

ŻYCIE GOSPODARCZE

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ



Motywacja wsparta możliwością działania

Rozmowa z JÓZEFEM PAJESTKĄ

str. 1

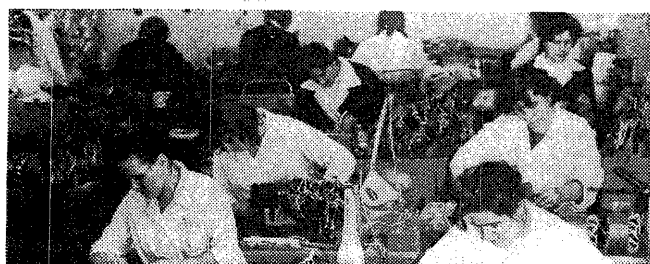
HANDEL ZAGRANICZNY W ROZWOJU SPOŁECZNO-GOSPODARCZYM

PAWEŁ BOŻYK

str. 1



Korespondencja własna z Targów Lipskich

ANDRZEJ
NAŁĘCZ-JAWECKI str. 13

...najbliższy warsztat skłonny do kooperacji znajduje się... w Japonii

ALEKSANDER JĘDRZEJCZAK

str. 3

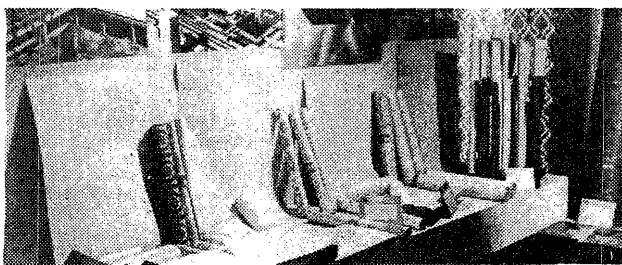
Poznańska miara proporcji

JOANNA KWIEK str. 5

CZAS MIESZKANIA

PLASTYKI W NASZYM „M”

LECH FROELICH str. 7



O WSKAZNIKACH WYDAJNOŚCI PRACY

Podsumowanie dyskusji
w „Wołosach Ekonomiki”JEWGENIJ I. KAPUSTIN
str. 8-9

ZMODYFIKOWANY SYSTEM WOG

Rozmowa z prof. JÓZEFEM PAJESTKĄ
wiceprzewodniczącym Komisji Planowania przy Radzie Ministrów

Rada Ministrów podjęła dnia 18.III. br. uchwałę o modyfikacji systemu ekonomiczno-finansowego, obowiązującego w wielkich organizacjach gospodarczych. Problem ten żywo interesuje działaczy gospodarczych i aktyw przedsiębiorstw. Jak wiadomo, w końcu roku 1975 i w r. 1976 działanie systemu WOG zostało ograniczone, a niektóre istotne rozwiązania ekonomiczno-finansowe — zawieszono. Obecnie przygotowano zmodyfikowane zasady, które — zgodnie z uchwałą RM — wchodzi w życie. O wyjaśnienie przyczyn i charakteru dokonanych zmian zwróciliśmy się do prof. JÓZEF PAJESTKI, wiceprzewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów.

REDAKCJA: Panie Profesorze, komunikat o uchwale Rady Ministrów był stosunkowo krótki, a nasi czytelnicy proszą nas o szersze wyjaśnienie i informacje. Dlaczego potrzebna była modyfikacja zasad wogowskich — posługując się tym popularnym już, choć żargonowym wyrażeniem? I czy wprowadzone zmiany dotyczą podstawowych elementów systemu?

PROF. J. PAJESTKA: Uchwała Rady Ministrów utrzymuje w pełni podstawowe zasady systemu. Równocześnie jednak wprowadza pewne modyfikacje do konkretnych rozwiązań. Potrzeba wprowadzenia tych modyfikacji wynika z kilku przesłanek. Dokonałmy oceny rzeczywistego funkcjonowania systemu wogowskiego, szczególnie w okresie, kiedy działał w pełni, bez ograniczeń. To nasunęło pewne wnioski. Uwzględniłmy również doświadczenia z okresu późniejszego, kiedy zastoso- wano określone ograniczenia. Trzeba było je też wziąć pod uwagę.

Dруга przesłanka wynika zarówno z konkretnych uwarunkowań ekonomicznych — które są przecież inne niż kilka lat temu — jak i z celów stawianych obecnie przed gospodarką. Nie od dziś przecież mówimy, że nie ma abstrakcyjnie „dobrych” rozwiązań systemowych. Mu-

szą one służyć realizacji określonych celów, odpowiadać strategii społeczno-ekonomicznej danego okresu. Rozwiązania te mają zawsze charakter instrumentalny wobec tej strategii.

Uwzględniając te przesłanki, chcę równocześnie podkreślić generalnie pozytywną ocenę następstw społeczno-politycznych i ekonomicznych rozwiązań, które wprowadzaliśmy stopniowo od roku 1973. Gdyby nie było tej pozytywnej oceny oraz mocnego wsparcia ze strony kadr zarządzających w przemyśle oraz instancji partyjnych — to prawdopodobnie nie tak szybko nie nastąpiłoby opracowanie zmodyfikowanych rozwiązań i pełne przywrócenie funkcjonowania systemu wogowskiego.

Istnieje obecnie pełna jasność, że poprawa efektywności gospodarowania jest koniecznym warunkiem dalszego dynamicznego rozwoju kraju. Zasadniczym instrumentem poprawy efektywności gospodarowania jest system zarządzania, kierowania i planowania.

— Do jakich zmian w systemie wogowskim doprowadziły te ogólne przesłanki?

— Modyfikacja systemu obejmuje dwa główne problemy, dwa obszary, przy czym w każdym z nich zastosowano pewne konkretne rozwiązania.

Pierwszy problem dotyczy głównie szczebla centralnego. Chodzi tu przede wszystkim o wzajemny stosunek między narodowym planem społeczno-gospodarczym i zasadami jego realizacji a funkcjonowaniem organizacji gospodarczych w systemie wogowskim. W tej sprawie nastąpiła pewna zmiana koncepcji. Wynika to z uwarunkowań, w jakich pracuje obecnie nasza gospodarka, z potrzeby umocnienia równowagi ekonomicznej. Jest to problem, z którym szczególnie się borykamy.

Ta nowa koncepcja zawiera się w przyjęciu zasady, że ministerstwo branżowe, nawet jeżeli wszystkie podległe mu organizacje pracują w systemie wogowskim — samo nie jest WOG. Nie jest więc ono poddane tym samym kryteriom oceny i nie stosują się do niego te same mierniki, co do WOG. Inaczej mówiąc, minister jest zobowiązany do realizacji narodowego planu społeczno-gospodarczego, do zawartych w nim liczb i wskaźników. Oczywiście — nasze plany mają charakter otwarty, minister może więc, jeżeli np. podległe mu przedsiębiorstwo osiągnie wyższą wydajność — przekroczyć fundusz płac, zgodnie z ustalonymi zasadami.

Natomiast wewnątrz resortu, wobec organizacji gospodarczych, ministerstwo zobowiązane jest stosować kryteria oceny i mierniki systemu wogowskiego.

— No, to ministerstwa branżowe mają przed sobą teraz ogrom trudnej pracy — przełożenia wskaźników npsg na parametry wogowskie. Dotychczas tak przecież nie działały.

