pośrednie (agent), wyższa w obrocie dobrami konsumpcyjnymi trwałego użytku, jeszcze wyższa w handlu kosmetykami, najwyższa (nawet kilkaset procent ceny wyjściowej) w handlu towarami mody damskiej.

W okresie wchodzenia na rynek eksporter zmuszony będzie do przyznawania wyższych marż ze względu na to, że pośrednicy ponoszą większe ryzyko niesprzedania nie znanego jeszcze towaru, muszą się liczyć z ewentualnością składowania go przez czas dłuższy niż towarów o ustalonej rytmiczności sprzedaży, a więc również z dodatkowymi kosztami magazynowania i kosztami wynikającymi z zamarznięcia kapitału. Po ustabilizowaniu się wielkości sprzedaży towaru nasz eksporter może liczyć na obniżenie się wysokości marży do poziomu marży jego konkurenta, a to zwiększy jego zysk w wymienionym przykładzie o 5 jednostek — do 14,5 jednostek. Może on również liczyć z czasem na zmniejszenie wydatków na reklamę i inne formy oddziaływania na rynek. Wreszcie może liczyć na podniesienie ceny tego towaru przed innymi konkurentami, a więc i przez siebie samego. To oczywiście przyniesie mu korzyści pod warunkiem niezwiększenia się kosztów produkcji tego towaru. Zmiany cen w górę następują na ogół (z wyjątkiem przypadków szczególnych) w rezultacie wprowadzenia nowych odmian towaru, a to wiąże się najczęściej z podwyżką kosztów wytwarzania u wszystkich partnerów. Mając wyłączność (poprzez markę) na własną odmianę towaru nasz eksporter może również podejmować w określonych warunkach bardziej niezależne decyzje cenowe.

Stosując taką strategię sprzedaży eksporterowi musi się on jednak liczyć ze stosunkowo dużym ryzykiem. Jeśli działa na rynku nabywcy, a więc spotyka się z silną konkurencją, każdy błąd decyzyjny popołniony w odniesieniu do któregośkolwiek elementów marketingu może spowodować spadek popytu na towar ozna-

kowany daną marką i pogorszyć spodziewane rezultaty sprzedaży.

Do błędów podstawowych zaliczamy niewłaściwy wybór kanału dystrybucji, błędą decyzję cenową, nieskuteczną reklamę, niedostosowanie produktu do wymagań nabywców, małą elastyczność dostaw.

Pierwsze trzy z wymienionych elementów odnoszą się do obcego rynku i mogą być skutecznie eliminowane, w miarę uzyskiwania przez eksportera dokładnych informacji marketingowych o tym rynku. Wymaga to prowadzenia ciągłych badań. Czwarci i piąty element wiąże się w dużym stopniu z krajem eksportera, zależy bowiem od możliwości przyszłosławnych (elastyczności) producentów krajowych, a także w pewnym stopniu od transportu i spedycji międzynarodowej.

Stosowanie tej strategii wymaga więc ścisłej współpracy producenta z eksporterem i działania na zasadach marketingu również przez pro-

ducenta. Eksporter nasz przeważnie obawia się bardziej ryzyka związanego z tymi dwoma ostatnimi elementami działań marketingowych, niż z poprzednimi trzema, na które może mieć większy wpływ, mimo że dotyczy zagranicy. W rezultacie stosuje taką strategię sprzedaży wtedy, kiedy współpracuje z przemysłem wyspecjalizowanym w produkcji eksportowej (np. eksport bekonu, przetworów mięsnych, samochodów, maszyn włókienniczych, statków morskich, niektórych typów obrabiarek), lub sam organizuje działalność produkcyjną (np. eksport produkcji rzemieślniczej i artystycznej ludowej, ruma leśnego, wyrobów dziewiarskich).

STRATEGIA IMITACYJNA

Drugi rodzaj strategii marketingowej można określić mianem strategii imitacyjnej. Stosuje się ją wtedy, gdy przedmiotem sprzedaży są dobra konsumpcyjne nabywane w opakowaniu i gdy zamierzania eksportera w odniesieniu do danego rynku zbytu są mniej ambitne, a więc kiedy zamierza sprzedawać niezbyt dużą ilość danego towaru.

Imitacja dotyczyć powinna w zasadzie niemal wszystkich elementów marketingu, a więc produktu (jego jakości, opakowania, marki), ceny, dystrybucji.

Pierwsza faza działania polega w tym przypadku na rozeznaniu, w jakim stopniu produkt przeznaczony na eksport jest zbliżony pod względem cech jakościowych, w tym wyglądu zewnętrznego, do towaru jednego z większych dostawców działających na danym rynku obcym. Możemy przykładowo założyć, że jest to proszek do prania koloru białego wytwarzany przez zakład „Pollen” i że odpowiada on prośkowi marki „Ajax”. Następnie opracowujemy opakowanie identyczne pod względem kształtu i zbliżone, ale już nieidentyczne, pod względem kolorystycznym do produktu imitowanego. Układ kolorów jest bowiem często zarejestrowany i zastrzeżony przez firmę, której produkt podlega imitacji.

Na podobnej zasadzie, jak opakowanie, imituje się markę takiej firmy, a więc zamiast „Ajax” na przykład „Avon”. Kolejna faza działania — to ustalenie ceny na dany produkt, którą staramy się zbliżyć do ceny znanej marki, a następnie — wprowadzenie towaru do kanałów dystrybucji stosowanych przez imitowaną firmę. Imitacja ta jest przez eksportera reklamowana i nie stosuje on innych form popierania sprzedaży. Koszty dystrybucji są zbliżone do kosztów imitowanej firmy, gdyż rozprowadzana jest w tym przypadku stosunkowo mała ilość towaru, a więc ryzyko pośrednich ogniw sprzedaży jest niewielkie. Jeżeli więc założymy, że koszty produkcji eksportowanego towaru nie są wyższe lub są niewiele wyższe (zależy to od skali) od kosztów firmy imitowanej, to w porównaniu do poprzednio omówionej strategii, eksporter zyskuje na kosztach oddziaływania na rynek, które w tej dziedzinie nierzadko przekraczają 10 proc. ceny towaru, kosztach badań marketingowych oraz nie traci na kosztach dystrybucji. W rezultacie może stracić w stosunku do krajowego konkurenta jedynie na kosztach transportu i ewentualnie — cła.

Nabywcami imitacyjnego produktu są w zasadzie dwie grupy osób.

Jedna — to nabywcy zachęcani nieustającą reklamą imitowanej marki, którzy przypuszczają, że wybrali towar reklamowany (jak wynika z przeprowadzonych badań ponad 40 proc. nabywców myli reklamę różnych firm popierających podobne produkty). Druga grupa to nabywcy, którzy sądzą, że znana firma dostarczyła na rynek nową odmianę swojego towaru. Zbliżona jakość nabytego produktu do artykułu imitowanego może ich nawet zachęcić w przyszłości do świadomego wyboru tej nowości, zwłaszcza, gdy cena jest nieco niższa. Imitacja nie wymaga tak ścisłego przestrzegania zasady elastyczności dostaw, może więc być stosowana również przez mniej doświadczonych eksporterów.

Działalność imitacyjna eksportera może także być stosowana jako pierwsza faza działania, poprzedzająca zamierzoną w przyszłości strategię przedstawioną poprzednio. Pozwala bowiem na ocenę chłonności rynku na dany produkt, możliwości wykorzystania określonych kanałów dystrybucji, zastosowania określonej polityki cenowej itp. Firmy stosujące zasady imitacji nie ujawniają tego faktu.

SPRZEDAŻ ANONIMOWA

Trzeci rodzaj strategii marketingowej w eksporcie to sprzedaż anonimowa. Może ona dotyczyć towarów nie oznakowanych przez eksportera (wytwórcę, przedsiębiorstwo handlu zagranicznego) własną marką. Towar dostarczany jest wtedy firmie zajmującej się dystrybucją lub wytwarzającej podobny towar za granicą. Importer oznakowuje ten towar własną marką i sprzedaje go następnie jako swój.

Jest to najłatwiejsza strategia sprzedaży eksportowej. Nie wymaga ona dobrego rozeznania kanałów zbytu, gdyż odbiorcą jest pierwsze ogniwo dystrybucji. Jeżeli towar sprzedawany jest ostatecznemu nabywcy w opakowaniu, z reguły to opakowanie zaopatruje go dystrybutor. Zdarzają się przypadki, kiedy już eksporter zaopatruje wyrób w opakowanie dystrybutora i jego nazwę handlową. Dystrybutor zagraniczny współpracuje przeważnie z innymi dostawcami, może więc bardziej liberalnie podchodzić do sprawy terminowości dostawy towaru przez eksportera.

W przypadku dłuższej współpracy zagraniczny odbiorca skłonny jest również zaopatrywać producenta w kraju eksportującym w niektóre maszyny oraz materiały do produkcji. Eksporter nie ponosi również w takim przypadku kosztów oddziaływania na rynek, które mogą być stosunkowo wysokie, jeżeli sprzedaje się na tych zasadach dobrą konsumpcyjną. Jeżeli więc zostaną spełnione wymagania jakościowe i wymagania co do wielkości dostaw przez firmę eksportującą, można uznać, że jest to stosunkowo łatwa, a w każdym razie wygodna dla eksportera sposob sprzedaży zagranicznej. Z reguły jednakże to, co łatwe, nie jest najbardziej korzystne.

W poprzednio przedstawionych przypadkach eksporter kalkulował opłacalność swojego działania, porównując od ceny placonej przez ostatecznego nabywcę lub ostatnie ogniwo dystrybucji, Miał on również pełną świadomość tego, jaka jest rytmiczność sprzedaży jego towaru na rynku obcym, kiedy powinien zmienić cenę, co należy i kiedy zmienić w samym produkcie, jak działać kanały dystrybucji itd.

W ostatnio omówionej sytuacji jest on faktycznie oddzielony od rynku obcego. Rezultaty jego działania zależą wyłącznie od pierwszego ogniw dystrybucji. Nie może więc eksporter negocjować ceny z importrem w oparciu o cenę dla ostatecznego odbiorcy. Ryzyko i koszty sprzedaży na rynku obcym ponosi bowiem nabywca. On tworzy sieć sprzedaży, dba o elastyczność dostaw, kształtuje marżę dla tego towaru, walczy z konkurentami. Punktem wyjścia dla kalkulacji eksportowej jest więc w tym przypadku jedynie koszt wytwarzania plus inne koszty związane z dostawą towaru do nabywcy.

Taka strategia sprzedaży okazuje się szczególnie niekorzystna w warunkach częstszych zmian ceny dla ostatecznych odbiorców. Kiedy ceny te będą wzrastały, eksporter bądź nie będzie tego świadomy i będzie sprzedawał nadal po cenach uzgodnionych z importem, bądź, w przypadku gdy śledzi ceny detaliczne, będzie mógł uzyskać wyższą cenę za swój towar ze znacznym opóźnieniem. Importer będzie się bowiem starał przedłużyć negocjacje, żądając równocześnie dostaw po cenach poprzednio ustalonych itd. Natomiast w przypadku obniżki cen dla ostatecznych odbiorców, importer będzie domagał się od eksportera natychmiastowego obniżenia ceny.

Sprzedaż anonimowa jest dosyć często stosowana przez nasz handel zagraniczny w obrocie dobrami konsumpcyjnymi z krajami kapitalistycznymi. Istotnym argumentem dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego, przemawiającym za stosowaniem takiej strategii, jest stosunkowo mała elastyczność krajowych producentów, a więc niestosowanie przez nich marketingowej koncepcji działania (niechęć do modernizowania wyrobów i częstych zmian modeli, wynikająca stąd, że w kraju mamy raczej rynek sprzedawcy, niż jakość krajowego opakowania towarów, nieelastyczne dostawy na eksport). Tymczasem sprzedaż anonimowa pozwala nawet na uzyskanie dodatkowego wyposażenia producenta przez importera, dostarczenie wzorów i modeli produktów itd.

Prowadzenie takiej strategii sprzedaży eksportowej jest uzasadnione również w innych przypadkach, kiedy na przykład na rynku obcym prowadzi się strategię omówioną na początku opracowania, ale sprzedaż markowa nie osiągnęła jeszcze pożądanego skali, w związku z czym część eksportu jest kierowana na dany rynek na zasadzie sprzedaży anonimowej; kiedy ze względów politycznych nie jest możliwe sprzedawanie na danym rynku towarów oznakowanych marką eksportera z podaniem jego kraju pochodzenia, a jest to dosyć ważny rynek zbytu na dany towar; kiedy rynek zbytu opartym jest przez 2-3 bardzo silne marki, z którymi eksporter faktycznie nie jest w stanie konkurować, gdyż wymagałoby to ogromnych nakładów przy trudnych do przewidzenia rezultatach. Dotyczy to na przykład sortetu elektronicznego powszechnego użytku, a w dziedzinie dóbr inwestycyjnych — silników Diesla. W tej ostatniej dziedzinie nawet firmy japońskie nie decydują się na samodzielną sprzedaż w Europie, lecz sprzedają na zasadzie anonimowej silniki takim firmom, jak Perkins czy Volvo.

Z wymienionych wręcz marketingowych strategii sprzedaży eksportowej powinniśmy wykorzystywać jak najszersze przedzie wszystkim strategię sprzedaży markowej. Pozwala ona bowiem zarówno na osiągnięcie, w długim okresie, najwyższych zysków, jak i innych korzyści: zapewnienie sobie trwałego zbytu na poszczególnych rynkach i tworzenie prestiżu dla produktów pochodzących z naszego kraju. Udało się to osiągnąć w odniesieniu do szynki na rynku amerykańskim, niektórych konserw mięsnych w Europie Zachodniej, wyrobów celebrowskich, mebli, niektórych typów trawlerów. Produktów takich jest jednakże wciąż znikoma liczba. Można więc skonkludować, że optymalizacja działalności eksportowej będzie możliwa na szerokiej skali dopiero wtedy, kiedy kategorie marketingowymi będą rozumowali nie tylko eksporterzy decydujący o tym, w jaki sposób, ale również przedsiębiorstwa produkcyjne i ich jednostki zwierzchnie decydujące o tym, co będzie się sprzedawało za granicą.

Wkładkę redaguje: Stowarzyszenie Socjalistycznego Marketingu i „Życie Gospodarcze”.
Zespół redakcyjny: STANISŁAW BRYŁKA, ZOFIA DEUGOSZ, ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI, JAN NAPOLEON SAJKIEWICZ, WOJCIECH WRZOSK.

O MARKETINGU W HELSINKACH

RANGA MARKETINGU znalazła wyraz w najbardziej doniosłym dokumencie międzynarodowym ostatnich lat, jakim jest akt końcowy Konferencji Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie podpisany 1 sierpnia 1975 r. w Helsinkach, na którym, w imieniu Polski, złożył swój podpis i Sekretarz KC PZPR, Towarzysz Edward Gierek.

W rozdziale zatytułowanym „marketing” zawarte jest następujące postanowienie:

„Uznając znaczenie dostosowywania produkcji do wymagań rynków zagranicznych oraz w celu zapew-

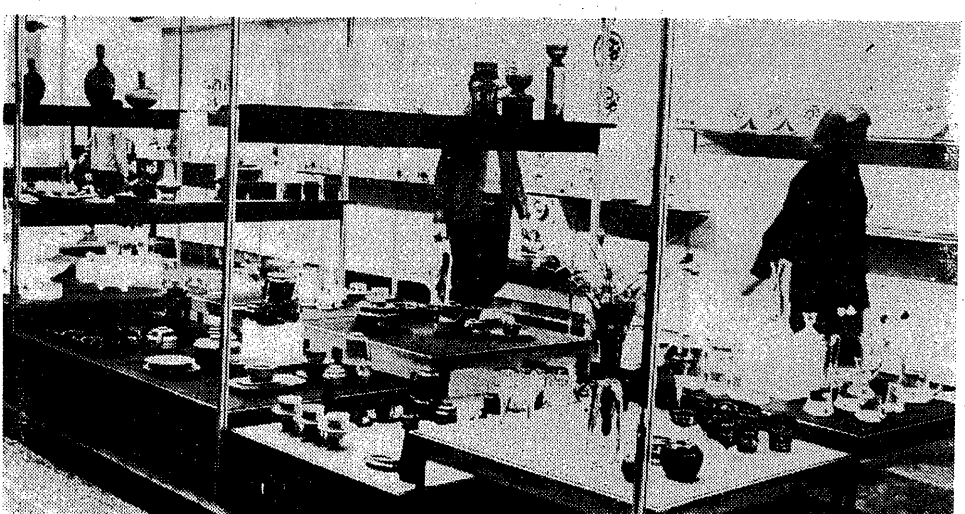
nienia rozwoju handlu międzynarodowego, świadomi konieczności posiadania przez eksporterów możliwie najdokładniejszego rozeznania potrzeb ewentualnych odbiorców towarów — państwa uczestniczące postanawiają:

— zachęcać organizacje, przedsiębiorstwa i firmy zainteresowane handlem zagranicznym do dalszego rozwijania wiedzy i technik niezbędnych dla efektywnego działania na rynku,

— zachęcać do polepszania warunków służących popieraniu wymiany

towarowej i odpowiadających potrzebom odbiorców importowanych towarów, w szczególności przez badanie rynku, reklamę oraz, jeśli trzeba, prowadzenie usług, dostawę części zamiennych, obsługę posprzedażną i kształcenie niezbędnego personelu technicznego na miejscu dostawy.

— zachęcać do międzynarodowej współpracy w rozwoju wymiany towarowej, w tym marketingu, oraz prac podejmowanych na ten temat, w ramach organizacji międzynarodowych, zwłaszcza Europejskiej Komisji Ekonomicznej ONZ”.



Na zdjęciu: Fragment wystawy polskiej w Brukseli, eksponowanej w ramach panoramy 30-lecia PRL.

