

ŻYCIE GOSPODARCZE

30 MARCA 1975

NR 13 (1228) ROK WYD. XXX

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ

ŻYCIE I PRACA

POLITYKA FINANSOWA W WARUNKACH ROSNĄCYCH DOCHODÓW LUDNOŚCI

str. 7—10



MASZYNY DLA DOMU — co się zmieniło w ciągu ostatnich lat?

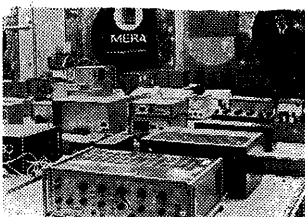
ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

str. 1

W LIPSKU zawarliśmy kontrakty na 320 mln rubli

TERESA GÓRNICKA

str. 13



...przed dziewiątą można coś kupić naprawdę ekazyjnie

ANDRZEJ SIKORSKI

str. 5

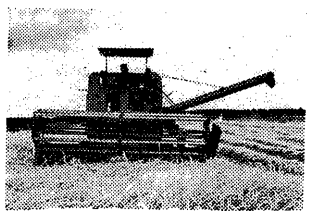


WESÓLYCH
ŚWIAT
ŻYCZY
CZYTELNIKOM
REDAKCJA

ZIEMIA MOŻE DAWAĆ DWUKROTNIĘ WIĘCE!

EUGENIUSZ JABŁOŃSKI

str. 1



WYNIKI POZNAŃSKIEJ „WIOSNY — 75”

NA RYNKU

str. 16



MASZYNOWY DLA RYNKU

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

Artykuły trwałego użytku, produkowane głównie przez zakłady przemysłu maszynowego, mają szczególne znaczenie i ogólnie dla rynku, i dla każdego z nas. Część z nich — pralki, roboty kuchenne, odkurzacze, froterki itp. — pomaga wyzволić się, zwłaszcza kobietom, z nudzących i pracochłonnych zajęć domowych. Inne — artykuły elektroniczne, motoryzacyjne, turystyczne — zaspokajają aspiracje cywilizacyjnego awansu, które tak szeroko wyzwolił nasz ustrój społeczno-polityczny. Zwiększenia ich podaży na rynku nie można więc rozpatrywać tylko w aspekcie wiązania wzrastającej siły nabywczej ludności, bilansowania równowagi rynkowej. Daleko istotniejsze jest znaczenie społeczne tej produkcji, jej ilości i poziomu technicznego.

PRODUKCJI I DOSTAWACH poszczególnych wyrobów rynkowych przemysłu maszynowego pisaliśmy dość często. Czas teraz na bilans całości i porównania w nieco dłuższym okresie. Co się zmieniło w ciągu ostatnich lat, jak zrealizowaliśmy nasze zamierzenia i jakie skutki przyniosło to na rynek?

Uchwały VI Zjazdu partii zobowiązały przemysł maszynowy do zapewnienia w bieżącej pięcioletniej produkcji o 83 proc., a w produkcji artykułów rynkowych o 96 proc. w stosunku do 1970 roku. Jak wiele innych decyzji zawartych w Uchwale VI Zjazdu, i te zamierzenia wydawały się wówczas śmiałe i ambitne. Wprawdzie po obniżeniu w 1970 roku cen na wiele artykułów trwałego użytku nagromadzone przedtem ich zapasy zaczęły szybko zniknąć z magazynów, ale wciąż jeszcze dotyczyły przewidywania, że w najbliższych latach, a nawet w najbliższym czasie, nie będzie na automatyczne pralki, kolorowe telewizory, stereofoniczne magnetofony itp. Wiadomo zaś było, że nowocze-

śność musi szybko i szeroko wkraczać do produkcji, że będzie to sporo kosztować przemysł, a znajdzie wyraz i w cenie zakupu.

Czas szybko rozstrzygnął te wątpliwości. Dziś mimo realizacji z nadwyżką pierwotnych planów dostaw rynkowych, każdego z wymienionych wyżej artykułów jest w sklepach za mało. Trafne okazały się opinie tych, którzy dostrzegali w naszym społeczeństwie pewien kompleks nie tyle z powodu niedostatecznej podaży artykułów trwałego użytku ile ich mizernego w stosunku do produkowanych w krajach wysoko rozwiniętych poziomu technicznego. Obecnie, kiedy dochody coraz to bardziej na to pozwalają, z zapałem wyzwalamy się z tego kompleksu. Ciągły niedobór w sklepach najnowszych typów artykułów przemysłu elektromaszynowego nasuwa jednakże niejednemu wątpliwość, czy istotnie ich dostawy przewyższają plany. Zanim więc przejdziemy do ogólniejszych spraw, dokonajmy wstępnie w miarę szczegółowej konfrontacji na temat co miało być

wedle zamierzeń, a co jest w praktyce.

ARTYKUŁY ELEKTRONICZNE

Telewizory. W 1970 roku ich dostawy na rynek wyniosły 537 tys.; w roku 1975 osiągnęły 1.100 tysięcy. A więc wzrost ponad dwukrotny.

W produkcji telewizorów dokonano została w mijającym pięcioletnim „mała rewolucja” technologiczno-konstrukcyjna. Przede wszystkim całkowicie zaniechano produkcji kinoskopów 14, 17, 19, 21 i 23 calowych. Przemysł przestawił się na ekrany o przekątnych 16, 20 i 24 calowe z kątem odchylenia 110° zamiast tradycyjnego kąta 90°. Zabieg ten — może nieco niezrozumiały dla nie Techników — pozwolił na zwiększenie stosunku szerokości ekranu do jego wysokości, uzyskano większą panoramyczność ekranu. Z kolei zmiana kąta odchylenia dała możliwość zmniejszenia gabarytów (spłaszczenia) telewizorów.

Drugim z ważniejszych elementów unowocześnienia telewizorów było uruchomienie produkcji głowic zintegrowanych. Głowica ta znacznie ułatwia obsługę pozwalając na automatyczne wybieranie kanałów. Posiadaacz monochromatycznego telewizora ze zintegrowaną głowicą UHF/VHF będzie mógł odbierać stacje telewizyjne, które dopiero w przyszłości uruchomią emisję programową. Głowica zapewnia odbiór na kanałach 1—12 oraz 21—60.

Weszła do produkcji cała rodzina tzw. odbiorników jedнопłytowych (m. in. „Libra”, „Saturn”), opartych konstrukcyjnie głównie na półprzewodnikach i obwodach scalonych nowo uruchamianej produkcji krajowej. Tranzystoryzacja sprzętu zwiększa jego niezawodność. Odbiorniki jedнопłytowe wyposażone są z reguły w zintegrowane głowice.

W bieżącym roku rynek otrzyma ponad 300 tysięcy telewizorów ze zintegrowaną głowicą.

Odniesienie asortymentu odbiorników telewizyjnych dokonane w bieżącej pięcioletniej przyczyniło się zapewne do utrzymania, a nawet spowolnienia boomu na telewizory. Mimo podwojenia dostaw, wcale nie odczuwa się przesylenia rynku telewizorami. Handel wycofał się ze sprzedaży ratelnej i bonifikatowej niektórych telewizorów, gdyż w przeciwnym razie zabrakłoby w sklepach najnowszych typów, choćby „Ametystów”.

Również w produkcji radioodbiorników producent, zgrupowani w Zjednoczeniu „UNITRA”, legitymuje się znacznymi osiągnięciami konstrukcyjnymi. Przede wszystkim uruchomieniem produkcji odbiorników stereofonicznych. Otrzyma ich rynek w br. około 80 tysięcy.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

ROLNICY O PROGRAMIE ŻYWNOŚCIOWYM

EUGENIUSZ JABŁOŃSKI

W OKRESIE poprzedzającym uchwale programu żywnościowego, a jeszcze w większym stopniu po jego przyjęciu i opublikowaniu, wśród rolników oraz pracowników obsługi rolnictwa mocno wzrosło i uwidoczniło się zainteresowanie kwestią: co powinno się robić, aby zwiększyć wytwarzanie żywności oraz jakie drogi prowadzą do podwojenia globalnej produkcji rolnej. Dyskusje na te tematy toczyły się i toczą w sąsiedzkich pogawkach, na zebraniach wiejskich, na specjalnie zwoływanych naradach i szkoleniach. Znajdują również odbicie w listach do redakcji pism tzw. wiejskich. Pragnę zaprezentować niekóre opinie, uwagi, sugestie i postulaty zawarte w listach, jakie na przestrzeni ostatniego półroczia otrzymała w tej materii redakcja „ZIELONEGO SZTANDARU”. Nadeszło ich kilkaset.

ZADANIA REALNE

Ze wszystkich niemal listów przebiega nuta satysfakcji i odcień zadowolenia, iż problemy rolnicze oraz całej gospodarki żywnościowej potraktowane zostały tak kompleksowo i że nadano im bardzo wysoką rangę. Sprawa odpowiedniego prestiżu zawodowego jest nieobojętna dla środowiska, do którego przecież docierały (był taki okres) bałamutne teorie i opinie, że właściwie gdyby nie hamulec w postaci „zaśniedziałego” rolnictwa, droga do socjalizmu byłaby prosta i łatwa. Ukazanie kierunków rozwoju rolnictwa i wsi w perspektywie wieloletniej, położenie nacisku nie tylko na inwestycje produkcyjne, ale i na poprawę warunków socjalno-bytowych — przyjmowane są z dużym uznaniem, zwłaszcza przez średnie i młode pokolenie rolników. A wła-

śnie te przede wszystkim pokolenia zadecydują o tempie dalszego przyspieszenia w rolnictwie.

Rolnicy mają świadomość, że to głównie na nich spoczywa obowiązek lepszego zaopatrzenia kraju w żywność. Niektórzy podkreślają, iż polskich rolników stać na to, aby państwo nasze we wszystkich podstawowych płodach rolnych osiągnęło samowystarczalność, rozwijając przy tym eksport rolno-spożywczy. Są tacy, co uważają to zadanie za proste za partyjny obowiązek, za powinność wobec całego społeczeństwa. „Spełniamy ten obowiązek — napisal jeden z Czytelników — godnie i sumiennie”.

Panuje przekonanie, że podwojenie produkcji rolnej do 1990 roku jest założeniem realnym. Wymaga to jednak zespolenia wysiłków samych rolników oraz dobrej pracy przemysłu, zaplecza usługowego i skutecznej ofensywy nauki. „Rosnący potrzebom żywnościowym może sprostać rolnictwo nowoczesne, ściśle powiązane z przemysłem spożywczym i maszynowym, chemicznym i materiałowym budowlanych. Usługi na wsi powinny się dostosować do potrzeb produkcji rolnej, żeby producent nie tracił czasu na robienie wszystkiego samemu” — te zdania, wyjęte z listu rolnika z powiatu Bielsko-Biała, są dość reprezentatywne dla toku myślenia ogółu producentów żywności.

JAN SAPEŁA z Wieprza, pow. Żywiec, wymienia warunki, od których zależy, według niego, podwojenie produkcji: „uregulowanie wszystkich rzek w Polsce; zmeliorowanie łąk i pastwisk; skomasowanie pól; podwojenie, a nawet potrojenie nawożenia; lepsze zaopatrzenie rolników w maszyny; pokrycie potrzeb na różne inne środki przemysłowe do pro-

dukcji roślinno-hodowlanej; poprawa stanu dróg; zaopatrzenie bibliotek w pełny asortyment najnowszej literatury fachowej; skuteczne upowszechnianie wiedzy rolnej, bez której nie ma postępu; utrzymanie opłacalnych cen za płody rolne i zwierzę hodowlany”.

Są to jak widać zadania dla nauki rolniczej, przemysłu, usług, administracji i samych rolników. Charakterystyczne, że sprawę cen wymienia korespondent na końcu, uznając za obecną ich poziom w zasadzie na prawidłowy.

ZIEMIA I LUDZIE

Rolnicy wskazują na liczne rezerwy wzrostu produkcji roślinnej i hodowlanej. Upatrują je przede wszystkim w lepszym usprawnieniu gospodarki ziemią oraz umiejętności wykorzystania chęci, inicjatywy i możliwości ludzi — słowem: w zwiększeniu produktywności ziemi i wydajności pracy.

Mieszkańcy wsi mają pełną świadomość, iż w najbliższych latach — wskutek starzenia się rolników i odpływu młodzieży do pracy poza rolnictwem — „wiele gospodarstw chłopskich zniknie z powierzchni, że całe obszary ziemi muszą zmienić właścicieli. Przejmowanie gospodarstw za rentę przez państwo uznawane jest powszechnie za rozwiązanie słuszne — tak z punktu widzenia ekonomicznego, jak i humanitarnego. Jeśli w tym względzie zgłaszane są jakieś uwagi, to dotyczą one, nadal dość przewlekłego, trybu przyznawania rent i obejmowania gruntów przez nowych użytkowników — co

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

BYŁAM W STANIE OSKARŻENIA

Godło: „IRENA”

POJĘCIE EKONOMISTY jest bardzo rozległe. Ekonomista jest działaczem gospodarczym na szczeblu Komisji Planowania, ekonomista jest również pracownikiem administracji fabrycznej, zatrudniony w komórkach księgowości, zatrudniony jest także planowania. Różny jest zakres działania i oddziaływania tego, czy innego ekonomisty, różny punkt widzenia spraw państwowych, gospodarczych, społecznych.

W latach pięćdziesiątych większość pracowników sprawujących funkcje ekonomistów nie miała wykształcenia ekonomicznego. Byli to przeważnie praktycy, znający przemysł, bądź niektóre jego działy, przyrządy. Wówczas w Polsce, jak ktoś powiedział, tylko dwa zawody musiały się obowiązkowo legitymować dyplomem odpowiedniej uczelni: był to zawód lekarza i zawód księdza. We wszystkich pozostałych, zasada udokumentowania swoich kwalifikacji świadczeniem odpowiedniej szkoły wyższej, czy średniej, nie obowiązywała.

Byłam wtedy kierownikiem dwuosobowej sekcji organizacji pracy i placów w niedużym przedsiębiorstwie państwowym, wytwarzającym tzw. dobra konsumpcyjne, a więc należącym do grupy B, podporządkowanej pod każdym względem interesom grupy A.

Jak wiadomo z samych założeń doktrynalnych, pracownicy grupy B byli gorzej uposażeni od pracowników zatrudnionych w przemyśle należącym do grupy A.

Przedsiębiorstwa państwowe podlegały wówczas centralnym zarządom, miały samodzielną, bardzo ograniczoną. Rola ich sprowadzała się do wykonywania zadań produkcyjnych, wyznaczonych przez centralny zarząd w ramach przydzielonego limitu zatrudnienia i funduszu plac.

Zakład, w którym wówczas pracowałam, wykonywał, od czasu wznowienia swej działalności po wojnie, produkcję opartą na surowcach importowanych ze strefy dolarowej. Była to produkcja dość kosztowna. Proces technologiczny był wolny i pracochłonny, cel — produkty wysokiej jakości na eksport i na rynek krajowy.

Od czasu, kiedy rozpoczęłam w zakładzie pracę, na polecenie centralnego zarządu zmieniono asortyment wyrobów. Nowe wyroby były gorsze,

wykonane z surowców krajowych, przeważnie odpadkowych. Proces technologiczny nie wymagał tylu operacji, co poprzedni, był skrócony, przebiegał szybciej. Nowe zadania produkcyjne zakładu, w porównaniu z poprzednimi, wzrosły trzykrotnie.

W związku ze zmianą profilu produkcyjnego, sekcja organizacji pracy i plac musiała ustalić nowy stan zatrudnienia oraz przeprowadzić generalną rewizję plac, według nowych norm pracy.

Jak już nadmieniałam, proces technologiczny był krótszy, przebiegał szybciej. Zasadnicze płace na godzinę pozostały te same, co poprzednio. Przy szybszym procesie cena za jednostkę wyrobu była na wszystkich stanowiskach roboczych odpowiednio niższa. Jednostkowy koszt robocizny zmniejszył się, koszty materiałowe były niższe, z uwagi na gorszy surowiec. W sumie otrzymywaliśmy produkt gorszy, o niższych kosztach wytworzenia, niższej cenie.

Zbyt był zapewniony. Rynek wówczas nie był wymagający. Wobec kolosalnych braków z zaopatrzenia, wszystko w kraju było zbywalne.

Robotnicy byli niezadowoleni ze zmiany profilu produkcji i mieli swoje uzasadnione powody. Były duże trudności z zorganizowaniem nowej produkcji, do czego przyczyniała się zmienność planów produkcyjnych, nierytmiczność — brak pracy w I połowie miesiąca i nawał pracy w II połowie — ogromna ciasnota pomieszczeń, nieprzystosowanych do tak zwiększonych zadań.

Nierytmiczność produkcji i ciasnota pomieszczeń uniemożliwiały wręcz opracowanie norm pracy na podstawie chronometrażu; za punkt wyjścia trzeba było wziąć przelotowość produkcji, która, jak już nadmieniałam, była zmienna. Kilka miesięcy upłynęło nim ustalono stałe normy pracy. Przy nowych normach zarobki obniżyły się w porównaniu z poprzednimi.

Teraz, po latach, wydaje mi się, że fundusz wyznaczony przez centralny zarząd na robociznę był za mały i zadania produkcyjne przekraczały możliwości tamtego zakładu.

W wyniku tej sytuacji powstał konflikt między robotnikami a kierownictwem zakładu.

Robotnicy wszczęli akcję, reklamowali indywidualnie i zbiorowo przez radę zakładową i podstawową organizację partyjną nowe normy.

Na zebraniu członków załogi robotnicy zaatakowali głównie mnie, kierownika sekcji organizacji pracy i plac; zarzucając mi w kolejnych wystąpieniach nieumiejętność użycia większego funduszu plac na podwyżkę zarobków, bezdusność wobec ich ciężkiej pracy, brak społecznego i politycznego uświadomienia. Byłam bezpartyjna, pochodzenia inteligentnego, bez stosunków i powiązań. Odpierałam ataki na ile mnie było stać, w sytuacji zaskoczenia i całkowitego osamotnienia.

Z tego zebrania wyszłam nie tylko przygnębiona, ale także zdumiona, bo byłam przekonana o prawidłowości mojego postępowania.

Pewnego dnia dyrektor wprowadził nieoczekiwane do pokoju, w którym urzędowało oprócz naszej sekcji i rachuby, jeszcze kilka innych sekcji — planowania, zaopatrzenia i zbytu — komisję, powołaną przez dzielnicową instancję partyjną w celu sprawdzenia prawidłowości obliczania zarobków.

Sprawdzone dokumenty podstawowe (zapisy, ile jednostek produkcyjnych wykonał każdy robotnik), wyliczenia. Egzaminowano mnie. Trwało to trzy tygodnie. Nie znalaziono żadnego przewinienia, nie sformułowano żadnego poważniejszego zarzutu. Nie wykazano mi błędów istotnych, niekompetencji, nie znaleziono podstaw do usunięcia, ale czułam się wciąż w „stanie oskarżenia”.

Robotnicy byli niezadowoleni, czuli się pokrzywdzeni. I kto był temu winien? W ich mniemaniu — kierownik organizacji pracy i plac — ten konkretny, widziany przez nich, bezpośredni przedstawiciel władzy. W niego szło pierwsze uderzenie, w nim widziano głównego sprawcę zła.

Sponiewierano mnie moralnie, stargano nerwy...

Trzeba było dużej wytrwałości, a jednak zostałam w zakładzie. Chodziło mi — przyznam szczerze — nie tylko o moją godność osobistą, nie tylko o ambicję zawodową, lecz i o zachowanie nieco lepiej płatnego, kierowniczego stanowiska, bo musiałam utrzymywać dziecko i matkę.

Po kilku tygodniach konflikt został zażegnany przy udziale centralnego zarządu i co rozsądniejszych działaczy partyjnych. A mnie przeniesiono do innego, większego zakładu, na takież stanowisko kierownika działu organizacji pracy i plac.

Dopiero po przeniesieniu, już na nowym miejscu pracy, dowiedziałam się, że to dyrektor zakładu, w którym tyle przeżyłam przykrości, sprzeciwił się mojemu zwolnieniu z pracy, argumentując, że uważa mnie za dobrego i sumiennego pracownika.

Z wdzięcznością i szacunkiem wspominam go po tylu latach. Z wdzięcznością — bo oszczędził mi upokorzenia, z szacunkiem — bo, żeby wówczas bronić tzw. „wroga klasy robotniczej”, trzeba się było narażać.

W zakładzie, w którym powstał spór na tle zarobków, wkrótce zaniechano niskogatunkowej produkcji i powrócono do poprzedniego asortymentu, czego sobie robotnicy bardzo życzyli. Normy pracy były inne, zarobki podniosły się. I znowu było dobrze. „Cieszyłam się wtedy, bo przecież cała załoga odżyła”.