— Można powiedzieć, że uprzednio wiele słabości było związanych z niedostosowaniem pracy centralnego aparatu do zasad obowiązujących w systemie wogowskim. Obecnie uchwała Rady Ministrów wyraźnie te sprawy precyzuje. Oczywiście — kierowanie ze strony resortów staje się

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Z punktu widzenia wpływu handlu zagranicznego na rozwój społeczno-gospodarczy, lata siedemdziesiąte są okresem szczególnym w historii Polski Ludowej. Charakteryzują się one większą niż to miało miejsce w przeszłości — zależnością rozwoju społeczno-gospodarczego od wyników handlu zagranicznego. Jest to z jednej strony następstwem wzrostu udziału handlu zagranicznego w dochodzie narodowym, z drugiej zaś — następstwem nowych funkcji handlu zagranicznego.

WPLYW HANDLU ZAGRANICZNEGO NA DOCHÓD NARODOWY

Wyrazem wzrostu znaczenia handlu zagranicznego w społeczno-gospodarczym rozwoju Polski jest przede wszystkim wzrost udziału eksportu w dochodzie narodowym z 25 proc. w roku 1970 do około 28 proc. w roku 1976 oraz importu z 23 proc. w roku 1970 do prawie 35 proc. w roku 1976 (w cenach stałych). W okresie sześciu lat Polska awansowała tym samym z jednego z odległych miejsc do grupy krajów o przeciętnym udziale handlu zagranicznego w dochodzie narodowym.

Wzrost udziału handlu zagranicznego w dochodzie narodowym był wynikiem szybszego wzrostu obrotów towarowych i usługowych z zagranicą od wzrostu dochodu narodowego wytworzonego. W latach 1971—1975 dochód narodowy wytworzony (w cenach stałych) zwiększył się mianowicie średnio rocznie w tempie 9,8 proc., eksport — w tempie 10,7 proc. oraz import — w tempie 15,3 proc. rocznie. W roku 1976 w porównaniu z 1975 dochód narodowy wytworzony zwiększył się o około 7 proc., eksport — o około 5 proc. oraz import o około 10 proc.

W latach 1971—1976 handel zagraniczny zwiększył dochód narodowy do podziału w stosunku do wytworzonego; przyczyną był szybszy wzrost importu od eksportu. W rezultacie wartość dochodu narodowego podzielonego od dochodu wytworzonego w latach 1971—1975 dochód narodowy wytworzony (w cenach stałych) wzrastał średnio rocznie w tempie 9,8 proc., zaś podzieleny — w tempie 12,0 proc. rocznie. W roku 1976, w stosunku do 1975 dochód narodowy wytworzony zwiększył się o około 7 proc., zaś podzieleny — o około 7,5 proc. Zgodnie z planem w latach 1977—1980 sytuacja ma ulec odwróceniu: dochód narodowy podzielony wzrostać ma mianowicie wolniej od wytworzonego. Przyczyną jest założo-

HANDEL ZAGRANICZNY 1971 — 1980

PAWEŁ BOŻYK

ne na ten okres przyspieszenie eksportu w stosunku do importu w celu zrównoważenia bilansu handlowego.

FUNKCJE HANDLU ZAGRANICZNEGO W ROZWOJU POLSKI

W latach 1971—1976 podstawowym czynnikiem społeczno-gospodarczego rozwoju Polski był import.

Dotyczy to przede wszystkim importu zaopatrzeniowego; w całym analizowanym okresie średnio około 60 proc. całego importu stanowił import zaspokajający bieżące potrzeby produkcyjne. Obejmował on głównie surowce i materiały do produkcji, a także zespoły, podzespoły i części. Prawie trzykrotny wzrost tego importu w latach 1971—1976 pozwolił na przyspieszenie dynamiki produkcji przemysłowej; dzięki importowi surowców i materiałów do produkcji można było bowiem usunąć „wąskie gardła” materiałowe. Import kooperacyjny był nowym czynnikiem modernizacji struktury produkcji; obejmował on bowiem głównie zespoły, podzespoły i części importowane dla potrzeb rozwoju produkcji wyrobów licencyjnych. W sumie udział importu zaopatrzeniowego w zaspokajaniu bieżących potrzeb produkcyjnych naszej gospodarki zwiększył się prawie dwukrotnie; w dalszym ciągu jest on jednak mniejszy niż w krajach produjących w tym zakresie.

Ważną rolę odegrał również w latach 1971—1976 import inwestycyjny. Jego znaczenie w kolejnych latach stopniowo zwiększa się; w roku 1970 stanowił on około 15 proc. całego importu, w roku 1976 już około 25 proc. Łącznie w latach 1971—1976 import inwestycyjny zwiększył się przeszło pięciokrotnie; wzrastał więc szybciej niż import pozostałych grup towarowych. Ten szybki wzrost im-

portu inwestycyjnego odzwierciedlał dynamiczną politykę inwestycyjną Polski; jednocześnie był on jednym z czynników szybkiego wzrostu nakładów inwestycyjnych w latach 1971—1976. Łącznie w tym okresie nakłady inwestycyjne wzrosły w Polsce prawie dwu i półkrotnie, co było osiągnięciem bez precedensu nie tylko w historii Polski Ludowej. Import inwestycyjny umożliwił rozbudowę i modernizację przemysłu, budownictwa i innych działów gospodarki narodowej. Dzięki importowi inwestycyjnemu można było podnieść techniczny i technologiczny poziom produkcji, rozwinąć produkcję szeregu nowych wyrobów. W sumie udział importu w nakładach na zakupy inwestycyjne ogółem zwiększył się w latach 1971—1976 około półtora razy; udział ten był szczególnie wysoki w przemyśle lekkim, chemicznym, ciężkim, spożywczym i maszynowym.

W latach 1971—1976 zwiększyła się również rola importu rynkowego; jego udział w zaopatrzeniu rynku wzrósł z 6,9 proc. — w roku 1970 do około 8 proc. w roku 1976. Znaczenie jakościowe tego importu wykazało jednak poza udział ilościowy; obejmował on bowiem na ogół towary nie produkowane w kraju, poszukiwane przez ludność ze względu na wyższy poziom nowoczesności, ze względu na modę itp.

Plan na lata 1977—1980 przewiduje zmianę struktury importu. Dotyczy to głównie importu inwestycyjnego, którego udział w ogólnym imporcie powinien znacznie się obniżyć; zgodnie z uchwałą V Plenum KC PZPR z grudnia 1976 roku zahamowana być powinna dynamika inwestycji oraz zmniejszony wrażliwość ich udział w dochodzie narodowym. W przeciwnieństwie do importu inwestycyjnego zakładać należy wzrost udziału importu rynkowego i zaopatrzeni-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

ZMODYFIKOWANY SYSTEM WOG



Fot. M. STANKIEWICZ

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

sprawy trudniejszą. Ale mieliśmy do wyboru — albo skomplikować i utrudnić zadanie ministerstwu, albo zrezygnować z systemu wogowskiego, z motywacji do poprawy efektywności, z dłuższego horyzontu działania dla przedsiębiorstw. W tej sytuacji wybór był zdeterminowany — ministerstwa muszą nauczyć się pracować po nowemu. Wiele z nich zabiera się zresztą do tego z przekonaniem i bardzo energicznie.