Fot. CAF

ERNEST SKALSKI

ŻYCIE GOSPODARCZE nr 47 (1262) 23.XI.1975 r. str. 11

EKONOMIA KAPITALIZMU WOBEĆ WYMAGAŃ WSPÓŁCZESNOŚCI

ROMUALD KUDLIŃSKI

MONOPOL MIECZYSLAWA MIESZCZANKOWSKIEGO (tom I*) jest zapowiedzią wyjątkowo ambitnego przedsięwzięcia, którego celem jest — jak to formuluje autor — „ogólne zbadanie ewolucji kapitalizmu od gospodarki wolnokonkurencyjnej do monopolistycznej i państwowo-monopolistycznej”. Całość zakrojonej na szeroką skalę pracy ujęta została w trzech tomach. Opublikowany tom pierwszy poświęcony został podstawowym kategoriom ekonomii politycznej kapitalizmu: wartości, wartości dodatkowej i piącom, kapitałowi, kosztom produkcji, cenom i zyskom. Tom drugi zawiera analizę systemu pieniężno-kredytowego, rolnictwa, podziału dochodu narodowego, wzrostu gospodarczego, cech specyficznych rozwoju kapitalizmu w poszczególnych krajach, modele funkcjonowania i rozwoju gospodarki w warunkach kapitalizmu wolnokonkurencyjnego, monopolistycznego i państwowo-monopolistycznego oraz problematykę ekonomicznych granic kapitalizmu. Tom trzeci natomiast poświęcony będzie analizie imperializmu jako światowego systemu kapitalizmu monopolistycznego, ogólnego kryzysu kapitalizmu oraz problemom: kapitalizmu a socjalizmu i komunizmu.

Zarówno zagadnienia zawarte w tomie pierwszym, jak i w zapowiedzianych dwóch następnych, pozwalają wnioskować o przyjętej przez autora procedurze badawczej. Analiza poszczególnych kategorii ekonomii politycznej, odmienności ich przejawiania się w różnych fazach rozwoju kapitalizmu ma utworzyć drogę syntezy na temat funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej w poszczególnych krajach. Uogólnienia te rozszerzone o charakterystykę niekapitalistycznych układów społeczno-gospodarczych powinny prowadzić do makrosyntezy — społeczno-ekonomicznego modelu funkcjonowania gospodarki światowej.

Szczególną rolę w tomie pierwszym spełnia rozdział drugi „O STADIACH ROZWOJU KAPITALIZMU I IMPERIALIZMU”. Podstawowa teza tego rozdziału da się sprowadzić do twierdzenia, że kapitalizm jako formacja społeczno-gospodarcza podlega nie tylko przemianom ilościowym, lecz również jakościowym. O ile teza ta nie budziła wątpliwości w literaturze marksistowskiej wobec zmian jakie nastąpiły na przełomie XIX i XX, to wywołuje nadal kontrowersję w związku z narastaniem ekonomicznej interwencji państwa. Polemizując z P. A. Baranem i P. M. Sweezy'iem („Kapitał monopolistyczny”) autor wypowiada pogląd, że mamy obecnie do czynienia z nowym stadium rozwoju kapitalizmu: kapitalizmem państwowo-monopolistycznym.

Na wyodrębnienie się tego stadium wpływają — zdaniem M. Mieszczankowskiego — przynajmniej dwie istotne zmiany w stosunkach produkcji, poprzedzone rozwojem sił wytwórczych: „...strukturalne przeobrażenia monopolu oraz ukształtowanie się ekonomicznej roli państwa, rozwinętego systemu interwencjonizmu państwowego”. Własność kapitalistyczna przekształca się z grupowo-monopolistycznej w kolektywno-monopolistyczną. Drugim, podmiotem gospodarczym stało się państwo, które przejmując znaczną część zysków przedsiębiorstw i regulując przebieg procesów gospodarczych.

Jeśli idzie o zmiany w nadbudowie, to ująwszy się one w tym, że w fazie kapitalizmu monopolistycznego państwo kontrolowane było przez wielki kapitał, natomiast obecnie władzę sprawują, w coraz większym stopniu, przedstawiciele wielkiego kapitału. Trójstadiowy model kapitalizmu wyznacza w dalszych częściach tomu pierwszego odpowiednie punkty odniesienia dla analizy zmian przejawiania się podstawowych kategorii ekonomicznych.

Klasyfikując w rozdziale drugim stadia rozwoju kapitalizmu M. Mieszczankowski odsyła czytelnika do bardzo szczegółowej analizy ewolucji systemu kapitalistycznego, która zawarta będzie w tomie drugim. Nie można więc postawić autorowi zarzutu, że w opublikowanej części pracy brak w zasadzie opisu mechanizmu transformacji gospodarki kapitalistycznej w kolejne stadia rozwojowe. Natomiast już teraz można przewidzieć podstawową trudność na drodze identyfikowania tego mechanizmu. Ogólnie mówiąc, marksistowska ekonomia polityczna dysponuje znacznie bogatszą aparaturą badawczą w przypadku śledzenia procesu przechodzenia jednej formacji w drugą aniżeli wtedy, gdy głównym przedmiotem analizy pragnie się uczynić przeobrażenia zachodzące wewnątrz jednej formacji, w tym przypadku kapitalistycznej. Zależność między stosunkami produkcji a po-

tencjałem produkcyjnym społeczeństwa stają się mniej uchwytne, choćby ze względu na zawężenie granic czasowych. Nadto, zadanie ulega komplikacji, zachodzi bowiem konieczność uwzględnienia większej ilości zmiennych. Nie ulega jednak wątpliwości, że klucz do rozumienia przeobrażeń gospodarki kapitalistycznej wieku XX tkwi w zmianach systemu własności, w rozwoju korporacyjnej formy przedsiębiorstwa.

W omawianej książce znajdujemy stwierdzenie, że „...własność kapitalistyczna przekształca się z grupowo-monopolistycznej w kolektywno-monopolistyczną”. Właściwość tę autor traktuje jako jakościową zmianę w stosunkach produkcji. Wiele jednak zależy od tego, jaką treścią wypełnione zostaną wymienione pojęcia. Trudno spodziewać się istotnego postępu, jeśli potraktujemy zrzeszenia monopolistyczne w ten sposób, że są one „...własnością kilkudziesięciu wielkich kapitalistów oraz tysięcy, a nieraz setek tysięcy drobnych akcjonariuszy”.

Jeśli przyjąć za naczelny atrybut własności dysponowanie środkami produkcji, a to ma decydujące znaczenie dla sposobu funkcjonowania gospodarki, to w ramach systemu korporacyjnego możemy zidentyfikować tylko dwie grupy kapitalistycznych właścicieli: menadżerów i wielkich udziałowców. Szerzej opracowaną monografię wskazuje na to, że w największych korporacjach dominującą rolę odgrywają menadżerowie skupiający w swych rękach zarówno decyzje operacyjne, jak i strategiczne. Jeśli zanalizujemy to twierdzenie w dalszych badaniach, moglibyśmy mówić o nowej formie własności kapitalistycznej — zbiorowej własności menadżerskiej. W drodze ewolucji systemu kapitalistycznego wytworzyła się warstwa kapitalistów, która osiągnęła wyższy prestiż społecznego, konkurując skutecznie z klasyczną warstwą posiadaczy.

Można wyróżnić szereg właściwości zbiorowej własności menadżerskiej. Zaden ze współwłaścicieli nie jest w stanie identyfikować się z częścią własności zbiorowej, tak na przykład jak to miało miejsce w początkowym okresie tworzenia spółki akcyjnej, kiedy właściciel przedsiębiorstwa przekształcał się w udziałowca. Zaden ze współwłaścicieli nie musi otrzymywać dochodu z tytułu posiadania, jak zysk, renta, procent. Ta forma własności nie tworzy klasycznych tytułów do dochodu. To, że nie zachodzi identyfikacja menadżera z częścią własności przekreśla możliwość zróżnicowania dochodu według zasady partycypacji. Główną właściwością wyróżniającą menadżerów nie jest posiadanie przez nich kapitału, lecz pozycja, jaką zajmują w hierarchicznej strukturze władzy korporacji. Tak jak w tradycyjnym społeczeństwie kapitalistycznym jednostka wyposażona była w siłę ekonomiczną z tytułu posiadania kapitału, tak w zbiorowej własności menadżerskiej zakres władzy wyznacza posiadane stanowisko. Struktura władzy pokrywa się ze strukturą stanowisk, te ostatnie wyznaczają zakres i charakter decyzji.

Wielkość dochodów indywidualnych związana jest z zajmowaną pozycją w strukturze zarządzania. Nie są to dochody „osób”, lecz „stanowisk”. Zróżnicowanie strukturze władzy odpowiada zróżnicowanie przywilejów pozadochodowe. Zróżnicowane dochody i przywileje uruchamiają silnie działający mechanizm odnawiania warstw menadżerów na uszczelnionych szczeblach władzy. Hierarchiczna i zobiektywizowana struktura władzy ekonomicznej jest kością w systemie zbiorowej własności menadżerskiej.

Powyższa, zaledwie zarysowana propozycja poszukiwania dróg przekształceń kapitalistycznych form własności wymaga weryfikacji. Konieczne jest umiejscowienie zbiorowej własności menadżerskiej w całym systemie własności społeczeństwa kapitalistycznego i spojrzenie z tego punktu widzenia na sposób i cele działalności gospodarczej w fazie kapitalizmu państwowo-monopolistycznego. Być może takie właśnie podejście nadałoby właściwą treść twierdzeniu autora, że w tej fazie kapitalizmu „...uległy modyfikacji elementy funkcjonowania monopolu, co było skutkiem zmian struktury ekonomicznej współczesnego kapitalizmu”.

Kolejne sześć rozdziałów „Monopolu” poświęcone jest analizie podstawowych kategorii ekonomii marksistowskiej. Autor wiele uwagi poświęca teorii wartości. Obszerne partie rozdziału trzeciego zawierają identyfikację statystyczną ruchu cen

i zmian wartości wybranych grup towarów. Podstawowe pytanie, na które M. Mieszczankowski stara się odpowiedzieć, dotyczy tego, w jakiej mierze teoria wartości jest w stanie wyjaśnić zmiany cen w różnych okresach historycznych. Długookresowa, spadkowa tendencja cen w wieku XIX znajduje wyjaśnienie w rosnącej wydajności pracy. Problem komplikuje się znacznie w wieku XX, kiedy to m. in. takie czynniki, jak monopolizacja i przekształcenia systemów walutowych zaciemniają związek między zmianą nakładów i ruchem cen. Autor dochodzi ostatecznie do wniosku, że „...choć ogólny ruch cen nie jest w tych stadiach kapitalizmu (wiek XX) określany przez wartość, to jednak relacje cen jest determinowany przez zmiany wartości towarów”.

W tym samym rozdziale znajduje się szereg interesujących spostrzeżeń na temat kategorii wartości i pracy abstrakcyjnej w różnych formacjach. Jednakże z pewnością najistotniejszym problemem podjętym przez M. Mieszczankowskiego jest próba wyznaczenia zależności między wydajnością pracy a wartością w różnych dziedzinach wytwórczości. Autor ustala najpierw znaczne różnice między wydajnością pracy w przemyśle i rolnictwie, a następnie rozszerza rozumowanie na różne gałęzie przemysłu. Z kolei powołuje się na sformułowanie Marksa, że w tej samej gałęzi przemysłu „...praca o wyjątkowej sile produkcyjnej działa jak praca pomnożona — czyli w tych samych okresach czasu stwarza większe możliwości niż społecznie przeciętna praca tego samego rodzaju”. Wreszcie, przenosząc do rozumowania na różne gałęzie, M. Mieszczankowski formuluje następujący wniosek. „Wydaje się, że już od dawna są dostateczne podstawy ku temu, by z przytoczonych faktów (odmienny poziom wydajności w różnych gałęziach) wyciągnąć wnioski dotyczące teorii wartości. Należy przyjąć, że praca bardziej wydajna od przeciętnej społecznej wydajności pracy w skali przemysłu (czy w skali całej gospodarki) działa (licząc się) jak praca pomnożona. Praca zastawiana w gałęziach produkcji o wydajności wyższej od przeciętnej poziomu — stwarza zatem w takim samym czasie większe wartości niż praca w gałęziach produkcji o przeciętnym poziomie wydajności pracy”.

Powyższe uogólnienie posłużyło autorowi za punkt wyjścia przy formułowaniu konstrukcji teoretycznych dotyczących form przejawiania się wartości w różnych okresach historycznych. We fragmentach książki poświęconych ocenie produkcji znajdujemy twierdzenie, że przy znacznej rozpiętości wydajności pracy w różnych dziedzinach (odpowiedniemu tej rozpiętości są różnice w składzie organicznym kapitału) nie zachodzi konieczność przekształcania się wartości w cenę produkcji, że „...przebieg stopa zysku kształtuje się na podstawie wartości dodatkowej wytworzonej w obrębie poszczególnych gałęzi przemysłu”.

Po raz drugi M. Mieszczankowski wykorzystuje wpływ wydajności na wartość, rozpatrując mechanizm powstawania nowych gałęzi przemysłu w związku z postępem technicznym. Jego zdaniem, nowe gałęzie rozwijają się w oparciu o skład organiczny kapitału wyższy od przeciętnego, co implikuje wyższą od przeciętnej wydajności pracy. Zatem praca uruchomiona w tych gałęziach tworzy odpowiednio wyższą wartość, gwarantującą przeciętną stopę zysku i taką masę wartości dodatkowej, która zapewnia samofinansowanie ich rozwoju bez potrzeby przejmowania wartości dodatkowej ze starszych gałęzi przemysłu o niższym składzie organicznym.

Podstawowa koncepcja autora „Monopolu” o wpływie wydajności pracy na wartość powinna i może być bronią. Powinna być bronią choćby dlatego, że stanowi próbę ujednoliconia odczuwalnych, czasami w sposób zbyt dokuczliwy, różnic między kanonami klasycznej teorii wartości opracowanej w innych warunkach historycznych a mechanizmem gospodarczym współczesnego kapitalizmu. Może być bronią pod warunkiem przyjęcia do-

datkowego założenia, o czym za chwilę.

Przed wszystkim sądzimy, że nie można z sensem podważać tezy o znacznej rozpiętości poziomów wydajności pracy w różnych gałęziach. Jeśli nawet odrzucimy takie wskazówki, jak wartość dodana czy produkcja czysta na jednego zatrudnionego, ze względu na ich cenowe przekształcenia, to pozostanie nam wystarczająca ilość wskaźników naturalnych ujawniających różny poziom technicznego uzbrojenia pracy w poszczególnych dziedzinach wytwórczości. Różny poziom technicznego uzbrojenia pracy przeważa nad zróżnicowaniem siły produkcyjnej stanowiącej bezpośrednią przesłankę odmiennych poziomów wydajności pracy. Techniczne uzbrojenie pracy i odpowiadający mu skład organiczny kapitału ma bezpośredni wpływ na wydajność pracy mierzoną wartością dodaną (z uwzględnieniem amortyzacji). Wartość kapitału trwałego będzie przenoszona na nowy produkt w różnych proporcjach.

Nie rozstrzyga to problemu wartości nowo wytworzonej albo, w ujęciu statystycznym, wielkości produkcji czystej. O wartości nowo wytworzonej decyduje wyłącznie nakład pracy żywej. M. Mieszczankowski wypowiada pogląd, że różnice w wielkości tej wartości nie dadzą się w dostateczny sposób wyjaśnić takimi czynnikami, jak różnice w długości czasu pracy, intensywności i stopniu jej złożoności. Podzielając wspomnianą opinię chcemy równocześnie zwrócić uwagę na to, że są to podstawowe, dotychczas akceptowane czynniki „wartościotwórcze”. Jeśli uznamy je za niewystarczające dla wyjaśnienia różnic w wielkości wartości nowo wytworzonej, to mamy przed sobą dwa rozwiązania. Albo szukać nowego czynnika, który mógłby ujawnić w trakcie rozwoju potencjału produkcyjnego społeczeństwa kapitalistycznego, albo przyznać, że nakład pracy społecznej równy co do czasu jej trwania, intensywności i stopnia złożoności tworzy te same wartości niezależnie od dziedziny produkcji. W tym drugim przypadku problem pozostaje nierozstrzygnięty.

Sądzimy, że można przyjąć hipotezę zmiany ciężaru gatunkowego czynników „wartościotwórczych” jako podstawy zróżnicowania wartości nowo wytworzonej między poszczególnymi gałęziami. W miarę rozwoju gospodarki kapitalistycznej maleje znaczenie różnic w czasie trwania pracy i jej intensywności. Natomiast stopień złożoności pracy w większej mierze nadaje się do analizy wielkości wartości nowo wytworzonej wewnątrz poszczególnych gałęzi, aniżeli między nimi. Po drugie, jeśli akceptujemy twierdzenie, że gospodarka kapitalistyczna podlega zmianom jakościowym zarówno w sferze sił wytwórczych, jak i stosunków produkcji, to trzeba się liczyć z ujawnieniem się nowych czynników „wartościotwórczych” pracy społecznej.

W istocie trudno by było utrzymywać pogląd, że w okresie rewolucji naukowo-technicznej, a co być może ważniejsze, w okresie bardzo zróżnicowanego przebiegu przeobrażeń technicznych w poszczególnych dziedzinach wytwórczości, praca społeczna różni się tylko czasem jej trwania, intensywnością i stopniem złożoności. Czynnikiem „wartościotwórczym”, który przynajmniej od kilkadziesiąt lat decyduje o zróżnicowaniu wydajności pracy jest poziom kreatywności pracy. Odrzucając ideał o stopniem odnawiania istniejącej techniki, szybko adaptowania się do jej zmian, zdolność do pobudzania postępu technicznego rozumianego jako wprowadzanie nowych urządzeń procesów wytwórczych i produktów, zdolność do działania w ramach struktur organizacyjnych właściwych dla danego stanu techniki.

Żadna inna właściwość pracy ludzkiej nie spotkała się w XX w. z większą akceptacją społeczną. Skoro powszechnie przyznajemy, że produkty różnych gałęzi przemysłu zawierają różny „wkład” myśli naukowej, technicznej i twórczego wysiłku, nie można równocześnie utrzymywać, że są wytworem pracy o takim samym poziomie kreatywności. Praca społeczna o wyższym poziomie kreatywności tworzy w tym samym

czasie większą wartość. Wartość nowo wytworzona przez jednego robotnika w jednostce czasu będzie zróżnicowana w zależności od poziomu kreatywności pracy właściwego dla poszczególnych dziedzin wytwórczości. Międzygałęziowe różnice w wydajności pracy są zatem różnicami w wielkości wartości.

Jeśli idzie o konsekwencje dla teorii wartości, jakie autor wyciąga z faktu zróżnicowania wydajności pracy, to prawdopodobnie znalazły one najogólniejsze odzwierciedlenie w następującym sformułowaniu. W warunkach gospodarki kapitalistycznej „...towary były i są wymieniane w zasadzie według wartości (...) przeciętna stopa zysku kształtuje się na podstawie wartości dodatkowej wytworzonej w obrębie poszczególnych gałęzi przemysłu”. Czas przeszły dotyczy rozwiniętej gospodarki kapitalistycznej, czas teraźniejszy jak rozumiemy, odnosi się do kapitalizmu monopolistycznego i państwowo-monopolistycznego. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z problemem ceny produkcji, w drugim natomiast z ceną monopolową. Otóż wątpliwa jest teza M. Mieszczankowskiego o kształtowaniu się przeciętnej stopy zysku. Trzeba by wyjątkowo zbliżyć okoliczności, żeby trzy podstawowe zmienne: różnice w składzie organicznym kapitału, różnice w wydajności pracy i w wysokości plac doprowadziły do ukształtowania się przeciętnej stopy zysku.