Opisując te wydarzenia, chciałam unaościwić, jak konsekwencje błędnych założeń, czy postanowień, podjętych przez ekonomistów wyższego szczebla, spadały na ekonomistów działających „na dole”. Jak ekonomista — „zatrudnieniowiec”, czy „placowiec” w fabryce musiał zetknąć się oko w oko z robotnikiem niezadowolonym, odczuwającym krzywdę. Był tym, który odbierał pierwsze uderzenie.

Oczywiście, nie zawsze był sam. Bywało, że w drastyczniejszych przypadkach z pomocą przychodziła dyrekcja i zakładowe czynniki społeczno-polityczne, które nierzadko umiejętnie i skutecznie pomagały rozwiązywać sytuacje konfliktowe. Ale nie zawsze tak było.

Przyznam — praca w dziale normowania wydawała mi się nie do zniesienia, zwłaszcza w zakładach należących do branży grupy B, w większości przestarzałych, nie modernizowanych, z reguły nie doinwestowanych, gdzie wzrost wydajności po osiągnięciu pułapu, był już nieosiągalny. Wzrost plac był powolny i niewielki, a podwyżki placu musiały być sensownie zróżnicowane w zależności od kwalifikacji i odpowiedzialności zawodowej robotników.

Pogodzenie tych wymogów było sztuką karkołomną. Prawdziwa ekwilibrystyka rachunkowa. Kwadratura koła.

Dopiero obecnie, po kilkunastu latach latania zarobków, doczekaliśmy się zasadniczej zmiany systemów placowych. Przy nowych założeniach — jakże korzystnie zarysowuje się pozycja ekonomisty jako realizatora państwowej polityki gospodarczej w zakładzie produkcyjnym.

Ja obserwuję te przemiany już z innego szczebla. W kilka lat po opisanym incydencie zrezygnowałam z pracy w zakładzie i przyjąłam pracę w jednym z resortowych instytutów naukowo-badawczych, również w charakterze ekonomisty. Doszłam do stanowiska adiunkta. Więcej już nie osiągnę.

Przez cały czas swojej pracy zawodowej nie korzystałam z żadnych przywilejów — żadnej taryfy ulgowej. Awansowałam raczej powoli. Koledzy — mężczyźni oczywiście — szybciej szli w górę. Wszystko, co zdobyłam, zawdzięczałam wyłącznie pracy. Ale z tego, co mam, jestem zadowolona.

listy

Będzie lepiej

w

barach mlecznych

Nawiązując do zamieszczonego w „Życiu Gospodarczym” artykułu pt. „Bary mleczne na wirażu” (nr 6/75) informuję, że Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług od lat zabiegało o rozwój barów mlecznych jako zakładów spełniających funkcję typowo żywieniową. Pomimo to sieć barów mlecznych nie rozwijała się w sposób zadowalający, gdyż przyrost liczby nowych zakładów zaledwie zastępował ilość starych ulegających likwidacji. MHWU stworzyło warunki opłacalności barów mlecznych przy zmianie od 1 lutego 1974 r. marż gastronomicznych. Ustalona została bowiem zasada, że bary mleczne prowadzące sprzedaż po niezmienionych cenach, otrzymują dopłatę do wysokości marż gastronomicznych, realizowanych przez inne zakłady gastronomiczne kat. IV, bądź III (bary mleczne mogą posiadać IV, a przy wyższym standardzie usług i wyposażenia III kategorię handlową).

Rok bieżący nie przyniesie jednak istotnej zmiany w stanie ilościowym tej części gastronomii, gdyż prowadzone roboty inwestycyjne mają charakter wykończeniowy prac rozpoczętych ze środków przeznaczonych przez Urząd Wojewódzkie. W tej sytuacji w roku 1975 nowo powstałe Zjednoczenie Przemysłu Gastronomicznego, które w pełni docenia rolę i wagę społeczną barów mlecznych, dołoży wszelkich starań, aby osiągnąć poprawę ich pracy. Natomiast zwiększenie liczby barów mlecznych i modernizacja istniejących, co wymaga zaangażowania środków finansowych i rzeczowych, przewidziane są w okresie następnej pięcioletki.

Informując o powyższym, Zjednoczenie Przemysłu Gastronomicznego podkreśla, że przywiązuje dużą wagę do rozwoju i dalszej poprawy działalności barów mlecznych.

Zjednoczenie Przemysłu Gastronomicznego
p.o. naczelnego dyrektora
BENON TABERNACKI

Mała rzecz

— a cieszy

W odpowiedzi na notatkę opublikowaną w numerze 7/75 Waszego tygodnika, dotyczącą niesprawnego automatu sprzedającego kartki pocztowe w Urzędzie Pocztowym przy ul. Ordona w Katowicach, informujemy uprzejmie, że w pierwszych dniach lutego br. automat ten przekazałszy do przeglądu i naprawy Okręgowym Warsztatom Pocztowo-Telekomunikacyjnym.

E. DUDEK
kierownik Działu Usług Pocztowych

Red. Są ludzie, którzy na publiczne zwrócenie im uwagi dotyczącej ich pracy — obrażają się; są inni, którzy krytyczne uwagi analizują, starają się wyciągnąć z krytyki wnioski dla usprawnienia działalności swojej lub całej instytucji. Zepsuty automat — sprawa drobna. Cieszy sposób załatwienia sprawy — zwłaszcza, że uszkodzony automat przekazano do naprawy PRZED publikacją naszej notatki.

Kiedy jeden mówi

„A”

Kiedy drugi mówi

„B”

Na opublikowany w naszym piśmie list Ob. St. Kuligowskiego z Łaz, pt. „Nie wykorzystane moce” (Z. G. nr 5/75) — otrzymaliśmy wyjaśnienie naczelnego inżyniera Krakowskich Zakładów Eksploatacji Krużyzna Bronisława Szewczyka, które opatrzyliśmy tytułem „Więcej żwiru z Soly” (Z. G. nr 9/75). Wyjaśnienie

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

sprawy ekonomistów

W NURCIE ŚWIATOWEJ EKONOMETRII

WPOCZĄTKACH marca br. przebywałam w Polsce, na zaproszenie Instytutu Ekonometrii i Statystyki Uniwersytetu Łódzkiego, wybitny ekonometyk amerykański prof. dr LAWRENCE R. KLEIN z Uniwersytetu Pensylwania w Filadelfii.

Profesor Klein włożył duży wkład w rozwój teorii ekonometrii, a w szczególności teorii modelowania gospodarki narodowej. Jest współautorem jednego z pierwszych w świecie modeli gospodarki narodowej, modelu opisującego rozwój gospodarki amerykańskiej w okresie od 1920 do 1952 roku. Pod kierunkiem prof. Kleina powstała w Uniwersytecie Pensylwania seria znanych modeli gospodarki amerykańskiej, jak np. krótkookresowy model kwartalny. Prognozy liczone na jego podstawie są systematycznie wykorzystywane przez agencje federalne i wielkie korporacje. Innym przykładem jest duży roczny model, liczący ponad 1000 równań, który służy celom prognozowania długookresowego. Aktualnie prof. Klein kieruje pracami nad ekonomicznym modelem gospodarki światowej w ramach programu PROJECT LINK, który to model równoważny jest systemowi powiązanych ze sobą już istniejących modeli gospodarki narodowej wielu krajów.

W trakcie swojej wizyty w Polsce prof. Klein spotkał się z pracownikami Instytutu Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego, gdzie wygłosił odczyt na temat: „Budowa, estymacja i wykorzystanie dużych modeli ekonomicznych gospodarki narodowej”, który dotyczył zasad specyfikacji równań, estymacji i wykorzystania dużych modeli ekonomicznych. Prof. Klein akcento-

wał użyteczność modeli tej klasy dla permanentnego dokonywania prognoz krótko- i długookresowych. Szczególną rolę przypisywał metodom symulacyjnym, które pozwalają na „wszechstronną analizę efektów alternatywnych decyzji gospodarczych, a z drugiej strony pozwalają ominąć wiele trudności stojących na drodze analitycznego rozwiązywania tych problemów”. Prof. Klein odbył także robocze spotkanie z grupą pracowników Zakładu Ekonometrii Uniwersytetu Łódzkiego, który pod kierunkiem prof. dr hab. WŁADYSŁAWA WELFE, w ramach problemu węzłowego koordynowanego przez Instytut Planowania, budują ekonomiczny model gospodarki Polski. Pierwsza, istniejąca wersja tego modelu „W-1” liczy ponad dwieście równań (jest ona obecnie aktualizowana), a wersja druga „W-2”, będąca w trakcie estymacji, zawiera ich około tysiąca.

Współpraca łódzkiego ośrodka ekonomicznego z innymi naukowymi ośrodkami zajmującymi się problemami matematycznego modelowania procesów gospodarczych rozwija się pomyślnie. W grudniu ub. r. gościł w Łodzi prof. F. GERARD ADAMS z Uniwersytetu Pensylwania, wybitny specjalista w zakresie ekonomicznego modelowania gałęzi i branż przemysłu, a także: dr Sz. NYARY z Węgier, prof. FORSTER (NRD) z liczną grupą współpracowników oraz przedstawiciele Centrum Obliczeniowego ONZ w Bratysławie. Uczestniczyli oni w dorocznym seminarium poświęconym problemom modelowania gospodarki narodowej, jakie odbyło się w dniach 5-6 grudnia 1974 roku w Uniejowie pod Łodzią.

A. B. CZYZEWSKI

WŁAŚCIWE gospodarowanie materiałami jest jednym z najistotniejszych problemów naszego gospodarowania. Jak przygotować kadry do pracy w tej dziedzinie?

Zatrzymajmy się wyłącznie na kształceniu średnich kadr ekonomicznych. Ministerstwo Oświaty przed około 10 laty powołało w liceach i technikum ekonomicznych specjalność „zaopatrzenie i gospodarka materiałowa”. Ten typ kształcenia, pomysły jako pomoc dla tej dziedziny życia gospodarczego, stał się obecnie czynnikiem wpływającym hamującym na tempo napływu, jak i na rozwój kadr w niej zatrudnionych. Taki stan rzeczy wynika głównie z małego napływu absolwentów tej specjalności do działów zaopatrzenia i gospodarki materiałowej, zwłaszcza zaś do przedsiębiorstw położonych w terenie. Dzieje się tak dlatego, że specjalność tę ulokowano głównie w szkołach miast wojewódzkich. Z tego również względu taka rejonizacja kształcenia nie może wywrzeć żadnego wpływu na poprawę sytuacji w powiatach.

Z powodu braku miejsc w internatach szkolnych nabór młodzieży odbywa się przeważnie z terenu dużych miast, na których terenie znajduje się szkoła. Trudno natomiast oczekiwać, że absolwenci będą chcieli przenieść się na wieś czy do powiatu. Równocześnie ze względu na to, że specjalność ta przygotowuje młodzież w wąsko wyspecjalizowanym zakresie, od kilku lat obserwujemy spadek zainteresowania nią zarówno rodziców, jak i młodzieży. Pierwszoklasiści rekrutują się zwykle z najbliższego otoczenia szkoły i spośród tych, którzy nie dostali się na inne specjalności. Jeśli przychodzimy do dalszych dziedzin, to są to także najczęściej tacy, którzy mieli trudności w nauce.

Wreszcie, tak jak to jest zjawiskiem powszechnym w szkolnictwie ekonomicznym, tak i w tej dziedzinie dominują dziewczęta. Po skończeniu szkoły absolwenci nie trafiają do pracy zgodnej ze zdobytymi kwalifikacjami. Sama praca połączona nie raz z dłuższymi podróżami, dźwiganiem ciężarów, z pracą na otwartym terenie, z odpowiedzialnością materiałną, odstrasza wręcz absolwentki. Na skutek tego kształcenie młodzieży szkół ekonomicznych w specjalności „zaopatrzenie i gospodarka materiałowa” praktycznie nie ma większego wpływu na stan i poziom kadr w tej dziedzinie.

KADRY DLA GOSPODARKI MATERIAŁOWEJ

Jakie jest wyjście w tej sytuacji? Kształcenie potrzebnych kadr powinno się odbywać głównie przez podstawową specjalność liceów ekonomicznych, jaką jest „ekonomika i organizacja przedsiębiorstw” lub „ekonomika przedsiębiorstw przemysłowych” i „ekonomika przedsiębiorstw handlowych”. Te specjalności przygotowują ekonomistów w ogólnych zagadnieniach, są więc najlepiej przystosowane do zaspokajania wielorakich potrzeb terenu. Szkoła poprzez program dwukrotnych praktyk będzie mogła dostosować zapotrzebowanie zakładów pracy do zainteresowań swoich uczniów i w ten sposób lepiej bilansować popyt z podażą kadr, nie tylko pod względem ilościowym, ale i struktury specjalności. Równocześnie zakłady powinny zatroszczyć się o dokształcenia nowo przyjętych absolwentów w zakresie swoich specjalności. Dziś wielu kierowników przedsiębiorstw oczekuje na kadry przygotowane do różnorodnych potrzeb zakładów. Tymczasem dla fachowca pracującego w szkolnictwie jest rzeczą jasną, że kształcenie nie może, z różnych powodów, doprowadzić do wypuszczenia absolwentów przygotowanych ostatecznie, raz na zawsze i na wszelkie ewentualności.

Jeśli chodzi o różnicę w programie między obu specjalnościami, tj. „zaopatrzenie i gospodarka materiałowa” a „ekonomika i organizacja przedsiębiorstw”, to sprowadza się ona do różnic w zakresie księgowości i ekonomiki. Księgowości w „zaopatrzeniu” uczą się przez rok w wymiarze zaledwie 2 godzin tygodniowo, a przez 3 lata i w wymia-

rze 10 godzin w „ekonomice przedsiębiorstw”. Natomiast na „ekonomikę zaopatrzenia” składają się dwa przedmioty: „gospodarka materiałowa” i „obróć materiałowy”. Program ich obejmuje elementy ekonomiki przemysłu, ekonomiki handlu zagranicznym, ekonomiki transportu oraz specyficzne zagadnienia zaopatrzenia. Program ten jest nadmiernie rozbudowany. Niepotrzebna jest młodzieży tak szczegółowa i rozbudowana wiedza, bo nie będzie ona rozpoczynać pracy od stanowisk kierowniczych. Jeśli przyjmie się za podstawę przygotowania specjalności „ekonomika i organizacja przedsiębiorstw”, to należałoby w przedmiocie „ekonomika przedsiębiorstwa” uaktualnić problematykę zaopatrzenia gospodarki materiałowej pod kątem wymagań współczesnej teorii organizacji i zarządzania.

Niezależnie od decyzji co do specjalności należałoby we wszystkich ekonomikach branżowych różnych specjalności dokonać przeglądu nauczanej problematyki zaopatrzenia i gospodarki materiałowej, uaktualniając programy i podać krótkie wytyczne w tym zakresie. Można również z powodzeniem specjalizację „zaopatrzenie i gospodarka materiałowa” przenieść do szkół ekonomicznych pomaturalnych. Dwuletni cykl nauczania szybciej dostarczyłby potrzebnych absolwentów, a równocześnie ten typ szkoły może łatwiej spowolnić napływ do szkół większego odsetka chłopców.

WACŁAW NOWAK

TYLKO W NIEDZIELE

LUDZIE TO KUPIĄ

ANDRZEJ SIKORSKI

O D CZASU, kiedy ciuchowa egzotyka przeprowadziła się — zresztą wbrew swojej woli — do Rembertowa, jedyną ostoją jarmarcznego handlu stał się mariensztacki rynek. I to tylko w niedzielę.

Powrót tandety do lewobrzeżnej Warszawy dokonał się kuchennymi schodami. Ale jest to powrót triumfalny. Wpierw zaczęła działać z inicjatywy jednej z warszawskich gazet, „Giełda kolekcjonerów”. Zbieracze najdziwniejszych przedmiotów tu właśnie mogli znaleźć wysnioną duszę do żelazka czy młynek do kawy z początków „wieku pary i elektryczności”.

Godnym socjologa zajęciem byłoby zbadanie, jak ta spontaniczna inicjatywa zinstytucjonalizowała się — powiedzmy dla skonstataowania paradoksu — pozainstytucjonalnie. Pozainstytucjonalnie dlatego, że nie brała w tym udziału żadna władza, żadna instytucja, choć może i jest nieformalna instytucja świata warszawskich handlarzy.

Każdej niedzieli na wąskich uliczkach Mariensztatu parkują nie najgorsze samochody. Elita towarzyska przyjeżdża, aby okazjonalnie kupić trochę staroci dla dodania splendoru mieszkaniu. Ale elita wstaje w niedzielę raczej późno i to jest szansa dla rasowych handlarzy. Bo właśnie przed dziewiątą można coś kupić naprawdę okazjonalnie. Najwcześniejsze na bazar przychodzi bowiem prawdziwi kolekcjonerzy i ci, co chcą sprzedać wyszukane w piwnicach i na strychach kłopoty. Wcześniej też przychodzi handlowe rekiny. Chodź przede wszystkim o to, aby zająć dogodny punkt do rozłożenia kramiku. Jeśli pogoda jest niepewna — to w podcieniach, na wschodniej, ścianie rynku. Jeśli natomiast Wicherek obiecał słońce — to na barierkach, opasujących środek placu i wokół fontanny. Obszar kramiku określają rozłożone gazety, co eksluzywniejsi handlarze dysponują kawałkami folii.

Właśnie rano odbywa się polowanie na jeleni. Zawodowi kupcy krążą leniwie między sprzedającymi i bezbłędnie wylawiają bazarowych pasantów. Jest to czas wzmożonego handlu i niskich cen. Amatorzy chcą sprzedać możliwie szybko i targi idą sprawnie. Za kilka godzin te same przedmioty będą — już przez zawodowców — oferowane kilkakrotnie drożej. I pójdą po cenie wywoławczej.

Kurant wygrywa dziesiątą. Starszy pan pożądlwie patrzy na przedwojenny patefon z tubą. Wreszcie nieśmiało pyta:

— Panie, ile za tę maszynę?

Sprzedający błyskawicznie taksuje pytającego:

— Ze szpilekamy, na chodzie. Jak dla pana — trzy paczki.

A starszy pan zastanawia się, czy na język jego pokolenia znaczy to trzy słowy, czy też trzy patyki. Sprzedawca wyczuwa to:

— Trzy tysiące, znaczy się — dodaje.

Pan odchodzi bez słowa. Nie szkodzi. Już jest następny klient.

Ludzie to kupią. Ludzie to kupią.

Przy fontannie piękne, prawdziwe obrazy. Żadne tam oleodruki — olej i akwarela.

— Sześć, ile to kosztuje? — pyta amator malarstwa.

— Cztery i pół tafla. — konfidencko — prawdziwy Nowiński. Pytacz z uznaniem kiwa głową, tak, tak, prawdziwy Nowiński.

Zresztą każde nazwisko dobre. Obraz podpisany — musi być cenny. Nie?

Koło obrazów książki. Tu ceny są relatywnie najniższe, chociaż niektóre hagiograficzne albumy kosztują po parę stówek. No cóż — moda retro. Niektórzy straganowi antykwariusze powkładali nawet do książek karteczki z cenami — solidna firma znaczy się.

To wszystko to jednak tylko tło dla handlu najważniejszego. Największą furorę robią stoiska z antykami. Takimi w cudzysłowie i bez. Obok siebie stoją naprawdę wartościowe porcelanowe wazy, zdekompletowane serwisy i bibeloty, którym trudno dać więcej niż czterdzieści lat żywota. Ceny zależą jednak nie od wieku — raczej od oszacowania możliwości kupującego. I ludzie bez mrugnięcia okiem placą ceny, których nigdy by nie zaakceptowali w salonach DESY. Działła magia bazaru. Bo wiadomo — okazja.

Poza balustradką spory tłumek ogląda porcelanę. W centrum sprzedawca w krótkim kożusku. Mimo zimna, rozpięta koszula, tak by było widać ogromny krzyż na włochatej piersi. Wiadomo — dobry chrześcijanin nie oszuka. Ceny jednak



niechrześcijańskie — raczej starozakonne.

Prawie w każdym kramiku monet — dużo srebrnych stułotówek, nie brakuje też bilonu z całego świata i różnych okresów. Niepozorna, starsza, biednie ubrana kobieta, wyciąga z torebki zegarmistrzowską lupę i zajądło targuje się o jakiś pieniążek. Za dwie godziny sama sprzedaje w drugim końcu rynku. To orzecież handel, prawdziwy handel.

Nie wszystkie stoiska są okazale. Są i takie, które za cały kram mają jakieś popsute krany, wytarte uszczelki, połamane klamki, jakieś transformatory, popsute silniczki. Jednak właściciele tych skarbów wierzą, że w tym szale kupowania i do nich uśmiechnie się szczęście, i ich towar też się komuś spodoba.

Ale trzeba się wysilać. Handlarz podsuwa komuś pod nos kawał żelaza i rozgorączkowany woła: — Tego pan jeszcze nie ma, tylko piętnaście złotych!