To rozwiązanie, nakazujące ministrom stosowanie wobec organizacji gospodarczych instrumentów, i rozwiązań właściwych dla systemu wogowskiego musi iść w parze ze zwiększaniem kompetencji ministerstw branżowych. Omawiana przez nas uchwała przewiduje taki wzrost, a ja sądzę, że w przyszłości zakres tych kompetencji będzie się jeszcze bardziej rozszerzać. W ręce ministrów dano szereg instrumentów ekonomiczno-finansowych, którymi poprzednio nie dysponowali.

— Czy jednak w istniejących obecnie warunkach te instrumenty wystarczą?

— Ministerstwa muszą sobie stworzyć system rezerw. To jest warunkiem elastycznego działania. Rezerwy są niezbędne i na wypadek, gdy działalność poszczególnych WOG nie będzie dokładnie taka, jak to sobie założyliśmy. Takie niebezpieczeństwo też trzeba przewidywać. Wreszcie, ministerstwo jest przeciw-

organem władzy państwowej. Zaw sze zakładaliśmy, że będą funkcjonować nie tylko instrumenty finansowo-ekonomiczne, ale również i oddziaływanie bezpośrednie.

— Wróćmy jednak do instrumentów ekonomiczno-finansowych. Czy będą dysponowały resorty w tym zakresie?

— Ta sprawa stanie się bardziej oczywista, gdy powiem co się zmieniło, co zostało zmodyfikowane w samych zasadach działania WOG, czyli w drugim z zasygnalizowanych uprzednio problemów. Tu modyfikacja jest nieduża. W zasadzie poruszają się bedziemy w kręgu tych samych kategorii, kryteriów i mierników oceny, co uprzednio. W oparciu o dotychczasowe doświadczenia, a także uwzględniając nową rolę ministerstw, niektóre instrumenty trzeba było jednak trochę zmienić.

Nie bedziemy w stanie omówić wszystkich szczegółów z tym związanych, ale postaram się wymienić sprawy najważniejsze. Nie ulega zmianie podstawowa zasada, że główny czynnik motywacyjny, jakim są place, kształtować się będzie, w oparciu o wzrost produkcji dodanej, na podstawie parametrów R czy U, ustalanego nie na rok, a na dłuższy okres. Uchwała określa, że parametry te ustalone zostaną do końca pięcioletki, a więc na 4 lata, z tym, że ustalenie na ostatnie 2 lata mieć będzie charakter orientacyjny. Intencją jest jednak, aby nie zmieniać tego parametru tam, gdzie to nie

okaże się absolutnie konieczne. Natomiast modyfikacja polega na tym, że te parametry ustala minister branżowy, a nie — tak jak poprzednio — Komisja Planowania.

Obecnie na podstawie planu pięcioletniego minister sam ustala „R” czy „U” dla WOG. To — na marginesie — zwiększa również rolę planu pięcioletniego.

Nie zmienia się również fakt, że fundusz plac będzie przez ten parametr związany z produkcją dodaną, która jest głównym wyrazem efektywności, zawierającym dynamikę produkcji, i oszczędności zużytych środków, produkcji pochodzących z zewnątrz. W sposobie obliczania produkcji dodanej nastąpiła pewna zmiana polegająca na uproszczeniu formuły, oczyszczeniu jej z elementów mniej ważnych, a jednocześnie dążymy do ujednolicenia tej formuły, aby można było ją agregować, stosować jako miernik w stosunku do resortów, a nawet szerzej.

— A co z wpływem zmian cen na wielkość produkcji dodanej? Ten problem powodował wiele zarzutów pod adresem WOG.

— Uchwała Rady Ministrów poleca opracowanie instrumentów finansowych, które by zdejmowały niezasłużone korzyści, wynikające ze wzrostu cen wyrobów produkowanych przez WOG. O te korzyści będzie pomniejszona i produkcja dodana, i zysk. Wzrost cen powodował w przeszłości pewną ułomność systemu wogowskiego. Nie uważam, aby WOG były głównym czynnikiem

pracy do wzrostu cen. Ale WOG korzystały z tego, a tym samym ulegało stopniowi działania na rzecz rzeczywistej poprawy efektywności gospodarowania.

Metody rozwiązania tej sprawy są jeszcze dyskutowane. Wszystkie akty wykonawcze do uchwały mają być przygotowane w ciągu kwietnia. Będą one dyskutowane z aktywnym WOG.

Wreszcie, trzeba dodać jeszcze jedną istotną zmianę, wprowadzoną jako zabezpieczenie ogólnej równowagi ekonomicznej, a równocześnie dająca nowy instrument w ręce ministrów. Chodzi mianowicie o progresywne opodatkowanie, a ściślej mówiąc — obciążenie funduszu plac powyżej pewnej granicy. Ta progresja nie będzie tak duża, aby likwidować motywację placowe dla dalszego postępu, ale stanowi ona zabezpieczenie, aby tempo wzrostu plac nie było nadmierne, wyższe od realnych możliwości.

— Czy chodzi o opodatkowanie funduszu plac, czy o opodatkowanie wzrostu średnich plac?

— Opodatkowanie — to nie jest dobre określenie, gdyż sumy te nie pójdą do budżetu, lecz zostaną skierowane do resortu, jako rezerwa. Dotyczy to wzrostu funduszu plac. Powyżej pewnej granicy tego wzrostu określona, rosnąca część będzie przekazywana do rezerwy ministerstwa. Z tej rezerwy w następnym roku określona część resort mógłby uruchamiać na wzrost plac (w skali całego ministerstwa) ponad wielkość ustaloną w npsg. To rozwiązanie było z WOG dyskutowane już dawno — i zgłaszano różne propozycje, m.in. aby progresję uzależnić od wzrostu średnich plac — ja sam przychyliam się do tego rozwiązania, aby opodatkować przyrost produkcji dodanej itp. Ale trudno opodatkować to, co chcemy maksymalizować. W dyskusji z WOG doszliśmy do wniosku, że należy przyjąć rozwiązanie, przyjęte w uchale Rady Ministrów.

— A kto będzie ustalał próg, od którego zaczyna się obciążenie wzrostu funduszu plac i skala progresji?

— To leży w rękach ministra. Jest to nowy istotny instrument działania, dzięki czemu minister może przyjąć odpowiedzialność za to, że wzrost plac nie będzie nadmierny. Jak już powiedziałem, te kwoty nie przepadają. Część rezerwy resortowej będzie mogła być wykorzystana w roku następnym. Uruchomienie pozostałej części wymagać będzie odrębnych decyzji. W zasadzie w ten sposób powstawać będą środki na ewentualne przyszłe regulacje.

Ten nowy instrument nie tylko pozwala ministrom zabezpieczyć się przed nadmiernym wzrostem plac, ale także — i jest to również ważne — odpowiednio sterować produkcją. Może zachęcać WOG do dominującej produkcji rynkowej do jej szybszego wzrostu przez wyższe ustalenie granicy i inną progresję, a ograniczać produkcję inwestycyjną. Jak wiadomo wzrost nakładów inwestycyjnych będzie przecież obecnie niewielki.

Ta grupa korekt dotyczy systemu motywacyjnego, a równocześnie umacnia pozycję resortów branżowych, daje im nowe, szersze możliwości działania.

— Panie Profesorze, większość pytań, z jakimi się spotykamy w redakcji, dotyczy wskaźnika „O”. Czy ten wskaźnik będzie obowiązywał nadal w jakiej formie, czy nie?