Przyznajmy, sam autor dostrzega tu trudności i omawia mechanizm korygujący, który poprzez ruchy kapitału i cen sprowadza stopę zysku w różnych gałęziach do jednakowego poziomu. Wspomina również, że mechanizm ten może nie działać ze względu na trudności w międzygałęziowym przemieszczaniu kapitału. Jeśli przyjmiemy, że już w drugiej połowie XIX wieku występowało znaczne zróżnicowanie międzygałęziowej wydajności pracy, to trudno równocześnie podtrzymywać pogląd o kształtowaniu się przeciętnej stopy zysku. Właściwie byłoby przyjąć założenie o trwałym zróżnicowaniu stopy zysku w różnych dziedzinach wytwórczości. Przy czym trwałość dotyczy samej wysokości stopy zysku a nie gałęzi. Innymi słowy, różne działy przemysłu w różnych okresach czasu zajmowały uprzywilejowaną pozycję pod względem osiągniętej stopy zysku. Podstawą jej zróżnicowania nie była niedostateczna mobilność kapitału. W ciągu całego dziesięciolecia drugiej połowy XIX wieku w głównych krajach kapitalistycznych kapitał był wyjątkowo łatwo dostępny.

Podobne przyczyny zróżnicowania stopy zysku w tym okresie tkwią w barierach technicznych i technologicznych. Wskazanie gardła w gospodarce XIX wieku sprawiły, że kolejne gałęzie przemysłu pełniły wiodącą rolę z punktu widzenia torowania drogi wzrostu gospodarczego. Pod koniec stulecia był to przemysł stalowy, chemiczny i elektrotechniczny. Unikanie na owe czasy rozwiązań technicznych wymagały wyspecjalizowanej wiedzy, organizacji i szczególnie gwałtownych czynników produkcji. Stwarzało to swoiste bariery ujawniające się w postaci niedostatecznej podaży wyrobów. Nie podejmuje się odpowiedzi na pytanie, w jakiej mierze wysoka stopa zysku w gałęziach wiodących była wynikiem wyższej wydajności pracy. Wymagałoby to szczegółowej analizy ówczesnego mechanizmu rynkowego i rozstrzygnięcia problemu, czy i w jakim stopniu wzmożony popyt na produkty w gałęziach wiodących nadaje pracy zaangażowanej w tych gałęziach wyższą ocenę społeczną.

Proces monopolizacji gospodarki komplikuje układ zależności między wartością a ceną przynajmniej w dwóch kierunkach. Po pierwsze, ulegają zmianie i ograniczeniu funkcje rynku jako weryfikatora nakładów pracy społecznej. Struktura popytu, która mogła być w jakiejś mierze traktowana uprzednio jako zmienna niezależna, w warunkach dominowania wielkich przedsiębiorstw sama podlega kształtowaniu, być może proporcjonalnie do stopnia monopolizacji poszczególnych gałęzi. Skoro monopol jest w stanie oddziaływać na cenę i kształtować popyt metodami pozacennymi, pojawia się nowa przyczyna zróżnicowania stopy zy-

sku. M. Mieszczankowski wypowiada opinię, że zróżnicowanie stopy zysku jest wynikiem zarówno różnego poziomu monopolizacji, jak i różnic w wydajności pracy. Ale jednocześnie sugeruje, że „...rozwoj monopolizacji gospodarki, upowszechnienie się monopolu, doprowadzi do niwelacji stonnia zróżnicowania”.

W tym miejscu dochodzimy do drugiej komplikacji w relacjach między ceną a wartością. Wynika ona z faktu, że przestał obowiązywać tradycyjny podział przemysłu na poszczególne gałęzie. Z jednej strony ostateczny podział przemysłu na gałęzie drobnych przedsiębiorstw o niewielkim udziale w globalnej podaży, z drugiej natomiast — nieliczne ogromne przedsiębiorstwa oligopolistycznych. Co jednak ważniejsze, to fakt, że wielkie korporacje działają równocześnie w kilku, a nawet kilkudziesięciu gałęziach przemysłu. Przy takiej strukturze produkcji granice gałęzi przebiegają przez przedsiębiorstwa monopolistyczne. W tych warunkach wartość poznańcza gałęziowych stop zysku ulega ograniczeniu.

Wydaje się, że głębszy wkład w rechenizm funkcjonowania współczesnego kapitalizmu daje analiza stopy zysku przedsiębiorstw uszerogowanych pod względem ich wielkości, niezależnie od sfery ich działania. Przy takim podejściu zróżnicowanie stopy zysku jest bardzo wysokie. Zróżnicowanie to tylko częściowo może być wyjaśnione wyższą wydajnością pracy w przedsiębiorstwach dysponujących większym kapitałem. W większym stopniu jest ono świadectwem rozluźnienia zależności między nakładami pracy społecznej a ceną. W tych warunkach cena staje się coraz bardziej kategorią podzielną, słabnie funkcja regulacyjna rynku, wzmacnia się natomiast jego funkcja dochodowa. Przyпускаjmy, że superawolne wyżej podejście znacznie leniej nadaje się do wyjaśnienia współczesnych procesów inflacyjnych.

Uwagi nasze dotyczyły niektórych tylko, chociaż najistotniejszych problemów teoretycznych prezentowanych w pierwszym tomie „Monopolu”. Staraliśmy się przede wszystkim wykazać, że wprowadzenie przez autora założenia o zróżnicowanej wydajności pracy w poszczególnych gałęziach przemysłu jest dwojakim osiągnięciem, stwarzającym brzośze i bardziej realne przesłanki analizy współczesnego kapitalizmu. Pragniemy również zwrócić uwagę na to, że wynikające stąd konsekwencje teoretyczne mogą być odmiennie interpretowane i nie we wszystkich punktach pokrywać się z wnioskami autora.

Byłoby jednak dużym przeoczeniem pozostawić wrażenie, że „Monopol” omawia tylko poruszone tutaj problemy. Czytelnik znajdzie w tej książce interesujące uwagi m. in. o przedmiocie i metodzie ekonomii, próbie rozwiązania znanego dylematu wartości dodatkowej uwzględnionej w warunkach rosnących plac, rozważania o wartości rynkowej z uwzględnieniem różnych horyzontów czasowych, refleksje na temat składu organicznego kapitału i postępu technicznego, ocene przydatności koncepcji kosztów krańcowych jako narzędzia analizy ekonomicznej. Nie sposób nie wspomnieć o obfitym materiale statystycznym, który autor skrzętnie wykorzystuje do konstruowania uogólnień teoretycznych.

Przez całą książkę przewija się idea podstawowa: wzbogacić marksistowską teorię ekonomii tak, aby pozwoliła głębiej wnikać w mechanizm funkcjonowania współczesnego kapitalizmu. Idee te autor realizuje konsekwentnie, nie pozostawiając bez weryfikacji żadnej z obiegowych koncepcji i formułując własne tam, gdzie luka między teorią a praktyką niebezpiecznie się poszerza. Książka M. Mieszczankowskiego jest więc wyjątkowo wartościową pozycją, która z pewnością pobudzi do dalszych i poszukiwań nowych rozwiązań teoretycznych podstawowych problemów współczesności.

* MIECZYSLAW MIESZCZANKOWSKI, „Monopol. Rozwój kapitalizmu od stadium wolnokonkurencyjnego do monopolistycznego i państwowo-monopolistycznego”. Tom I. KIW, Warszawa 1974, s. 505, nakład 2 000 egz.

DAŻENIE DO SKUTECZNOŚCI

JERZY DZIĘCIOŁOWSKI

— **N**IC DODAC nie ująć, Mendelewski rzecz określił właściwie (patrz „Polimex-Cekop” na głębokiej wodzie, „Z.G.” nr 42 z 19.X.1975 r.) — mówi dyrektor do spraw eksportu „Chemaku” WŁODZIMIERZ HAUSNER — *My jesteśmy od tego, żeby dawać masę towarową, a centrala ma uwagi i życzenia.*

Przez jakiś czas bawimy się w ciuciubabkę. Ja powtarzam, z czym przyszedłem, to znaczy chciałem wiedzieć, co Zjednoczenie Przemysłu Budowy Urządzeń Chemicznych „Chemak” zamierza zrobić, żeby sprostać nałożonym nań zadaniom, a moi rozmówcy, pełni zrozumienia dla tematu, opowiadają, jakie mają trudne życie. Po kilku godzinach rozmów rzecz się porządkuje i nabiera mniej więcej takiego kształtu:

Zrobienie i skompletowanie 300 tys. ton konstrukcji i urządzeń dla pobudowania i wyposażenia obiektów chemicznych i cukrowniczych przewidzianych na eksport w latach 1976–1980 — to zadanie nie oburzymie, a gigantyczne. (Dla porównania: dostawy radzieckie, głównego udziałowca w budowie Huty „Katowice”, mają rozmiary w I etapie budowy tego obiektu, około 30 tys. ton maszyn i urządzeń). Sprawą zasadniczą jest, by rozróżnić, że nie chodzi tu wyłącznie o produkcję tej masy towarowej siłami własnymi „Chemaku”, ale także o kompletację wyposażenia dla obiektów pod klucz. Proporcje są mniej więcej pół na pół. Za produkcję eksportową wartości 400 mln zł dewizowych w skali roku „Chemak” jest gotów ręczyć. Jakli wpływ ma firma ze Wspólnej na to, by dostarczone zostały kotły, obrabiarki i automaty za dalsze około 400 mln zł dewizowych, jak to wynika z rocznych zadań eksportowych „Chemaku”, w przyszłej pięcioletce?

Dyrektor naczelny Zjednoczenia, JERZY RUDOL twierdzi, że „Chemak” nie ma na to większego wpływu. To znaczy w praktyce wyglądać to może tak: na biurku naczelnego „Chemaku” leżą bardzo konwencjonalne arkusze papieru, na których w odpowiednich rubrykach odnotowani są dostawcy poszczególnych urządzeń oraz uzgodnione terminy dostaw. Ci, którzy wywiązali się z umów, przekreślani są czerwonym iksem. Jeśli nie ma iksa, to: albo termin jeszcze nie minął, albo minął i uzgodniono nowy, albo ten nowy nie został dotrzymany i wtedy Jerzy Rudol siada i pisze skargę do ministra. Za co nie jest kochany, bo ludzie mimo wszystko wolą, jak się nie pisze na nich skarg.

Na własnym produkcyjnym podwórku „Chemaku” sprawa bynajmniej nie wygląda tak, że funkcjonujący obecnie mechanizm wytwórczy nie wymaga poprawiania. „Chemak” opiera swoją działalność na tym, co mu da sześciu generalnych dostawców takich, jak ZUP „Nysa” czy kieleckie Zakłady Urządzeń Chemicznych i Armaty Przemysłowej „Chemar”. Uchwała Rady Ministrów o instytucji generalnego dostawcy nie była jednakże dokumentem doskonałym, o co w życiu trudno, stąd powstają na przykład takie problemy: czy ZUP „Nysa” jest władny ustawiać plany produkcyjne „Chemaru” pod własne generalne dostawy i odwrotnie. Zjednoczenie „Chemak”, stojące w hierarchii zarządzania ponad „Chemarem” i ZUP „Nysa” zamierza pozbyć się takich i tym podobnych konfliktów produkcyjnych przez koncentrację decyzji o rozdziale zadań (a ni ślad za nimi środków)

w jednych rękach, to znaczy w centrali „Chemaku”. Mniema się, że to pociągnięcie organizacyjne pozwoli na pełną kontrolę tego, co się dzieje w przedsiębiorstwach podległych „Chemakowi”, na kształtowanie ich struktury produkcji zgodnie z długofalowymi potrzebami firmy oraz elastyczne manewrowanie środkami inwestycyjnymi. W budowę cukrowni wartości 500 mln dolarów czy wytwórni kwasu siarkowego, zaangażowanych jest mniej więcej 25 zjednoczeń i około 400 przedsiębiorstw. Szefowie „Chemaku” woleliby w tej sytuacji nie mieć we własnych przedsiębiorstwach dyskusji — co, kto i w jakich rozmiarach ma robić.

Inwestycje są tym środkiem do uzyskania koniecznych przyrostów produkcji, o których mówi się w drugiej kolejności. Może jest to ostryżność menadżerów, którzy rozumieją, że w skali gospodarki przeholowaliśmy z inwestycjami, a może świadomość, że sprawna organizacja dwa razy tak waży w efektach produkcji, jak techniczne uzbrojenie warsztatu pracy. Tak czy owak inwestycje w „Chemaku”, chociaż już wiadomo, że będą niemałe i nie ma na nie za wiele czasu, stanowią wyraźny impuls do przewidywanych posunięć organizacyjnych. Praktyka pokazuje, które z dwóch źródeł mnożenia dóbr okaże się tym decydującym dla wykonania do roku 1980 eksportu wartości ok. 5 mld zł dewizowych.

Bardzo stawia się na metamorfozę świata naukowego i technicznego. Jerzy Rudol po objęciu we władanie „Chemaku” polecił zbadać, czym się zajmują pracownicy ośrodków badawczo-rozwojowych finansowanych przez „Chemak”. Stwierdzono, że programy ośrodków zatrudniających ładną gromadę ludzi, były zasadniczo rozbieżne z interesami „Chemaku” jako całości. Najmniej zainteresowania budziła praca na rzecz... kompletnych obiektów. Dominowały tematy badawcze nie nadające się do przemysłowej konsumpcji. Z 30 procent prac, które znalazły zastosowanie w produkcji, mniej więcej połowę stanowiły wdrożenia, z których miało korzystać macierzyste zjednoczenie.

Koszt obiektu robionego przez „Chemak” na eksport jest w dużym stopniu zależny od rozmiarów tzw. importu kompletacyjnego. Im mniejsze rozmiary tego importu, tym niższe koszty, a stąd i większa konkurencyjność oferty. W najbliższej przyszłości nie mniej niż 70 procent potencjału badawczo-naukowego „Chemaku” ma myśleć dla własnej firmy, i nie w oderwaniu od rzeczywistości, lecz w powiązaniu z nią. Sądzi się, że wraz z odpowiednimi działaniami na polu produkcyjnym doprowadzi to do ograniczenia importu urządzeń i elementów stanowiących uzupełnienie wyposażenia budowanych przez „Chemak” obiektów. „Chemak” nie zamierza być „całym w skowronkach” wobec producentów podległych innym zjednoczeniom a dostarczających kotły czy elektronikę dla wytwórni kwasu siarkowego lub cukrowni. Sprawę stawia się tak: jeśli dana branża, w ramach swej specjalizacji, dostarcza w terminie określone instalacje, to jest to porządnie wykonany obowiązek, w żadnym zaś razie akt łaski, o który należałoby zabiegać.

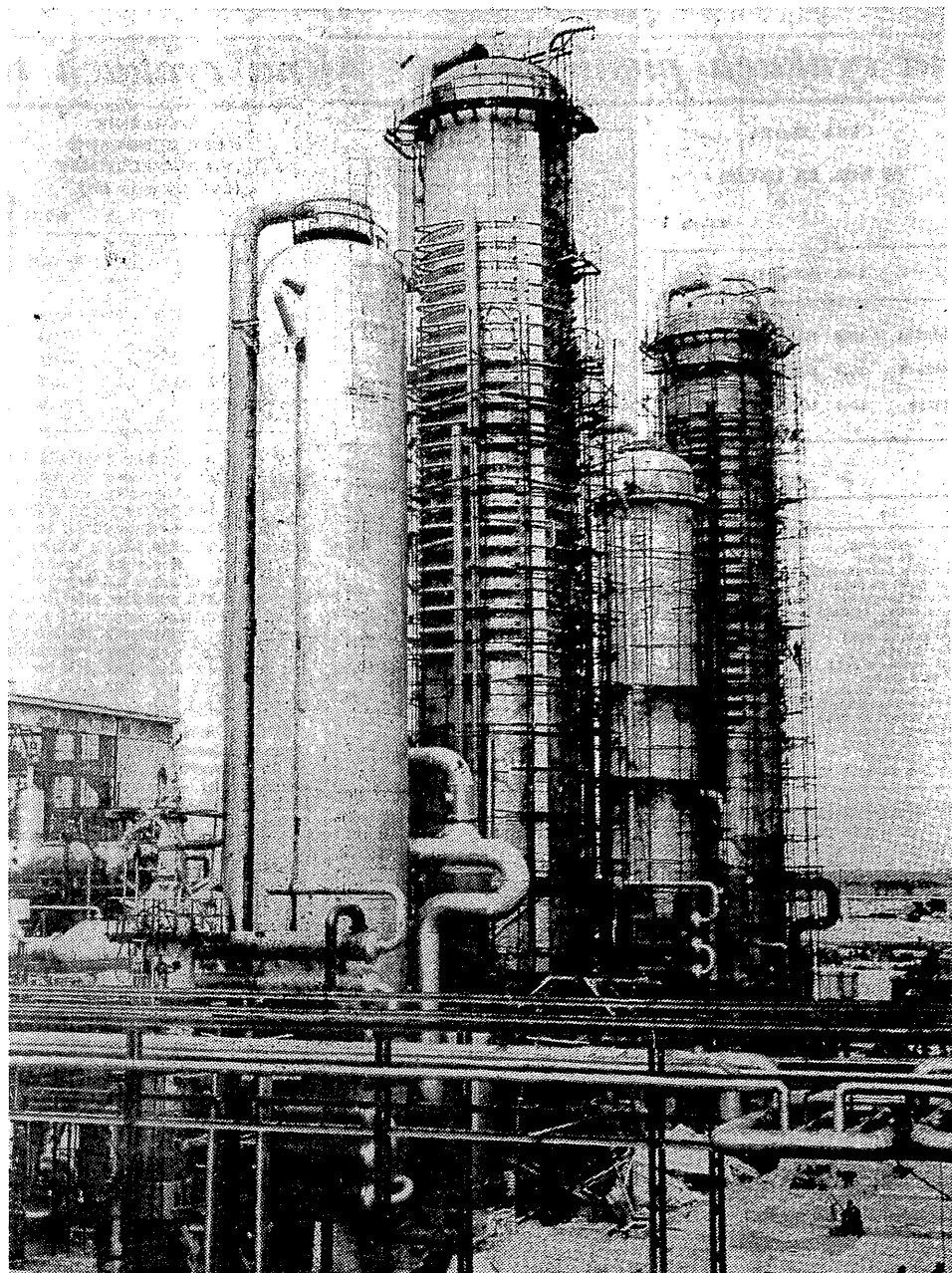
Maksymalizacja udziału własnych sił produkcyjnych „Chemaku” w budowie kompletnych obiektów, który to kierunek obecnie się forsuje, nie

może oznaczać uczenia się i rozwijania od podstaw dla „chemakowskich” tylko potrzeb automatyki lub przemysłu budowy kotłów. Sześciu generalnych dostawców „Chemaku” miało dotychczas prawo lokowania swoich zamówień zarówno w przedsiębiorstwach podlegających zjednoczeniu „Chemak”, jak i w fabrykach temu zjednoczeniu nie podlegających. Obecnie poza specjalistycznymi urządzeniami, praktycznie nie zamawia się elementów konstrukcji i wyposażenia fabryk firmowanych przez „Chemak” w przedsiębiorstwach nie podlegających temu zjednoczeniu. Ten sam charakter, albo, jakby powiedzieć, tego samego ducha mają zmiany, dotyczące metody finalizowania umów z partnerami z innych zjednoczeń. Lokowanie zamówień przenosi się na szczebel zjednoczeń. Jeśli przedstawiciel „Zemaku” podpisał umowę z „Chemakiem na dostawę takich to a takich urządzeń, to niech jego boli głowa, któremu ze swoich przedsiębiorstw ma zlecić wykonanie tej roboty.