Zelazo okazuje się odłamkiem magnesu i naprawdę przyciąga kawałek złamanej sprężyny od zegarka. Cena jest jednak nieco wygórowana.

Skromnie wyglądają kramiki młodych chłopców, którzy wyciągają z szaf swoje skarby, by je zamienić na żywą gotówkę. Połamane zabawki, aparaty fotograficzne „Druh”, zniszczone tomiki z serii „Tygrysa”. Ceny są niskie, ale kupców nie ma. Cały honor to wrócić do domu z wyszczerbionym kuflem za cztery słowy, albo moździerzem za sześć. „Tygrysy” po dwa złote nie idą.

Idą za to horoskopy — dycha od sztuki. Wierzyć nie wierzyć, po-

czytać można. Więc wala z Mariensztatu ludzie zaczytani w horoskopach i wiedzą wszystko co ich spotka w najbliższym czasie. Prognozy są raczej dobre. Nic dziwnego — za takie pieniądze!

Jest jeszcze giełda płytowa. Ta nie miesza się z handlem użytkowym. Zlokalizowana w północno-wschodnim kącie rynku żyje własnym życiem. Każda płyta ma ustaloną cenę, na cieńszych handluje się — towar za towar.

Taki bazar w centrum miasta to prawdziwa egzotyka. Nic dziwnego, że nie płożną turyści. Szczegają aparaty fotograficzne. To nic, że w kadrze widać tylko kłębiący się tłum. To trzeba zaliczyć. Po balustradzie spaceruje dwóch fotoreporterów wściekających rykami teleobiektywów za ciekawym ujęciem. Na drugim końcu jakiś Japończyk szaleje, manując filmową taśmę w elektrycznej kamerze.

Handlowy światek jest przygotowany na najazd cudzoziemców. Kiedy jakiś Duńczyk pyta o cenę żelazka, sprzedawca mówi do tłumacza: — Sześćset złotych, to na ich sześć dolarów. — I do Duńczyka, pokazując na palcach:

— Sześć dolars. Kapewu?

Bazar ten, w przeciwieństwie do wielu innych bazarów świata, jest piekielnie drogi. Bo też rządzi się innymi prawami. Tu nie ma zasady — „duży obrót mały zysk”, wręcz przeciwnie. Ceny są maksymalnie wywindowane w myśl zasady, że przy tak ogromnym ruchu kupujących — każda rzecz w końcu znajdzie nabywcę niezależnie od ceny. I znajduje.

Rynkowy zegar gra pierwsze takty piosenki „Jak przyszedł do tylko w Warszawie”. Jak daleko już odeszliśmy od czasów kiedy ta piosenka powstawała. Była jeszcze druga — „Małe mieszkanie na Mariensztacie”. Pamiętacie jak konsumpcyjnie brzmiała zwrotka o wyposażeniu tego mieszkania? ... „Będzie gramofon i radio Tesla...”

Dzisiaj, gdy ludzie dopracowali się już standardowego wyposażenia mieszkań, dorabiają do nich pochodzenie. A więc bazarowe moździerze „po babci” i świeczniki „po dziadku”.

Na bazarze warszawiak z pierwszego pokolenia znajdzie właśnie to, czego mu brakuje. Nawet gramofon i radio Tesla mają tu swoją solidną cenę.

Kiedy kurant po raz któryś wygrywa melodię o przygodzie w Warszawie, zwykle po trzeciej, bazar zaczyna pustoszeć. Poważni handlarze zdążyli zgłodzić, zresztą sprzedali już wystarczająco dużo; nie chodzi o obrót, a o zysk. To co zostało, pójdzie lepiej za tydzień, kiedy przyjdą nowi naiwni czyhający na okazję. Zostają chwilę jeszcze ci drobni, co muszą coś sprzedać, aby wyjść na swoje. Ale nie oni nadają ton bazarowi. Kupujący też idą na obiad, więc między paroma ostatnimi wytrwałymi wiatr rozruca gazety. Za godzinę nie będzie tu już nikogo, aż do przyszłego tygodnia, który oby był dobry dla interesów.

A reporter wraca do domu myśląc, że trudno jest napisać coś dobrego o bazarach od czasu, gdy Egon Erwin Kisch uwiecznił „Pchli targ w Clignancourt”.

orzecznictwo

ODSTĄPIENIE OD UMOWY DOSTAWY Z POWODU WADLIWOŚCI PRZEDMIOTU DOSTAWY

Kombinat N dostarczył Hucie X w marcu 1972 r. wiertarko-frezarkę wraz z wyposażeniem dodatkowym, a następnie w lipcu 1972 r. dokonał jej montażu.

Wiertarko-frezarka w okresie od zakończenia montażu do 26.XI.1973 roku wykazywała szereg wad uniemożliwiających jej eksploatację, które pozwany Kombinat usiłował bezskutecznie usunąć w ramach napraw gwarancyjnych.

W tej sytuacji, Huta wspomnianego dnia 26 listopada 1973 r. odstąpiła od umowy, a następnie we wniosku arbitrażowym złożonym 26 lutego 1974 r. o wystąpiła przeciwko Kombinatowi, domagając się: zwrotu ceny, kosztów montażu oraz wyrównania szkody polegającej na wykonaniu fundamentów w łącznej wysokości 4.531.951 zł.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła dochodzone roszczenie.

Od rozstrzygnięcia OKA odwołał się pozwany Kombinat podnosząc, że w sprawie nie ma dostatecznych dowodów na to, iż wiertarko-frezarka jest wadliwa.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę, orzeczeniem z dnia 17 października 1974 r. nr OT-6206/74 oddaliła odwołanie Kombinat, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Wielokrotnie dokonywanie przez producenta napraw w okresie gwarancyjnym wadliwego przedmiotu dostawy, uprawnia odbiorcę do skorzystania — w oparciu o postanowienia art. 579 kodeksu cywilnego — z przysługujących mu uprawnień z tytułu rekoim i odstąpienia od umowy dostawy.

W uzasadnieniu swego stanowiska Główna Komisja Arbitrażowa zaznaczyła:

„Ze znajdujących się w aktach sprawy protokołów, notatek służbowych oraz zestawień wynika, że w okresie od zakończenia montażu do odstąpienia od umowy wiertarko-frezarka ulegała kilkakrotnie razy awariom, polegającym przejawnie na niewłaściwej pracy sprzęgła w skrzyni posuwu, braku wręglowania blokady, zatarcia tulei brzozych stołu przenośnego, niewłaściwym działaniu systemu sterowniczego, braku oświetlenia itp. W efekcie tych wad wiertarko-frezarka była niezdolna do użytku przez okres około 218 dni tj. prawie przez połowę okresu przeznaczzonego do eksploatacji.

W tych warunkach powołowana Huta zasadnie doszła do wniosku, że dostarczony egzemplarz wiertarko-frezarki posiadał tego rodzaju wady, których nie da się usunąć w toku dalszych napraw i dlatego zgodnie z orzeczeniem arbitrażowym (orzeczenie GKA z 26.VI.1964 r. PUG 1965 nr 6, poz. 452) zasadnie w oparciu o postanowienia art. 579 k. c. wykonała swoje uprawnienia z rekoim do odstąpienia od umowy dostawy.

Również — wbrew stanowisku zajętemu w odwołaniu — względu ekonomiczne przemawiają za odstąpieniem od umowy z winy pozwanego Kombinat, gdyż nie można dopuścić, aby tak drogie urządzenie, jakim jest obiekt sporem wiertarko-frezarka, nie przynosiło efektów ekonomicznych przez okres blisko dwu lat od daty zakupu.”

nowe przepisy i zarządzenia

OPODATKOWANIE OBROTÓW I DOCHODÓW Z DZIAŁALNOŚCI JEDNOSTEK ZRZESZONYCH W CZKR

Uchwała nr 35 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 1975 r. w sprawie opodatkowania obrotów i dochodów z działalności gospodarczej kolekt rolniczych i innych jednostek zrzeszonych w Centralnym Związku Kolekt Rolniczych (Monitor Polski Nr 6, poz. 34) stanowi, że obroty wspomnianych jednostek organizacyjnych osiągnięte z działalności wytwórczej, przetwórczej, handlowej i usługowej podlegają w zasadzie opodatkowaniu podatkiem scalonym, obejmującym podatek obrotowy i dochodowy, ustalony od osiągniętych obrotów.

Uchwała przewiduje jednak zwolnienie od podatku scalonego obrotów osiągniętych z przewidzianych w uchwale rodzajów działalności.

LISTA BRANŻ (GRUP WYROBÓW) OBJĘTYCH KOORDYNACJĄ GOSPODARCZĄ

Ukazało się zarządzenie nr 18 Prezesa Rady Ministrów z dnia 24 lutego 1975 r. w sprawie ustalenia listy branż (grup wyrobów) objętych koordynacją gospodarczą według stanu na dzień 31 grudnia 1974 r. (Monitor Polski Nr 8, poz. 44).

Utraciło moc dotychczasowe zarządzenie nr 97 z 22 października 1974 r. (Monitor Polski Nr 37, poz. 213).

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

Zdjęcia: S. ZUBCZEWSKI

FINANSE W ROLI SPOŁECZNEJ

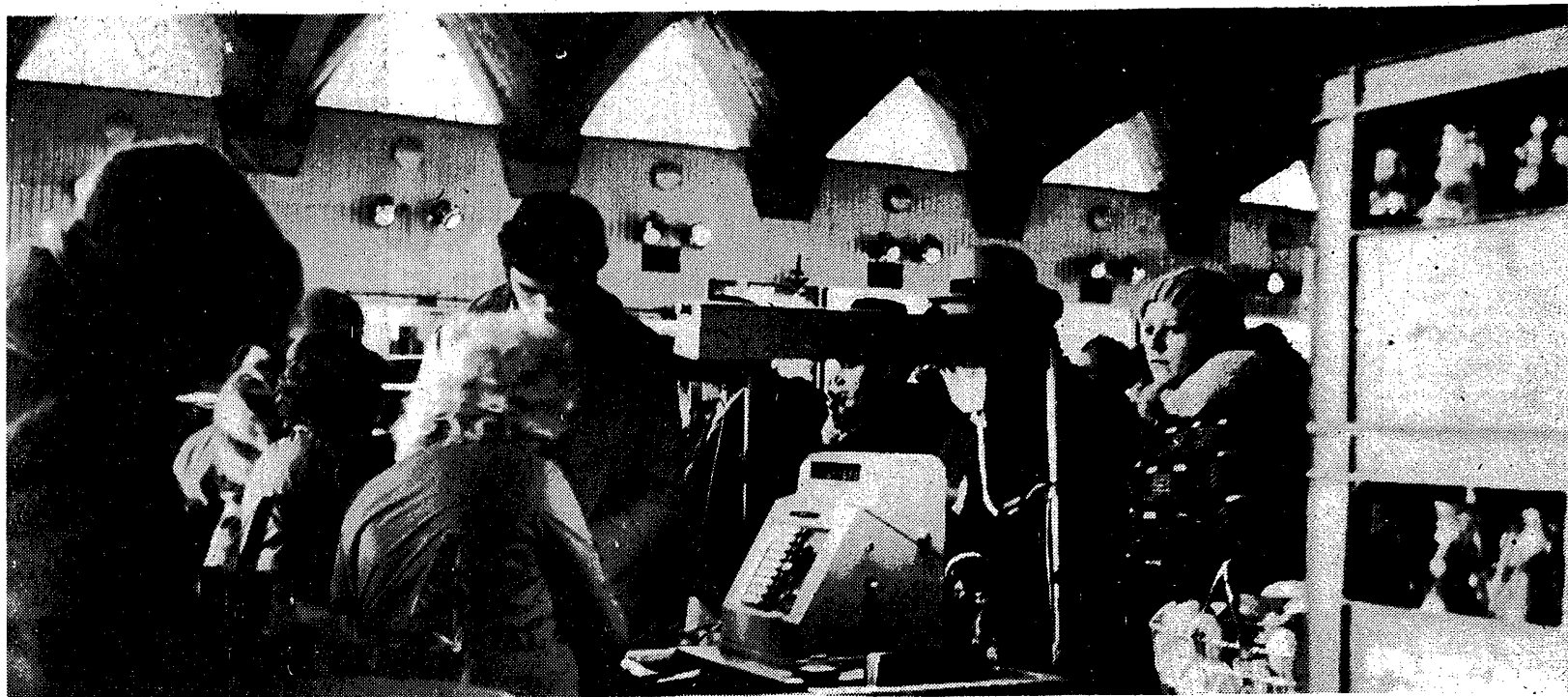
JEDNYM z celów, które partia postawiła przed społeczeństwem na VI Zjeździe, jest harmonijny rozwój gospodarczo-społeczny. Nie ulega wątpliwości, iż nie ma harmonii w stosunkach społecznych bez takiego sposobu podziału dochodu narodowego, który nie miałby za sobą jak najszerzej, społecznej akceptacji. Prawidłowe ustalenie proporcji dochodów jest trudne, niekiedy musi wchodzić w kolizję z interesami określonych grup społecznych i środowisk zawodowych. Jest to nieuchronne, nie ma bowiem rozwiązań, które zadawałyby wszystkim. Wybór tych najlepszych należy do podstawowych zadań polityki społecznej i ekonomicznej.

W warunkach szybko rosnących dochodów problemem bardzo istotnym staje się więc doskonalenie i tworzenie nowych narzędzi polityki finansowej wobec ludności, które z jednej strony sterowałyby w pożądanym kierunku rozwojem produkcji i usług, umacniałyby równowagę pieniężno-rynkową, z drugiej sprzyjałyby realizacji socjalnych celów naszego społeczeństwa, likwidowałyby nadmierne dysproporcje w dochodach, pomagałyby ludziom gorzej sytuowanym w osiągnięciu odpowiedniego standardu życia. Zadanie jest tym trudniejsze, że ekonomiczne i społeczne motywy polityki finansowej wobec ludności nie mogą być ze sobą sprzeczne, muszą tworzyć harmonijny, spójny system.

Tym właśnie skomplikowanym problemem poświęcona była sesja naukowa pt. „FINANSE A GOSPODARSTWO PIENIĘŻNA LUDNOŚCI”, zorganizowana u progu bieżącego roku wspólnie przez Ministerstwo i Instytut Finansów oraz Szkołę Główną Planowania i Statystyki.

Podstawę do ożywionej i bardzo kontrowersyjnej dyskusji stanowiło 10 referatów omawiających ogólne założenia i kierunki polityki finansowej, politykę podatkową, finansowanie budownictwa mieszkaniowego, politykę oszczędnościową, kredyt konsumpcyjny, odpłatność za usługi niematerialne oraz politykę dewizową.

Z tej bogatej problematyki wybraliśmy fragmenty czterech opracowań, które publikujemy w dodatku „Życie i Praca”. Zawierają one analizę problemów stanowiących szkielet konstrukcyjny polityki finansowej w stosunku do ludności. Nie wszystkie materiały udało się uzupełnić danymi z 1974 roku. Wyda się jednak, że zawarte w nich zestawienia obrazują trendy tych zjawisk w ostatnich latach.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

PROPORCJE DOCHODÓW

ZBIGNIEW PIROŻYŃSKI

POLITYKA FINANSOWA PAŃSTWA nie ma charakteru autonomicznego. Jej założenia i sposoby realizacji są ściśle związane z ogólną polityką ekonomiczną, a w szczególności z polityką wzrostu dochodów i spożycia ludności. Tempo wzrostu dochodów ludności z tytułu wynagrodzenia za pracę oraz dochodów ludności chłopskiej i właścicieli prywatnych zakładów oraz zmiany strukturalne w alokacji tych dochodów na tle wzrostu i struktury produkcji dóbr i usług wyznaczają założenia polityki finansowej.

Wyda się zatem niezbędne, przed podjęciem próby stormowania założeń polityki finansowej w warunkach wzrostu dochodów, dokonanie szkieletowej analizy wzrostu dochodów i spożycia w bieżącym okresie rozwoju gospodarczego i społecznego.

DOCHODY I SPOŻYCIE

W latach 1971-1973 dochody osobiste ludności, do których zaliczamy w szczególności wynagrodzenia za pracę, pieniądze świadczenia społeczne oraz przeznaczane na spożycie i inwestycje nieprodukcyjne dochody ludności chłopskiej, właścicieli prywatnych zakładów i wolnych zawodów, wzrosły o 41,3 proc., w tym dochody pieniężne — o 43,2 proc. i dochody w naturze — o 25,0 proc. W tym samym okresie spożycie przez ludność dóbr materialnych wzrosło o 31,9 proc. w cenach bieżących i o 29,5 proc. w cenach stałych, osiągając średnioroczne tempo wzrostu 9,0 proc. w porównaniu z 5,1 proc. w latach 1966-1970.

Ogólny wzrost dochodów jest przede wszystkim rezultatem wzrostu dochodów z tytułu wynagrodzenia za pracę ze względu na wysoki, sięgający 50 proc. ich udział w dochodach osobistych ludności. W związku z przyrostem zatrudnienia (11,7 proc.) i wzrostem przeciętnej płacy w gospodarce społecznej (24,3 proc. poza rolnictwem i leśnictwem) dochody z tytułu wynagrodzenia za pracę wzrosły w latach 1971-1973 o 41,2 proc. osiągając średnioroczne tempo wzrostu 12,1 proc. w porównaniu z 7,4 proc. w latach 1966-1970.

Nieco niższy wzrost wykazują dochody ludności z tytułu pieniężnych świadczeń socjalnych (40,7 proc.). Średnioroczne tempo wzrostu tych dochodów wynosiło 12 proc. w porównaniu z 9,6 proc. w latach 1966-1970. O wzroście tych dochodów decydują emerytury i renty oraz zasiłki pracownicze. Wyплаты emerytur i rent wzrosły o 38,6 proc. w związku ze wzrostem liczby emerytur i rent (22,2 proc.) i przeciętnej emerytury i renty (19,2 proc.). Wyплаты zasiłków pracowniczych — o 49,2 proc., głównie na skutek wzrostu dni nieprzepracowanych, upoważniających do zasiłków (27,2 proc.) i w związku

ze wzrostem zatrudnienia (11,7 proc.). Dochody ludności chłopskiej przeznaczone na spożycie i inwestycje nieprodukcyjne wzrosły o 38,4 proc., w tym dochody pieniężne o 67,1 proc. i dochody w naturze o 7,8 proc. W okresie trzech lat średnioroczne tempo wzrostu wyniosło 11,3 proc. w porównaniu z 1,1 proc. w latach 1966-1970. Równocześnie nastąpiło znaczne przesunięcie w strukturze dochodów ludności chłopskiej. Średnioroczne tempo wzrostu dochodów pieniężnych wynosiło bowiem 11,6 proc. w porównaniu z 0,6 proc. w latach 1966-1970. Natomiast odpowiednio w wskaźniki wzrostu spożycia w naturze ukształtowały się na poziomie 1,9 proc. i 2,5 proc.

Od 1971 r. spożycie naturalne utrzymuje się na niezmiennym poziomie, natomiast cały przyrost dochodów przybiera postać dochodów pieniężnych. W 1973 r. dochody pieniężne ludności chłopskiej osiągnęły 65 proc. dochodów osobistych przeznaczonych na spożycie i inwestycje nieprodukcyjne, podczas gdy w 1970 stanowiły 56 proc.

Poza dochodami osobistymi przeznaczonymi na spożycie i inwestycje nieprodukcyjne ludność korzysta ze świadczeń społecznych w naturze (oswiata, kultura, ochrona zdrowia, itp.), których wartość utrzymuje się w granicach 13 proc. dochodów osobistych. Ze względu jednak na to, że wzrasta część dochodów nie rozdysponowanych przez ludność (przyrost zasobów pieniężnych ludności) oraz zwiększają się wydatki ludności na budownictwo mieszkaniowe, wpłaty na fundusze społeczne i inne, udział świadczeń społecznych w ogólnym spożyciu przez ludność dóbr materialnych i usług niematerialnych wzrósł z 12,3 proc. w 1970 r. do 14,2 proc. w 1973 r.

Szybki wzrost dochodów ludności powoduje przesunięcie w rozkładzie dochodów i do zarówno w grupie ludności utrzymującej się z wynagrodzenia za pracę, jak i w grupie ludności chłopskiej.

Zmiany w rozkładzie dochodów ludności utrzymującej się z wynagrodzenia za pracę wiążą się głównie ze wzrostem kwalifikacji zawodowych i wydajności pracy oraz regulacjami płac przeprowadzonymi w poszczególnych gałęziach gospodarki narodowej. Ogólny pogląd na kierunek zmian w rozkładzie dochodów daje porównanie struktury zatrudnienia według wysokości płacy miesięcznej. W 1970 pracownicy o płacy miesięcznej do 2 500 zł stanowili 68 proc., a w 1972 — 56 proc. ogólnej liczby zatrudnionych. Udział pracowników otrzymujących płace w granicach od 2 501 do 5 000 zł w ogólnej liczbie zatrudnionych zwiększył się natomiast z 30 proc. w 1970 do 40 proc. w 1972 r. W związku z dalszym wzrostem przeciętnej płacy w 1973 r.