— W zmodyfikowanym systemie nie ma współczynnika „O” w stosunku do poszczególnych WOG, tylko produkcja dodana i „R”. Natomiast korekta funduszu plac dla ministerstwa jest określona współczynnikiem „O”. Nie wolno tego jednak przerzucać w dół. W starych WOG, które nie wchodziły w zmodyfikowany system, „O” pozostaje, ale odnosi się

do produkcji dodanej. Ma wtedy charakter roczny. Tu jest przecież istotna różnica — „R” ma charakter wieloletni. „O” — odnoszone dotychczas do wydajności, liczonej produkcją sprzedaną w cenach zbytu, nie zawsze działa na efektywność. Tu np. oszczędności materiałowe się nie liczyły.

— Następny problem — to inwestycje modernizacyjne. Jak ta sprawa będzie rozwiązana?

— I tu w poważnej mierze wróciłmy do pierwotnej koncepcji, choć konkretne rozwiązania są nieco inne. Generalnie WOG będą mogły podejmować przedsięwzięcia o charakterze modernizacyjnym, będą miały środki na innowacje techniczne. Uchwała mówi wyraźnie o wyłączeniu tego rodzaju przedsięwzięć z jakiegokolwiek limitowania. Równocześnie zaś precyzuje, jakie działania w tym zakresie mogą być podejmowane, jakie muszą być spełnione warunki. Chodzi o to, żeby nie podejmowano budowania żadnych obiektów, żeby to nie były „klasyczne inwestycje”, lecz dążenia do poprawy efektywności przez modernizację parku maszynowego, przestawienie zdolności produkcyjnych związanych z uruchomieniem nowej produkcji lub poprawą jakości. Inaczej mówiąc — chodzi o wysoko efektywne, szybko zwracające się nakłady, nie polegające na nowych budowlach.

— To stwarza WOG możliwość manewru, substytucji pewnych czynników produkcji — innymi.

— Jest to kapitalna sprawa. Cóż z tego, że istnieje motywacja dla poprawy efektywności, kiedy nie można nic ruszyć. Motywacja dla ludzi jest bardzo ważna, ale musi być wsparta możliwością działania. Uchwała daje te możliwości działania w dziedzinie modernizacji i innowacji technicznych. To zawsze leżało w założeniach systemu. Ale wiele WOG zamiast modernizacji wdało się w budowy nowych obiektów, co stało się argumentem za wprowadzeniem limitowania, aby nie rozdymać frontu inwestycyjnego.

— Jest jeszcze jeden bardzo ważny obszar działania WOG — handel zagraniczny. Jakie korekty nastąpiły w tej dziedzinie?

— Przede wszystkim chodzi o motywację dla rozwoju opłacalnego eksportu. Już samo przywrócenie motywacyjnej roli produkcji dodanej i stałość parametrów przy odejściu od określania wzrostu plac przez wskaźnik „O”, oparty przecież na cenach zbytu, zwiększa zainteresowanie opłacalnym eksportem.

Zwiększenie motywacji dla eksportu ma w tej chwili ogromne znaczenie, o czym wszyscy wiemy. Drugi kierunek rozwiązań jest podobny do przyjętego w dziedzinie inwestycji — chodzi o możliwość dysponowania pewną sumą dewiz, uzyskanych z eksportu. Jest to dodatkowo bodziec dla eksportu; jest również możliwość pewnego manewru w dziedzinie importu, drobnych zakupów części czy maszyn, wyjazdów itp. Nie są to środki duże — na to nie pozwala nasza sytuacja w dziedzinie bilansu płatniczego — ale pewne minimum zapewniają.

Wielkość tych środków zależy od wielkości eksportu — i to dotyczy wszystkich przedsiębiorstw, a nie tylko WOG. Zainteresowanie wzrostem eksportu jest na to nałożone niejako dodatkowo i dotyczy tylko WOG-ów, pracujących na zmodyfikowanych zasadach. Ministrów obowiązuje w tym zakresie npsg — a więc i saldo, natomiast wewnątrz resortu mają tu oni możliwości dość swobodnego działania.

— Czy to już wyczerpuje nowe możliwości resortów?

— Nie, trzeba tu dodać, że mają być podpisane porozumienie między ministrami (przede wszystkim tymi, których przedsiębiorstwa dza-

lają w systemie wogowskim) a przewodniczącym Komisji Planowania, precyzujące sposoby realizacji tych ogólnych rozwiązań, o których dotychczas mówiliśmy. To stwarza dodatkowe możliwości działania ministrom, a Komisji Planowania pozwoli lepiej przewidywać skutki w skali ogólnokrajowej, mogące nastąpić w wyniku działania WOG.

— Panie Profesorze, spotykamy się z wieloma zjawiskami oceniania WOG według ogólnych zasad, a nie kryteriów w nich obowiązujących. Dotyczy to również sprawozdawczości, która była niejako podwójna, oraz wyrażania wniosków w stosunku do ludzi nie za realizację reguł gry wprowadzonych przez nowy system, a według starych zasad. Czy Uchwała wypowiada się na ten temat?

— Obecnie dotyczy to nie tylko samych wielkich organizacji, ale i ministerstw, których przedsiębiorstwa w całości działają według nowych zasadach. Trzeba przejść do kompleksowych ocen z pełnym uwzględnieniem kryteriów, które w tych resortach i tych przedsiębiorstwach obowiązują, a nie wyłącznie na podstawie wzrostu produkcji brutto. Ministerstwa mają takie oceny przedkładać. Władze terenowe, oceniając działalność WOG, muszą się opierać na kryteriach systemu wogowskiego.

Oczywiście, to musi spowodować zmianę statystyki i sprawozdawczości. Co nie wyklucza, rzecz jasna, potrzeby dokonywania sprawozdawczości np. dotyczącej wielkości produkcji sprzedanej. To jest niezbędne dla bilansowania w skali kraju. Ale to nie może być kryterium oceny działalności WOG. Ta sprawozdawczość ma charakter informacyjny, co nie umniejsza jej wagi dla oceny całości sytuacji gospodarczej.

— Czy zmodyfikowany system wogowski będzie obowiązywał we wszystkich organizacjach, które w przeszłości przeszły na nowy system?

— Nie. W r. 1977 zmodyfikowany system obejmie nieco mniejszy obszar gospodarki, niż uprzednio. Na system ten przechodzą wszystkie organizacje podległe resortom przemysłu maszynowego, chemicznego, maszyn ciężkich i rolniczych oraz lekkiego. Na podstawie indywidualnych decyzji mogą wejść w ten system poszczególne WOG z innych resortów.

To pewne ograniczenie wynika z dwóch względów. Nie można w pełni przewidzieć wszystkich następstw niektórych rozwiązań. Wielkiego ryzyka chyba nie ma, ale pewna ostrożność jest konieczna. WOG dostają nowe uprawnienia i trzeba liczyć się z wydatkowaniem środków, szczególnie w dziedzinie przedsięwzięć modernizacyjnych. W obecnej sytuacji musimy tu pilnować ściśle pewnych pułapów.

Zakres działania zmodyfikowanego systemu będzie poszerzany już od przyszłego roku. Druga przyczyna wynika z przyjętej taktyki — tylko te ministerstwa, które z pełnym wewnętrznym przekonaniem godzą się na realizację nowych zadań, są gotowe do podjęcia nowych, trudniejszych obowiązków i nowej odpowiedzialności — powinny wchodzić w nowy system.