Szef „Chemaku” ma do powiedzenia w tej materii rzecz następującą:

— *Za nisko przekazaliśmy decyzje w bardzo ważnych sprawach. Przypisano odpowiedzialność za wykonanie dużych eksportowych kontraktów dyrekcjom poszczególnych przedsiębiorstw, a nie zjednoczeniu. Przygotowaniem i kontrolą realizacji tego rodzaju przedsięwzięć musi się zajmować jednostka ogarniająca większy teren niż ten, na którym działa pojedynczy wytwórca. Jeśli chcemy zapewnić wykonanie zadań przyszłej pięcioletki, tu, w centrali „Chemaku”, musimy prowadzić cały bilans zdolności produkcyjnych, żebyśmy wiedzieli, jeśli powstanie taka potrzeba, co, gdzie i kiedy dokleić. Z partnerami w naszej robocie spoza „Chemaku” potrzeba nam zaś powiązań najbardziej prostych.*

Sfera współpracy z „Polimexem-Cekopem”, eksporterem obiektów „Chemaku”, nie jest wolna od różnic poglądów na kwestie kompetencji, przywilejów, korzyści, sensu określonych działań etc. etc. Nie wchodzimy w detale. Pożądaną atmosferę współpracy wytworzyć można tylko przy właściwym podziale ról. Nie rozumianym w ten sposób, że wszystko, co działo „Polimex-Cekop”, jest dobre, a wszystko niewydarzone obciąża konto przemysłu. Wyklucza się podpisywanie kontraktów bez pytania dostawcy kompletnych obiektów, czy jest to dla niego korzystne czy niekorzystne. Wiedza o negocjacjach cenowych, istniejących w materii możliwościach i podjętych próbach uzyskania najlepszych warunków sprzedaży, nie ma być tylko słodką tajemnicą centrali handlowej, przy pomocy której trzyma się w szachu nieświadomego sytuacji producenta. Pracownicy przemysłu uważają się za nie gorzej odpowiedzialnych za pomnażanie lub obniżanie dochodu narodowego z tytułu eksportu określonych dóbr niż handlowcy. O swojej specjalności chcą decydować sami. „Chemak” specjalizuje się w budowie fabryk kwasu siarkowego o wydajności powyżej 200 tys. ton. Loko-



wanie więc tego rodzaju zamówień, a były takie próby, u innych wytwórców (resort chemii buduje fabryki kwasu siarkowego do 200 tys. ton rocznej wydajności), niekoniecznie musi świadczyć o prężnym działaniu centrali handlowej, której dostarcza się 60 proc. masy towarowej.

Przemysłowi trudno jest rozmawiać z kilkoma centralami handlu zagranicznego, kiedy w grę wchodzi import różnego rodzaju wyposażenia dla kompletnych obiektów. W „Chemaku” uważa się, że podobnie jak oni biorą na siebie obowiązki i odpowiedzialność za skompletowanie maszyn i urządzeń dla zamówionej fabryki, tak „Polimex-Cekop” powinien wziąć na siebie sprawę importu kompletacyjnego dla obiektów pod klucz.

Obraz byłby niepełny, gdyby nie dodać, że w „Chemaku” nie jest wcale trudno znaleźć ludzi, którzy są zdania, iż centrala handlowa stanowi tylko jedno więcej ogniwo w kontaktach producent—klient, bez którego można by się obejść. Jest to temat nienowity. Niektóre przemysły otrzymały uprawnienia centrali handlu zagranicznego i dobrze sobie radzą; są też tacy, którzy byli bardzo pewni siebie i położyli eksport. Przestają więc na zaawizowaniu sprawy.

Intencje kierownictwa „Chemiku” są więcej niż przejrzyste. Koncentra-

cja decyzji w centrali Zjednoczenia uznana została za podstawowy warunek wywiązania się z zadań, którymi obłożony został „Chemak”. Z przedstawionych informacji wynika, że dąży się do sterowania najważniejszymi sprawami i dzielenia środków z gabinetów na Wspólnej wcale konsekwentnie. Co przemawia za tym, żeby mieć zaufanie do posunięć podejmowanych przez kierownictwo „Chemaku”, a przede wszystkim oczekiwać, że okażą się skuteczne?

„Chemak” prowadzi obecnie za granicą montaż 27 obiektów, a prace te znajdują się w różnym stadium zaawansowania. Osiem tych fabryk przechodzi w tej chwili próbny rozruch. W kraju budowę fabryki wartości pół miliarda złotych kontroluje w ciągu roku co najmniej kilku wysokiej rangi urzędników i działaczy. Tu jest jeden opiekun, który musi sobie poradzić z olbrzymią robotą. Nie chodzi przy tym o dozorowanie samej budowy. Trzeba całą olbrzymią masę konstrukcji, maszyn, automatyki, w sumie dziesiątki tysięcy ton cennego żelastwa — zebrać do kupy, załadować na wagony, statki, do samochodów, przewieźć pod Irkuck czy do Maroka, wreszcie zmontować z tego w terminie fabrykę tak, żeby się w niej wszystko pierwszorzędnie obracało. Bo to jest symbol, to jest kawałek Polski za granicą.

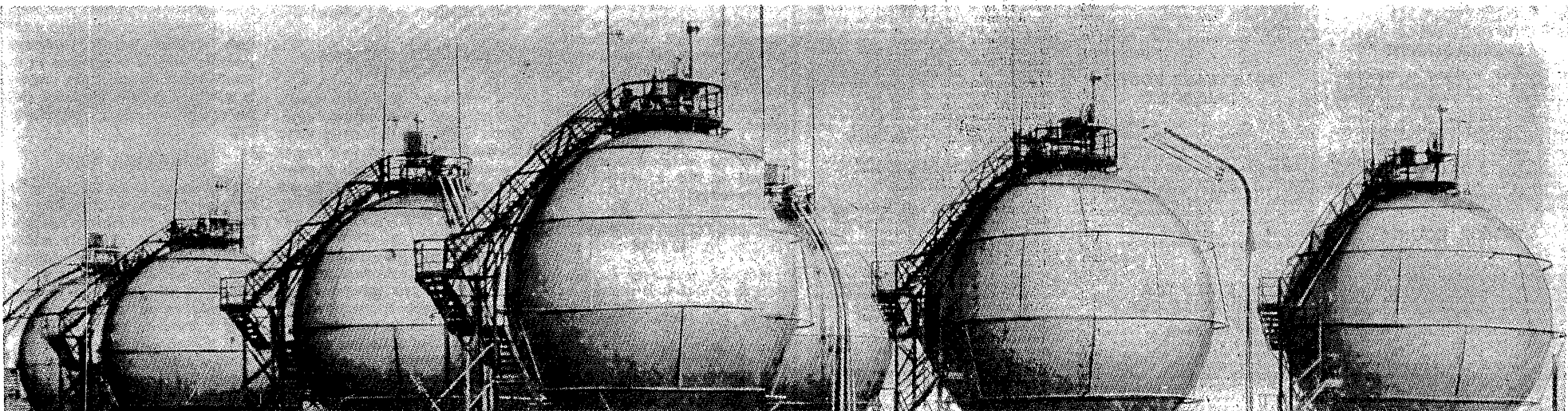
„Chemak” radzi sobie z tą robotą i to wystawia dobre świadectwo jego organizatorskim poczynaniom.

Robienie kompletnych obiektów na eksport jest specjalizacją z prawdziwego zdarzenia. Nie mamy za wiele takich branż, które potrafiłyby znaleźć swoje miejsce na rynku światowym, reprezentując jednocześnie swoim asortymentem licząc się w bilansie handlowym kraju wolumen wpływów. Wynika stąd nadzieja, że porządkowanie struktury produkcji w kierunku jej unifikacji i wydłużania serii, a przez to obniżania kosztów wytwarzania, nie będzie tylko jeszcze jednym sformułowaniem bez pokrycia.

Zwraca uwagę zdecydowane postawienie sprawy placówek badawczo-rozwojowych. Mniej jest przy tym istotne, czy z dnia na dzień będą efekty. Osobiście nie wierzę w tak radosne przebudzenie. Niemniej jednak ważne wydaje mi się wyekspozowanie roli i funkcji pracowników naukowych i technicznych w tym, co ma dziać „Chemak”.

Mają wreszcie w „Chemaku” wyraźne pojęcie o tym, co będą robić, kiedy skończy się rynek na cukrownie i fabryki kwasu siarkowego. Prace łączą się z ogólnowiatowym programem żywnościowym, a zatem mają trwałe perspektywy.

Wydaje się, że stosunkowo najmniej doceniana jest kwestia realizacji inwestycji. Zamienienie 3,5 mld zł na fabryki i wydziały produkujące wyposażenie, konstrukcje, armaturę dla obiektów przewidzianych na eksport, i to w bardzo krótkich terminach, nie będzie bagatelką.



Zdjęcia: ARCHIWUM

konjunktura na świecie

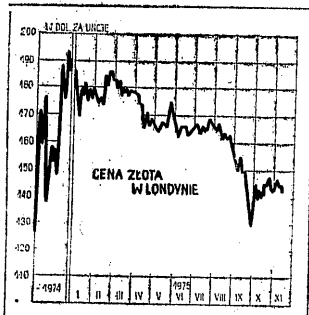
na rynkach pieniężnych

CENA ZŁOTA

(W DOL. ZA UNCE)

Tabela 1

	7.XI.	10.XI.	12.XI.	14.XI.
London	144,6	144,2	143,85	148,0
Zurych	144,5	144,25	142,75	143,25
Paryż	148,3	146,97	146,28	145,38



KURSY WALUT

Tabela 2

	7.XI.	10.XI.	12.XI.	14.XI.
Funt szterling (dł. za funt)	2,069	2,065	2,065	2,045
Gulden holenderski (w gulda, za dol.)	2,631	2,634	2,642	2,655
Frank belgijski (w frank, za dol.)	36,68	—	36,66	38,55
Marka RFN (w mk, za dol.)	2,361	2,364	2,365	2,386
Lir włoski (w lirach, za dol.)	674,6	675,0	676,5	678,9
Frank franc. (w frank, za dol.)	4,369	4,370	4,373	4,389
Frank szwajcarski (w frank, za dol.)	2,632	2,634	2,638	2,649
Korona szwedzka (w kor, za dol.)	4,351	4,361	4,369	4,397
Jen japoński (w jen, za dol.)	301,9	302,25	301,9	302,5

W drugim tygodniu listopada cena złota uległa pewnemu osłabieniu, obniżając się w Londynie do 144,6 dolarów za uncję w dniu 7.XI, do 142 dolarów za uncję w dniu 14.XI. br. (por. tabela nr 1 i wykres). Według informacji z Waszyngtonu, Ministerstwo Finansów USA ogłosiło wkrótce decyzję o nowej aukcyjnej sprzedaży złota z zapasów rządowych Stanów Zjednoczonych. Oczekuje się, że termin tej aukcji ustalono zostanie na połowę grudnia br. Byłaby to więc już trzecia w bieżącym roku aukcyjna sprzedaż złota przez rząd USA. Na dwóch poprzednich aukcjach sprzedano około 1,2 mln uncji złota.

Informacje o nowej sprzedaży złota przez rząd USA wiąże się ściśle z różnicą zdań między Stanami Zjednoczonymi i Francją dotyczącą interpretacji wazynętojskich porozumień w sprawie likwidacji oficjalnej ceny złota, prawa banków centralnych do jego zakupu na wolnym rynku oraz zasad sprzedaży złota znajdującego się na tej porę w dyspozycji MF. Różnice te wynikają z odmiennego stanowiska obu krajów w sprawie roli złota w systemie walutowym krajów kapitalistycznych. Ujawniły się one również w toku dyskusji między szefami państw i rządów głównych krajów kapitalistycznych, która w dniach 15-16 bm. toczyła się w zamku Rambouillet.

Rozwój sytuacji na rynkach walutowych w drugim tygodniu listopada dał charakterystyczny przebieg: w całym osłabieniu kursu funta szter-

linga oraz wzmocnieniem kursu dolara w stosunku do walut innych głównych krajów kapitalistycznych. Wzmocnienie kursu dolara nastąpiło mimo dalszej obniżki stopy procentowej w USA. Kolejna zniżka „prime rate”, ogłoszona przez władzę w tej dziedzinie First National City Bank (do 7,25 proc.) nie wpłynęła na osłabienie kursu dolara. Była ona bowiem oczekiwana i została już wcześniej zdyskontowana. Na wzmocnienie kursu waluty amerykańskiej wpłynęły natomiast informacje o tym, że władze federalne zmieniły swe pierwotne stanowisko i przystępują do planu, który ma pomóc w przezwyciężeniu trudności finansowych, w jakich znalazł się Nowy Jork.

Zniżka stopy procentowej w USA stała się natomiast jedną z ważnych przyczyn obniżki stopy pożyczkowej przez Bank Anglii z 12 na 11,75 proc. Obniżka ta, przy bardzo już nadal sytuacji gospodarczej Wielkiej Brytanii spowodowała, że funt szterling uległ ponownie osłabieniu i w dniu 14.XI. br. notowany był na poziomie dolnego przedziału wahań w bieżącym roku (por. tabela nr 2).

Ze wstępnych informacji o przebiegu rozmów, jakie toczyły się w zamku Rambouillet w dniach 15-16 bm. wynika, że obejmowały one również sprawę stabilizacji kursów walut. Jest to drugi ważny punkt sporu między Stanami Zjednoczonymi, które są rzecznikiem panujących obecnie kursów płynnych, i Francją, która dąży do stabilizacji kursów walutowych.

na rynkach towarowych

WSKAŹNIK CEN SUROWCÓW „FINANCIAL TIMES” (1.VI.1952 r. = 100)

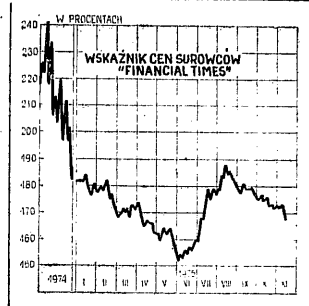
Tabela 3

Data	Wskaźnik
6.XI.	172,27
10.XI.	170,34
13.XI.	168,68
Przed miesiącem	176,15
Przed rokiem	191,54

W drugim tygodniu listopada br. wskaźnik cen surowców „Financial Times” wykazał wyraźne osłabienie, obniżył się bowiem do 172,27 w dniu 6.XI. do 168,68 w dniu 13.XI. br. W końcu omawianego okresu wskaźnik ten ukształtował się na poziomie o 7,5 punktów niższym niż przed miesiącem i o 25,9 punktów niższym niż przed rokiem (por. tabela nr 3 i wykres). Dla wyjaśnienia zniżkowej tendencji ruchu ogólnego wskaźnika cen surowców sięgniemy, jak zwykle, do danych tabeli nr 4. Z tabeli tej wynika, że:

● **Ceny zbóż i pasz uległy wyraźnemu osłabieniu.** Kilka złożyło się na to przyczyn. Za główną z nich uważa trzeba — jak się wydaje — brak nowych oznak wzrostu zapotrzebowania. Drugą stały się nowe szacunki zbiorów i zapasów kukurydzy w USA. Z szacunków tych wynika bowiem, że zbiory kukurydzy w USA będą w br. wyższe niż rekordowo do tej pory wysokie, osłabienie w ubiegłym roku. Przy stosunkowo małym wzroście wewnętrznego popytu na kukurydzę przewiduje się, że jej zapasy zwiększą się mogą blisko dwukrotnie w stosunku do ubiegłego roku. Trzecim czynnikiem działającym na spadek cen pasz były informacje o dobrych zbiorach soi w USA i rozpoczęciu przez Peru odłowów sardeli. W rezultacie ceny zbóż i pasz kształtują się nadal na poziomie znacznie niższym niż w odpowiednim okresie ub. roku.

● **Zniżkowy ruch cen miał również miejsce w zakresie innych artykułów żywnościowych.** Pewne odblokowanie portu w Lagos spowodowało zwiększoną podaż ziarna kakaowego. Wzrost ten jest wynikiem dążenia eksporterów do maksymalizacji sprzedaży w okresie, gdy ceny utrzymują się jeszcze na dogodnym poziomie. Tendencja ta wpłynęła na zniżkę cen kakao nie tylko bezpośrednio, lecz również pośrednio. Importerzy zaczęli bowiem wstrzymywać zakupy w oczekiwaniu na dalszą zniżkę cen. Zniżka cen kawy ujawniła się wcześniej i utrzymuje się nadal. W tym przypadku przyczyną jest jednak nie tyle presja na wzrost sprzedaży ze strony eksporterów, co ograniczenie zakupów do niezbędnego minimum przez importerów kawy. Po pewnym



wzmocnieniu cen cukru spowodowanym obniżeniem szacunku jego produkcji w krajach EWG (por. poprzedni przegląd) ceny cukru wykazały także osłabienie. Główną tego przyczyną było zwiększone zaopatrzenie cukru przez Peru i Indie.