(2 798 zł w porównaniu z 2 509 zł w 1972 r.) nastąpiły niewątpliwie dalsze zmiany w rozkładzie dochodów między poszczególne grupy pracowników.

Również i w rozkładzie dochodów ludności chłopskiej nastąpiły niewątpliwie znaczne przesunięcia, zwłaszcza w związku z wysokim przyrostem dochodów pieniężnych.

Wysoki przyrost dochodów pieniężnych w latach 1971-1973 tylko w części znalazł wyraz we wzroście spożycia i wydatków ludności. Znaczna część dochodów pozostała w poszczególnych latach niewydatkowana, powodując wysoki i narastający wzrost zasobów pieniężnych ludności (wkłady oszczędnościowe i rezerwy gotówkowe). Niewydatkowane, a więc zwiększające się zasoby pieniężne ludności, wyniosły w 1970 r. — 2,5 proc., w 1971 r. — 5,2 proc., w 1972 r. — 7,1 proc. i w 1973 r. — 8,7 proc. ogólnej sumy dochodów pieniężnych ludności w poszczególnych latach.

Jeśli porównać przyrost dochodów pieniężnych ludności z przyrostem zasobów pieniężnych, okazuje się, że w okresie trzech lat ponad 23 proc. przyrostu dochodów pieniężnych odłożyło się w zasobach pieniężnych, nie znalazło zatem wyrazu we wzroście spożycia i wydatków ludności. Charakterystyczne jest kształtowanie się tego zjawiska w poszczególnych latach; w 1971 r. w przyroście zasobów pieniężnych odłożyło się 30,4 proc. przyrostu dochodów, w 1972 r. udział ten wyniósł 20,9 proc. a w 1973 r. — 20,6 proc.

Przyrost dochodów, spożycia, wydatków zasobów pieniężnych ludności oraz zapasów w uśrednionym handlu rynkowym w mld zł

Rok	Dochody pieniężne	Spożycie i wydatki	Zasoby pieniężne		
			netto	brutto	zapas
1971	49,1	34,2	14,9	26,9	14,2
1972	70,8	56,0	14,8	41,7	9,7
1973	84,0	66,7	17,3	59,0	7,4
Razem	203,9	156,9	47,0	127,6	31,3

U w a g a: Przyrost netto — różnica w stosunku do przyrostu w roku poprzednim; przyrost brutto — przyrost w ciągu danego roku.

Źródło: Rocznik Statystyczny 1974, s. 136, 142 i 438.

Na ten aspekt wskazywałyby także wzrost obiegu pieniężnego. Był on w 1973 r. dwukrotnie wyższy niż w 1972 r. a jego relacja do przyrostu zasobów pieniężnych wzrosła z 26 proc. w 1972 r. do 30,7 proc. w 1973 r. Ludność jeszcze w wyższym stopniu utrzymywała więc zasoby w gotówce, to znaczy w formie, która umożliwia ich natychmiastowe wydatkowanie.

Bardziej szczegółowa analiza zagadnienia równowagi wymaga badań struktury i przeznaczenia wydatków oszczędnościowych jako podstawowej

formy gromadzenia zasobów pieniężnych i motywacji ich gromadzenia oraz badań stopnia zaspokojenia popytu.

W. WARUNKACH WZROSTU DOCHODÓW

Podjętą próbę określenia założeń polityki finansowej w stosunku do ludności, zwróćmy więc przede wszystkim uwagę na jej powiązania z pozafinansową polityką gospodarczą i jej uwarunkowania przez czynniki rozwoju gospodarczego. Chodzi o politykę finansową w warunkach wzrostu dochodów i spożycia ludności. Jest to bowiem zgodne z ogólnym celem gospodarki socjalistycznej, która ma zapewnić stały wzrost poziomu życia ludności. Odpowiada to również aktualnemu etapowi dynamicznego rozwoju gospodarczego i społecznego naszego kraju.

Polityka finansowa ingeruje w sferę rozmieszczenia dochodów między grupy ludności, a tym samym wpływa na wielkość i strukturę spożycia gospodarstw domowych, realizując w ten sposób określone proporcje podziału dochodu narodowego oraz cele strukturalne w zakresie rozmieszczenia dochodów i struktury spożycia. Polityka finansowa powinna również zmierzać do zachowania równowagi między dochodami pieniężnymi a wartością dóbr i usług przeznaczonych dla ludności. Wpra-

gospodarczą, jeżeli dochody te nie zapewniają minimum socjalnego. W istocie więc w obydwóch przypadkach chodzi o realizację celów polityki społecznej.

Ograniczenie społeczne nie akceptowanych dochodów może być realizowane tylko metodami podatkowymi, natomiast postulat minimum socjalnego — zarówno przez politykę podatkową, jak i politykę świadczeń społecznych. Jeśli dochody ludności są obciążone podatkiem służącym celom fiskalnym, wówczas przez system ulg i zwolnień podatkowych można realizować w ramach polityki podatkowej cele społeczne, w tym również postulat minimum socjalnego.

Jeśli natomiast nie stosuje się ogólnego opodatkowania dochodów, cele społeczne mogą być realizowane — jeśli pominiemy politykę cen — wyłącznie przez system świadczeń społecznych, które uzupełniają dochody ludności z tytułu wynagrodzenia za pracę. Świadczenia pieniężne oddziałują na zmiany w strukturze spożycia w sposób pośredni (elastyczność dochodowa popytu), natomiast świadczenia w naturze wyznaczają w sposób bezpośredni strukturę spożycia. Stąd duże znaczenie świadczeń społecznych w korekcie dochodów pochodzących z wynagrodzenia za pracę i duże możliwości realizacji preferencji społecznych w kształtowaniu wielkości i struktury spożycia w gospodarstwach domowych. Wynagrodzenie za pracę uzależnione jest od kwalifikacji, uciążliwości i wydajności pracy, nie uwzględnia więc i nie może uwzględniać potrzeb pracowników i ich rodzin (gospodarstwo domowe) znaczących przez liczebność rodziny. Na tym tle konieczne jest regulowanie dochodów z wynagrodzenia według miernika minimalnego dochodu w przeliczeniu na jednego członka rodziny, a jeszcze bardziej precyzyjne — na jednostkę konsumpcyjną gospodarstwa domowego. Oczywiście dochód minimalny docelowo powinien odpowiadać minimum socjalnemu.

Chcąc więc prowadzić skuteczną politykę regulowania dochodów, musimy przede wszystkim poznać warunki bytu ludności, a następnie określić minimum socjalne. Porównanie przeciętnych dochodów rodziny (gospodarstwo domowe) z minimum socjalnym wskaże bowiem dopiero skalę problemu i umożliwi opracowanie programu jego rozwiązania. Jest to problem o wyjątkowo dużym znaczeniu społecznym. Zanim będzie on jednak rozwiązany, kryterium minimum socjalnego (dochodu minimalnego) powinno być widoczne we

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

FINANSOWANIE BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO

ADAM ANDRZEJEWSKI

WŁADYSŁAW DOMINIAK

SYSTEM FINANSOWANIA i polityka finansowa mają bardzo istotny wpływ na rozwój budownictwa mieszkaniowego, stanowią jeden z najbardziej skutecznych instrumentów kierowania nim i decydują w dużym stopniu o jego efektach społecznych.

Celowe wydaje się zatem podjęcie próby prześledzenia tendencji występujących w zakresie finansowania gospodarki mieszkaniowej, ze szczególnym zwróceniem uwagi na funkcjonowanie i wzajemne powiązanie systemów akumulacji i alokacji środków na budownictwo mieszkaniowe oraz kształtowanie się strumienia proporcji środków ludności i środków publicznych, kierowanych na cele związane z poprawą warunków mieszkaniowych.

Jednym z głównych celów podejmowanych w ostatnich latach zmian w polityce finansowania gospodarki mieszkaniowej, zwłaszcza budownictwa mieszkaniowego, jest szersze włączenie środków własnych ludności przy rozwiązywaniu jej potrzeb mieszkaniowych, zwiększenie możliwości finansowych i realizacyjnych budownictwa oraz wykorzystanie mieszkaniowej jako środka wiązania wzrastającej siły nabywczej ludności.

W praktyce wspomniany cel realizowany jest niemal wyłącznie w drodze daleko idących przesunięć w strukturze inwestycyjnej budownictwa mieszkaniowego, głównie budownictwa realizowanego dla ludności pozarolniczej. Zmiany dotyczą przede wszystkim proporcji między budownictwem publicznym (państwowym) a budownictwem spółdzielczym.

Przesunięcia w proporcjach budownictwa mieszkaniowego na korzyść dynamicznego wzrostu budownictwa spółdzielczego, spadku zaś udziału budownictwa państwowego, nastąpiły po roku 1965. Udział budownictwa publicznego (rad narodowych i zakładów pracy) w liczbie mieszkań ogółem wydanych dla ludności pozarolniczej zmniejszył się z ponad 62 proc. w latach 1961—1965 do około 31 proc. w latach 1966—1970 i około 26 proc. w latach 1971—1973.

ŚRODKI PUBLICZNE I ŚRODKI LUDNOŚCI

Zmiany dokonane w proporcjach budownictwa realizowanego przez poszczególne grupy inwestorów oraz w zasadach finansowania budownictwa znalazły wyraźne odbicie w źródłach i strumieniach oraz proporcjach środków kierowanych na gospodarkę mieszkaniową, szczególnie na budownictwo mieszkaniowe.

Ze względu na charakter i źródła pochodzenia, całość środków finansowych kierowanych na rozwój budownictwa mieszkaniowego została umownie podzielona na dwie podstawowe grupy: 1) na środki publiczne i 2) środki ludności.

Do grupy pierwszej zaliczono dotację budżetową, długo- i średnioterminowe kredyty bankowe oraz środki zakładowych funduszy mieszkaniowych.

Jako środki ludności określono całość środków pieniężnych pochodzących z osobistych dochodów i przekazywanych przez ludność w postaci wkładów mieszkaniowych do spółdzielni budownictwa mieszkaniowego, środków pieniężnych (lub ich równoważności w postaci pracy własnej) zaangażowanych w budownictwo indywidualne, oszczędności ludności lokowane na książeczkach mieszkaniowych PKO oraz w formie wpłat rat długo- i średnioterminowych kredytów zaciągniętych na budownictwo spółdzielcze i indywidualne. Do grupy tej zaliczono także kauce i opłaty za urządzenia kąpielowe, uiszczane przy przydziałach mieszkań z budownictwa publicznego. Na podstawie przyjętych kryteriów klasyfikacji środków dokonano szacunku wiel-

kości strumienia i proporcji środków publicznych i środków ludności na budownictwo mieszkaniowe (tabela).

Źródła, strumienie i proporcje środków na budownictwo mieszkaniowe dla ludności pozarolniczej w latach 1961—1973.

Wyszczególnienie	L a t a					
	1961—1965	1966—1970	1971	1972	1973	1971—1973
Nakłady na budownictwo mieszkaniowe w mld zł w cenach bieżących	102,4	138,5	37,8	42,1	50,5	130,4
— przeciętnie rocznie	20,5	27,7	37,8	42,1	50,5	43,5
Nakłady na budownictwo mieszkaniowe dla ludności pozarolniczej	81,1	163,5	28,8	33,2	40,2	102,2
— przeciętnie rocznie	16,2	20,7	23,8	33,2	40,2	34,0
Środki zgromadzone przez ludność na cele związane z budownictwem mieszkaniowym	27,7	49,0	11,5	13,3	16,5	41,3
— przeciętnie rocznie	3,5	9,8	11,5	13,3	16,5	13,8
— w proc. do nakładów	34,2	47,3	39,9	40,0	40,9	40,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych roczników statystycznych GUS oraz sprawozdań bankowych.

Z przeprowadzonego rachunku *) którego metoda wymaga zapewne dalszego udoskonalenia, wynika, iż środki zgromadzone i przekazane przez ludność pozarolniczą (głównie ze spłat długo- i średnioterminowego kredytu) na cele związane z budownictwem mieszkaniowym stanowiły w latach 1961—1965 ponad 34 proc. całości nakładów poniesionych na budownictwo mieszkaniowe tej ludności. Można przyjąć, że różnica między poniesionymi nakładami a środkami wniesionymi przez ludność wymagała odpowiedniego zaangażowania środków publicznych kierowanych w formie kredytu lub dotacji budżetowej.

W latach 1966—1970 nastąpił dalszy wzrost środków ludności, które odniesione do nakładów stanowiły ponad 47 proc. Wzrost ten był konsekwencją dynamicznego wzrostu budownictwa ze środków ludności — głównie budownictwa spółdzielczego — i podniesienia wkładów mieszkaniowych do spółdzielni.

Po roku 1970 nastąpił dalszy wzrost absolutnych kwot środków ludności. Ich relacje do nakładów uległy natomiast obniżeniu. Wiąże się to przede wszystkim ze wzrostem cen w budownictwie mieszkaniowym, a w konsekwencji z szybkim wzrostem nakładów przy bardziej umiarkowanym wzroście środków ludności, zwłaszcza zryczałtowanych wkładów na budownictwo spółdzielcze.

Przedstawione tendencje obserwuje się również w odniesieniu do całości budownictwa mieszkaniowego, tj. łącznie z budownictwem ludności rolniczej, choć środki własne ludności w relacji do nakładów kształtują się na nieco wyższym poziomie. Środki zakumulowane przez ludność i odniesione do całości nakładów wzrosły bowiem z 42 proc. w latach 1961—1965 do około 52 proc. w latach 1966—1970 i około 50 proc. w następnym okresie pięcioletnim i obniżyły się do około 44 proc. w latach 1971—1973, wykazując w kolejnych latach lekką tendencję wzrostu.

Mimo pewnego spadku po roku 1970 środków ludności w relacji do poniesionych nakładów inwestycyjnych na budownictwo mieszkaniowe, absolutne kwoty tych środków charakteryzują się dalszą dynamiką wzrostu. Wzrosły one bowiem przeciętnie rocznie z około 9 mld w latach 1961—1965 do ponad 14 mld w latach 1966—1970 i 19 mld w latach 1971—1973. Środki zaś ludności pozarolniczej kształtowały się odpowiednio na poziomie ponad 5 mld, około 10 i około 14 miliardów.

W grupie środków publicznych zaangażowanych w finansowanie nakładów na budownictwo mieszkaniowe obserwuje się od dłuższego już czasu przesunięcia polegające na wzroście udziału kredytów a więc środków zwrotnych, spadku zaś dotacji budżetowej.

Znaczący, mimo pewnych wahań, wzrost środków ludności kierowanych na poprawę warunków mieszkaniowych stanowi jedną z najbardziej charakterystycznych cech systemu finansowania budownictwa mieszkaniowego oraz polityki mieszkaniowej. Istotną i coraz powszechniejszą formę gromadzenia środków ludności na budownictwo mieszkaniowe stanowią zorganizowane oszczędności lokowane na książeczkach mieszkaniowych PKO. Świadczy o tym zarówno liczba otwieranych książeczek, jak też kwoty wkładów wpłacanych przez ludność. Liczba założonych książeczek wzrosła z około 0,4 mln w latach 1961—1965 do ponad 1,5 mln w latach 1966—1970 i około 1,2 mln w latach 1971—1973, wpłacone natomiast wkłady mieszkaniowe odpowiednio z 2,1 mld do około 14 mld

dotyczące stanów książeczek i wkładów pieniężnych ludności pozostających na koncie roku.

Celowe wydaje się podkreślenie w tym miejscu, iż spośród 1,2 mln członków spółdzielni i pełnoletnich kandydatów oczekujących na mieszkania spółdzielcze (wg stanu na koniec 1970 r.), ponad połowę stanowiły osoby, które przekazały z dużym wyprzedzeniem pełne wkłady mieszkaniowe.

Coraz ważniejszą pozycję w ogólnym strumieniu środków płynących od ludności z tytułu jej partycypacji w kosztach budowy mieszkań zajmują środki gromadzone i przekazywane w formie spłat długo- i średnioterminowych kredytów. Środki przekazywane przez ludność w postaci spłat kredytów na budownictwo spółdzielcze i indywidualne wzrosły z ponad 2 mld w latach 1961—1965 do około 9 mld w następnym okresie pięcioletnim i około 10 mld w latach 1971—1973. Przeciętnie rocznie wzrosły one odpowiednio z ponad 0,4 mld do 1,7 i 2 mld zł.

Znaczący wzrost dochodów pieniężnych ludności po 1970 r. nie pozostał bez wpływu na wzrost zainteresowania oszczędzaniem na mieszkaniowe. W latach 1970—1973 osobiste dochody ludności wzrosły np. o 32 proc., a środki ludności zakumulowane na cele związane z budownictwem mieszkaniowym o około 50 proc., w tym środki przekazane w formie wkładów na książeczkę mieszkaniową o przeszło 74 proc.

Realizacja przyjętego perspektywicznego programu mieszkaniowego zwiększać będzie możliwości przeznaczania przez ludność coraz większych kwot środków na poprawę warunków mieszkaniowych. Istotne znaczenie posiadać będzie ściślejsze powiązanie w czasie i przestrzeni akumulacji środków na budownictwo z ich alokacją. Powiązanie takie niezbędne wydaje się również z systemem dystrybucji mieszkań.

W BUDŻECIE DOMOWYM

Brak jest dostatecznie wszechstronnych i pogłębionych badań pozwalających na określenie w ujęciu dynamicznym pełnego udziału wydatków ludności na budowę i utrzymanie mieszkań w wydatkach ogółem. Pewne światło na to zagadnienie rzucają reprezentatywne badania budżetów domowych prowadzone przez GUS. Ze względu na zakres zebranych informacji, przyjęte założenia, sposób grupowania danych oraz zmiany w układzie prezentowanych wyników, materiał ten w interesującym nas aspekcie posiada jednak bardzo ograniczone znaczenie. W pozycji wydatki na mieszkanie uwzględnione są wydatki w postaci czynszu i świadczeń przy pominięciu wydatków na wkład początkowy oraz, co jest nie mniej istotne, na spłatę długo- i średnioterminowych kredytów na budownictwo spółdzielcze i indywidualne. Nie pozwalała to na zorientowanie się w pełnym obciążeniu gospodarstw domowych wydatkami związanymi z uzyskaniem i użytkowaniem mieszkań.

Z badań przeprowadzonych przez GUS w 1971 roku (2453 gospodarstwa domowe) wynika, że udział czynszu i świadczeń (czynsz z tytułu najmu mieszkań kwaterekowych, opłaty za użytkowanie mieszkań spółdzielczych, opłaty za podnajem) wynosił przeciętnie od 2,8 proc. (w gospodarstwach największych) do 5,8 proc. (w gospodarstwach 1-osobowych) rocznie ogółem tych gospodarstw. Po uwzględnieniu obciążeń związanych ze spłatą kredytów na mieszkania spółdzielcze można przyjąć, że łączne wydatki z tytułu uzyskania i użytkowania mieszkań spółdzielczych są co najmniej dwukrotnie wyższe.

Wydatki na mieszkania spółdzielcze mogły w wielu przypadkach indywidualnych absorbować znaczną część budżetu domowego.

Z makroekonomicznego punktu widzenia pewną orientację co do miejsca wydatków ludności na mieszkanie może dać porównanie wysokości środków związanych z uzyskaniem i użytkowaniem mieszkań z rozdysonowanymi dochodami tej ludności. Okazuje się, że udział wydatków ludności na mieszkanie w rozdysonowanych osobistych dochodach pieniężnych ludności oscyluje w ostatnich latach na poziomie 5 proc. Po uwzględnieniu wydatków związanych z urządzeniem i wyposażeniem mieszkania udział ten wzrasta do ponad 10 proc. W sumie pozycja wydatków na mieszkanie, a więc zarówno wydatków związanych z jego uzyskaniem i użytkowaniem, jak też urządzeniem i wyposażeniem, wydaje się znaczną i liczy się

jako instrument wiązania siły nabywczej ludności.

POMOC SPOŁECZNA

Gospodarka mieszkaniowa należy do tych dziedzin zaspokajania potrzeb ludności, w których przesłanki społeczne odgrywają szczególną rolę. Wynika to m.in. z samego charakteru dobra, jakim jest mieszkanie, i jego znaczenia dla życia człowieka. Jest ono dobrem zaspokajającym podstawowe potrzeby człowieka i zarazem dobrem stosunkowo drogie, którego cena w aktualnych naszych warunkach przekracza możliwości płatnicze mniej zarabiających grup ludności, w związku z czym jest w znacznym stopniu subwencjonowane. Mieszkanie jest obecnie i pozostanie w najbliższych latach, artykułem deficytowym którego rozdział będzie się opierał w znacznym stopniu na kryteriach pozarynkowych. Wymaga to dalszego doskonalenia tych kryteriów i społecznego ich zobiektywizowania.