Ważnym kryterium jest znaczenie danej organizacji w produkcji rynkowej i eksportowej. To są nasze obecne priorytety i tu system powinien działać ze szczególną siłą. Wreszcie, trzeba dokonać oceny, jak dana organizacja działała w przeszłości jako WOG. Jeżeli niewiele jej to wychodziło — system wogowski można też źle wykorzystać lub zbiurokratyzować — to obecnie musi poczekać.

— Dziękujemy za rozmowę.

Rozmawiał:
STANISŁAW CHELSTOWSKI

HANDEL ZAGRANICZNY 1971 — 1980

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

wego. Wzrost udziału importu rynkowego będzie rezultatem preferowania potrzeb równowagi rynkowej. Wzrost udziału importu zaopatrzeniowego będzie natomiast rezultatem rozwijającej się kooperacji oraz warunkiem dalszego dynamicznego wzrostu produkcji przemysłowej.

Eksport — w mniejszym stopniu niż import wpływał w latach 1971—1976 na społeczno-gospodarczy rozwój Polski. Wynikało to z kilku powodów. Przede wszystkim — z niewielkiego wciąż udziału produkcji eksportowej w globalnej produkcji przemysłu; udział ten w analizowanym okresie kształtował się w granicach 12 proc. Jednocześnie mniejszy od importu wpływ eksportu na społeczno-gospodarczy rozwój Polski był w latach 1971—1976 rezultatem niewielkiego wciąż udziału polskich specjalności eksportowych w ekspor-

cie globalnym. Dotyczy to zwłaszcza specjalności przemysłowych.

Sytuacja ta ma zmienić się zasadniczo w latach 1977—1980. Wynikać to będzie przede wszystkim z założonego przyspieszenia dynamiki eksportu; dynamika ta ma być w drugiej połowie lat siedemdziesiątych wyraźnie wyższa od uzyskanej w latach 1971—1976. Jednocześnie pozytywny wpływ eksportu na społeczno-gospodarczy rozwój Polski ma być w latach 1977—1980 rezultatem zwiększenia roli polskich specjalności eksportowych w globalnym eksporcie. Powinno to umożliwić wydłużenie serii produkcji i związaną z tym poprawę efektywności gospodarowania.

KORELACJE STRUKTURALNE

Powstaje jednak pytanie, w jakich gałęziach produkcji oczekiwać należy ekspansji eksportowej.

W latach 1971—1975 najszybciej zwiększał się wolumen eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego (15,3 proc. średnio rocznie). Kolejne miejsca zajmowały wyroby przemysłu lekkiego (12,9 proc. średnio rocznie); chemicznego (10,7 proc.), paliwa i energia (7,0 proc.) i wyroby przemysłu metalurgicznego (5,9 proc.). W roku 1976 tendencje te zostały utrzymane. W rezultacie udział wyrobów przemysłu elektromaszynowego w globalnym eksporcie (liczony w cenach stałych) zwiększył się z 40,5 proc. w roku 1970 do około 50 proc. w roku 1976. W odróżnieniu od tego udział pozostałych grup towarowych obniżył się (poza wyrobami przemysłu lekkiego). Czy w latach 1977—1980 tendencje te zostaną utrzymane?

Za utrzymaniem tych tendencji przemawia przede wszystkim struktura inwestycji. W latach 1971—1975 najszybciej rosły (liczone w cenach stałych) inwestycje w przemyśle przetwórczym (24,2 proc. średnio rocznie — w cenach stałych) niż w wydobywczym (10,7 proc. średnio rocznie). Należy w związku z tym oczekiwać szybszego tempa wzrostu wolumenu eksportu wyrobów przemysłu przetwórczego, niż surowców. W przemyśle przetwórczym najszybsze tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych miało miejsce w przemyśle metalurgicznym. Zdecydowała o tym budowa Huty „Katowice”. Należy przewidywać jednakże, że zakończenie tej inwestycji wpłynie przede wszystkim na ograniczenie importu wyrobów metalurgicznych; tempo wzrostu wolumenu importu wyrobów metalurgicznych należało w latach 1971—1976 do najszybszych. Proeksportowy charakter mają na-

tomiast inwestycje w przemyśle metalu nieżelaznym, w tym zwłaszcza w przemyśle miedziowym.

Drugie — po przemyśle metalurgicznym — miejsce pod względem tempa wzrostu nakładów inwestycyjnych zajął w latach 1971—1976 przemysł spożywczy. I w tym przypadku jednak zasadniczym celem szybkiej rozbudowy i modernizacji aparatu produkcyjnego było zrownoważenie szybko rosnących potrzeb krajowych. Inwestycjami proeksportowymi są tu przede wszystkim inwestycje w przemyśle warzywno-owocowym.

Proeksportowy charakter mają inwestycje w przemyśle drzewno-papierniczym; dotyczy to głównie rozbudowy przemysłu meblowego, w przeważającej części opartej na zasadach tzw. samospłaty dewizowej.

Szybko rosły także nakłady inwestycyjne w przemyśle elektromaszynowym; średnie roczne tempo wzrostu nakładów (w cenach stałych) wyniosło to w latach 1971—1976 przeszło 25 proc. i było dwa i pół raza wyższe niż w drugiej połowie lat sześćdziesiątych. Szczególnie szybko rozbudowywany był przemysł precyzyjny, przemysł środków transportu oraz elektrotechniczny i elektroniczny. W sumie nakłady inwestycyjne na przemysł elektromaszynowy stanowiły w analizowanym okresie prawie czwartą część wszystkich nakładów na przemysł uspołeczniony. Należy przewidywać — w związku z tym — że produkcja przemysłu elektromaszynowego stanowić będzie w drugiej połowie lat siedemdziesiątych trzon eksportu przemysłowego Polski.

Szybko rosły również w latach 1971—1976 nakłady inwestycyjne na przemysł lekki, w tym zwłaszcza włókienniczy i odzieżowy. Są to tradycyjnie nasze specjalności eksportowe. Należy przewidywać, że wyroby tego przemysłu stanowić będą również ważną pozycję naszego eksportu w latach 1977—1980.

Tak więc w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych podstawowym gałęziom przemysłu przetwórczego stworzone zostały potencjalne możliwości specjalizacji proeksportowej. Czy możliwości te zostały jednak wykorzystane? Czy uzyskane nakłady inwestycyjne zostały skierowane na dalszy rozwój polskich specjalności eksportowych?

Specjalności tych mamy przecież już dość dużo. Zaliczyć do nich należy: statki (zwłaszcza rybactkie), maszyn włókiennicze, maszyn górnicze, wybrane typy obrabiarek, maszyn drogowych, fabryki kwasu siarkowego, cukrownie, odzież, wyroby sportowe, sprzęt medyczny. W ostatnich latach do tej grupy awansowało kilka wyrobów przemysłu elektrotechnicznego itp.