● **Pewne osłabienie cen zaznaczyło się nawet w zakresie surowców dla przemysłu lekkiego.** W sumie ceny tej grupy towarowej jako jedynie kształtują się jednak na poziomie wyższym niż przed rokiem.

● **Zniżka cen na rynku metali nieżelaznych** jest w istocie rzeczy większa niż wynika to z danych zawartych w tabeli nr 4. Ceny metali wykazały bowiem osłabienie, mimo zniżki kursu funta szterlinga. Zniżka cen metali wynika jednak nie tylko z aktualnego stosunku między podażą i popytem czy rosnących zapasów metali nieżelaznych w produktach i w składach giełdowych. Wynika ona także z prognoz dalszego rozwoju sytuacji w tej dziedzinie. W jednym z poprzednich przeglądów (por. ZG nr 44) informowaliśmy o prognozie rozwoju sytuacji na rynku miedzi, opracowanej przez Amalgamated Metal Corporation. Tym razem warto wskazać na ocenę Międzynarodowej Grupy Cynku i Ołowiu, która w początkach listopada br. obradowała w Genewie.

Z oceny tej wynika, że zużycie cynku w krajach kapitalistycznych będzie w br. o 22,5 proc. niższe niż w ub. roku (tj. o ca 1 mln ton), a zużycie ołowiu niższe odpowiednio o 15 proc. (tj. o ca 0,5 mln ton). Znaczne ograniczenie produkcji obu tych metali przez ich producentów nie poprawiło relacji między popytem i podażą, gdyż równolegle weszły do eksploatacji nowe zdolności produkcyjne, których budowę rozpoczęto w poprzednich latach. W rezultacie w ciągu 10 miesięcy br. zapasy ołowiu wzrosły o 62 tys. ton i wynoszą obecnie 82 tys. ton, a zapasy cynku odpowiednio o 20 tys. ton, do 62 tys. ton. Według wspomnianej wyżej oceny, w roku 1976 zużycie cynku zwiększy się o 15 proc., a ołowiu o 10 proc. i kształtować się będzie znacznie poniżej średniej z lat 1973-1974.

Omawiając sytuację na rynku metali trudno także nie wspomnieć o

	Jedn. pmiędzy i wagi	13.XI	Przed tygodniem	Przed mies.	Przed rok.	W ciągu r. w %
ZBOŻA I PASZE						
Pszemka	centy/buszel	342,5	363,0	—	486,5	70,4
Jęczmień	„	235,75	237,0	—	307,75	76,4
Kukurydza	„	251,75	263,25	—	353,25	71,3
Owies	„	156,75	156,25	—	200,0	78,4
Ziarno soi	dol./tona	191,0	195,75	217,5	316,0	68,5
INNA ŻYWNOSC						
Kawa	centy/lb	—	—	—	—	—
Kakao	f/szt./tona	667,0	682,0	688,0	941,0	70,9
Cukier	centy/lb	—	14,7	—	57,5	23,1
WŁOKNA I SKORY						
Bawełna	centy/lb	57,7	57,0	58,75	48,35	119,4
Wełna	pensy/kg	198,0	200,0	182,0	164,0	120,7
Skóry ciężkie (krowie)	centy/lb	26,5	28,5	—	16,5	160,6
METALE						
Złom stali	dol./tona	58,5	58,5	65,33	103,83	56,3
Miedź elektr.	f/szt./tona	572,5	585,0	575,5	622,0	92,4
Cyna	„	3 050,0	3 038,0	3 101,0	3 205,0	95,4
Cynk	„	244,5	250,5	242,5	340,5	101,2
Ołów	„	162,0	168,25	170,0	229,5	71,0
INNE						
Kauczuk	pensy/kg	24,0	33,25	33,75	25,5	133,3

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

tym, jak przedstawia się ona w zakresie aluminium. Według danych International Primary Aluminium we wrześniu światowe zapasy tego metalu wykazały po raz pierwszy od 15 miesięcy pewien spadek do 4,89 mln ton (z 4,93 mln ton w sierpniu). Warto jednak zwrócić uwagę, że największy na świecie producent aluminium — USA, wykorzystuje zdolności produkcyjne w tym zakresie średnio tylko w 73 proc. Na uwagę zasługuje również, że ALCOA (Aluminum Company of America), jeden z czołowych producentów aluminium w tym kraju, ogłosił ostatnio,

że wstrzymuje decyzję o budowie huty aluminium w pobliżu miasta Brandenburg w stanie Kentucky, a ewentualny wzrost popytu pokrywać będzie przez zwiększenie produkcji w posiadanych już zakładach, które wykorzystują tylko około 50 proc. swych zdolności produkcyjnych. Ostatnie tendencje ruchu cen surowców wskazują więc, że recesja, jaką przeżywają kraje kapitalistyczne, utrzymuje się nadal. Świadczy o tym również dane dotyczące wzrostu produkcji przemysłowej w głównych, wysoko rozwiniętych, krajach kapitalistycznych.

wskaźniki

PRODUKCJA PRZEMYSŁOWA

Tabela 5

	Wrzesień 1975	Sierpień 1975	Lipiec 1975	Wrzesień 1974	Zmiana w ciągu roku
USA	116,2	112,9	110,8	125,6	-7,5
Japonia	112,8	111,2	112,9	120,2	-6,5
RFN	103,2	90,2	89,6	112,5	-8,3
Włochy	117,6	58,9	116,3	120,1	-9,6
Holandia	109,0	97,0	91,0	115,0	-3,0
W. Brytania					
	99,1	100,0	99,5	108,9	-9,0
Francja					
	110,0	112,0	109,0	124,0	-11,3

Z zamieszczonych wyżej danych wynika, że we wrześniu produkcja przemysłowa w głównych krajach kapitalistycznych wykazała poprawę, co potwierdza to przedstawione w poprzednich przeglądach oceny, z których wynika, że w krajach Europy Zachodniej brak jak dotąd oznak poprawy sytuacji koniunkturalnej.

W skali rocznej spadek produkcji przemysłowej jest w Japonii i USA: niższy niż w krajach Europy Zachodniej (za wyjątkiem Holandii). Potwierdza to przedstawione w poprzednich przeglądach oceny, z których wynika, że w krajach Europy Zachodniej brak jak dotąd oznak poprawy sytuacji koniunkturalnej.

ze świata nauki i techniki

ELEKTRONICZNA OFERTA

Przedstawicielstwo ZSRB w Polsce wspólnie z Wydziałem Związku Związków Ekspertów-Importatorów „Elektronika” zaprezentowały w Katowicach ruchomą, specjalistyczną wystawę podzespołów elektronicznych i klawiszowych maszyn liczących np. „Elektronika ZSRB”. Ekspozycja dobra pod kątem zainteresowania specjalistów górnictwa, metalurgii i przemysłu metalowego — dziedzin, w których możliwości dalszego instalowania wyrobów radzieckiego przemysłu elektronicznego są największe. (Innowacje)

KOBALTOWA STERYLIZACJA ŚCIEKÓW

Badania nad niszczeniem wirusów i pasożytów w ściekach prowadzi się ostatnio w Monachium przy pomocy eksperymentalnego urządzenia filtrującego. W wyniku półtorarocznych doświadczeń okazało się, że przy pomocy kołbalizacji promieni gamma wirusy znajdujące się w komunalnych ściekach ścieków można zniszczyć w 90 procentach. Ta sama metoda może zredukować do jednej miliona nowej części zawarte w nich pasożyty. (Interpress)

OSZCZĘDNOŚCI W PRZEMYŚLE ZIEMNIACZNYM

W Akademii Rolniczej w Warszawie opracowano w skali mikrotechnicznej technologię otrzymywania glukozaminy — enzymu stosowanego w przemyśle ziemniaczanym do produkcji glukozy. Otrzymany preparat odznacza się dużą aktywnością oraz zdolnością sekwencjacji skrobi w granicach 80 proc. Do równoległej on swą jakością globalizację importowanej z krajów zachodnich. W bieżącym roku rozpocznie się produkcja omawianego preparatu w skali doświadczalnej. (Innowacje)

WANKEL KONTRA TERMODYNAMIKA

Brytyjski konstruktor Harry Shaw zakwestionował celowość prac zmierzających do zwiększenia sprawności silnika Wankla, twierdząc, że nie pozwala na to prawa termodynamiki. Zwrócił on uwagę, że sprawność każdego silnika jest odwrotnie proporcjonalna do ilości przepływających przez niego gazów, które oddają ciepło masie silnika. Silnik idealny z tego punktu widzenia nie powinien oddawać ciepła podczas taktów spalania i rozprężania. Tymczasem silnik Wankla, w odróżnieniu od silników Daimlera czy Benzla, ma powierzoną styku metalu z gorzącymi gazami 2,5 raza większą. (Innowacje)

WTAPIANE INSTALACJE ELEKTRYCZNE

Lokatorzy nowych mieszkań nie będą już narzekać na nietrwałość i brak estetycznego wykonania instalacji elektrycznych w blokach, wznoszonych z wielokondygnyjnych elementów prefabrykowanych. Rzeszowskiemu budowlanemu udało się opracować oryginalną nowatorską metodę wtapiwania w ściany wielokondygnacyjne instalacji elektrycznej oraz radzieckich elementów prefabrykowanych. Rzeszowskiemu budowlanemu udało się opracować oryginalną nowatorską metodę wtapiwania w ściany wielokondygnacyjne instalacji elektrycznej oraz radzieckich elementów prefabrykowanych. Rzeszowskiemu budowlanemu udało się opracować oryginalną nowatorską metodę wtapiwania w ściany wielokondygnacyjne instalacji elektrycznej oraz radzieckich elementów prefabrykowanych. (Innowacje)

USUWANIE ZANIECZYSZCZEŃ CYJANKOWYCH

Poważnym problemem w wielu uprzemysłowionych krajach jest zanieczyszczenie cyjanekami ścieków przemysłowych. W Kanadzie opracowano nowy oryginalny proces usuwania wolnych cyjanów, który polega na ich rozkładzie energią elektryczną. Koszty oczyszczania wody np. z wianów do zstosowania i pływów do cyjanowania są dziesięciokrotnie mniejsze niż przy tradycyjnej metodzie podchlorowywania. Proces elektrochemiczny został przebadany w instalacji pilotowej w specjalnie utworzonej firmie Cyanil Co. (Innowacje)

PRASOWANE KOSTKI CHLEBOWE

W ONZ — organizacji zajmującej się również pomocą dla krajów głodujących — zrodziła się koncepcja produkcji prasowanych kostek chlebowych wzbogaconych dodatkami witamin i białka, chronionych przed rozwojem pleśni specjalnymi preparatami nieszkodliwymi dla zdrowia. Takie kostki pakowane by były w worki z tworzywa sztucznego. Opracowany specjalny system prasowania, pakowania i zabezpieczania przed pleśnią gwarantuje roczną trwałość produktu. (Interpress)

CHLEB DLA ODCHUDZAJĄCYCH SIĘ

Na rynku amerykańskim okazał się barwny chleb w puszkach. Między kromkami białego chleba, mieszanego tuż raz, leży na przemian plasterki szynki, sera, kiełbasy, oczywiście, osobno zapakowane w bardzo cienką folię. Producent zrezygnował całkowicie z dodatku masła czy innych tłuszczów — i ślad chleba zdołał mieć chleba szczupłości. Puszki są tak wykonane, że można je ponownie

zamknąć przez docisk wieczka po zjedzeniu tylko części zawartości. Chleb cieszy się powodzeniem nie tylko wśród odchudzających się, lecz również u turystów. (WIT)

PASTA ZAMIAST ZAKWASÓW

W Politechnice Łódzkiej opracowano nie znaną w kraju metodę otrzymywania aktywnej biomasy komórek drożdżowych pakietów i paleczek fermentacji mleczowej, w formie zamrożonej pasty w porcelan od 1 do 60 g. Oryginalność tej metody polega na uproszczeniu technologii produkcji serów i masła m. in. przez wyłączenie prowadzenia tzw. zakwasów nadzrętych i roboczych oraz wyłączenie niebezpiecznej degeneracji kultur. Próby zastosowania omawianej pasty w przemyśle mleczarskim wypadły pomyślnie. (Innowacje)

MELIORACJA 10 MILIONÓW HA

W niecałoziemnej strefie Rosyjskiej Federacyjnej Republiki Socjalistycznej plan do 1990 roku przewiduje osuszenie i meliorowanie powierzchni 10 milionów ha. W okresie ubiegłych 25 lat meliorowano 1,4 milionów ha. W związku z tym gigantycznym planem, w okresie od 1971 do końca 1975, zasadzone zostaną pasy wiatrochronne o łącznej powierzchni 10 tys. ha, posadzi się ponad miliard drzew i krzewów. W lecie 1974 r. w melioracyjnych i hodowlanych kombinatach zatrudnionych było 185 tysięcy studentów. Wartość ich pracy wyniosła 250 milionów rubli. W wyniku decyzji 17. Kongresu Komosomolu, pół miliona ochotników z całego Związku Radzieckiego weźmie udział w pracach melioracyjnych. (PAP)

MOCNIEJSZE NIŻ STAL

Holenderska firma Enka Glanzstoff buduje w Arnhem instalację chemiczną służącą do wytwarzania nowego gatunku włókna z poliamidów aromatycznych Arenka. Włókno to charakteryzuje się wyjątkową wytrzymałością na zerwanie, wynoszącą 2600 N/mm², co jest wielkością 2 do 3 razy większą niż wytrzymałość włókien poliamidowych i poliestrowych. W przeliczeniu na jednostkę masy Arenka jest 5 razy mocniejsza niż stal. W porównaniu z innymi włóknami ma mały współczynnik wydłużenia i dużą stabilność wymiarów w temperaturach do 250 st. C. Producent włókna twierdzi, że Arenka jest doskonałym materiałem do wytwarzania kordów dla opon samochodowych, do wzmocnienia tworzyw sztucznych, produkcji lekkich kabli odpornych na korozję, przenośników taśmowych itp. (Innowacje)

wiadomości gospodarcze ze świata

PRODUKCJA RYBNEJ MACZKI

Według opracowań amerykańskich światowa produkcja mączki rybnej w 1975 r. wyniesie 4,49 mln t, czyli o 190 tys. t. więcej niż w 1974 r. W sześciu krajach: Peru, Danii, Norwegii, Afryce Południowej, Chile i Islandii produkcja ma osiągnąć przeszło 50 proc. produkcji światowej. Ocena tegorocznej produkcji w tych krajach jest następująca: Peru — 1,1 mln t; Dania — 330 tys. t; Norwegia — 280 tys. t; Afryka Południowa — 290 tys. t; Chile — 200 tys. t; Islandia — 100 tys. t. (MP)

SPECJALIZACJA BULGARI

W ramach RWPG Bułgaria specjalizuje swój przemysł elektromaszynowy w produkcji, m. in.: aparaty radioelektrycznej, urządzeń telewizyjnych dla potrzeb przemysłu, urządzeń dla stacji telewizyjnych oraz maszyn liczących. Specjalizacja w tych kierunkach jest bardzo korzystna dla odczuwającego deficyt stali Bułgarii, albowiem produkcja ta związana jest z rozwojem galezi przemysłu o stosunkowo niedużej metalochłonności. Stąd np. produkcja maszyn matematycznych ma osiągnąć w 1975 r. wartość blisko 500 mln lewów.

ZAMIERZENIA ENERGETYKI W RFN

W latach 1976-1978 ma być w RFN zbudowanych 25 wielkich elektrowni atomowych o łącznej mocy 17 tys. MW. Zbuduje się ponadto cztery elektrownie ciepłe oparte na węglu o mocy 2 tys. MW, a moc nowych elektrowni, które będą wykorzystywać gaz ziemny albo olej opałowy wyniesie 3,6 tys. MW. Na okres po 1978 r. zaplanowano już uruchomienie 18 elektrowni atomowych o łącznej mocy 23 tys. MW.

NOWI PRODUCENCI METALI KOLOROWYCH

Poważne zmiany zaszły na światowej liście producentów metali kolorowych, zwłaszcza cynku, ołowiu i miedzi. Wzrost zapotrzebowania i nowe odkrycia zasobów rud tych metali spowodowały pojawienie się nowych dostawców. Tak np. do rzędu czołowych producentów rud cynku i ołowiu w Europie weszła Irlandia, która jeszcze niedawno określano jako kraj pozbawiony zupełnie bogactw mineralnych (w ub. roku irlandzkie kopalnie wydobły rudy o zawartości w sumie 72 tys. ton cynku i 60 tys. ton ołowiu). Wydobycie kruszców cynkowo-olowiowych zwinęła Grendlandia (w ub. r. 89 tys. ton czystego cynku i 24 tys. ton ołowiu). Wśród producentów rud miedzi poważnie wzrosła na światowym rynku pozycja takich dostawców, jak Filipiny (zeszłoroczne wydobycie — 210 tys. ton czystego metalu), Indonezja (otkryto niedawno złoża w Nowej Gwinei) i Polska (najszybsze w skali światowej tempo wzrostu wydobycia).

RADZIECKI PRZEMYSŁ WĘGLOWY

W dziewiątej pięciolatce zostało przyspieszone tempo rozwoju przemysłu węglowego. Dyrektywy XXIV Zjazdu KPZR przewidywały doprowadzenie wydobycia węgla w ostatnim roku obecnej pięciolatki do 685 — 695 mln ton (w 1970 r. — 624 mln t.), a plan na 1975 r. przewiduje wydobycie 700 mln ton. Głównym jednak kierunkiem postępu technicznego w tej gałęzi przemysłu w dziewiątej pięciolatce jest techniczna modernizacja przedsiębiorstw połączona z maksymalną koncentracją prac górniczych. Wydobycie węgla wraza przy równoczesnym zmniejszeniu liczby czynnych kopalni, a równocześnie liczba robotników zatrudnionych przy wydobyciu węgla zmniejszyła się. W całej gałęzi, łącz-

nie z przemysłem produkującym maszyny dla potrzeb górnictwa i organizacjami budującymi przedsiębiorstwa górnicze, pracuje ponad 2 mln osób.

WSPÓLNA WALKA Z SUSZĄ

Kraje tzw. Sahelu — Mauretania, Mali, Górną Woltę, Niger, Czad i Senegal — podczas 6-letniej suszy, nekającej je do ubiegłego roku poniosły ogromne straty: zginęło około 2 miliony ludzi, a ponadto padło 4 mln zwierząt hodowlanych, zaś produkcja rolnicza spadła o połowę. Kraje te postanowiły więc wspólnie walczyć ze skutkami suszy nawiązującą je do części Czarnego Łądu. Powstały już projekty budowy zapór na Senegalu i na Nigrze; obiektom tym towarzyszyłyby zbiorniki retencyjne, magazynujące wodę w okresie wielkiego poziomu rzek. Realizacja tych dużych inwestycji wodnych wymaga jednak znacznych środków, a kraje te uważane są za najsłabsze w świecie i aby projekty weszły w życie — niezbędna jest pomoc odpowiednich organizacji ONZ.