Ma to szczególne znaczenie w odniesieniu do pomocy finansowej o charakterze sensu stricto socjalnym, tj. pomocy udzielanej grupom ludności, których poziom dochodów nie pozwala na uzyskanie i użytkowanie mieszkań o standardzie uznanym społecznie za niezbędny.

Celem kierowania przez państwo znacznych kwot — środków ze społecznych funduszy spożycia na gospodarkę mieszkaniową, jest z jednej strony ogólne preferowanie „konsumpcji mieszkaniowej”, z drugiej zaś strony niwelowanie zbyt ostrych różnic w poziomie warunków mieszkaniowych poszczególnych grup ludności i poszczególnych rodzin. Druga z wymienionych funkcji funduszy (socjalna) wiąże się zatem ściśle z realizacją szeroko i elastycznie ujmowanej zasady egalitaryzmu mieszkaniowego, polegającej nie tylko na zagwarantowaniu równych warunków startu w zakresie uzyskania mieszkania, lecz również pomocy w uzyskaniu i utrzymaniu standardu niezbędnego w okresie późniejszym.

Stopień partycypacji poszczególnych rodzin i osób w rozdziale tych funduszy powinien być więc uzależniony przede wszystkim od sytuacji materialnej, rodzinnej i mieszkaniowej gospodarstwa domowego. Chodzi o umożliwienie pokonania trudnego dla wielu rodzin progu mieszkaniowego, jakim jest cena mieszkania (początkowy wkład mieszkaniowy lub poziom opłat za użytkowanie mieszkania, odniesione do poziomu posiadanych dochodów).

Dużą rolę pod tym względem odgrywają zakładowe fundusze mieszkaniowe oraz średnioterminowe kredyty bankowe.

Pomoc z wymienionych źródeł udzielania była do niedawna niemal wyłącznie na uzupełnienie wkładów mieszkaniowych, a więc w fazie ubiegania się o mieszkanie. Nie dotyczyła w zasadzie fazy jego użytkowania. Zakres i warunki pomocy finansowej, uzależnione były przede wszystkim od miejsca pracy, w mniejszym zaś od faktycznej sytuacji materialnej i mieszkaniowej pracownika i jego rodziny. W zakładach tworzących fundusze mieszkaniowe pracowało jedynie 64 proc. ogółu zatrudnionych w gospodarce społecznej.

nionej. Pozostałe 36 proc., tj. około 4 mln pracowników było pozbawionych tej możliwości. Znaczną ich część stanowili pracownicy zatrudnieni w zakładach o stosunkowo niższym poziomie płac.

Upowszechnienie od 1974 r. możliwości tworzenia zakładowych funduszy mieszkaniowych (i socjalnych) we wszystkich państwowych jednostkach organizacyjnych stanowi duży krok naprzód, gdyż niweluje nie zawsze uzasadnione społeczne różnice, choć całkowicie ich jeszcze nie likwiduje. Nadal, choć w mniejszym stopniu, zakres pomocy uzależniony jest od miejsca pracy.

Dokonanie oceny finansowania budownictwa mieszkaniowego jest obecnie jeszcze dość trudne z uwagi, między innymi, na stosunkowo krótki okres funkcjonowania systemu po zmianach ostatnio przeprowadzonych oraz ogólne luki w sprawozdawczości finansowej w zakresie mieszkalnictwa, jak również ze względu na złożoność zagadnienia i jego wielorakie powiązania z ogólną problematyką ekonomiczną i społeczną.

Lata 1976—1980 będą nadal okresem silnych napięć w dziedzinie gospodarki mieszkaniowej, których stopniowe rozładowywanie nastąpi, jak się wydaje, dopiero w połowie lat osiemdziesiątych. System finansowania budownictwa mieszkaniowego i polityka finansowa będą więc realizowane, podobnie jak w latach ubiegłych, w dość trudnych warunkach. Ze względu na dynamikę rozwoju budownictwa spodziewać się należy jednak większych możliwości manewru.

Nie ulega wątpliwości, że system i polityka finansowania budownictwa mieszkaniowego będą musiały nadal, obok funkcji akumulacyjnych, spełniać trudną rolę segregowania i rozkładania w czasie zapotrzebowania na mieszkania. Jest sprawą bardzo istotną, iż podstawową część zapotrzebowania na nowe mieszkania reprezentują i reprezentować będą młode małżeństwa i młode rodziny, a więc grupy o niższych na ogół dochodach i o znaczących, uzasadnionych nowych potrzebach materialnych. I dlatego wzrost środków własnych ludności i wzrost odpłatności za usługi mieszkaniowe, przy konieczności zapewnienia odpowiedniego standardu warunków mieszkaniowych grup ludności słabszych ekonomicznie oraz uwzględnienia zadań polityki społecznej i ludnościowej, wymagać będą rozbudowy nie tylko mechanizmu ekonomicznego, lecz również socjalnego. Chodzi o taki system pomocy socjalnej, który zapewniłby między innymi daleko idącą indywidualizację wysokości i warunków tej pomocy. Wydaje się ona niezbędna nie tylko w fazie ubiegania się o mieszkanie, lecz także, a może przede wszystkim, w okresie jego użytkowania. Byłoby wskazane jego uelastycznienie, czyli udzielanie i zwiększanie, względnie ograniczanie i całkowite likwidowanie — w zależności od zmian w sytuacji materialnej rodziny oraz ogólnych postulatów polityki społecznej i demograficznej.

*) Metoda rachunku omówiona jest szerzej w pracy W. Dominiaka pt. „Ekonomiczne i społeczne problemy finansowania gospodarki mieszkaniowej”. Instytut Gospodarki Mieszkaniowej Warszawa 1973, s. 68—70.



Fot. S. ZUBCZEWSK.

KREDYT KONSUMPCYJNY

GRAŻYNA RYTELEWSKA

KREDYT KONSUMPCYJNY jako instrument polityki finansowej może być wykorzystywany do zachowania właściwych proporcji pomiędzy wielkością środków, jakimi dysponuje ludność a podażą dóbr i usług rynkowych. Zarówno nadmiar środków w dyspozycji ludności, jak i ich niedobór wpływa hamująco na rozwój całej gospodarki. Konieczność występowania kredytu konsumpcyjnego w warunkach gospodarki socjalistycznej wynika z dwóch podstawowych przyczyn: różnic w dochodach pieniężnych przypadających na osobę w gospodarstwie domowym oraz z możliwości braku pełnej synchronizacji między popytem a podażą na dobra i usługi konsumpcyjne.

W pierwszym przypadku istotnym problemem jest świadome oddziaływanie w kierunku zaspokajania potrzeb pewnych grup ludności w granicach przekraczających ich dochody, zaś w drugim przypadku chodzi o zagadnienie zbytu towarów.

Zapotrzebowanie na kredyt konsumpcyjny w gospodarstwach domowych następuje dopiero po osiągnięciu pewnego poziomu dochodów na osobę, gwarantującego zaspokojenie podstawowych potrzeb oraz zapewnienie możliwości spłaty z dochodów bieżących zaciągniętego kredytu i kosztów związanych z jego wykorzystaniem. W warunkach występowania tych możliwości gospodarstwa domowe mogą dążyć do przyspieszenia realizacji zakupu przez zaciąganie kredytu. Kredyt staje się niezbędnym źródłem finansowania tych potrzeb, których gospodarstwo domowe nie mogłoby zaspokoić z dochodów bieżących bądź z oszczędności.

ISTOTNE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA

Przeprowadzone w roku 1973 przez Instytut Finansów, wspólnie z GUS badania ankietowe wśród 10000 rodzin wykazały, że kredyt konsumpcyjny stanowi dość istotne źródło finansowania niektórych zakupów (wydatków) gospodarstw domowych. Spośród badanych 6841 gospodarstw domowych pracowników fizycznych, umysłowych i emerytów, 731 rodzin korzystało w roku 1973 z kredytów PKO, tj. 10,7 proc., przy czym dla pracowników fizycznych wskaźnik ten wyniósł 13,2 proc., umysłowych 11,0 proc. i emerytów 3,8 proc. Spośród badanych 3052 gospodarstw robotniko-chłopów i rolników z kredytu PKO korzystały 84 rodziny, tj. 2,8 proc., przy czym gospodarstwa robotniko-chłopów 4,7 proc., a 1 proc. rodziny rolników. Natomiast z kredytów ratalnych spółdzielni oszczędnościowo-pożyczkowych korzystały 303 gospodarstwa, tj. 9,9 proc. badanych. Wskaźnik ten dla robotniko-chłopów wynosi 9,2 proc., dla rolników 10,6 proc. Z pożyczek PKZP korzystało natomiast w 1973 r. 3317 rodzin z 6390 gospodarstw domowych, w których głowa rodziny jest członkiem pracowniczym kas zapomogowo-pożyczkowych, na ogólną liczbę 8282 badanych gospodarstw pracowników fizycznych, umysłowych,

emerytów i robotniko-chłopów.

Formą kredytu, która w naszym kraju spełnia zadanie ukierunkowania popytu jest kredyt PKO na zakup artykułów przemysłowych. Jest to kredyt udzielany na zakup towarów dopuszczonych przez MHWiU do sprzedaży ratalnej na określonych warunkach. Strukturę wypłaconych kredytów w latach 1971-1974 przedstawia tabela nr 1.

Tabela 1
Kredyt wypłacony na ogólnie dostępnych warunkach wg grup towarowych za lata 1971-1974

Grupy towarowe	w mln zł			
	1971	1972	1973	1974
Mebel	2 319	3 012	1 821	1 520
Odzież	1 655	1 346	1 307	849
Telewizory	2 564	2 843	2 580	1 882
Artykuły radiotechniczne	319	748	955	673
Sprzęt	823	1 907	1 472	1 256
Motorowery	367	468	312	282
Sprzęt zmechanizowany art. gosp. dom.	1 055	1 134	1 276	744
Zegarki	134	124	109	74
Pozostałe towary	178	190	426	152
Usługi	41	57	54	39
Ogółem	9 667	11 769	10 213	7 471

Na przestrzeni ostatnich czterech lat obserwujemy zasadnicze przesunięcia w strukturze kredytów, nie spotykana dotąd dynamika wzrostu kredytów w roku 1972, wyprzedzając ogólną dynamikę pieniężnych dochodów ludności oraz pewne ograniczenie wzrostu kredytów w roku 1973 i 1974. Zmniejszenie kredytów w ostatnich dwóch latach wydaje się zrozumiałe, jeżeli weźmiemy pod uwagę tempo wzrostu dochodów realnych ludności (zwiększenie możliwości finansowania zakupów z indywidualnych dochodów bądź z oszczędności) oraz znaczne zwiększenie zapotrzebowania na dobra trwałe o użytku wywołane wzrostem dochodów i przyspieszeniem budownictwa mieszkaniowego. Nagłe zmiany w roku 1973 dotyczą przede wszystkim zakupów mebli. Przyczyn tego zjawiska należy szukać w niewystarczającej masie towarowej. Od połowy do końca roku 1973 kredytowano prawie wyłącznie sprzedaż mebli zakupowanych przez młode małżeństwa.

W roku 1973 nastąpiło również zahamowanie sprzedaży telewizorów mimo stosowania 10 proc. bonifikaty. W tym zakresie odczuwalny okazał się dla nabywców brak najnowocześniejszych telewizorów marki „Libra” i „Saturn” oraz telewizorów z odbiornikami kolorowym. Wpływ też miało niewątpliwie zwiększenie wplaty gotówkowej i skrócenie okresu spłaty.

Zmniejszenie kredytów na samochody wynikało z całkowitego wycofania ze sprzedaży kredytowej w 1973 r. wszystkich samochodów osobowych. W roku 1973 kredytowane były wyłącznie samochody z indywidualnych przydziałów MHWiU oraz nabywców, którzy dokonali przedpłat przed wycofaniem samochodów ze sprzedaży kredytowej. Dopiero od 8 listopada 1973 r. wprowadzono do sprzedaży kredytowej samochody importowane marki „Dacia”. Nie miały one jednak większego

wplywu na poprawienie wskaźnika kredytowania.

W zakresie sprzętu zmechanizowanego i artykułów gospodarstwa domowego nastąpił wzrost kredytów w stosunku do roku 1972, mimo że wycofano ze sprzedaży kredytowej z dniem 16.VII.1973 r. szereg towarów kupowanych przeważnie na warunkach ratalnych, jak: lodówki, pralki, kuchnie i kucharki gazowe itp., ale zakupy dokonywane przez młode

małżeństwa, korzystające ze specjalnych uprawnień, wpłynęły na przekroczenie wskaźnika wplaty o 12,5 proc. w stosunku do roku 1972.

W zakresie sprzedaży zegarków obserwuje się pierwsze symptomy nasycenia rynku.

Wzrost sprzedaży kredytowej artykułów radiotechnicznych spowodowany został różnorodnością oferowanego do sprzedaży ratalnej asortymentu towarowego oraz dostateczną ich podażą, stosowaną 10 proc. bonifikatą przy zakupach (np. za zwrot starych gramofonów), obniżeniem z dniem 15.I.1973 r. cen niektórych typów gramofonów.

W roku 1973 wypłacono kredyt na usługi, wyniósł 40 101 tys. zł i w porównaniu z rokiem 1972 (47 561 tys. zł) obniżył się. Brak większego zainteresowania tym kredytem związany jest w dalszym ciągu z wysokimi kosztami pobieranymi przez uposażone jednostki usługowe. Ponadto przy niedoborze warsztatów usługowych preferowani są konsumenci placący gotówką.

W roku 1974 sytuacja na poszczególnych rynkach kredytowych nie uległa zasadniczym zmianom. W stosunku do roku 1973 nastąpiło zmniejszenie dynamiki wplat kredytów na zakup artykułów przemysłowych i opłacenie należności za usługi.

DLA MŁODYCH MAŁŻEŃSTW

Na podkreślenie zasługuje fakt wprowadzenia w II półroczu 1973 roku kredytu dla młodych małżeństw. Warunki tego kredytu uprawniają do zakupu artykułów przemysłowych i placenia należności za usługi na podstawie oddzielnej listy towarowej, obejmującej cały szereg artykułów wycofanych z powszechnej sprzedaży kredytowej, jak również artykułów w ogóle nie wchodzących dotychczas w zakres sprzedaży ratalnej. Poza tym wprowadzone zo-



Fot. A. JALOSIŃSKI

stały bardzo dogodne warunki kredytowe dotyczące wplat gotówkowej i maksymalnego okresu spłaty. Struktura wypłaconego kredytu w II półroczu 1973 i w roku 1974 dla MM wg grup towarowych kształtowała się następująco:

Tabela 2
Kwota wypłaconego kredytu MM w milionach zł

Grupa towarowa	I półrocze		Rok 1974	
	1973	1974	1973	1974
Mebel	277	1 428		
Artykuły radiotechniczne i telewizyjne	104	515		
Sprzęt zmechanizowany i art. gosp. dom.	93	448		
Pozostałe artykuły	28	125		
Razem	512	2 517		

W roku 1973 PKO nie prowadziła odrębnej statystyki kredytów wypłaconych młodym małżeństwom. Przedstawione dane pochodzą z badania, którym PKO objęła około 40 proc. kredytów udzielonych przez PKO na zakup artykułów przemysłowych i usług. Wg przyjętych szacunków PKO udział wypłaconych kredytów „MM” w kredycie wypłaconym w II półroczu 1973 r. sięga 23,3 proc. Różni się on w sposób istotny od struktury kredytów udzielonych przez PKO na zakup artykułów przemysłowych i usług.

W roku 1973 kredyty udzielone przez spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe na zakupy ratalne towarów (dla ludności wiejskiej) zmniejszyły się o 28 proc. w stosunku do roku 1972 i wynosiły 2 332 milionów złotych, z czego na zakup maszyn i urządzeń rolniczych kredytobiorcy przeznaczyli 399 mln zł, tj. 17,1 proc. a na zakup towarów konsumpcyjnych 82,9 proc. kwoty kredytu.

W roku 1974 kredyty uległy zmniejszeniu w stosunku do roku 1973 i wynosiły 1 804,7 mln złotych, z czego na zakup towarów konsumpcyjnych wykorzystano 83,9 proc. sumy kredytów.

Na przestrzeni ostatnich lat wyraźnie zarysowała się tendencja wzrostu udziału kredytów przeznaczonych na zakup towarów konsumpcyjnych w kredytach ogółem, udzielonych przez SOP-y, w roku 1965 udział kredytu wynosił 73,8 proc., a w roku 1974 — 83,9 proc. Bliższe określenie kierunków przeznaczenia kredytów zaciągniętych w ujęciu makroekonomicznym jest niemożliwe z uwagi na brak statystyki w tym zakresie. W ramach przeprowadzonego przez Instytut Finansów badania ankietowego, uzyskano informacje o kierunkach wydatkowania kredytów zaciągniętych przez gospodarstwa domowe w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych w roku 1973. Okazało się, że tylko 9,9 proc. ogólnej kwoty kredytu przeznaczonych jest na zakup dóbr trwałego użytku, natomiast aż 18,6 proc. na remonty mieszkań. Na zakup maszyn rolniczych wykorzystano 28,8 proc. ogólnej kwoty kredytu SOP.

Obserwujemy również dość istotne różnice w strukturze przeznaczenia kredytu w poszczególnych grupach dochodowych. W najniższej grupie dochodowej kredyt głównie przeznaczono na zakup maszyn rolniczych i remont mieszkań, natomiast bardzo niski w tej grupie jest wskaźnik wykorzystania kredytu na zakup mebli i innych dóbr trwałego użytku. W wyższych grupach dochodowych zwiększa się udział kredytu w zakupach dóbr trwałego użytku, zmniejszają się natomiast zakupy kredytowe maszyn rolniczych. Interesujący jest również wysoki wskaźnik udziału kredytu SOP jako źródła finansowania remontu mieszkania (domu) w wyższych grupach dochodowych (powyżej 30 proc. kwoty kredytu w grupie dochodowej od 18001-24000 zł rocznie na 1 osobę). Starano się również w badaniu ustalić wpływ cech gospodarstw domowych na strukturę zakupów, których źródłem finansowania był kre-

dyt SOP, okazało się że gospodarstwa jednoosobowe wykorzystują środki kredytowe przede wszystkim na zakup maszyn rolniczych (48,5 proc. kwoty kredytu), gospodarstwa dwuosobowe przeznaczają 29,0 proc. kwoty kredytu na remont mieszkania, a tylko 27,9 proc. na zakup maszyn rolniczych, zaś 13,8 proc. na wyposażenie gospodarstwa domowego. Podobnie gospodarstwa 3, 4 i 5-osobowe przeznaczają na ten cel około 14-18 proc. kwoty kredytu.

Gospodarstwa domowe, w których okres trwania małżeństwa nie przekracza 4 lata, 32,4 proc. kredytu SOP przeznaczają na remonty mieszkań. Zakupy dóbr trwałego użytku finansowane z kredytu występują najsilniej w gospodarstwach o okresie trwania małżeństwa od 0 do 8 lat (w tej grupie rodziny najczęściej przeznaczyły na zakup samochodu — 29,6 proc. kwoty wykorzystanego kredytu).

Rodziny zamieszkałe w miastach poniżej 20 tys. mieszkańców i w osiedlach 40,9 proc. kwoty kredytów wykorzystywały na remonty mieszkań, zaś rodziny na wsi na ten sam cel przeznaczyły 17,4 proc. kwoty kredytu, na zakup dóbr trwałego użytku 13 proc. i na maszyny rolnicze 29,2 proc.

NA ZAKUP ODZIEŻY

Pożyczki udzielane przez pracownicze kasy zapomogowo-pożyczkowe przeznaczone są przeważnie na cele konsumpcyjne. Wykazują one najsilniejszy wzrost w ostatnich latach, a kwota udzielonych pożyczek w roku 1973 wynosiła 29,608 milionów zł, czyli prawie trzykrotnie więcej niż kredytów PKO i SOP razem liczone. Pożyczki nie są limitowane, ich wielkość i dynamika zależą od tempa wzrostu i wielkości zgromadzonych oszczędności w kasach. W przeciwnieństwie do kredytów PKO i SOP kierunki wykorzystania pożyczek przez gospodarstwa domowe są dowolne.

Odmienne niż przy kredytach kształtuje się struktura zakupów dokonywanych z pożyczek PKZP. Brak danych makroekonomicznych o kierunkach wydatkowania zaciągniętych pożyczek skłoniło do przeprowadzenia badania ankietowego, które pozwoliłoby szacunkowo określić liczbę gospodarstw domowych korzystających z pożyczek na wyszczególnione w ankiecie dobra konsumpcyjne i zbadać rolę pożyczek w finansowaniu zakupów i wydatków gospodarstw domowych z punktu widzenia rozdysponowania kwot zaciągniętych pożyczek.