Odpowiedź na to pytanie nie może być jednolita; obok pogłębiania naszej specjalizacji proeksportowej budowlaliśmy nowe przemysły, starając się tą drogą zdobyć nowe specjalności, bądź też uniezależnić się od importu. Rozbudowa specjalności eksportowych gwarantuje rozwój eksportu w bieżącym pięcioleciu; dotyczy to zwłaszcza produkcji statków, maszyn budowlanych i drogowych, maszyn włókienniczych itp. Trudniej będzie natomiast znaleźć zbył dla wyrobów, których dotychczas nie eksportowaliśmy; chyba, że

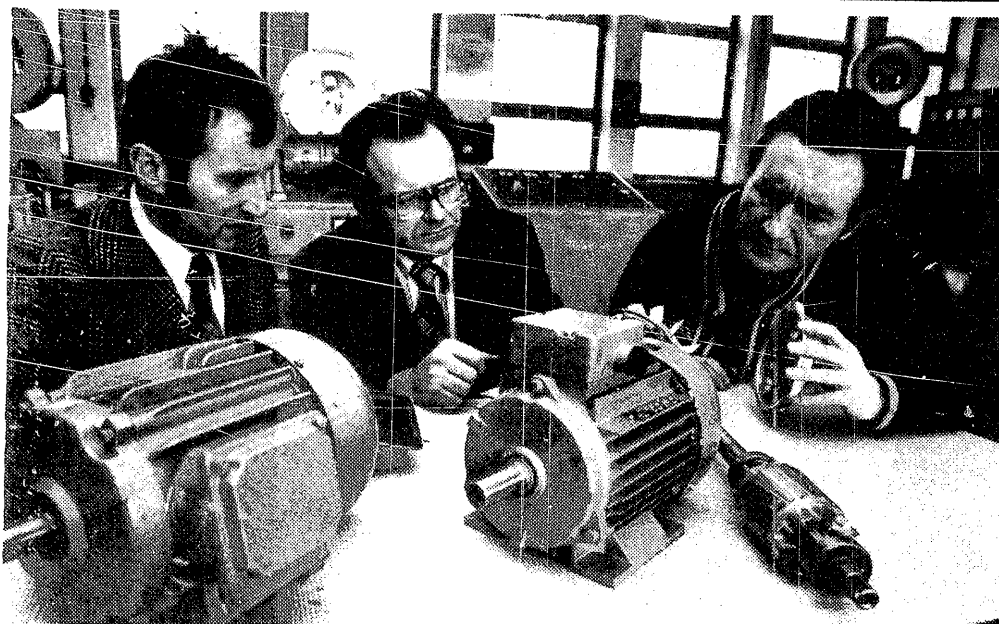
staną się one rewowacją pod względem jakości i nowocześnieści.

Wydaje mi się, że w latach 1977—1980 nie należy oczekiwać radykalnego zwiększenia udziału naszych specjalności eksportowych w globalnym eksporcie; choć powinien zaznaczyć się pewien postęp w stosunku do pierwszej połowy lat siedemdziesiątych. Podstawę eksportu Polski stanowić będą wprowadzone wyroby przemysłu przetwórczego, ale w dalszym ciągu będą to wyroby należące do różnych grup towarowych, do różnych przemysłów. W rezultacie wciąż poważny wpływ na strukturę towarową eksportu mieć będą potrzeby wewnętrzne.

ZALEŻNOŚCI GEOGRAFICZNE

Lata 1971—1976 były okresem przemian w strukturze geograficznej naszego handlu zagranicznego — obniżenia udziału krajów socjalistycznych i wzrostu udziału krajów pozostałych. W roku 1970 w eksporcie z Polski udział krajów socjalistycznych kształtował się w granicach 64 proc., w roku 1976 — w granicach 60 proc. W imporcie udział te kształtowały się odpowiednio w wysokości: 67 proc. i 46 proc.

Na sytuację tę wpłynęły w pewnym stopniu różnice w dynamice cen handlu zagranicznego; w obrocie Polski z krajami socjalistycznymi ceny rosły w latach 1971—1976 wolniej niż w obrocie z krajami kapitalistycznymi. Jeżeli więc weźniemy pod uwagę wolumen obrotów, wówczas okazuje się, że w ekspor-



TAMEL — Tarnów. Od lewej: inż. ROMAN KUBALA, inż. EMIL JÓZEWSZYK oraz JÓZEF NOWAK przy nowym modelu silnika

NIEZBYT GŁĘBOKO UWIKŁANI

ALEKSANDER JĘDRZEJCZAK

FABRYKA SILNIKÓW ELEKTRYCZNYCH TAMEL w Tarnowie nie należy do zakładów specjalnie głęboko uwikłanych w kooperacyjne zależności: umiarkowane ilości odlewów, wypraski z tworzyw wyłaczniaki do niektórych rodzajów silników, przysyłowe uszczelki — to już prawie wszystko. W sumie 7-8 procent wartości zużywanych materiałów. Niedużo. Sam TAMEL w roli kooperanta czynnego też występuje raczej rzadko. Ale...

— Produkcja się zmienia, zazwyczaj pociągając za sobą zmiany w potrzebnych drobniaczkach — podkreśla w czasie rozmowy w TAMELU. — Nikt nie chce przyjąć nowych zamówień, każdy wykrywa się jak może. Wprawdzie sam często korzysta z naszych silników, ale nieskorzystałbyś z ich produkcji dla innych. Argumenty zawsze mniej więcej takie same: przeciążenie innymi zadaniami, niedostatek mocy, brak ludzi, trudności z materiałami, co często niestety jest prawdą.

Z NADANIA I Z WYBORU

— Stali współpracownicy — mówią w TAMELU — chyba tak jak wszędzie, są dobrzy i źli. W zasadzie nie mamy prawa narzekać. Część odlewów rysunkowych dostarcza nam Odlewnia Żelaza „Nieklan” — można tylko sobie i innym życzyć podobnych współpracowników. Nasze zamówienia pod względem wymagań technicznych przewyższają większość, co poza tym się tam robi. Nieuważają się kłopotliwie, a przez całe lata nie mamy powodu do narzekania. Jakób bez zastrzeżeń, terminy podobnie, reagują bez wstrętu na każdą naszą potrzebę — nie znajdując

my tu innego wytłumaczenia, jak tylko to, że trudne, ponad codzienny standard zamówienia zaspokajają jakieś ich ambicje, dają pełniejszą poczucie współuczestnictwa w realizacji bardziej odpowiedzialnych zadań.

Podobnie Spółdzielnia Pracy „Pokój” — przez piętnaście lat wypraski z tworzyw, głównie tabliczki, dostarczają rytmicznie, według potrzeb, bez zastrzeżeń co do jakości.

„Nieklan” jest kooperantem „z przydziału”. Przed laty, kiedy TAMEL zaledwie raczkował, zdecydowanie via resort wyznaczył tę odlewnię na kooperanta nowoczesnej fabryki.

Spółdzielnia „Pokój” jest kooperantem z wyboru. Potrzebne wypraski TAMEL wpierni robił sobie sam, kłóciło się to jednak jawnie z jego podstawowymi technologiami. Przez osobiste kontakty, trochę też z pomocą lokalnych czynników, kierownictwo TAMELU znalazło spółdzielnię gotową przejąć wytwarzanie tabliczek. W grę wchodziły dość długie serie. Maszyny i przyrządowanie fabryka odstąpiła bezpłatnie, pomogła przeszkolić pracowników, własnym, wykwalifikowanym w tej produkcji a chętnym do zmiany miejsca pracy nie robiła przeszkód i do dziś uważa, że wszystkie te nakłady dobrze się jej opłaciły. W wielkiej wyspecjalizowanej fabryce cenić trzeba ubytek każdego ubocznego zawracania głowy, a wyciskanie płytkowych tabliczek było nim niewątpliwie.