NORWESKA ROPA

Odkryto już około 750 milionów ton ropy naftowej w norweskim sektorze Morza Północnego. Poszukiwania sejsmiczne wykazują możliwość istnienia obszarów zawierających siedem razy więcej ropy niż dotychczas odkryte, ale z powodu trudnych warunków atmosferycznych i większej głębokości wody koszt wierceń na dalszych obszarach będzie odpowiednio większy. W celu wydobycia odkrytych już 750 milionów ton ropy dokonano już inwestycji, których koszty wyniosą 70-80 milionów koron (12-14 mln dol.).

aktualności

TEMPO WZROSTU ZAPASÓW

Fakt, że przyrost zapasów w okresie od stycznia do końca września br. był nieco mniejszy niż w analogicznym okresie ub. roku (o 9 proc.) nie upoważnia jeszcze do wniosku, że nastąpiła pożądana poprawa gospodarki materiałowej. Stan zapasów w przedsiębiorstwach gospodarki uspołecznionej (bez zapasów w przedsiębiorstwach rolnych i produkcji nie zakończonej w budownictwie) na koniec września br. był o 12,4 proc. większy niż na koniec września ub., w tym w przemyśle — o 12,6 proc. Wzrost stanu zapasów jest więc szybszy od wzrostu sprzedaży produkcji własnej i usług przedsiębiorstw przemysłowych, który nie przekroczył w tym czasie 12 proc. Okazuje się jednak, że o szybszym, niż wzrost produkcji sprzedanej, wzroście zapasów w przemyśle decyduje przede wszystkim wzrost produkcji w toku (o ponad 17 proc.), co jest zrozumiałe w warunkach uruchamiania wielu nowych zakładów. Tempo wzrostu zapasów materiałów jest natomiast wolniejsze od tempa wzrostu produkcji.

Wydaje się więc, że struktura zapasów w przemyśle sprzyja przyspieszeniu wzrostu produkcji. (SB)

NADMIERNE ZAPASY W BUDOWNICTWIE

O ile w przemyśle wzrost zapasów jest w br. związany głównie ze wzrostem produkcji w toku, to w budownictwie zwraca uwagę szybszy wzrost zapasów materiałów (w porównaniu ze stanem na koniec września ub. roku o 18,6 proc.) od wzrostu produkcji podstawowej w cenach realizacji (17,1 proc.) Szczególnie szybki wzrost zapasów materiałów zanotowano w przedsiębiorstwach budowlanych Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych (o 21,6 proc.).

Dane te upoważniają do wniosku, że w br. budownictwo wykazało tendencję do gromadzenia zapasów materiałów budowlanych kosztem zaopatrzenia rynku. Jak wiadomo bowiem, w handlu przez okres całych minionych 10 miesięcy notowano opóźnienia w dostawach materiałów budowlanych na potrzeby rynku. (SB)

SPRZEDAŻ PRODUKTÓW MLECZARSKICH

Październik br. przyniósł wyraźne osłabienie tempa wzrostu dostaw rynkowych mleka i przetworów mlecznych. Sprzedaż mleka w okresie 10 miesięcy br. była o ponad 2 proc. wyższa niż w analogicznym okresie ub. roku, a w tym w październiku o 6,3 proc. wyższa niż przed rokiem; analogicznie — tempo wzrostu sprzedaży serów wynosiło 10 proc. w okresie 10 miesięcy br. i 4,6 proc. w październiku o 6 proc. poniżej poziomu października ub. r.

Okazuje się, że zanotowany w październiku br. 6,4-procentowy wzrost skupu mleka nie został w pełni wykorzystany dla zwiększenia dostaw rynkowych, skoro w poprzednich miesiącach przy niższym niż przed rokiem poziomie skupu wzrost dostaw przetworów mlecznych wykazywał wyższą dynamikę. Zwraca zwłaszcza uwagę fakt, że październikowe dostawy twarogów wynosiły tylko 9,2 tys. ton i były o ponad tysiąc ton niższe od średniomiesięcznych dostaw w poprzednich miesiącach. (SB)

OBROTY HANDLU ZAGRANICZNEGO

Podsumowanie obrotów handlu zagranicznego za 10 miesięcy br. wskazuje, że zarówno tempo wzrostu eksportu (około 26 proc.), jak i importu (19,5 proc.) są o kilka punktów wyższe niż planowane. Decyduje o tym zwłaszcza rozwój obrotów z krajami pierwszego obszaru płatniczego, gdzie wzrost eksportu sięga około 36 proc., a importu około 28 proc. Ciesząc się tym, że w październiku wprowadzenia od stycznia br. nowych tzw. kroczących cen, pozwalających na stopniowe coroczne zbliżanie cen w obrotach pomiędzy krajami RWPG do cen światowych. Wyższy wolumen eksportu niż import w obrotach z krajami socjalistycznymi pozwolił na odczuwalną poprawę sytuacji płatniczej na tym odcinku.

Nadal pozostaje natomiast otwarta sprawa aktywizacji eksportu do krajów drugiego obszaru płatniczego. Nie dość szybki wzrost eksportu zmusza nas bowiem w tym przypadku do ograniczania importu. (SB)

KOSZTY MATERIALOWE A JAKOŚĆ PRODUKCJI

Przegląd osiągnięć w dziedzinie obniżki kosztów produkcji w przedsiębiorstwach działających w nowym systemie ekonomiczno-finansowym wykazuje, że w wielu przypadkach w dążeniu do większej obniżki kosztów zaniedbują one jakość produkcji. Na przykład w niektórych przedsiębiorstwach Zjednoczenia Stalarki Budowlanej zanotowano tendencję do zaniżenia zużycia materiałów impregnyjnych poniżej obowiązujących norm. W zakładach przemysłu tutejszego występują tendencje do szerszego stosowania surowców zastępczych niekorzystnie wpływających na jakość margaryny. W niektórych zakładach przemysłu maszynowego notowany jest natomiast duży wzrost reklamacji z powodu niskiej jakości dostaw. (SB)

NOWOŚĆ CZY JAKOŚĆ

Przegląd pracy zakładów przemysłowych wykazuje, że często koncentrują one uwagę na rozwijaniu produkcji nowości. Zaniedbują natomiast produkcję wyrobów oznaczonych znakiem jakości. Zarówno bowiem przy produkcji no-

wości, jak i przy produkcji ze znakiem jakości możliwości uzyskania wyższych cen są podobne. Uzyskanie znaku jakości stawia jednak producenta wobec znacznie trudniejszych zadań niż uruchomienie produkcji kwalifikowanej jako nowości.

Tendencję do zaniedbywania produkcji ze znakiem jakości na rzecz rozwoju produkcji nowości zanotowano w ostatnich latach między innymi w ZPO „Sawa” w Warszawie, ZPO „Pilica” w Tomaszowie i ZPO „Warmia” w Kędzierzynie. (SB)

WZROST DOSTAW MIĘSA I RYB

Dostawy mięsa i przetworów z mięsa (łącznie z drobiem) w październiku br. były o ponad 13 proc. wyższe niż w październiku ub. r., podczas gdy w poprzednich miesiącach dostawy te przewyższały poziom z ub. r. w granicach 9–10 proc. Nadal jednak popyt na mięso jest wyraźnie wyższy od możliwości dostaw.

Wyższe niż przed rokiem były też październikowe dostawy ryb i przetworów z ryb (w ujęciu wartościowym o 6,6 proc.). Łącznie jednak w okresie 10 miesięcy br. dostawy ryb w ujęciu wartościowym są tylko o 2,1 proc. wyższe niż w ub. r., a licząc w wadze handlowej są nawet nieco niższe niż w analogicznym okresie ub. r. (SB)

ZAKŁOŒCENIA W DOSTAWACH TŁUSZCZÓW ROŚLINNYCH

Sygnalizowane już zahamowania w sprzedaży tłuszczów roślinnych w znacznym mierze są, jak się okazuje, wynikiem zaniedbań w produkcji. Niektóre zakłady przemysłu tłuszczowego zadowolili się znacznym przyrostem produkcji dodanej, osiąganej dzięki wysokim cenom transakcyjnym w eksporcie oleju rzepakowego i osłabiły troskę o zaopatrzenie rynku krajowego. Znajduje to wyraz w okresowo niepełnej realizacji zamówień handlu wewnętrznego na margarynę, tłuszcze kuchenne i w przestożach urządzeń do ich produkcji. (SB)

SKUP ŻYWCA

Skup żywca rzeźnego w październiku br. był o ok. 3 proc. niższy niż przed rokiem. Zdecydował o tym głównie spadek skupu trzody chlewnej (o ok. 11 proc.). Wyższy niż przed rokiem był natomiast skup bydła (o ok. 6,7 proc.).

Stan kontraktacji trzody chlewnej wskazuje, że niższy niż przed rokiem jej skup utrzyma się w listopadzie i grudniu br. oraz w styczniu przyszłego roku. Skup bydła rzeźnego wykazywał będzie natomiast tendencję do zwiększenia licząc od poziomu z analogicznego okresu ub. r.

Równocześnie październikowy spadek skupu cieląt (o 25 proc. w porównaniu z październikiem ub. r.) i owiec (o 10 proc.) wskazują na ożywienie zainteresowania rozwojem hodowli tych zwierząt. (SB)

w ubiegłym tygodniu

w kraju

● BIURO POLITYCZNE KC

PZPR 12 bm. rozpatrzyło informacje rządu w sprawie pełniejszego wykorzystania majątku trwałego w przemyśle oraz zwiększenia w latach 1976–80 udziału inwestycji modernizacyjnych. Zaakceptowano propozycje zmierzające do pełniejszego wykorzystania i modernizacji bazy wytwórczej. Biuro Polityczne zapoznało się z informacją o przedsięwzięciach na rzecz poprawy dyscypliny pracy i lepszego wykorzystania czasu pracy. Opracowano programy poprawy gospodarowania czasem pracy. Obejmują one przedsięwzięcia zmierzające do usprawnienia organizacji pracy, a zwłaszcza kooperacji i zaopatrzenia materiałowego, konsekwentnego egzekwowania obowiązków pracowników przez nadzór techniczny, doskonalenia opieki lekarskiej, dostosowania do wymagań produkcyjnych czasu pracy administracji i zaplecza socjalno-bytowego. Poczyniono także kroki dla usprawnienia dojazdu do pracy. We wrześniu powstrzymana została tendencja do nadmiernej zatrudnienia; wzrosła wydajność pracy, polepszyła się relacja ekonomiczna, zmniejszyła się absencja chorobowa oraz liczba dni nieprzepracowanych z przyczyn niesprawdliwych. Biuro Polityczne zaakceptowało sprawozdanie z roboczej wizyty Ministra Spraw Zagranicznych w NRD.

Biuro Polityczne w dniu 18 bm. zapoznało się z rezultatami wizyty przyjacielskiej zwołanej w Polsce przez partynio-rządową delegację Demokratycznej Republiki Wietnamu pod przewodnictwem I sekretarza KC PPW, Le Duana. Biuro Polityczne dokonało oceny realizacji zadań gospodarczych w okresie 10 miesięcy i w październiku br. Wyniki uzyskane w tym okresie wskazują, że główne zadania bieży. planu są realizowane pomyślnie. Jest to wynikiem wzmoczonego rytmu pracy w okresie przedziałowym i realizacji podjętych zobowiązań produkcyjnych. Wysoce zostały ocenione wysiłki załóg pracowniczych, podejmowane dla zwiększenia produkcji i dalszego podniesienia jej jakości. Oceniając sytuację w rolnictwie wskazano na konieczność podejmowania przez władze terenowe energicznych kroków dla pełnego wykonania planu skupu i żywności. Konieczne jest też kompleksowe działania mające na celu racjonalną gospodarkę posiadanymi zasobami paszowymi. W bieży. roku dla zrównoważenia szybko rosnącej siły nabywczej ludności dodatkowo zwiększone dostawy towarów rynkowych.

● W OSTATNIM TYGODNIU odbyły się dalsze kolejne przedjazdo-

we wojewódzkie konferencje PZPR poświęcone wytyczeniu kierunków działania partyjnego oraz dalszego rozwoju społeczno-gospodarczego regionów. Na konferencjach wybrano delegatów na VII Zjazd partii oraz nowe władze wojewódzkich instancji partyjnych. W obradach uczestniczyli członkowie Biura Politycznego KC. Wojewódzkie konferencje odbyły się w: Opolu, Pile, Zamościu, Białymstoku, w Wojskach Ochrony Pogranicza, Skierniewicach, Krośnie, Kaliszu, Słupsku, Włocławku, w Śląskim Okręgu Wojskowym, Tarnowie, Sieradzu, Gorzowie Wielkopolskim, Przemysłu, Jeleniej Górze, Koniń, Łomży, Suwałkach, Nowym Sączu, Chelmie, Kielcach, Białej Podlaskiej, Wałbrzychu i Wojskach Obrony Kraju, w Wojskach Lotniczych, w Warszawskim Okręgu Wojskowym i jako ostatnia w Lesznie.

● PREZYDIUM RZĄDU

14 bm. rozpatrzyło kompleks spraw związanych z rozwojem transportu towarowego w latach 1976–82 i zatwierdziło kierunkowe przedsięwzięcia o charakterze technicznym, organizacyjnym i inwestycyjnym. Będą one miały istotne znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania transportu w przyszłym pięcioletniu. Podkreślono konieczność racjonalizacji przewozów oraz sprowadzenia ich do rozmiarów gospodarczo uzasadnionych. Prezydium Rządu powołało decyzję w sprawie rozwoju i unowocześnienia bazy technicznej służby weterynaryjnej. Przyjęte postanowienia powinny odegrać istotną rolę w powiększeniu produkcji zwierzęcej oraz środków żywnościowych pochodzenia zwierzęcego, a także wzmocnić ochronę zwierząt przed chorobami. Prezydium Rządu zaakceptowało propozycje Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych dotyczące zwiększenia zdolności produkcyjnych w przemyśle szklarskim, ceramicznym i izolacji budowlanych. Prezydium Rządu rozpatrzyło informacje o działalności Ochotniczych Hufców Pracy. W 1974 r. w hufcach tych brało udział ok. 1,3 mln młodoży. Przedstawiony przez resort zdrowia i opieki społecznej „Program rozwoju kultury zdrowotnej społeczeństwa na lata 1976–80” po przeprowadzeniu i uściśleniu zostanie ponownie rozpatrzone. Prezydium Rządu zaakceptowało propozycje ministra Kultury i Sztuki w sprawie utworzenia zjednoczenia upowszechniania filmów.

● DALSZE ZAŁOGI zakładów przemysłowych meldują o przedterminowej realizacji zadań pięcioletnich i dodatkowych produktach. Oto kilka z ostatnich meldunków: Dodatkową produkcję wartości 40 mln zł wykona załoga Wodzisławskiego Przedsiębiorstwa Budownictwa Przemysłowego. Złoży się na nią m.in. 184 tys. m. sześci. cennego surowca budowlanego, jakim jest

kruszywo mineralne, 28 mln zł, to wartość dodatkowej produkcji, jaką dostarczy do końca roku załoga Przedsiębiorstwa Przerobu Włóczy Metalu Nieżelaznych „Witormet” w Radzionkowie, 3 100 tys. m. weży z przekładkami, 80 tys. m. weży ssaco-spiralnych i transportowych wykonana ponad plan załoga wólbromskiego „Siomila”. Wartość dodatkowej produkcji wyniesie 316 mln zł. O przedterminowej realizacji zadań budowlano-montażowych na lata 1971–76 informuje załoga Rejonowego Przedsiębiorstwa Remontowo-Budowlanego w Zabrze. Dodatkowa produkcja wyniesie 21 mln zł i osiągnięta zostanie wyłącznie drogą zwiększenia wydajności pracy. Osiem tys. ton towarów dodatkowo przeliczy załoga chranowskiego Przedsiębiorstwa Transportowo-Sprzętowego Budownictwa i jego placówek w Jaworznie, Olkuszu i Wólbromiu. O wykonaniu zadań pięcioletnich zameldowała załoga największej w kraju elektrowni „Turów”. Wartość ponadplanowej produkcji do końca roku wyniesie ok. 425 mln zł. Górniczy wydobyl dodatkowo 500 tys. ton miedzi, dostarczając 11 700 ton miedzi w koncentracji ponad plan. Hutnicy „Legnicy” i „Głogowa” przekroczyli zadania planowe w produkcji miedzi elektrolitycznej o 8300 ton. Niemal sukces odniosła załoga Wrocławskiej Stoczni Rzecznej; zwodowano tutaj zbudowany w rekordowym tempie 6 miesięcy nowoczesny drobnicowiec o nośności 740 DWT. Jest to pierwszy statek z serii 15 tego typu jednostek, które zamówiła we wrocławskiej stoczni firma „Frendo” z Norwegii. Załoga 55-tyśiętnika m/s „Politechnika Śląska” przeprowadziła szereg remontów agregatów i urządzeń statkowych oraz roboty konserwacyjne. Cała załoga pracowała też społecznie przy usuwaniu awarii na statku. Dzięki jej zlikwidowaniu jednostka nie musiała zawiać do stoczni remontowej. Wielozadaniowe samoloty typu „A1–2” w ramach zobowiązań przedzjazdowych wykonała załoga Mieleckiego Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego. Samoloty te przeznaczono na eksport. Zakończono również realizację zobowiązań dotyczących produkcji części do aparatury paliwowej.

● PAŃSTWOWA RADA GÓRNICZA w dniu 13 bm. oceniła stan zasobów surowców, niezbędnych dla zabezpieczenia realizacji programu społeczno-ekonomicznego rozwoju kraju. Stwierdzono, że udokumentowana baza surowcowa kopalni stałych zabezpiecza potrzeby rozwoju podstawowych gałęzi górnictwa i że dzięki intensywnie prowadzonemu pracom geologiczno-poszukiwawczym nastąpił dalszy przyrost zasobów stałych surowców mineralnych. W bieży. pięcioletniu nastąpiła również poprawa w gospodarce zasobami złóż kopalni w poszczególnych gałęziach górnictwa.

na rynku

OCENA SEZONU

Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług wydało, jak zwykle, stereotypową ocenę: „W minionym sezonie letnim w obsłudze turystów i ludności rolniczej w czasie nasilonych prac polowych, pomimo występujących trudności, nastąpiła dalsza poprawa”. Mimo osłónikowości tej oceny, w danych o stanie zaopatrzenia i sieci handlowej można jednak rzeczywiście dopatrzeć się kilku jaśniejszych punktów.