Okazało się, że najwięcej pożyczek przeznaczają rodziny na zakup odzieży, przy czym odsetek rodzin pracowników fizycznych zaciągających na ten cel pożyczki PKZP jest wyższy niż rodzin pracowników umysłowych. Dość wysoki jest odsetek rodzin emerytów, finansujących z pożyczek zakupy odzieży, a największy odsetek występuje w grupie rodzin robotniko-chłopów. Rodzajowa struktura przeznaczenia zaciągniętych pożyczek jest dość zróżnicowana.

W grupie pracowników fizycznych, umysłowych i emerytów stosunkowo wysoki jest odsetek rodzin, które zaciągnęły pożyczkę w PKZP wplaty do PKO. Dość wysoki jest odsetek rodzin we wszystkich grupach społeczno-zawodowych wykorzystujących pożyczki na wydatki bieżące. Odsetek rodzin, które przeznaczają pożyczki na zakup dóbr trwałego użytku jest największy w grupie pracowników fizycznych (na podkreślenie zasługuje fakt, że duża liczba rodzin z pożyczek finansuje zakup lodówek, telewizorów). Z pożyczek PKZP rodziny w dużym stopniu finansują urlopy w kraju i za granicą, przy czym tu najwyższy jest odsetek rodzin pracowników umysłowych.

Uzyskane wyniki wykazują pewne zależności między korzystaniem z

pożyczek PKZP na poszczególne cele, a poziomem dochodów gospodarstw domowych. W miarę wzrostu dochodów odsetek rodzin finansujących z pożyczki PKZP zakupy odzieży maleją (w najniższej grupie dochodowej wynosi on 55,0 proc., w najwyższej tylko 37,2 proc.), wzrasta natomiast odsetek rodzin, które przeznaczają pożyczki na zakup dóbr trwałego użytku oraz wzrasta odsetek rodzin, które lokują pożyczki PKZP na książeczki PKO (3,3 proc. odsetek rodzin w najniższej grupie dochodowej i 25,1 proc. rodzin w najwyższej grupie dochodowej).

W miarę wzrostu dochodów spada odsetek rodzin, które zaciągnęły pożyczki przeznaczone na wydatki bieżące, na remont mieszkania.

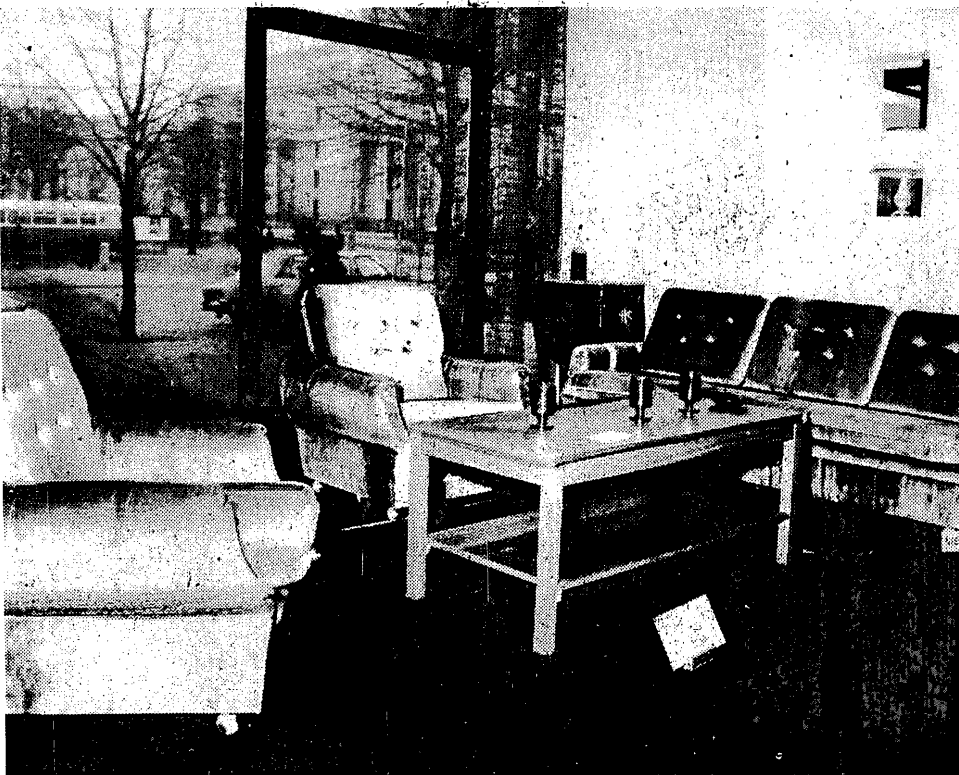
Podobne tendencje wykazują zmiany udziału pożyczek PKZP w finansowaniu poszczególnych zakupów i wydatków w miarę wzrostu dochodów zarówno od strony odsetka gospodarstw korzystających z pożyczek PKZP na poszczególne cele jak i od strony rozdysponowania kwot pożyczek. Wzraśnie różnice natomiast występują w udziale poszczególnych zakupów, w zakupach ogółem finansowanych z pożyczek PKZP. Np. od strony ilościowej — 44,1 proc. gospodarstw przeznaczyło pożyczki na zakupy odzieży — od strony kwoty zaangażowania pożyczek stanowi to tylko 20,3 proc. sumy zaciągniętych kredytów. Niemniej nawet w ujęciu wartościowym pożyczki PKZP przede wszystkim finansują zakupy odzieży. Na drugim miejscu (pod względem kwot wykorzystanego kredytu) są pożyczki wpłacane do PKO (14,9 proc.), następnie wydatki bieżące i inne. Dość wysokie miejsce w hierarchii celów zajmują meble (10,0 proc. kwoty pożyczek), jak również wydatki związane z mieszkaniem, tj. remont mieszkania (8,8 proc.) i wkład mieszkaniowy (3,6 proc.).

O ile sam fakt występowania kredytu konsumpcyjnego w gospodarce socjalistycznej jest uwarunkowany działaniem czynników w pełni obiektywnych o tyle zakres funkcjonowania kredytu zależy od polityki konsumpcyjnej państwa wobec ludności oraz od sposobu gospodarowania indywidualnymi dochodami przez gospodarstwa domowe.

Cheć stworzyć optymalne warunki rozwoju kredytowania artykułów przemysłowych należałoby chyba dążyć do ustabilizowania listy towarów dopuszczonych do sprzedaży ratalnej oraz jej systematycznego rozszerzania w miarę wzrostu produkcji i możliwości ekonomicznych gospodarki. Uzasadnione wydaje się szersze niż dotąd wykorzystanie kredytu konsumpcyjnego jako instrumentu służącego profilowaniu konsumpcji, a w związku z tym odchodzenie od praktyki stosowania kredytu dla aktywizacji zbytu towarów niepełnowartościowych.

Wobec występujących w naszych warunkach różnic w wyposażeniu w dobra trwałe użytku w poszczególnych grupach społeczno-zawodowych (por. Rocznik Statystyczny 1974 r. s. 160 wyposażenie np. w telewizory: gospodarstwa domowe pracowników posiadają 88,2 telewizory na 100 badanych, analogiczny wskaźnik dla rodzin robotniko-chłopskich 66,3, zaś dla gospodarstw domowych chłopów 44,9) warto by chyba rozważyć możliwość wprowadzenia list towarów dla różnych okręgów kredytowych.

Im bowiem szerszy będzie zakres stosowania kredytu konsumpcyjnego, tym większe będą możliwości oddziaływania na sposób gospodarowania indywidualnego, tym skuteczniejszy może się okazać jako instrument realizacji przyjętych założeń polityki socjalnej.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

ANOMALIE BUDOWLANYCH CEN (2).

EDWARD RADZEWICZ

ZDZISŁAW WOŁOCHOWICZ

W POPRZEDNIM artykule, zamieszczonym w numerze 12/75 „Życia Gospodarczego”, pt. „Anomalie budowlanych cen”, zajmowaliśmy się analizą obowiązującego obecnie systemu cen w budownictwie i ich wpływu na efektywność przekształceń organizacyjnych i technicznych wykonawstwa. Wykazaliśmy tam, iż obecny system cen budowlanych nie gwarantuje skutecznego oddziaływania nowo wprowadzanego systemu ekonomiczno-finansowego budownictwa opartego na zasadach jednostek inicjujących. Obowiązujące dyrektywne zasady i podstawy kosztorysowania nie zapewniały prawidłowości dochodów uzyskiwanych przez wykonawców z tytułu sprzedaży zrealizowanej produkcji. Utrzymywanie sztywnych cen przez okresy kilkuletnie, przy znaczących zmianach, jakie zachodziły w warunkach wytwarzania i sprzedaży, powodowało odrywanie się cen realizacji produkcji budowlanej od treści jaką one reprezentowały. Nie pozwalało na sterowanie procesami zachodzącymi u wykonawców zadań — zgodnie z interesem ogólnospołecznym, w kierunku wzrostu produkcji, obniżki kosztów własnych jej wytworzenia, unowocześnienia produktu budowlanego, szerokiego wprowadzania najbardziej efektywnego postępu technicznego itp.

Ponadto stwierdziliśmy brak wewnętrznej zgodności systemu cen budowlanych, co przejawia się głównie w sprzeczności zawartej pomiędzy niskim stopniem agregacji nośnika cen a sztywnymi dla okresów kilkuletnich podstawami ich kalkulacji. Wiadomo, iż przyjęcie niskiego poziomu scalenia nośnika ceny miało zagwarantować maksymalne zbliżenie cen obiektów do indywidualnych kosztów ich realizacji ponoszonych przez wykonawców. Jednakże w warunkach zmieniających się znacznie cen czynników wytwórczych oraz wprowadzanych zmian systemowych, wywołujących istotny wzrost kosztów własnych realizacji, spełnienie tej zasady stało się niemożliwe. Przekreśliło ją usztywnienie w okresach kilkuletnich podstaw kosztorysowania. W o-

stateczności doprowadziło to do odderwania się cen kosztorysowych obiektów — szczególnie budownictwa ogólnego — od kosztów faktycznie ponoszonych przez wykonawców.

W tym ukladzie, jak wykazaliśmy to w poprzedniej publikacji, bodźce zawarte w cenach nie są zharmonizowane z bodźcami występującymi w innych elementach systemu ekonomiczno-finansowego. Jaskrawym tego przykładem może być sprzeczność pomiędzy dotychczasowym sposobem kształtowania funduszu plac przedsiębiorstw budowlanych opartym na „przerobie”, który „zachęca” do stosowania drogiej materiałów i sprzętu — a cenami, których konstrukcja miała zapobiegać takiej tendencji.

PROPOZYCJE ZMIAN

Przedstawione nieprawidłowości w funkcjonowaniu cen budowlanych nie gwarantują skuteczności oddziaływania nowo wprowadzonego systemu ekonomiczno-finansowego budownictwa opartego na zasadach jednostek inicjujących. Istnieje potrzeba uprzedniego dokonania określonych zmian w cenotwórczości. W niniejszej publikacji zaprezentować chcemy nasz pogląd na tę kwestię i propozycje dotyczące trybu i warunków, jakie muszą spełniać podejmowane w tej dziedzinie przedsięwzięcia. Zanim przedstawimy nasze propozycje, zastanówmy się nad przydatnością znanych formuł cenowych i możliwościami ich zastosowania dla potrzeb budownictwa.

Ceny wewnętrzne zbudowane na formule kosztowej nie są w stanie w naszym przekonaniu, przy obecnych metodach gromadzenia i przetwarzania informacji, zagwarantować pełnej obiektywizacji. Metody te stwarzają możliwości bezpośredniego i pośredniego wpływu wykonawców na kształtowanie poziomu cen w kierunku przez siebie pożądanym. Możliwości te są tym większe, im wyższy jest stopień indywidualizacji produkcji budowlanej. Podstawowe trudności zbudowania prawidłowych cen na przesłankach koszty-

wych w budownictwie wynikają z trudności pomiaru i kontroli kosztów. Można przewidywać, że w miarę rozwoju informatyki, w przyszłości być może uda się stworzyć prawidłowy rachunek kosztów, który stanowiłby racjonalną podstawę kształtowania cen w budownictwie. Dlatego — naszym zdaniem — rozwiązaniem, prowadzącym do zbudowania systemu cen prawidłowych w budownictwie może być przyjęcie jednej z formuł cen zewnętrznych, do których zaliczane są ceny zrelacjonowane do wartości użytkowej, ceny rynku światowego oraz ceny równowagi rynku krajowego. Mimo tych zalet możliwości ich wprowadzenia w obecnych warunkach do budownictwa są znacznie ograniczone.

Ceny oparte na relacjach wartości użytkowych nie mogą być brane pod uwagę ze względu na wyjątkowo wysoki stopień odrębności wewnętrznej budownictwa, który uniemożliwia porównywanie wartości użytkowych poszczególnych rodzajów produktu budowlanego.

Ceny rynku światowego mimo swoich bezspornych zalet nie mogą być obecnie wykorzystane dla potrzeb budownictwa z wielu powodów; małego zakresu stosowania cen światowych w naszej gospodarce, relatywnie niskiego udziału eksportu i importu produkcji budowlanej w wartości produkcji sprzedanej, możliwości przenoszenia negatywnych zjawisk występujących na rynkach światowych, wahań koniunkturalnych, zjawisk inflacyjnych itp. na warunki krajowe oraz odmienne warunki naszego budownictwa.

Wprowadzenie do budownictwa cen równowagi rynku krajowego, mimo ich zalet, jest również w chwili obecnej znacznie utrudnione. Na przeszkodzie stoi brak równowagi popytu i podaży na roboty budowlano-montażowe. Występowanie wymienionej trudności nie przekreśla jednak celowości dążenia do

stworzenia warunków, umożliwiających w przyszłości wprowadzenie takiej formuły do budownictwa. Rozwiązałoby to szereg dodatkowych problemów, jakie dzisiaj występują w dziedzinie zarządzania w tym dziale gospodarki narodowej. Stąd w naszym przekonaniu należałoby przyjąć równoległe dwa kierunki działania:

— jako cel perspektywiczny: dążyć do tworzenia warunków dla wprowadzenia w budownictwie cen równowagi rynku krajowego,

— jako bieżące zadanie: doskonalić system cen zbudowanych na modelu kosztowym, uwzględniającym najpełniej jak to jest możliwe, relacje wartości użytkowych. Ceny oparte na modelu kosztowym funkcjonowałyby do momentu ich zastąpienia przez ceny równowagi rynku krajowego.

Nie mając obecnie warunków do stworzenia tzw. cen równowagi rynku krajowego, które wprowadzić można dopiero po uzyskaniu równowagi między zapotrzebowaniem na wykonawstwo inwestycyjne a potencjałem wykonawczym, dążyć trzeba do doskonalenia cen zbudowanych na normatywnych nakładach pracy żywej i uprzedmiotowionej. Wymaga to wprowadzenia zmian zarówno w warunkach funkcjonowania cen, jak i w samej formule ich tworzenia.

Zmiany w warunkach funkcjonowania cen realizacji produkcji budowlano-montażowej powinny swoim zasięgiem objąć następujące usprawnienia:

— określenie prawidłowych relacji między wyceną pracy żywej i uprzedmiotowionej pozwalające na prowadzenie prawidłowego rachunku ekonomicznego i podejmowanie na tej podstawie racjonalnych decyzji ekonomicznych dotyczących alokacji nakładów inwestycyjnych, wyboru najbardziej efektywnych kierunków postępu technicznego itp.

— zmiany obecnych zasad finansowania inwestycji w takim zakresie, w jakim to pozostaje w sprzeczności z prawidłowym funkcjonowaniem cen budowlanych, a więc wyeliminowanie bodźców do podnosze-

nia cen kosztorysowej poprzez tworzenie nadmiernych rezerw w zbiorczym zestawieniu kosztów, — zmiany systemu wynagrodzeń projektantów tak, aby byli oni zainteresowani systemowo w jakościowo najwyższym i terminowym realizowaniu projektów, a nie jak dotychczas w drogim projektowaniu.

WARUNKI ZOBIEKTYWIZOWANIA CENY

W poprzedniej publikacji szeroko omawialiśmy potrzebę obiektywizacji cen budowlanych. W jaki sposób można osiągnąć to w obecnych warunkach? Decydujące znaczenie mogą mieć tu, naszym zdaniem, następujące posunięcia:

Po pierwsze — dotychczasowe normatywy zużycia czynników produkcji ustalane na podstawie przeciętnych nakładów ponoszonych przez wykonawców zastąpić powinny normatywy technicznie uzasadnione, ustalone przez odpowiednie do tego celu powołane jednostki;

Po drugie — zwiększony musi być stopień scalenia norm i cen kosztorysowych, poprzez powszechne wprowadzenie dla obiektów (robót) typowych i powtarzalnych wyceny, opartej na cenach zagregowanych (Katalogi Cen Obiektów oraz Katalogi Cen Elementów) i ograniczenie tradycyjnego „szczegółowego” kosztorysowania wyłącznie do obiektów (robót) nietypowych lub o niskim stopniu powtarzalności. Oparcie kosztorysowania na Katalogu Cen Obiektów lub Katalogu Cen Elementów, w porównaniu z kosztorysowaniem wykonanym na podstawie Katalogów Cen Kosztorysowych ma wiele zalet, m.in. zwiększa stopień obiektywizacji i dokładności wyceny oraz znacznie upraszcza i ogranicza prace kosztorysowe. Ułatwia to przygotowanie niezbędnych danych dla przeprowadzenia ekonomicznej oceny efektywności różnych rozwiązań projektowych i dokonania wyboru wariantów najbardziej efektywnych.

Po trzecie — obiektywizacja cen łączy się ściśle z walorami użytkowymi obiektów, a więc ich funkcjonalnością, estetyką itp. Ograniczeniu powinien ulec wpływ technologii wykonania oraz zastosowanych środków produkcji na ceny realizowanych obiektów. Dobór ten w znacznym stopniu jest zależny od samych wykonawców.

ELASTYCZNOŚĆ CEN

Zagwarantowanie cenom odpowiedniego stopnia elastyczności można by osiągnąć przyjmując zasadę ograniczonej stabilizacji cen budowlanych. Należałoby uwzględnić w poziomie cen kosztorysowych zmiany zachodzące w cenach czynników wytwórczych. Zmiany wywołujące znaczny wzrost kosztów własnych produkcji budowlano-montażowej powinny powodować odpowiednie zmiany cen realizacji budownictwa. Jest to warunek nadania tym cenom aktywnego charakteru. Gwarantuje bowiem wszystkim rodzajom robót rentowność na poziomie umożliwiającym sprawne funkcjonującym jednostkom produkcyjnym pełne pokrycie swoich zobowiązań wobec sy-

stemu finansowego państwa, samofinansowanie rozwoju oraz tworzenie funduszy bodźców materialnej zachęty.

W przypadku budownictwa mieszkaniowego, gdzie względy społeczne uzasadniają konieczność stabilizacji cen, wprowadzić trzeba zmiany metody dofinansowywania tego rodzaju budownictwa poprzez przekazywanie dotacji inwestorom a nie, jak było to dotychczas — wykonawcom. Praktyka pokrywania strat budownictwa w postaci tzw. dotacji podmiotowej kierowanej bezpośrednio do wykonawców nie sprzyja poprawie efektywności gospodarowania w jednostkach wykonawstwa inwestycyjnego. Trudności wyodrębnienia w kosztach własnych czynników zależnych i niezależnych od wykonawcy powodowały, że dotacje mogły być również źródłem pokrywania strat wynikających z niegospodarności.

Ten tryb wyrównywania strat nie stwarza warunków do zwiększenia samodzielności jednostek budowlanych, uniemożliwiając jednocześnie wprowadzenie istotnych zmian w ich systemie kierowania i zarządzania. Mamy w tym ukladzie do czynienia z dwoma źródłami finansowania budownictwa ogólnego — budżetem państwa i planem inwestycyjnym. W rezultacie zamazuje to obraz rzeczywistego rozmiaru środków przeznaczonych na realizację programu mieszkaniowego.

Elastyczne ceny stwarzać powinny bodźce do poprawy jakości poprzez częściowe uzależnienie wysokości wynagrodzenia należnego wykonawcy za zrealizowane roboty — od ich jakości. Jednocześnie, aby nie osłabić zainteresowania postępowaniem technicznym, w cenę sprzedaży produkcji budowlanej wkalkulowane musi być ryzyko w wysokości, w jakiej ono ma charakter obiektywny dla wykonawców realizujących roboty według cen skalonych — nowymi technologiami, nowym sprzętem itp. Dotychczasowy poziom ryzyka w naszym przekonaniu jest za niski i powinien on być podwyższony do 3 proc. cen kosztorysowej i pokrywany z rezerwy tworzonej w zbiorczym zestawieniu kosztów.