Kooperacyjne powiązania z wyboru uchodzą za lepsze, trwalsze, bardziej owocne, wolne od poważniejszych gwałtów i zatargów. Ale nie zawsze się to sprawdza. Spółdziel-

nia SPAMEL w Twardogórze też w zasadzie jest kooperantem z wyboru. Wytwarza dla TAMELU wyłaczniaki LK-15/KWS-18-T i LK-15 KWS-4-T. Więcej niż połowa dostarczonych w styczniu i lutym bieżącego roku nie odpowiadała elementarnym wymaganiom jakości. Wyłaczniaki oznaczone skomplikowanymi symbolami montuje się w silnikach rolniczych. Są to w tej chwili jedyne produkty TAMELU sprzedawane bez gwarancji — właśnie z powodu podzespołów oznaczonych zawiłymi symbolami. Tłumaczono już kooperantowi na czym polegały wady i jakim sposobem można je usunąć — mowa do obrazu.

Są to jednak, można by powiedzieć, kłopoty, jakie zdarzały się zawsze. Teraz dochodzą zupełnie nowe, których jeszcze niedawno nie przewidywali.

GDY ZAWODZI WYOBRAŹNIA

Pod koniec ubiegłego roku do fabryki silników wpłynęło pismo opatrzone znakiem N 1538 76; a dotyczące powiązań kooperacyjnych ze spółdzielnią „Pokój”, jedną z najsolidniejszych i najstarszych w tym zakresie partnerów TAMELU-u:

„Zarząd Zakładów Metalowo-Drzewnych Spółdzielni Pracy „Pokój” w Tarnowie, realizując wytyczne Krajowego Związku Elektrotechnicznych Spółdzielni Pracy w Katowicach, w sprawie ograniczenia i zaniechania kooperacji na rzecz jednostek przemysłu państwowego, w celu wyzwolenia zdolności produkcyjnych potrzebnych do dynamizowania produkcji rynkowej i usług,

zawiadamia, że w roku 1977 ograniczy do minimum rozmiary świadczeń kooperacyjnych. Ponadto zmuszeni jesteśmy wypowiedzieć w roku 1977 umowę kooperacyjną lub podjąć działania na rzecz przekazania Wam zakładu dostosowanego do tej produkcji...”

Czytając to pismo nie odniosłem wrażenia, że podpisany pod nim prezes tarnowskiej spółdzielni pragnie zerwać zakorzenione głęboko związki z TAMEL-em. Prezes po prostu „realizuje wytyczne”, a raczej — komunikuje, że takie wytyczne otrzymał.

Twarda interwencja farnowskiego Komitetu Wojewódzkiego partii powstrzymała realizację nieprzemysłowych założeń. O incydencie może być i nie warto wspominać, ale w kołach zaopatrzonych w nieoficjalnym lecz bezcennym źródle wiadomości o Polsce współczesnej — powtarza się uporczywie takie oto wiadomości:

— Zakłady POLAM w Oliwie wstrzymały produkcję -opraw oświetleniowych m. in. dla przemysłu okrętowego, nikt inny w kraju takich opraw nie wytwarza.

— Zakłady VIS w Ciechanowie dostarczają na rynek bardzo poszukiwane zestawy narzędzi. Ostatnio mają trudności z kompletowaniem tych zestawów, bo CELMA nie dostarcza im obęgów i kluczy. Służą one ciesielskiej fabryce do zwiększania jej własnych dostaw na rynek.

Mnożenie przykładów nie wydaje się konieczne. Już przytoczone wskazują wyraźnie, że i tym razem potrzebne, jak najbardziej słuszne zalecenia, niektórzy kierownicy zakładów i organizatorzy gospodarczych pojęli opacznie, ciasno i próbują je realizować nie oglądając się na skutki.

To samo zresztą można powiedzieć o innych, uzależnionych od kooperacji wyrobach, także zaopatrzonych w inwestycyjnych. Wiadomo, że część fabryk parających się tego rodzaju produkcją ma na ten rok zadania mniejsze, niż w latach ubiegłych. Ale z tego nie wynika wcale, że ich produkcja stała się nagle drugorzędna, mniej ważna i każdy na własną rękę może utrudniać jej wykonanie. W TAMELU-u zadania na rok bieżący są nieco mniejsze niż w roku ubiegłym. Wiąże się to niewątpliwie z ograniczeniem frontu inwestycyjnego. W ramach ogólnie mniejszej ilości wzrostu jednak planowane dostawy silników rolniczych, które tu się zaliczy do produkcji rynkowej, wzrosły też bardzo znacznie ilości silników na eksport. Czy k'rownicy Krajowego Związku Spółdzielni Elektrotechnicznych w Katowicach naprawdę wierzą, że w imię zamierzanego dopiero dynamizowania własnej produkcji rynkowej mogą komplikować wykonanie planów TAMELU-u? Czy naprawdę sądzą, że ewentualne straty tu powstałe zrównoważą dostawami np. grzybków?

Powołają się na wytyczne — niby słuszne. Byłoby jednak rzeczą niezmiernie pożyteczną, gdyby obok zdań nakazujących zwiększanie produkcji rynkowej przeczytali też inne, nie mniej ważne choć na innych zapisane kartach. Dowiedzieliby się wtedy, że w tym roku, podobnie jak i w całym okresie pięcioletni, wszystkie zakłady przemysłowe mają spełnić jeszcze inne ważne zadanie — zmniejszyć zużycie materiałów i surowców. Tempo wzrostu dostaw surowców i materiałów jest (ma być) w tym roku mniej więcej o 1/5 mniejsze, niż tempo wzrostu produkcji ogółem. Tylko dostawy kooperacyjne mają rosnąć prawie tak samo, jak wartość przemysłowej produkcji. I uzasadniać tego właściwie nie trzeba — sprzedawać można tylko wyroby gotowe, zawierające wszystkie

przewidziane projektem części. Brak wyłącznika za trzy złote i sześćdziesiąt groszy może spowodować nieproporcjonalnie wielkie komplikacje i straty.

CHOĆ RODOWOD NIE ZAWSZE SZLACHETNY

Kooperację, korzyści z niej wynikające wylicza się przeważnie w parze ze specjalizacją, podstawowym czynnikiem polepszania jakości i obniżania kosztów wytwarzania. Z tego, że jakieś podzespoły i części wykonuje ktoś inny, niż wytwórca produktu finalnego, samo przez się nie wynika, co najwyżej kłopoty z transportem. Dopiero kiedy kooperant zlecał mu elementy potrafi wykonywać lepiej i taniej, międzyzakładowa współpraca zaczyna mieć jakikolwiek sens. A lepiej i taniej zazwyczaj się wiąże ze specjalizacją: uporządkowane dostawy materiałów, odpowiednie technologie, specjalistyczne maszyny i przyrządy, względnie długie serie jednakowych lub technologicznie pokrewnych wyrobów...

Tą drogą uzyskuje się zdumiewające wyniki. W przywole wyposażonym warsztacie przewinięcie silnika trwa około ośmiu godzin. W wyspecjalizowanej fabryce TAMEL cały silnik, od zera, sporządza w ciągu trzech godzin. Podstawą kooperacyjną powinna więc być specjalizacja, wiadomo jednak, że pokazna część występujących u nas powiązań ma zupełnie inny rodowód. Przyjęty u nas system rozliczania fabryk uczynił z kooperacji najszybciej działające lekarstwo na różne przykre dolegliwości, przede wszystkim na niedostatek funduszu płac i trudności z osiągnięciem przyzwoitych wskaźników wydajności pracy. Kto zdołał rozkooperować możliwie największą część produkcji, temu żyło się łatwiej. Używanie w tym przypadku czasu przeszłego nie jest zresztą w pełni uzasadnione. Sądzę, że nie należy tego przemilczać, właśnie teraz kiedy zarysowuje się niebezpieczna tendencja do zrywania umów kooperacyjnych. Po prostu dlatego, że o ile jednym jakoś trudno pojąć, że silniki elektryczne, pralki i samochody muszą być kompletne, to innym po latach nie zdrowiejszy rodowód niektórych powiązań nagle się przypomniał i gotowi go „uzdrowić” też bez oglądania się na interesy gospodarczych partnerów, lekceważąc zupełnie to, że w ekonomicznym grzechu początku związków to dziś najczęściej zmieniły swój charakter i zupełnie inną odgrywają rolę.