Sieć handlowa obsługująca turystów i ludność rolniczą zwiększyła się w stosunku do ub. roku o: sklepów spożywczych — około 15 proc., przemysłowych — o 3 proc., a punktów drobnodetalicznych — o ponad 7 proc. Największy przyrost sklepów spożywczych i przemysłowych zanotowano w województwach: nowosiedleckim — 90, kieleckim — 78, zielonogórskim — 74, piłskim — 66 oraz wałbrzyskim — 60. Punktów drobnodetalicznych przybyło w województwie radomskim — 347, szczecińskim — 296, nowosiedleckim — 158, noważńskim — 101, elbląskim — 100 itd.

Duże znaczenie dla usprawnienia dostaw towarów miało wyprzedzenie przedzjazdów środków transportowych dla handlu. W okresie 9 miesięcy zrealizowano około 80 proc. rocznych przedzjazdów. Poza tym w trybie interwencyjnym uzyskano dodatkowo 700 samochodów dostawczych i 800 samochodów osobowych dla zakładów usługowych.

Na sprawność zaopatrzenia miało wpływ również rozszerzenie dostaw bezpośrednich na terenach turystycznych, którym w bieżącym roku objętych zostało 36 200 punktów sprzedaży artykułów mleczarskich (o 11 proc. więcej niż w ub. roku), 15 200 punktów sprzedaży artykułów rybnych (14 proc.), 5100 punktów sprzedaży warzyw i owoców (24 proc.). Z ogólnej ilości 60 000 ton drobiu około 3,6 tys. ton dostarczono w ramach dostaw bezpośrednich (ok. 35 proc.).

W sezonie zwiększono także pokarmienie i ilość zakładów i punktów gastronomicznych w województwie katowickim — o 85, podlaskim — 69, suwalskim — 35, elbląskim — 25, opolskim — 24 itd. Jednakże w innych województwach nastąpił ubytek (likwidacje, modernizacje), co w sumie w skali kraju spowodowało, iż sieć gastronomiczną utrzymywała się na dotychczasowym po-

ziomie — tj. około 11 tys. zakładów i 5,6 tys. punktów gastronomicznych.

W III kwartale br. gastronomia uzyskała dynamikę obrotów w skali całego kraju — 116 proc. Rekordy były województwa gdańskie, elbląskie i koszalińskie.

Zakłady gastronomiczne i sklepy spożywcze wspomniemy i o tym, otrzymaliśmy w I półroczu około 14 tys. urządzeń chłodniczych oraz 15 tys. maszyn gastronomicznych. Szczegółowe preferencje w dostawach tych urządzeń stosowane były dla pionu wiejskiego, który otrzymał ich o około 35 proc. więcej niż w ub. roku.

Były podstawy, by lepiej funkcjonowały handel i gastronomia w tegorocznym sezonie niż w ubiegłorocznym. Jednakże... sezon tegoroczny był tak udany (śliczna pogoda, nie notowana od dziesięcioleci), że niestety wszystkiego było za mało. Mielimy więc nadzieję, że MHWiU nie założy, iż w przyszłym roku pogoda będzie już gorsza i jeszcze lepiej przygotuje handel do sezonu.

POMPO-MYJNIE

Zapewne dla urozmaicenia rynku handel sprowadził z zagranicy sporą ilość pomp do mycia samochodów. Lada moment będzie ich można kupić w sklepach „Argedu”, za jedyne 800 złotych.

Łatwo się domyślić, że pompa ta przeznaczona jest do czerpania wody w warunkach polowych i na campingach — tzn. z jezior, rzek itp. Przystosowana jest do zasilania prądem stałym z akumulatora samochodowego o napięciu 12 V i pobierania czystej wody, nie zamulonej, o temperaturze nie przekraczającej 60 st. C.

Samochodowiczy na pewno ucieszy się ta nowość rynkowa. Ale czy wyjdzie ona na zdrowie naszym jeźdźcom i rzekom? Przecież do nich spływa z powrotem woda z przeróżnymi detergentami...

Czy podejmując import tego rodzaju urządzeń handel zasięgnął rady ekspertów od ochrony środowiska?

USŁUGI

POLIGRAFICZNE

Spółdzielczość pracy w coraz większym stopniu obciążona jest usługami dla ludności. Czasem jest z tego kontenta, w części przypad-

ków broni się przed nim. Warto jest bliżej przyjrzeć się wykonywaniu usług w tym pionie — jako że coraz częściej są sygnały o niewykonywaniu planu usług.

Ostatnio udało mi się dotrzeć do biuletynu (z nadrukiem „do użytku służbowego”) Krajowego Związku Spółdzielni Przemysłu Poligraficznego i Opakowań z Poznania. Związek ten zrzesza 36 spółdzielni, które w ciągu 8 miesięcy miały wykonać usługi o wartości ponad 12 mln złotych. Przedkładam wykaz wykonania planu przez poszczególne spółdzielnie.

Oto spółdzielnia „Zjednoczenie”, w Warszawie w ciągu 8 miesięcy nie wykonała ani jednej usługi, realizując plan w zero procentach. Cztery spółdzielnie — „Zryw” z Zielonki, „Pospress” z Poznania, „Młoda Gwardia” z Krakowa oraz „Woj. Spółdz. Pracy Nakładczą” z Przasnysza — w ogóle nie zaplanowały wykonania jakiegokolwiek usługi w roku bieżącym.

A oto, w jakim stopniu wykonały plan usług za 8 miesięcy niektóre spółdzielnie z KZSPPIO:

— „J. Marchlewskiego” z Warszawy — 89,4 proc.
— „Introdruk” z Siedlec — 77,4 proc.
— „Druk-Intro” z Ostrowa — 86,6 proc.
— „Introplast” z Łodzi — 88,4 proc.
— „Chemoplastyka” z Kielc — 70,8 proc.
— „Papierotechnika” z Katowic — 88,7 proc.
— „Rytochem” z Chorzowa — 70,3 proc.
— „Udziałowa” z Częstochowy — 35,7 proc.

Inne z kolei spółdzielnie wyznaczyły sobie chyba dla żartu plany usług dla ludności na poziomie kilku tysięcy złotych. Oto „Introdruk” z Warszawy za 8 miesięcy miał sprzedać usług za 8 tys., sprzedał za 17 tysięcy i bezapelacyjnie (z 212,5 proc.) wysunął się na czoło tychże 36 spółdzielni. „Znak” w Warszawie ustalił plan w wysokości 11 tysięcy złotych, otrzymał więc wysoko go przekroczył, itd. itd.

W dokumentach „do użytku wewnętrznego” można więc wyszukać zabawne „kawałki”. Tylko, że nie do śmiechu jest klientom, którzy muszą zebrać o najprostszą usługę...

N-J

za granicą

■ Pod Paryżem obradowali przy-

wódcy sześciu największych przemysłowych państw świata zachodniego: USA, Japonii, RFN, Francji, W. Brytanii i Włoch. We wszystkich oświadczeniach końcowych przewidywały się okrośnienia użyte przez prezydenta USA, G. Forda, który mówił o przywróceniu między państwami krajami zachodnimi atmosfery zaufania i współpracy, poczucia wspólnoty losów. Wspólna deklaracja sugeruje, że ożywienie gospodarcze w niektórych krajach zachodnich, a zwłaszcza w USA jest zapowiedzią powrotu do koniunktury w skali całego świata kapitalistycznego. W „deklaracji intencji” uczestnicy spotkania wskazali na konieczność liberalizacji wymiany handlowej, zadeklarowali gotowość współdziałania w uniezależnieniu się od zewnętrznych dostaw surowców energetycznych, wyrazili wolę rozwoju równoprawnych stosunków z krajami Trzeciego Świata. W wyniku kompromisu osiągniętego między Francją i USA uznano potrzebę ograniczania nadmiernych wahań kursów walutowych.

■ Hiszpański minister informacji oświadczył, że Hiszpania wycofa się z Sahary Zachodniej na początku przyszłego roku i przekazuje kontrolę tego terytorium tymczasowej administracji, utworzonej przez Maroko i Mauretanię oraz że rząd hiszpański nie prowadził dwustronnych rozmów z Algierią, która opowiada się za niepodległością Sahary Zachodniej.

Agencja Reutersa donosi, że rząd algierski odrzuca każde rozwiązanie problemu Sahary Zachodniej, jakie zostanie osiągnięte bez udziału Algierii.

■ Mimo akcji dyplomatycznej państw zachodnich, Zgromadzenie Ogólne ONZ uchwaliło rezolucję uznającą syjonizm za formę rasizmu. Za rezolucją głosowało 75 krajów, przeciwko — 35, a 32 wstrzymało się od głosu.

■ Zgromadzenie Ogólne ONZ uchwaliło dwie rezolucje w sprawie palestyńskiej. Jedną z rezolucji zleca sekretarzowi generalnemu zwrócić się do ZSRR i USA — współprzewodniczącym genewskiej konferencji bliskowschodniej — o podjęcie kroków niezbędnych dla zaproszenia przedstawicieli OWP do udziału w jej pracach, jak również we wszystkich innych działaniach na rzecz pokoju na Bliskim Wschodzie.

Druga rezolucja zaleca powołanie 20-osobowego komitetu, który opracuje program przywrócenia Palestyńczykom praw narodowych i zaleci środki jego realizacji. Do 1 czerwca przyszłego roku raport w tej sprawie ma być przedstawiony sekretarzowi generalnemu.

■ Z wizytą we Włoszech przebywał premier Węgier, G. Lazar. Rozmowy, jakie przeprowadził z władzami włoskimi, poświęcone były głównie współpracy gospodarczej. G. Lazara przyjął na prywatnej audyencji papież Paweł VI.

■ Polscy budownictwowiec zatrudnieni na Ukrainie przy budowie gazociągów Orenburg — zachodnia granica ZSRR, zakończyli prace przy spawaniu pierwszego kilometra rurociągu.

■ Przed wizytą w Polsce sekretarz generalny KC Portugalskiej Partii Komunistycznej, Alvaro Cunhal, komunistyczny na Węgrzech.

■ W ciągu najbliższych 3 czy 4 lat Norwegia stanie się najbogatszym krajem w Europie i może w świecie. Zajmie ona czołową pozycję, na której utrzyma się wiele lat — pisze Reuter.

■ Rząd hiszpański na posiedzeniu pod przewodnictwem księcia Juana Carlosa powołał serię posunięć gospodarczych, które pozwolą — w jego przekonaniu — zahamować wrażliwość inflacji i bezrobocie. Podwyżce cen uległy produkty naftowe — benzyna o 23 proc., paliwa dla celów przemysłowych o 31 proc., elektryczność o 8 proc. Postanowiono również, że podwyżki plac zostaną ograniczone do nie więcej niż 3 proc. powyżej wzrostu kosztów utrzymania.

■ Na Węgrzech opracowano projekt drugiego 15-letniego programu budownictwa mieszkaniowego. Zgodnie z planem, w latach 1976–1990 zbuduje się 1,4 — 1,5 mln nowych mieszkań. Przyjęty w 1960 r. pierwszy długofalowy program budownictwa mieszkaniowego przewidywał oddanie do użytku do końca 1975 r. 1 mln nowych mieszkań. Program ten został zrealizowany z nadwyżką wynoszącą 30 tys. mieszkań. We wspomnianym okresie 1/3 węgierskich rodzin przeniosła się do nowych mieszkań. W ostatnich latach

jęcie kroków niezbędnych dla zaproszenia przedstawicieli OWP do udziału w jej pracach, jak również we wszystkich innych działaniach na rzecz pokoju na Bliskim Wschodzie.

Druga rezolucja zaleca powołanie 20-osobowego komitetu, który opracuje program przywrócenia Palestyńczykom praw narodowych i zaleci środki jego realizacji. Do 1 czerwca przyszłego roku raport w tej sprawie ma być przedstawiony sekretarzowi generalnemu.

■ Z wizytą we Włoszech przebywał premier Węgier, G. Lazar. Rozmowy, jakie przeprowadził z władzami włoskimi, poświęcone były głównie współpracy gospodarczej. G. Lazara przyjął na prywatnej audyencji papież Paweł VI.

■ Polscy budownictwowiec zatrudnieni na Ukrainie przy budowie gazociągów Orenburg — zachodnia granica ZSRR, zakończyli prace przy spawaniu pierwszego kilometra rurociągu.

■ Przed wizytą w Polsce sekretarz generalny KC Portugalskiej Partii Komunistycznej, Alvaro Cunhal, komunistyczny na Węgrzech.

■ W ciągu najbliższych 3 czy 4 lat Norwegia stanie się najbogatszym krajem w Europie i może w świecie. Zajmie ona czołową pozycję, na której utrzyma się wiele lat — pisze Reuter.

■ Rząd hiszpański na posiedzeniu pod przewodnictwem księcia Juana Carlosa powołał serię posunięć gospodarczych, które pozwolą — w jego przekonaniu — zahamować wrażliwość inflacji i bezrobocie. Podwyżce cen uległy produkty naftowe — benzyna o 23 proc., paliwa dla celów przemysłowych o 31 proc., elektryczność o 8 proc. Postanowiono również, że podwyżki plac zostaną ograniczone do nie więcej niż 3 proc. powyżej wzrostu kosztów utrzymania.

■ Na Węgrzech opracowano projekt drugiego 15-letniego programu budownictwa mieszkaniowego. Zgodnie z planem, w latach 1976–1990 zbuduje się 1,4 — 1,5 mln nowych mieszkań. Przyjęty w 1960 r. pierwszy długofalowy program budownictwa mieszkaniowego przewidywał oddanie do użytku do końca 1975 r. 1 mln nowych mieszkań. Program ten został zrealizowany z nadwyżką wynoszącą 30 tys. mieszkań. We wspomnianym okresie 1/3 węgierskich rodzin przeniosła się do nowych mieszkań. W ostatnich latach

przekazywano do użytku przeciętnie 90 tys. mieszkań rocznie.

■ W CSRS dokonano okresowej (jak ją nazwano) obniżki cen samochodów osobowych produkcji krajowej oraz niektórych wozów importowanych. Dla przykładu: Polski Fiat 1500 (produkcja 1975 r.) kosztuje obecnie 69 tys. koron, a przed obniżką kosztował 74 tys. koron.

■ W Rumunii w końcu ub. roku działki przyzagrodowe zajmowały tylko 8 proc. ziemi ornej, ale daly państwu więcej mięsa niż spółdzielnie produkcyjne czy gospodarstwa państwowe. Roczny statystyczny podaje: produkcja całkowita mięsa — 1 mln 926 tys. ton, z tego gospodarstwa państwowe — 553 tys.; spółdzielnie produkcyjne — 474 tys.; działki zaś przyzagrodowe — 625 tys. i gospodarstwa indywidualne — 274 tys. ton.

■ W okresie minionych 10 miesięcy deficyt bilansu handlowego Jugosławii był o 40 milionów dolarów mniejszy niż w analogicznym okresie ub. roku. Wyniki te są szczególnie wymowne na tle danych za pierwszy półrocze br.: deficyt bilansu handlowego w okresie styczeń-czerwiec był o 290 mln dolarów wyższy niż w pierwszym półroczu 1974 r.

■ W okresie pierwszych 10 miesięcy br. eksport jugosłowiański wzrósł o 6 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ub. roku, import zaś o 2,2 proc. Negatywne tendencje wystąpiły głównie w eksporcie do kapitalistycznych krajów rozwiniętych. Eksport do tych krajów był o 21 proc. niższy niż w pierwszych 10 miesiącach 1974 r. Eksport do krajów socjalistycznych wzrósł o 20,5 proc., a do rozwijających się krajów o przeszło 71 proc. W tym samym czasie import z krajów rozwijających się zwiększył się o 3 proc., z krajów socjalistycznych o 7,6 proc., zaś z rozwiniętych krajów kapitalistycznych spadł o 8 proc.

■ NEWSWEEK informuje, że Mao Tse-tung prawie całkowicie stracił mowę i w czasie spotkań z gośćmi zagranicznymi porozumiewa się z nimi uśmiewając mu trzy tłumaczki, które przekazują wypowiedzi Mao odczytując je z ręków jego ust. Ten system porozumiewania z przewodniczącym Mao stosowano podczas spotkania z kanclerzem RFN, Helmutem Schmidtem, oraz sekretarzem stanu USA, Henry Kissingerem, którzy przebywali ostatnio w Chinach.

NOWE PRZYGODY PORUCZNIKA COLUMBO

REPORTAŻ Leona Bójko: „Primum edere.” („Kultura” nr 45) bohaterem pozytywnym jest inż. Stanisław Wychowiec, przydomek — porucznik Columbo. Otóż inż. Wychowiec, główny specjalista Kętrzyńskiego Zjednoczenia Rolniczo-Przemysłowego do spraw mechanizacji, „spróbował wydłubić”, jak pisze L. Bójko, a ponieważ rzecz stała się faktem więc — wydłubił w Fabryce Maszyn Żniwnych w Płocku sześć kombajnów typu „Bizon”.

„Telefonicznie odpowiedział mi — czytamy w reportażu — że i owszem, stoją właśnie na dziedzińcu, jeżeli więc najdalej za trzy godziny przyjedzie z kombajnami, dostanie sześć maszyn.

— No to — powiada inż. Wychowiec — wezwalem kombajnistów przez radiotelefon, w pół godziny byli w Kętrzyźnie, potem ładowisko, załadunku się do „Antyki” i w niecałe dwie godziny po telefonie wyjeżdżam do fabryki. Oni mi na to, że nie spodziewali się, że to był żart... To ja do dyrektora Stygara:

— Co jest dyrektorze, gdzie słowo, dawaj pan kombajny.

Dyrektor Stygar, człowiek poważny, powiada: — Słowo nie dym, bierz pan.

Sześć dodatkowych „Bizonów” poturlalo się do Kętrzyzny, a ja z powrotem samolotem... Nie wątpię, że dzięki tym maszynom zniwa w przedsiębiorstwach Kętrzyńskiego Zjednoczenia przebiegały bardziej sprawnie, że ludzie nie tyrali ostakiem sił. Mam jednak prawo przypuszczać, że produkowane w Płocku „Bizony” nie są zazwyczaj sprzedawane z wolnej ręki, na zasadzie — jak się robi, to się sprzedaje. Sądzę, że istnieje jakiś plan produkcji i dostaw, jest to bowiem maszynowa we wszystkich wielkich gospodarstwach rolnych pożądana.