Zdajemy sobie sprawę, że wiele z podanych tu przez nas propozycji wymaga jeszcze udoskonalenia zarówno w zakresie metodologii sprawozdawczej, techniki zarządzania jak i rozwinęcia analiz ekonomicznych. Na tej podstawie dopiero budować można prawidłowy system cen budowlanych. Szczególnie istotne znaczenie ma tu wprowadzenie na szeroką skalę elektronicznej techniki obliczeniowej do przygotowywania kosztorysów, wyceny obiektów i opracowywania cenników (odpowiedni system już przygotowany) oraz kontroli cen i kosztów produkcji budowlanej. Metodologię badania dynamiki kosztów i cen w budownictwie dostosować trzeba do potrzeb określania cen, przy czym badania cen i kosztów muszą być prowadzone systematycznie. Chodzi w nich również o stworzenie warunków porównywalności ewidencji kosztów z kalkulacją ceny budowlanej w różnych przekrojach — jako podstawy analiz ekonomicznych z zakresu cen i kosztów własnych wykonania



Fot. S. OSSOWSKI

KONCENTRACJA W PRZEMYŚLE USA

EDWARD CYRSON

ZMIANY w systemie funkcjonowania naszej gospodarki zmieniają do podniesienia ekonomicznej efektywności działania jednostek gospodarczych, ale nowe spojrzenie odnosi się również do rozmiarów tych jednostek. Wiodącymi w gospodarce narodowej stają się duże i ekonomicznie silne jednostki znane pod ogólną nazwą wielkich organizacji gospodarczych.

W dyskusji nad funkcjonowaniem WOG dominują głównie zagadnienia ich ekonomiczno-finansowego działania, mniej mówi się o rozwiązaniach organizacyjnych. Przyjmuje się po prostu, iż współczesne wymogi techniczno-ekonomiczne stwarzają konieczność prowadzenia produkcji na wielką skalę. Dość często czyni się przy tym analogie do struktury organizacyjnej gospodarek krajów wysoko uprzemysłowionych, w których dominującą rolę odgrywają wielkie przedsiębiorstwa. Z reguły jednak nie wnika się przy tym w istotę koncentracji oraz czynników ją określających.

A jak to wygląda w przemyśle amerykańskim?

WIELKIE KORPORACJE I MAŁE ZAKŁADY

W przemyśle krajów wysoko uprzemysłowionych poziom koncentracji jest rzeczywiście wysoki. Wielkie korporacje odgrywają tam dominującą rolę. Na przykład w 1969 r. udział 100 największych spółek akcyjnych w globalnych aktywach przemysłu przetwórczego USA wynosił 48 proc., zaś 200 największych — 60 proc. Przy tym obecnie działa w przemyśle przetwórczym Stanów Zjednoczonych ponad 400 tys. przedsiębiorstw.

Porównując wskazany wyżej poziom koncentracji z poziomem roku 1955 zauważamy jego podniesienie się o 4 punkty w przypadku 100 największych korporacji oraz o 7 punktów w przypadku 200 największych. Zmiany te są rezultatem ciągłego wzrostu rozmiarów już i tak wielkich amerykańskich przedsiębiorstw przemysłowych (np. w roku 1973 największymi aktywami wykazywały się Exxon — 25 mld dol., General Motors — 20 mld dol., Texaco — 14 mld dol., Ford — 13 mld dol., zaś największe zatrudnienie miały: General Motors — 811 tys., Ford — 474 tys., General Electric — 388 tys., Chrysler — 273 tys.).

Rozmiary 500 największych korporacji przemysłowych USA mierzone aktywami wzrosły w ciągu ostatnich 18 lat czterokrotnie (z 134 do 555 mld dol.), a mierzone liczbą zatrudnionych — blisko dwukrotnie (z 8 do 16 mln). Niektóre z nich wzrosły znacznie szybciej. Na przykład aktywa Texaco wzrosły sześciokrotnie, a aktywa Ford Motors oraz General Electric pięciokrotnie. (Liczba zatrudnionych we wszystkich trzech przypadkach wzrosła jednak dwukrotnie). Widać więc, iż największe przedsiębiorstwa amerykańskie wykazywały niezwykle wysoką dynamikę wzrostu.

Tak przedstawia się problem koncentracji, gdy patrzymy nań od strony rozmiarów przedsiębiorstw traktowanych jako zespolone, całościowe wielkie organizmy gospodarcze. Jest to jednak spojrzenie niewystarczające. Trzeba bowiem pamiętać, iż

prawie wszystkie wielkie korporacje amerykańskie prowadzą działalność produkcyjną w kilku, kilkunastu, czasem nawet w kilkudziesięciu gałęziach przemysłowych. Często spotyka się także przedsiębiorstwa aktywnie zaangażowane nawet w kilku działach gospodarki narodowej. Proces takiej dywersyfikacji produkcji jest bardzo charakterystyczny dla gospodarki krajów wysoko uprzemysłowionych i postępuje szybko naprzód.

Na koncentrację trzeba zatem również spojrzeć od strony kształtowania się rozmiarów przedsiębiorstw w poszczególnych branżach czy gałęziach przemysłowych. Należy przede wszystkim stwierdzić, iż poziom koncentracji we współczesnym przemyśle amerykańskim jest bardzo zróżnicowany. Występują w nim gałęzie wysoko skoncentrowane. Są to przede wszystkim przemysły środków transportu, metalurgiczny, urzędniczy, precyzyjny, chemiczny oraz maszyn elektrycznych. Wiele gałęzi charakteryzuje jednak niski poziom koncentracji. Dotyczy to przede wszystkim przemysłu drzewnego i meblowego, skórzanego, poligraficznego i wydawniczego oraz odzieżowego. Do gałęzi średnio skoncentrowanych zaliczają się głównie przemysły mas plastycznych, mineralny, maszynowy, spożywczy, papierniczy, tekstylny i metalowy.

Badania wykazują, iż proces wzrostu koncentracji w przekroju gałęziowym został we współczesnym przemyśle przetwórczym USA wyraźnie zahamowany. Stwierdzenie to dotyczy przemysłu przetwórczego jako całości, bo oczywiście w poszczególnych gałęziach zmiany poziomów koncentracji kształtują się różnie. Są gałęzie, w których koncentracja nadal wzrasta oraz gałęzie, w których ma miejsce spadek koncentracji, jak i gałęzie nie wykazujące wyraźnych zmian. Spadek koncentracji przeważa w gałęziach o dużej skali produkcji, szybko rozwijających się oraz wysoko skoncentrowanych. Wzrost koncentracji dominuje natomiast w gałęziach wytwarzających dobra konsumpcyjne, o małej skali produkcji oraz wolno wzrastających.

We współczesnym przemyśle amerykańskim mamy więc do czynienia z jednej strony z ciągłym wzrostem ogólnych rozmiarów przedsiębiorstw, z drugiej natomiast ze stabilizacją koncentracji w przekroju branżowym. Występowanie tego zjawiska tłumaczy się najczęściej postępującym procesem dywersyfikacji produkcji, tj. angażowaniem się przedsiębiorstw w różnych kierunkach działalności produkcyjnej. Oznacza to, iż przedsiębiorstwa powiększają swoje rozmiary głównie drogą uruchamiania nowych zakładów w gałęziach, w których dotąd nie były zaangażowane lub drogą łączenia się z innymi przedsiębiorstwami takich gałęzi.

KONCENTRACJA PRODUKCJI I KONCENTRACJA PRZEDSIĘBIORSTW

Mówiąc o koncentracji należy zatem wyraźnie odróżnić proces koncentracji produkcji od koncentracji przedsiębiorstw. Koncentracja produkcji oznacza proces organizowania

produkcji w coraz to większych zakładach przemysłowych. To zjawisko techniczno-ekonomiczne wiąże się z pojęciem tzw. skali produkcji. Wszelkie dokonujące się w tym procesie zmiany wywołane są przez postęp techniczno-organizacyjny, który daje w rezultacie określone efekty ekonomiczne. Koncentracja przedsiębiorstw natomiast — to proces gromadzenia zasobów ekonomicznych w coraz to większych, dyspozycyjnie wyodrębnionych jednostkach gospodarczych. Jest to zjawisko nie tylko techniczno-ekonomiczne, ale także społeczno-gospodarcze.

Koncentracja produkcji dokonuje się na gruncie jednostek wyodrębnionych techniczno-organizacyjnie, tj. zakładów. Zaś koncentracja przedsiębiorstw na gruncie jednostek wyodrębnionych dyspozycyjno-ekonomicznie, tj. przedsiębiorstw. Wprawdzie dość często zjawisko skupienia licznych zakładów w jednym przedsiębiorstwie bywa identyfikowane z koncentracją produkcji, jest to jednak niewłaściwe pojmowanie istoty koncentracji produkcji, bo proces taki jest niczym innym, jak koncentracją przedsiębiorstw.

Koncentracja produkcji prowadzi zawsze do wzrostu koncentracji przedsiębiorstw, tzn. każdy wzrost

rozmiarów zakładów powoduje jednocześnie wzrost rozmiarów przedsiębiorstw. Wzrost rozmiarów przedsiębiorstw nie musi jednak następować wyłącznie poprzez wzrost koncentracji produkcji, tj. wzrost skali produkcji. Przedsiębiorstwo bowiem może powiększać swoje rozmiary przez uruchamianie nowych zakładów. Może ono przy tym nie powiększać rozmiarów już działających jednostek. Zaś nowo uruchamiane zakłady wcale nie muszą być większe od zakładów już działających, a mogą być nawet mniejsze. Wtedy wzrostowi koncentracji przedsiębiorstw towarzyszyć będzie stabilność koncentracji produkcji lub nawet jej spadek. Nie jest to wcale zjawisko odosobnione, a wręcz przeciwnie, coraz bardziej nasilające się we współczesnej gospodarce krajów uprzemysłowionych.

Koncentracja produkcji, podobnie jak koncentracja przedsiębiorstw, jest mocno zróżnicowana w przekroju branżowym. Są dziedziny, w których wytwarzanie odbywa się w wielkich zakładach, jak i dziedziny, w których dominuje produkcja na mniejszą skalę. Gałęzie silnie skoncentrowane, to przede wszystkim przemysły: zbrojeniowy, środków transportu, maszyn elektrycznych,

metalurgiczny oraz tytoniowy. Niski zaś poziom koncentracji produkcji jest charakterystyczny dla przemysłu drzewnego, odzieżowego, skórzanego, meblowego oraz spożywczego.

Stosunkowo wysoki poziom koncentracji produkcji we współczesnym przemyśle USA jest w dużej mierze kształtowany wysokim stopniem koncentracji nielicznych gałęzi o dużej skali produkcji, a mianowicie środków transportu, metalurgicznego i maszyn elektrycznych. Nie oznacza to jednak wcale, iż wysoki poziom koncentracji produkcji jest charakterystyczny wyłącznie dla gałęzi o dużej skali wytwórczości. Istnieją bowiem gałęzie o dużej skali produkcji i niskim stopniu koncentracji, np. przemysł spożywczy i odzieżowy. Z drugiej strony można także spotkać gałęzie o małej skali wytwórczości, w których poziom koncentracji jest wysoki, np. przemysł tytoniowy.

Badania wykazują, iż we współczesnym przemyśle amerykańskim obserwuje się zahamowanie wzrostu koncentracji produkcji. Udział zakładów największych, liczących ponad 1 tys. pracowników, w ogólnym zatrudnieniu przemysłu przetwórczego USA kształtował się na tym samym poziomie w 1954 i 1967 roku (33 proc.), udział zakładów średnich nieznacznie wzrósł, a małych liczących poniżej 100 pracowników spadł (z 26 do 23 proc.).

Powyższe stwierdzenia dotyczą przemysłu przetwórczego jako całości. W poszczególnych gałęziach zmiany koncentracji produkcji przebiegają oczywiście w różnych kierunkach. Badania wykazują, iż wzrost znaczenia dużych zakładów jest charakterystyczny dla przemysłów wytwarzających przede wszystkim dobra konsumpcyjne, spadek zaś dla gałęzi wytwarzających środki produkcji. Bardziej szczegółowe badania wykazują, iż w niektórych przemysłach środków produkcji ma

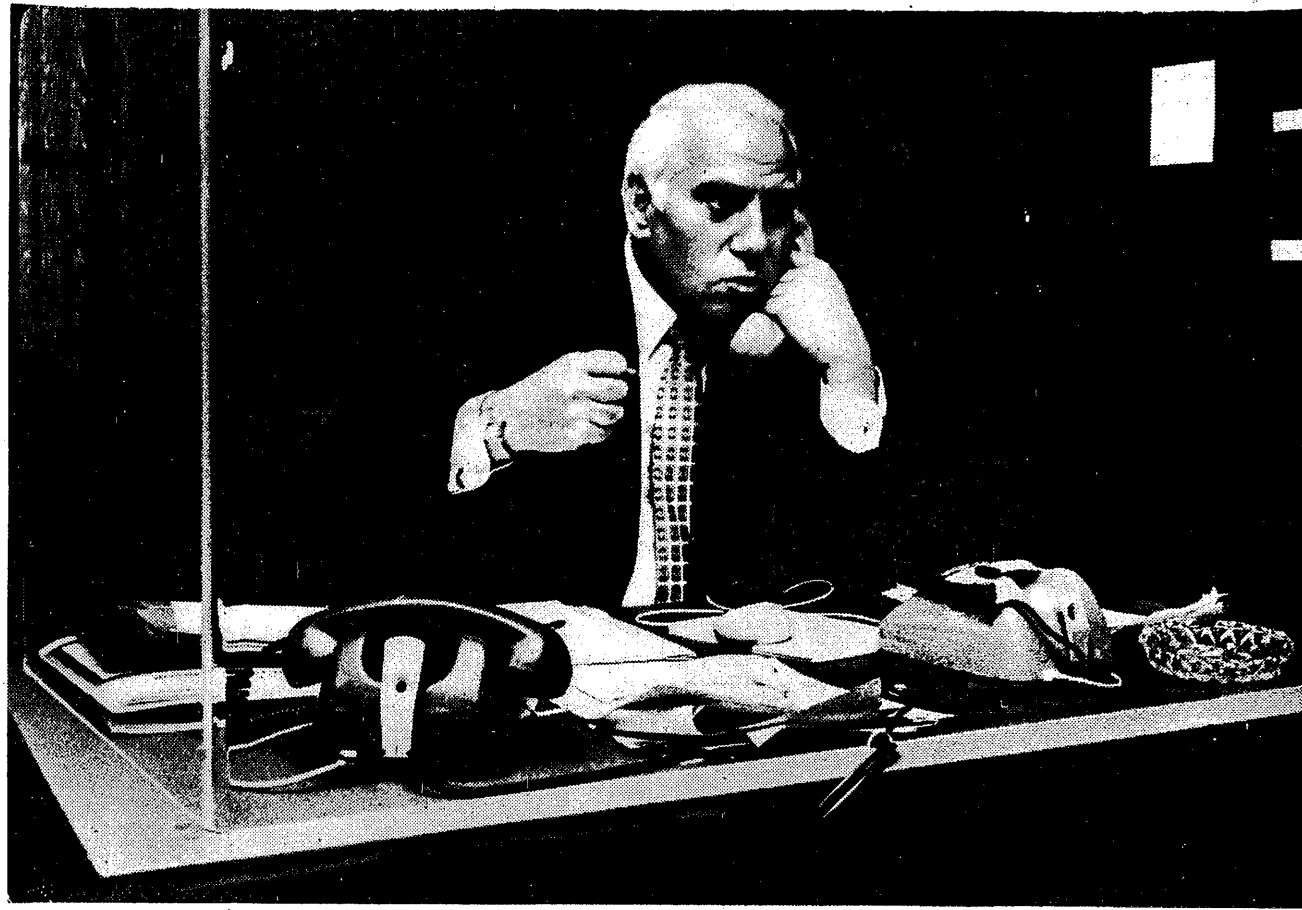
współcześnie miejsce znaczne obniżenie się poziomu koncentracji produkcji. Niewątpliwie zaskakujący jest fakt poważnego spadku skali produkcji w gałęziach przemysłu ciężkiego, głównie metalowego i maszynowego oraz częściowo metalurgicznego, środków transportu i maszyn elektrycznych. *)

Mamy więc do czynienia we współczesnym przemyśle krajów uprzemysłowionych z ciągłym wzrostem ogólnych rozmiarów wielkich korporacji przy jednoczesnej stabilności koncentracji przedsiębiorstw w przekroju branżowym oraz przy stabilności koncentracji produkcji. Pozwala to na stwierdzenie, iż współcześnie koncentracja produkcji nie jest już decydującym bodźcem koncentracji przedsiębiorstw, w każdym razie w stopniu charakteryzującym przemysł pierwszej połowy obecnego stulecia (przedewszystkiem zaś przełomu XIX i XX w.). Wymogi skali produkcji nie są już podstawowym czynnikiem wzrostu koncentracji przedsiębiorstw.

Warto zwrócić uwagę, iż zahamowanie wzrostu koncentracji produkcji przejawia się nie tylko w znacznym ograniczeniu uruchamiania większych zakładów, ale także w znacznym wzmocnieniu rozwoju samodzielnich małych firm. Są to przy tym nie tylko firmy kooperujące z wielkimi korporacjami, lecz również wytwarzające produkty finansalne.

Dlaczego tak się dzieje, jakie wyniki określają dziś koncentrację produkcji i jakie występują tu tendencje rozwojowe — przedstawię w następnym artykule.

*) Przeważającą część sformułowanych wyżej twierdzeń opieram na swych badaniach przedstawionych w książce „Przemiany w strukturze współczesnego przemysłu Stanów Zjednoczonych” PWN, W-wa 1973.



Fot. ARCHIWUM

za granicą piszą

JAK ZAHAMOWAĆ RECESJĘ?

Amerykański tygodnik „US NEWS AND WORLD REPORT” zamieścił redakcyjny artykuł „What it will take to end the recession?”, analizujący przyczyny obecnej recesji w USA i środki, przy pomocy których można ją zwalczyć. W artykule tym czytamy m. in.:

W Waszyngtonie nad wszystkimi innymi problemami dominuje obecnie pytanie: w jaki sposób można powstrzymać pogarszanie się sytuacji gospodarczej kraju i przywrócić atmosferę zaufania? Dla położenia kresu recesji i niedopuszczenia do przekształcenia się jej w ogólnowiatowy kryzys gospodarczy konieczna jest szybka i zakrojona na dużą skalę pomoc skarbu państwa. Wskłama już, że w 1975 roku podejmują się trzy akcje „pompowania” środków do gospodarki:

1. Nastąpi znaczna obniżka indywidualnego podatku dochodowego, a najprawdopodobniej też podatku dochodowego większości przedsię-

biorstw. Wchodzące tu w grę sumy przekroczą 10 mld dol., a być może będą nawet bliższe 20 mld dol.

2. Wydatki budżetu federalnego w roku finansowym rozpoczynającym się 1 lipca br. zostaną zwiększone o ok. 30 mld dol., co będzie jednym z największych wzrostów tego typu w historii. Dodatkowe pieniądze przeznaczone zostaną na zasiłki dla bezrobotnych, pomoc społeczną, wypłaty z tytułu ubezpieczeń społecznych i najróżniejsze roboty publiczne.

3. Jednocześnie budżet federalny zamknie się deficytem przekraczającym 40 mld dol., a być może sięgającym nawet 50 mld dol. Będzie to największy deficyt od drugiej wojny światowej.

Planowane obecnie kroki zmierzające do zahamowania recesji podejmowano w podobnych sytuacjach już niejednokrotnie. Ulgi podatkowe, mające przyspieszyć ponowne ożywienie gospodarcze, uchwalano za każdym razem — od czasu drugiej wojny światowej — kiedy dochodzi-

ło do recesji. Wydatki budżetowe zwiększono kosztem wzmocnienia deficytu we wszystkich powojennych recesjach, a ponadto w 1950 roku i w 1960 roku dodatkowym „palivem” dla gospodarki były ogromne wydatki wojenne.

U podstaw tych planów zdecydowanej akcji rządu leży następująca diagnoza przyczyn kłopotów gospodarczych: Jest to pierwsza po wojnie recesja, w której wystąpił jednocześnie silny spadek siły nabywczej konsumentów, spowodowany inflacją. Szybki wzrost kosztów opieki zdrowotnej sprawia, iż ludzie uważają za konieczne odłożenie większych sum na wypadek jakichś nieprzewidzianych okoliczności. Ludzie muszą też przeznaczać większą niż dotąd część dochodów na żywność, odzież i inne artykuły pierwszej potrzeby i w rezultacie mniej im zostaje pieniędzy na zakupy luksusowe. A ponadto, generalnie rzecz biorąc, ludzie są bardziej przekonani, że nadal będą wzrastać koszty, niż że w odpowiednim tempie wzrastać też będą ich dochody. Co

więcej, w momencie zakończenia się boomu wiele rodzin miało bardzo znaczne długi. Rodzinom tym coraz trudniej jest spłacać te zadłużenia. Szybko też wzrasta liczba bankructw poszczególnych osób i całych firm.