Ciekaw więc jestem, którego głównego specjalistę do spraw mechanizacji i w którym zjednoczeniu na głą kraw załazi, gdy przyjechał o godzinie później niż „porucznik Columbo” i dostał figę a nie „Bizony”. Ciekaw jestem także, jak poradził sobie

z nim dyrektor Stygar, bo spóźniony petent zapewne także nie omylił się z ręką na szale swoich argumentów dyrektorskiego słowa. Może dyrektor wyjechał, może zastąpił się ciałem sekretarki, a może — po prostu — zabrał te sześć „Bizonów” jeszcze komuś innemu.

Darujemy sobie filipikę przeciwko takim praktykom. W zamian przytoczę jeszcze jedną historię.

Pisze Piotr Ambroziewicz w „Prawie i Życiu” (nr 41):

„Oto np.: w ubiegłym roku przyszedł do Szczecina 34 tys. ton materiałów na potrzeby budownictwa jednorodzinne. Szczecinianie otrzymali zaledwie 9 tys. ton. Materiały były, ale różnica została zwożona podkupiona. Przez kogo?”

Chcecie wiedzieć? Czytajcie opiewane przez reporterów nowe przygody porucznika Columbo. Codziennie w gazetkach, w tygodnikach co tydzień. Do nabycia w kioskach „Ruchu”.

Pik



Fot. CAF

prasa

Choć bardzo niedawno pisałem na tym miejscu o budownictwie jednorodzinym, trzeba jeszcze do tematu wrócić. W „Tygodniku Demokratycznym” napisał bowiem na ten temat Marek Chmielewski. Cieszę się, że ten, specjalizujący się w sprawach budownictwa publicysta, zdenerwował się słamazanymi postępaniami we wznoszeniu małych domków i ostro zaatakował... tylko kogo? Tego nieśsty, w artykule nie ma.

Władze centralne, jak wiadomo, otworzyły dla budownictwa jednorodzinne zielone światło. Mimo to plan tego budownictwa nie zostanie wykonany. Nie bardzo właściwie wiadomo, kto powinien być adresem pretensji. Praktycznie biorąc, państwowych przedsiębiorstw, które

by specjalizowały się w budowie małych domków, nie ma, z pewnością, niebysty chlubnymi wyjątkami, które nie były w całej pełni potwierdzonej regule, że nie te przedsiębiorstwa powinny się parzyć taką robotą. Trószkę budują przedsiębiorstwa spółdzielcze, ale jest to margines w stosunku nie tylko do potrzeb, ale i możliwości. W gruncie rzeczy z tych 285 tys. domków jednorodzinnych, które powstały w ciągu ostatnich 5 lat — większość została zbudowana przez „złote rączki”, zarejestrowanych lub nie — rzemieślników, tak trochę jako „fucha” czy dodatkowe zajęcie po pracy zasadniczej.

W ten sposób doszliśmy do pierwszej przyczyny niedorozwoju małych domków — nie ma po prostu kto budować! Nie jest to jednak

wcale przyczyna jedyna. Nawet bowiem, jeśli znajdziemy takiego, który umie i chce pracować przy budowie domu, to powstaje następne pytanie — z czego go budować, kiedy nie można dostać nie tylko cementu lub cegieł, ale nawet piasku. W tych warunkach nie należy się dziwić, że powstało tylko 285 tys. domków, ale należy się dziwić, że powstało ich aż tyle.

I wreszcie sprawa następna — gdzie budować? Formalnie niby najprostsza — władze terenowe zostały swego czasu nawet oficjalnie zobligowane do wydzielania odpowiednich terenów pod budownictwo jednorodzinne. Jednak uzyskanie loka-

lizacji na terenach jako-tako uzbrojonych w większości miast jest nie mniej trudne niż uzyskanie cementu czy grzejników centralnego ogrzewania.

W przyszłym pięcioleciu przewiduje się szybki rozwój budownictwa jednorodzinne. Założenie jak najbardziej słuszne — tylko niestety, nie zawsze poparte odpowiednim działaniem organizatorskim. Co prawda przygotowuje się odpowiednie zmiany przepisów, ma odpasć biurokracja mitrega, ale to jeszcze nie rozwiązuje spraw podstawowych — kto i z czego będzie te domki budował. Co prawda ostatnio coś słychać o projektach zakupu fabryk domków — ale nie wydaje się to, jako rozwiązanie masowe — ani zbyt uzasadnione ekonomicznie, ani możliwe do szybkiej realizacji.

Na świecie istnieją na ogół wyspecjalizowane przedsiębiorstwa budujące domki jednorodzinne. U nas jakoś ten model — choć przy innych okazjach np. fabryk domów bardzo chętnie się na zagranicę wzywa — nie ma zbyt wielu entuzjastów. Ciągłe pokutuje model rodziny, która buduje sama, z pomocą donajmowanych fachowców — a więc model sprzed 50 czy 60 lat. Ma to być budownictwo najtańsze, ale to również powstają zasadnicze wątpliwości. Takie rozwiązanie przeczy bowiem zasadom racjonalnej organizacji i korzyści, jakie przynosi podział pracy. Przypomina to trochę model rozwoju motoryzacji oparty o pracę majsterkowiczów.

Trzeba więc chyba powiedzieć wyraźnie — odpowiedzialność za rozwój budownictwa indywidualnego muszą przyjąć na siebie Minister-

stwo Budownictwa i Materiałów Budowlanych, wraz ze spółdzielczością mieszkaniową. Jak te instytucje rozwiążą sprawę organizacyjną — to już jest sprawa fachowców tam zatrudnionych. Jeśli zaś rozwiążą nie najlepiej — to przynajmniej będzie wyraźny adresat dla pretensji. Co prawda mieszkań od tego może nie przybyć, ale dla zdrowia społecznego nie jest sprawą bez znaczenia, gdy wiadomo na kogo narzekać.

A mówiąc bardziej serio — odpowiedzialny protektor jest absolutnie w tym wypadku niezbędny. Zbyt wiele spraw musi być bowiem rozwiązanych, aby móc to pozostawić tylko inwencji i cierpliwości tych, którzy chcą sobie domki wybudować.

S.C.

żywocik gospodarczy

● Ponieważ na drogach trwają kontrole mające na celu przeciwdziałanie, by ciężarówki wracały do bazy puste, — kierowcy woj. tarnowskiego już wzięli się na sposób, jak zmylić kontrole. Załadują wozy pustymi opakowaniami,



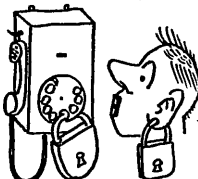
które wyrzucają przed przybyciem do bazy. Gdyby w działaniach gospodarczych pomysłowość była tak wielka, jaka objawia się we wprowadzaniu do bazy wszelkich kontroli, chyba żaden wielki wynalazek epoki nie powstał by poza Polską.

● „Gazeta Lubuska” podała krytyczny sposób załatwiania reklamacji w WPHS w Gorzowie, ponieważ, aby zamienić na dobry zły

czajnik, kupiony za 100 zł trzeba złożyć w biurze wniosek, czekać dwa tygodnie na pisemne zawiadomienie o załatwieniu sprawy przez komisję, następnie dopiero dokonać wymiany. Poważna taka sprawa jest nie do załatwienia bez dyrektora naczelnego, więc nie bywa załatwiana jeśli naczelnego jest nieobecny. Dyrektor mgr inż. Marek Zych w odpowiedzi na krytykę ogłosił, że zarządził załatwienie sprawy czajnika oraz usprawnienie trybu załatwiania reklamacji. W rewanżu jednak podał krytykę pracę naczelnego redaktora gazety wywodząc, że notatka o niedostatkach w pracy jego firmy nie powinna być zamieszczona na stronie trzeciej gazety, lecz na innej poświęconej drobniejszym sprawom. Ekspozycja owej, służącej zresztą w opinii dyrektora krytyki zmniejszając autorytet Dyrektora Oddziału WPHS. Mogło także sprawić pogorszenie opinii o tym przedsiębiorstwie, co jest karygodne, gdyż oddział WPHS w Gorzowie — jak twierdzi dyrektor — cieszy się po-

zytywną opinią władz oraz społeczeństwa.

● W osiedlu na Witominie koło Gdyni założono jeden telefon. Został on umieszczony w klubie osiedlowym Spółdzielni Mieszkaniowej „Baltyk”. Po zaistnieniu telefonu zamknięto na kłódkę. Następnie zamknięto szklaną, nieotwieraną gablotę, w której umieszczono klucz od kłódki. Cenny ten przedmiot zawieszono na szkle na ścianie. Aby wyjąć klucz, trzeba stłuc szybę. Wolno to uczynić w wypadku pożaru, powodzi lub zarazy. Zapewniona więc została właściwa ochrona cennej aparatury telekomunikacyjnej. Telefon na pawie mieszkańców dumą, gdyż



istnieje, a równocześnie chroniony jest od wycieczki lub żużycia.

● Bodaj największą kampanię reklamową urządzono ostatnio na rzecz sera SOLAN. Nie dała ona spodziewanych rezultatów mimo, że klienci zostali z góry do tego przekonani, gdyż np. w Szczecinie brakuje SOLANU w sklepach. Przyczyna tego została docieczona. SOLANU jest w bród, ale nikt nie umie otworzyć pancernych pojemników z tym serem, gdyż w sklepach spożywczych jest niedostatek aparatów do cięcia żelaza, a i etaty spawalników trafiają się w handlu spożywczym tylko tu i ówdzie.

● Kierownca Wojewódzkiego Zakładu Transportu Meczarskiego przywoził z Lublina do Szczecina sześć skrzyń z aparatami dla Wojewódzkiego Zakładu Urzędów Pożarniczych. Uczynił tak, by nie jeździć zosą pustym wożem. Adresat ładunku nie przyjął go zrazu wyjaśniając, że aparaty takiej nie zamawiał. Nie zamawiał w ogóle niczego u nadawcy przesyłki. Wobec tego kierownca udał się wraz z sze-

cioma skrzyniami do redakcji „Głosu Szczecińskiego”. Redakcja gazet czas już zoapatrzył w obszerne magazyny i chłodnie magazynowe.



● Ponieważ w punkcie nr 1 Garbarsko-Kuśnierskiej Spółdzielni Pracy „Białoskórnik” giną skóry oddane przez klientów do wygarbowania, więc przychylny im personel zaprasza, aby każdy pozbawiony swojej własności klient wchodził do magazynu i wybierał sobie skóry, jakie mu się żywnie spodoba. Jednocześnie nierozwiązana pozostała zagadka, dlaczego klientom giną ich skóry. Ale to już problem nie na nasze siły.

● Sklep „Argedu” w Dąbku Szczecińskim przy ul. Krzywonia

był ostatnio przez trzy miesiące zamknięty i powód tego został wypisany na drzwiach, a kartka wisiała przez kwaterkę. Przygotowanie do remontu. Chodzi zapewne o przygotowanie psychiczne klientów.

● Pracownicy Wydziału Wykańczalni gorzowskiej „Silwany” mocno niechętni są zakazowi wynoszenia z zakładu mydła, którego przydział otrzymują. Dla zużycia na miejscu co niedługo czas kawałków mydła musieli by myć się niemal bezustannie. Nadto autorzy zakazu nie potrafili pouczyć, co robić w fabryce z nadmiarem mydła.



giełda samochodowa



Fot. S. ZUBCZEWSKI

PRZENIKLIWE zimno nie wpłynęło na frekwencję na niedzielnej giełdzie. Wprawdzie przed dwunastą z szeregu stojących samochodów co chwila ubywał jakiś wóz, szybko jednak jego miejsce zajmował inny wózek. Wśród giełdowej klienteli więcej wydaje się być obecnie „ludzi interesu”, takich, którym samochód jest potrzebny do zarabiania pieniędzy, mniej zaś niedzielnych kierowców kupujących samochody, dla celów prestiżowo-rozrywkowych.

Kiedy temperatura spada poniżej zera, mniej pewni sprawności swych maszyn grzeją silniki na okraglo. Nie ma bowiem nic gorszego na giełdzie niż na oczach klienteli nie móc zapalić motoru.

Do niedzielnych „rodzynek” zaliczyć należy niewątpliwie Fiata 125p (1500) za... 243 tys. zł. To prawda, że nowy i miał opony radialne marki

„Rekord”. Interesująco skalkulował sobie cenę inny oferent samochodu: za swojego FIATA 132p (1600 cm) proponował 2000 dolarów plus 120 tys. zł. Wóz był z 1974 roku.

Po za tym proponowano: SYRENE 105 z 1973 roku — cena 75 tys. zł. Za fabrycznie nową Syrenę dawano 100 tys. zł. Transakcja nie doszła do skutku.

FIATA 126p z datą nabycia w „Polmożbycie” 30 października 1975 rok zabezpieczonego antykorozyjnie (na dowód: oświadczenie podpisane przez właściciela warsztatu samochodowego) oferowano za 120 tys. zł. Ta cena na „malucha” już się „przyjęła” na giełdzie i jeżeli są odchylenia, to w granicach 2-3 tys. zł. Za FIATA 126p z ubiegłego roku żąda się 100 — jeżeli kupiono w styczniu, a do 110 tys. zł — jeśli nabyty pod koniec roku.

Niemalże kolejka ustawiła się po Wartburga 353 z 1972 roku, którego właściciel nie miał pewności, czy chce go sprzedać, a siedząca obok żona ogłosiła, że jej wystarczy 153 tys. zł. Nie doczekaliśmy końca rodzinnej wymiany poglądów. Inny Wartburg 353 z listopada 1972 roku miał cenę 160 tys. zł.

SKODA S-100 z września 1972 roku miała cenę wywoławczą 139 tys. złotych. Nowych wozów z Miada Bolesław nie było.

ZASTAWA 1100p z sierpnia 1975 roku była do nabycia za 240 tys. zł. Przypomnijmy, że w przyszłym roku ma być zmontowanych w Polsce około 65 tys. tych wozów, a ich cena w Polmożbycie wynosi 160 tys. zł.

Włoskiego FIATA 127 z 1974 roku, wyposażonego w halogeny, instalację antenową i radio oferowano za 220

tys. zł. Inny egzemplarz, też wyprodukowany we Włoszech, bez dodatkowych akcesoriów — z 1973 roku miał cenę wywoławczą 170 tys. zł.

VOLKSWAGEN 1200 z 1970 roku po 60 tys. km, opony firmy Michelin, radio, halogeny — 169 tys. zł.

FIATA 125p (1300), z 1975 roku, po 9 tys. km. oferowano za 198 tys. zł. Starszy brat Fiata 125p o pojemności silnika 1300 cm³ z tegoż roku po 9,5 tys. km. był do wzięcia za 215 tys. zł.

RENAULT 12TL (wzór dla rumuńskiej Daci 1300) z 1974 roku po 33 tys. km oferowano za 210 tys. zł.

Za BMW 2002 z 1969 roku żądano 170 tys. zł. a egzemplarz BMW 2000 z 1968 roku był o 5 tys. droższy.

(jod)

ŻYCIE GOSPODARCZE

28-30-32, redakcyjny: 28-33-32, 29-38-34, sekretariat redakcji 28-06-23. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca. Redakcja zastrzega sobie prawo skracania materiałów nie zamówionych. WYDAWCA: Wydawnictwo Współczesne, 00-490 Warszawa, ul. Wilejska 12, telefon 28-24-11 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch” w miastach województwa. PRENUMERATY: cena prenumeraty krajowej rocznie 208 zł, półrocznie 104 zł, kwartalnie 52 zł. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miastach zamawiają i opłacają prenumeratę wyłącznie w miejscowych Oddziałach i Delegaturach RSW „Prasa — Książka — Ruch”. Instytucje i zakłady pracy z siedzibą w miejscowościach, gdzie nie ma Oddziałów i Delegatur RSW „Prasa — Książka — Ruch”, jak również prenumeratę indywidualną opłacają prenumeratę tylko we właściwych dla danego regionu placówkach pocztowo-telekomunikacyjnych lub u doręzczy. Wpłaty na prenumeratę roczną, na półroczną i kwartalną przyjmowane są w terminie do 31 listopada. Na pozostałe okresy w terminie do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres zleżonej prenumeraty. Prenumeratę ze skierowaniem wysyłki za granicę, która jest droższa o 50 proc. od prenumeraty krajowej, przyjmuje RSW „Prasa — Książka — Ruch”. Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych w Warszawie, ul. Wronia 23, konto PKO nr 1-6-100024.

Sprzedaż egzemplarzy numerów zdezaktualizowanych na uprzednie zamówienia prowadzi Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa — Książka — Ruch” 00-580 Warszawa, ul. Towarowa 28.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa — Książka — Ruch” — 00-624 Warszawa, Marszałkowska 3/5.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Cholewicki (zastępca redaktora nacz.), Andrzej Chmielewski, Zofia Długosz, Władysław Dudziński (zastępca redaktora nacz.), Jerzy Dzięciołowski (zastępca redaktora nacz.), Lech Froelich, Maria Gawrońska (redaktor techniczny), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Anna Kusko, Andrzej Lubowski, Marcin Makowiecki, Andrzej Nalcę-Jawicki, Marian Sikora, Jerzy Surdykowski, Anna Szymańska, Wiesław Syndler, Elżbieta Tadeusik (zastępca sekretarza redakcji).

ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mirosław Dwyer, Mieczysław Kabaj, Marian Krzak, Zbigniew Madaj, Mieczysław Mieszcankowski, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajetka, Grzegorz Piskarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Karol Szwarz, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany. WYDAWCA: RSW „PRASA — KSIĄŻKA — RUCH” — Wydawnictwo Współczesne, 00-490 Warszawa, ul. Wilejska 12, telefon 28-24-11. Telefony: redakcji: 28-06-23, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-06-23, sekretariat redakcji 28-06-23. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca. Redakcja zastrzega sobie prawo skracania materiałów nie zamówionych. WYDAWCA: Wydawnictwo Współczesne, 00-490 Warszawa, ul. Wilejska 12, telefon 28-24-11 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch” w miastach województwa.

Sprzedaż egzemplarzy numerów zdezaktualizowanych na uprzednie zamówienia prowadzi Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa — Książka — Ruch” 00-580 Warszawa, ul. Towarowa 28.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa — Książka — Ruch” — 00-624 Warszawa, Marszałkowska 3/5.

Numer indeksu 38603 38598.

Zam., 3649 B-97