Ankiety badające opinię publiczną wykazują, że konsumenci zapośrednicają sobie perspektywę gospodarczą pesymistycznie niż kiedykolwiek przedtem. Niewiele mają oni też zaufania do sposobów rozwiązywania problemów gospodarczych przez rząd. Ankieta Louisa Harris, której wyniki opublikowano 6 stycznia, wykazała, że 86 proc. rodzin ocenia działalność prezydenta Forda w zakresie obrony gospodarczego zdrowia kraju, na „co najwyżej dostatecznie”. Z tych wszystkich powodów wydaje się, że ludzie starają się zaciągać możliwie mało długów i możliwie dużo oszczędzać. W związku z tym rezygnują z zakupów takich rzeczy, jak samochody, zelektryfikowany sprzęt gospodarstwa domowego, odzież i nowe domy, a także rezygnują z wyjazdów na urlop.

Producenci samochodów i zresztą producenci wielu innych towarów znaleźli się w posiadaniu nadmiernych zapasów gotowych wyrobów, których utrzymanie jest bardzo kosztowne. Próbuja oni pozbyć się tych zapasów zmniejszając własne zamówienia i starając się kupować mniej niż sprzedają. Jednakże zapasy nadal rosną, co można uznać za oznakę, że być może upłynie jeszcze wiele miesięcy zanim przedsiębiorcy odczują potrzebę ponownego zwiększenia zamówień w celu zaspokojenia potrzeb swych klientów.

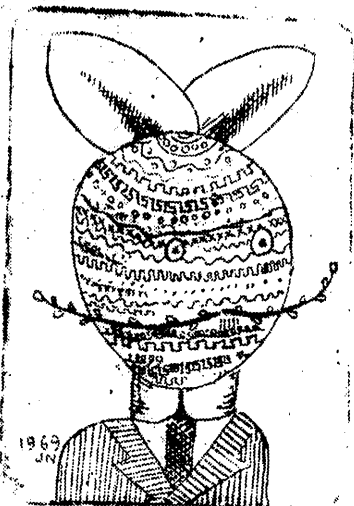
Tymczasem zaś budownictwo mieszkaniowe przeżywa depresję najsilniejszą od lat trzydziestu. Od początku 1973 roku sytuacja w tej gałęzi gospodarki stała się coraz bardziej rozpaczliwa w związku z rekordową wysokością stopy oprocentowania, brakiem pieniędzy na pożyczki hipoteczne i wysokością kosztów budowlanych, których poziom sprawił, że miliony rodzin musiało zrezygnować z zamiaru nabycia nowego domu.

Proponowane ulgi podatkowe mają przywrócić konsumentom część utraconej siły nabywczej. Oczekuje się więc wzrostu zbytu i produkcji samochodów w drugiej połowie br. Uważa się też, że koniecznym warunkiem zakończenia recesji jest wzrost budownictwa mieszkaniowego. Rząd przeznacza miliardy dolarów na udzielanie pożyczek na za-

kup domów, o oprocentowaniu niższym od stosowanego na rynku. W przeszłości tego rodzaju akcje niemal z reguły prowadziły do ponownego ożywienia budownictwa; ale dziś dodatkową przeszkodą są wysokie ceny i brak entuzjazmu konsumentów.

Wzrost zakupów samochodów i domów oraz wszystkiego, co służy do wyposażenia mieszkań — radioaparatury, zelektryfikowanego sprzętu gospodarstwa domowego, mebli itp. — w końcu przyczyni się do odwrócenia kierunku cyklu zapasów, który to cykl obecnie na terenie całych Stanów Zjednoczonych wywiera „na produkcję presję w dół. Ale większość ekspertów uważa, że zakończenie recesji tym razem będzie wymagać dłuższego czasu i silniejszej akcji skarbu państwa, niż to było w poprzednich podobnych okresach po wojnie.

Obecny spadek aktywności gospodarczej ciągnie się już dłużej i najpewniej sięgnie głębiej, niż jakakolwiek recesja od 1937—38 roku. Alan Greenspan — przewodniczący Komitetu Doradców Ekonomicznych prezydenta — oświadczył 6 stycznia br. na posiedzeniu wspólnej komisji gospodarczej obu izb Kongresu: „Perspektywy gospodarcze na rok 1975 nie są ani przyjemne, ani uspokajające i nie potwierdzają nadziei tych wszystkich, którzy liczyli na nagłe rozwiązanie naszych problemów”. (S)



Zdjęcia: S. ZUBCZEWSKI

na rynku

WYNIKI „WIOSNY-75”

Na XXXV Targach Krajowych „Wiosna-75” zawarto ponad 32 600 transakcji na łączną kwotę 71 767 mln złotych. Obróty te stanowią za ledwie dziesięcioprocentową część rocznej sprzedaży detalicznej na naszym rynku wewnętrznym. Ekspozycja na wstępie, by sprowadzić do właściwej skali poznańską imprezę targową.

Oferta artykułów żywnościowych wynosząca pierwotnie 13 mld zł została zwiększona do 16 938 mln złotych. Nastąpiło to głównie przez rozszerzenie dodatkowo na III kwartał kontraktacji przemysłu cukrowniczego oraz uzupełnienia oferty przemysłu warzywno-owocowego dostawami win importowanych. Oferta artykułów przemysłowych wynosiła ponad 58 mld zł. Uległa ona w toku targów niewielkim zmianom: zmniejszona została w przemysle drobnym — co tłumaczyły większe, niż się spodziewano obroty na przedtargowych giełdach branżowych, a zwłaszcza wojewódzkich.

Obecne targi nie były łatwe. Handel dążył do maksymalnego zwiększenia dostaw artykułów rynkowych z przemysłu. Nie wszystkie postulaty handlu zostały spełnione. Dotyczy to przede wszystkim wyrobów przemysłu lekkiego. W rezultacie postanowiono w kwietniu i maju zorganizować uzupełniające giełdy, na które przemysł lekki przygotowuje dodatkową ofertę.

W przemyśle spożywczym godna podkreślenia jest tendencja, wzbogacenia wyboru artykułów przetworzonych, łatwych do przyrządzania, ułatwiających pracę w gospodarstwie domowym.

ARTYKUŁY SPOŻYWCZE

Sześć dużych zjednoczeń branżowych kluczowego przemysłu spożywczego oraz siedem pionów pro-

dukcyjnych drobnej wytwórczości przybyło do Poznania z towarami o wartości blisko 17 miliardów złotych. Oferta ta była o blisko połowę wyższa od oferty ubiegłorocznych Targów Wiosennych.

W przemyśle kluczowym najwyższą zaprezentowało Zjednoczenie Przemysłu Owocowo-Warzywnego — 6 487 mln zł oraz Zjednoczenie Przemysłu Cukierniczego — 5 182 mln zł.

Handel wykorzystał zgłoszoną ofertę producentów artykułów spożywczych w 97,5 procentach.

Mimo wyraźnego wzrostu podaży artykułów żywnościowych, w wielu grupach towarowych nie została zapokojona w pełni potrzeby rynku.

Zdaniem handlu znów przemysł oferował niektóre wyroby w nieodpowiednich asortymentach, bądź w wielkościach przekraczających zapotrzebowanie rynku. Dotyczy to dżemów, głównie śliwkowego, którego zaproponowano 4,5 tysiąca ton za dużo; importowanych win — gronowych w oryginalnych opakowaniach — 2,5 mln litrów, napojów owocowych — 3 mln litrów, krakersów — 350 ton, lodów w proszku — 585 ton.

Oferta przemysłu spożywczego na „W-75” zawierała 45 nowości o łącznej wartości ok. 300 mln złotych. Do zasługujących na uwagę zaliczyć należy: odżywki dla dzieci „Bebiko”, dietetyczne napoje owocowe, uszka z mięsem, nektary witaminizowane, ekstrakty kawy zbożowej z makiem oraz niektóre wyroby czekoladowe.

KONFEKCJA

Łączna oferta przemysłu odzieżowego przedstawiona na „W-75”

przedstawiała wartość 6,8 mld złotych. W toku targowej kontraktacji osiągnięto znaczne (28,8 proc) przekroczenie oferty. Zakupy handlu osiągnęły wartość 8,8 mld zł. Mimo tego przekroczenia potrzeby handlu nie zostały zaspokojone — nadal występują rozbieżności w stosunku do ustaleń rocznego planu dostaw. Przemysł zobowiązał się do zorganizowania w czerwcu dodatkowej giełdy.

Z uznaniem spotkała się kolekcja odzieży młodzieżowej. Oferta wartości 2,9 mld zł została przez handel zrealizowana z 400 mln nadwyżką.

Postulaty handlu o zwiększenie dostaw dotyczyły: ubrań męskich i chłopców — 200 tys., ubiorów damskich — 1 200 tys., ubiorów i okryć dla dzieci w wieku do 11 lat — 700 tys., bielizny — 2 900 tys., w tym koszul męskich i chłopców — 1 400 tys.; okryć z tkanin futerkowych — 65 tys.

ARTYKUŁY SKÓRZANE

Wartość oferty obuwia skórzanego i z tworzyw sztucznych oraz obuwia tekstylnego wynosiła ok. 10,6 miliarda złotych. Zakupiono łącznie 35 850 tysięcy par obuwia skózanego i z tworzyw sztucznych oraz 13 495 tysięcy par obuwia tekstylnego.

W pełni wykorzystana została oferta nowości o łącznej wartości ok. 4,5 mld złotych.

Handel zasygnalizował następujące niedobory: obuwie skórzane i z tworzyw sztucznych — 4 760 tys. par, w tym 1 100 tys. par jesienno-zimowego (głównie dziecięcego i damskiego); obuwia całorocznego — 1 600 tys. par, letniego — 500 tys. par; luksusowego — 1 mln par. Handel domagał się także powiększenia oferty obuwia tekstylnego — 1 420 tys. par, w tym 1 mln par obuwia domowego oraz 420 tys. par wyjściowego.

Nie została w pełni wykorzystana oferta przemysłu na śniegowce z PCV oraz obuwie plażowe. Jednakże handel domagał się dodatkowej dostawy wellingtonów, kałoszy (1 400 tys. par), tramppek i półtramppek (ok. 750 tys. par).

Nie był też handel usatysfakcjonowany ofertą następujących wyrobów: toreb i torebek damskich, portfeli i portmonetek, rękawiczek ze skór ichtowych oraz rękawiczek z wkładem z futra naturalnego. Oczywiście kupiłby — gdyby było można — więcej kożuchów, oraz letniej odzieży skórzanej.

ARTYKUŁY CHEMICZNE

Handel zakupił towary rynkowe produkowane przez przemysł chemiczny o łącznej wartości 9 423 mln złotych — o 40 mln więcej ponad ofertę.

Największe zainteresowanie, jak zwykle, wywołały artykuły Zjednoczenia Chemii Gospodarczej „Polle-na”. Firma ta zgłosiła na „W-75” ofertę wartości 5,5 mld złotych, a sprzedała towarów za 5,1 mld złotych. Przy nadwyżkach mydła do prania w kawałkach (ok. 2 tys. ton) nie zostały zaspokojone potrzeby rynku na: mydła toaletowe, (niedobór 3 260 ton), szampony do włosów (1 450 ton), proszki do szorowania (1 tys. ton). Niewystarczająca była również oferta niektórych wyrobów perfumeryjno-kosmetycznych (pasty do zębów, krem „Nivea”, wody zapachowe oraz kremy kosmetyczne).

Z nadwyżką zrealizowały swoje oferty firmy ze zjednoczeń Przemysłu Włókien Sztucznych „Chemitex” (188 mln złotych), Tworzyw Sztucznych „ERG” (598 mln zł), i „Organiki” (379 mln złotych).

POZOSTAŁE WYROBY

Zaskoczeniem było niskie zrealizowanie oferty zakładów produkujących sprzęt sportowy i turystyczny. Firmy te wystawiły towary o

wartości 755 mln złotych, handel kupił ich za 470 mln złotych. Wpłynęły na to głównie łagodne w ostatnich latach zimy. Słabszy popyt odbił się szczególnie na obuwii łyżwiarskim — 30 proc. wykorzystania oferty; w wiązanach narciarskich — 16 proc.; kijach hokejowych — 30 proc. Oczywiście niezbyt łatwą będzie miała sytuację „Polsporu”.

Z dużym zrozumieniem prowadzone były rozmowy handlowców i producentów artykułów papierniczych. Kontraktacja objęta została artykułami o wartości 2 439 mln zł — co w stosunku do obrotów „W-74” stanowi 102 proc. Oczywiście sytuacja rynkowa w II półroczu będzie w tej branży niewesoła. — Brakować będzie m. in. papieru toaletowego, ręczników papierowych, papieru śniadaniowego, a także galanterii papierniczej. Podkreślano jednak, że w pełni zostaną zaspokojone potrzeby rynku na artykuły szkolne.

O zabawkach pisaliśmy ostatnio bardzo dużo. Potrzeby handlu na zabawki i artykuły politechniczne w 1975 roku określone zostały na — 3,5 mld zł. Na targach stwierdzono braki rzędu dziesiątków milionów złotych. Jeśli byśmy zaś uwzględniłi chęć odstąpienia handlu od zakupu babilu — niedobór ten wzrósłby jeszcze bardziej.

MEDALIŚCI

Konkurs Jakości i Estetyki Towarów „Dobre-Ladne-Poszukiwane” zorganizowany tradycyjnie w dwóch etapach: pierwszy z nich obejmował wyroby branży skórzanej i obuwie gumowe, drugi — pozostałe wyroby (w tym roku preferowano z artykułów przemysłowych ubiory i zabawki oraz wyroby spożywcze).

O niektórych „Medalistach” napiszemy w odrębnym artykule. Na tym miejscu ograniczymy się do wymienienia producentów, którzy otrzymali złote medale:

Zakłady Przemysłu Cukierniczego „SAN” z Jarosławia — za „her-

batniki wyborne” (180 g — 8 zł, oferta 70 ton).

Katowicka Fabryka Farb i Lakierów — za „emalię fiałową ogólnego zastosowania „EMOLAK” (puszka 1 litr — 74 zł, oferta 685 tys. l).

Zakłady Przemysłu Dziewiarskiego „Femina” z Łodzi — za piżamy młodzieżowe (2 wzory, 320—350 zł, oferta łączna 100 tys. sztuk).

Spółdzielnia Pracy „Tricolor” z Wrocławia — za sześć rodzajów bluzek młodzieżowych (w cenie od 280 zł do 440 zł, oferta ok. 7 tys. sztuk).

Zakłady Przemysłu Dziewiarskiego „Unia” z Głubczycy — za dziewiarstwo niemowlęce (w cenie od 110—140 zł, oferta na II półroczu ponad 100 tys. sztuk).

Zakłady Przemysłu Odzieżowego im. Próchnika z Łodzi — za dwa rodzaje płaszczy męskich (1 300 zł, 3 300 zł, oferta 10 tys. sztuk).

Zakłady Przemysłu Odzieżowego „Vistula” z Krakowa — za sześć rodzajów ubrań męskich (w cenie od 1 700—3 600 zł).

Zakłady Przemysłu Odzieżowego „Bytom” — za ubrania młodzieżowe i męskie (pięć rodzajów w cenie od 1 400 do 3 700 zł).

Zakłady Przemysłu Odzieżowego „Dana” ze Szczecina — za sześć sukienek dziewczęcych (w cenie od 715—1 100 zł).

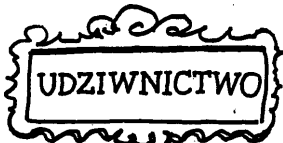
Gliwickie Zakłady Przemysłu Tętnowego „Domilla” — za trzy rodzaje damskich torebek sportowych („Colorado”, „Menoza”, „Wenecja” — w cenie od 350 do 450 zł, oferta 31 500 szt).

Warszawskie Zakłady Przemysłu Skózanego otrzymały dwa złote medale: jeden za pięć typów kozaczek damskich i drugi — za 21 rodzajów członek damskich.

Radomskie Zakłady Przemysłu Skózanego „Radoskór” — za osiem rodzajów członek damskich.

Łącznie w obu etapach konkursu oceniono 1660 wyrobów. Przyznano 13 złotych medali, 37 srebrnych i 168 dyplomów uznania.

żywocik gospodarczy



● W Łodzi otwarto nowy pawilon handlowy. Zamiast szklów typu „Krawiec”, „Sześć”, „Złotnik” itp. zawieszono „Rekawicznictwo”, „Bielizniarstwo”, „Czapnictwo”, „Kalektnictwo”, „Szuwstwo”, „Pozłotnictwo”. Gdyby projektant nazw spróbował powiedzieć do siebie głośno na próbę: „Idę do czapnictwa kupić kapelusz”, sam by się obśmiał. Ale skąd on ma upaść na to, do czego w ogóle służą nazwy sklepów, czy zakładów rzemieślniczych?

● Pragnąc zobrazować sytuację materialną kobiet w przeszłości tygodnik „Kobieta i Życie” zamieścił montaż przedruków z gazet z roku 1910 i wśród nich ogłoszenie samotnej matki dziesięciorga dzieci pro-

szących o wsparcie. Niebawem do redakcji przyszła paczka dla tej nie-szczęśliwej — efekt zbiórki publicznej urzędowej w jednym z zakładów leczniczych. Zawożę łatwiej silnie przeżywać, niż rozumieć co się czyta.

● Kujawskie Zakłady Przemysłu Owocowo-Warzywnego we Włocławku dostarczyły do gdyniskich „Delikatessów” przecier pomidorowy. 30 proc. puszek zawierało pastę paprykową. Jedna trzecia zap pomidorowych gotowanych w gdyniskich domach nadaje się tylko do częstowania producentów przecieru pomidorowego z papryką.



● Paniom, które boją się szczurów spacerujących po kawiarni „Stare Mury” w Krakowie, personel perswadu-je, że przecież są one od szczurów większe. Proporcje mogą się jednak odwrócić i upadnie argument, bo panie na widok szczurów tracą apetyt na ciastka i kremy, a szczury na widok pań — nie. Upadek argumentów nie oznacza oczywiście upadku lokalu.

● Krakowska spółdzielnia pracy „Moda” prowadzi expressowe usługi dla ludności. Termin wykonania expressowej usługi dla ludności wynosi 50 dni. Dla człowieka to dosyć powolny express, ale usługi są dla ludności.

● Wśród rzeczy porzuconych znajduje się nie tylko ciężarówka, maszyny, walce drogowe, betoniar-ki itp. W Poznaniu koło stadionu im. 22 Lipca znaleziono dawno temu porzuconą smażalnię ryb. Budynek już się wali, szyby w oknach wybite. Wewnątrz komplet urządzeń z importu: do smażenia, ogrzewania i chłodzenia.

● W warszawskim wydziale komunikacyjnym dzielnicy Żoliborz sprzedawane są klientom wydawnictwa o tematyce komunikacyjnej. Problematykę drogową reprezentują

dwie książki: „Kodeks drogowy” i „Droga przez mękę” A. Tolstoja. Pozostałe książki poświęcone są męce przez drogę.



● „Dziennik Toruński” ogłosił, że redakcja dysponuje zbyt szczerpą powierzchnią, aby nadal przyjmować buty znoszone jej przez nabywców, którym handel nie przyjął reklamacji. Redakcja napatrzyła się już na buty znoszone jej przez nabywców,

robi gazetę, a nie obuwie i za nią tylko odpowiada.

KOMUNIKAT „ŻYWOCIKA”

Redaktorów przeglądów prasy w gazetach warszawskich informujemy, że przy naszym organie „Żywocik Gospodarczy” ukazuje się pi-semko „Życie Gospodarcze”, gdzie także znaleźć można różne zabawne godne wzmianki kawałki.



ŻYCIE GOSPODARCZE

28-33-92, redaktorzy 28-33-92, 28-33-94, sekretariat redakcji 28-06-28 Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca. Redakcja zastrzega sobie prawo skracania materiałów nie zamówionych. OGŁOSZENIA PRZYJMUJE Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch” w Warszawie, ul. Wilejska 12, telefon 28-24-11 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch” w miastach wojewódzkich. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada.

WARUNKI PRENUMERATY: cena prenumeraty krajowej rocznie: 208 zł, półrocznej: 104 zł, kwartalnej: 52 zł. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miastach wojewódzkich i powiatowych zamawiają i opłacają prenumeratę wyłącznie w miejscowych Oddziałach i Delegaturach RSW „Prasa — Książka — Ruch” w terminie do 25 listopada na rok następny. Instytucje i zakłady pracy z siedzibą w miejscowościach, gdzie nie ma Oddziałów i Delegatur RSW „Prasa — Książka — Ruch” jak również prenumeratorzy indywidualni, opłacają prenumeratę tylko we właściwych dla dorecznych placówkach pocztowo-telekomunikacyjnych lub u doreczycieli — w terminie do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Prenumeratę ze zniżką ceną wysyłki za granicę, która jest droższa o 40 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”, 00-550 Warszawa, ul. Towarowa 28.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa — Książka — Ruch” — 00-624 Warszawa, Marszałkowska 3/5. Numer indeksu 39803/38506