Zostały przy prostych przykładach z TAMELU-u. Odlewnię „Nieklan” przydzielono mu na kooperanta kierując się wyraźnym pokrewieństwem technologicznym między podstawową produkcją tej odlewni, a kooperacyjnymi potrzebami fabryki silników. O dobrych wynikach tego mariażu już mówiłem.

Ale dobre wyniki dało także nawiązanie współpracy ze spółdzielnią „Pokój”, w której — przed piętnastu laty — masowe sporządzanie wyprasek z tworzyw sztucznych było produkcją zupełnie obcą. Maszyny, kanały zaopatrzenia, nawet część ludzi przekazała spółdzielni fabryka i dziś nikt się nie będzie upierał, że kierowała się wyłącznie bardzo szlachetnymi pobudkami, że chodziło jej tylko o czystość własnego profilu technologicznego i specjalizację rozwijającą się spółdzielni. Ale skutki były właśnie takie — w fabryce

jedna, nie pasująca do reszty, technologia mniej, w spółdzielni — przynajmniej w jednym z asortymentów — specjalizacja. Nie wszystkie występujące u nas powiązania kooperacyjne można w pełni uzasadnić technicznymi i ekonomicznymi względami. Ale nagle zrywanie się musi dać znacznie gorsze wyniki.

„LOTEM” BLIŻEJ

Rzecz można zresztą sobie komplikować dowolnie. Np. na grzbiecie większych silników umieszcza się śrubę z uchem, o które można zaczepić hak — wygoda przy transporcie, montażu i remontach. Takie śruby z uchem, pospolicie zwane koluchami, robiła TAMEL-owi jedna z lokalnych spółdzielni, solidna zresztą. Współpraca układała się pomyślnie aż do dnia, w którym spółdzielnię włączono do zespołu zakładów obsługujących przemysł motoryzacyjny. Wytwarzania koluchów przestało. Okazało się wtedy, że... najbliższy warsztat skłonny do przejęcia „spadku” i dostarczania śrub z uchem mieści się... w Japonii; spraważać je trzeba drogą lotniczą, a potem jeszcze przerabiać, bo sporządzane są według innych norm technicznych, niż u nas obowiązują.

Przypadek ten tłumaczy też, dlaczego dobra fabryka musi tolerować kooperanta dostarczającego połowę wyłaczniaków uchylających elementarnym wymogom jakości. Z czego znowu nie należy wyciągać wniosku, że na spółdzielni w Twardogórze wyłącznie psy się wieszają, unikając ważnych dla sprawy pytań: kim właściwie jest nasz kooperant?, jaką dysponuje kadrą?, czym i z czego wytwarza te nieszczone wyłaczniaki? Pytania to ważne, bo TAMEL nie jest jedyną wielką i nowoczesną fabryką zmuszoną kooperować z technicznymi cherlakami. Sąsiednia Fabryka Obrabiarek Specjalnych PONAR, mająca na liście stu siedemdziesięciu kooperantów, może ich wskazać parę tuzinów. Inne fabryki podobnie. Nie może to pozostać bez wpływu na jakość produkcji finalnej, a także na jej tempo i rytm. Raz po raz zaskakują nas wiadomości, że brak jakiejś drobnej części hamuje dostawę tysięcy droższego urządzenia.

Porównanie warunków technicznych, w jakich wykonuje się podstawowe części tych urządzeń z warunkami, w jakich wytwarza się owe uzupełniające drobniaczki, też nieraz musi zdumiewać. I skutki powoduje podobne. Ognioszczelne silniki wytwarzane przez TAMEL nie nadają się na eksport (przynajmniej przez czas dłuższy się nie nadawały) tylko dlatego, że potrzebne do nich zaciski ochronne i przepusty izolacyjne swoim wyglądem nie budziły zaufania. Nie były gorsze, niż wytwarzane na automatach, tylko brzydsze, nieeleganckie, takie, jakie muszą być, gdy się je robi chałupniczymi metodami.

Słabi partnerzy nie pomagają wygrywać. Nawet kiedy pomóc chcą.

cie z Polski udział krajów socjalistycznych nie tylko nie zmniejszył się, lecz zwiększył z około 63 proc. w roku 1970 do około 66 proc. w roku 1976. W imporcie miało natomiast miejsce zmniejszenie udziału krajów socjalistycznych z około 63 proc. do około 59 proc.

Czego należy oczekiwać w latach 1977—1980? Moim zdaniem — przede wszystkim dynamicznego rozwoju handlu z krajami socjalistycznymi. Przemawia za tym komplementarność struktur gospodarczych: w latach 1971—1976 komplementarność ta zwiększyła się. Wzrosła zależność rozwoju naszej gospodarki od dostaw surowców i materiałów ze Związku Radzieckiego i innych krajów socjalistycznych. Jednocześnie wzrosło zapotrzebowanie na nasze surowce, w tym zwłaszcza węgiel kamienny, koks, miedź, siarkę. W latach 1971—1976 wzrosła również atrakcyjność naszej oferty przemysłowej: była ona efektem modernizacji technicznej i technologicznej naszego przemysłu. Oczekiwać należy przy tym zwłaszcza wzrostu zapotrzebowania na nasze wyroby przemysłowe konsumpcyjne, gdyż postęp na tym odcinku należał w latach 1971—1976 do najwyższych Rynkiem perspektywicznym jest tu zwłaszcza rynek radziecki, stwarzając możliwości rozwoju produkcji wielkoseryjnej, podnosząc jednakże z roku na rok swe wymagania.

W latach 1971—1976 wzrosła także komplementarność struktur gospodarczych między Polską a krajami kapitalistycznymi. Umożliwił to import techniki i technologii do Polski. W latach 1977—1980 nie należy jednakże oczekiwać radykalnych

przemian w strukturze towarowej handlu Polski z krajami kapitalistycznymi. Pewien wzrost udziału wyrobów przemysłowych będzie zapewne efektem realizacji umów kooperacyjnych zawartych w latach 1971—1976. Jak wykazuje jednak doświadczenie ostatnich paru lat, eksport wyrobów przemysłowych, w tym także dostarczanych w ramach kooperacji, napotyka wciąż na kłopoty. Nie bez znaczenia jest tu zapewne fakt jednostronnego nastawienia naszych partnerów na eksport; w mniejszym stopniu interesuje ich natomiast import z Polski. Czynnikiem wpływającym na nasze możliwości eksportowe jest również koniunktura gospodarcza w krajach kapitalistycznych: jej poprawa w roku bieżącym zapoczątkować może szybszy rozwój eksportu naszych wyrobów przemysłowych. Oczywiście, warunkiem niezbędnym jest poprawa jakości i nowoczesności naszego eksportu przemysłowego.

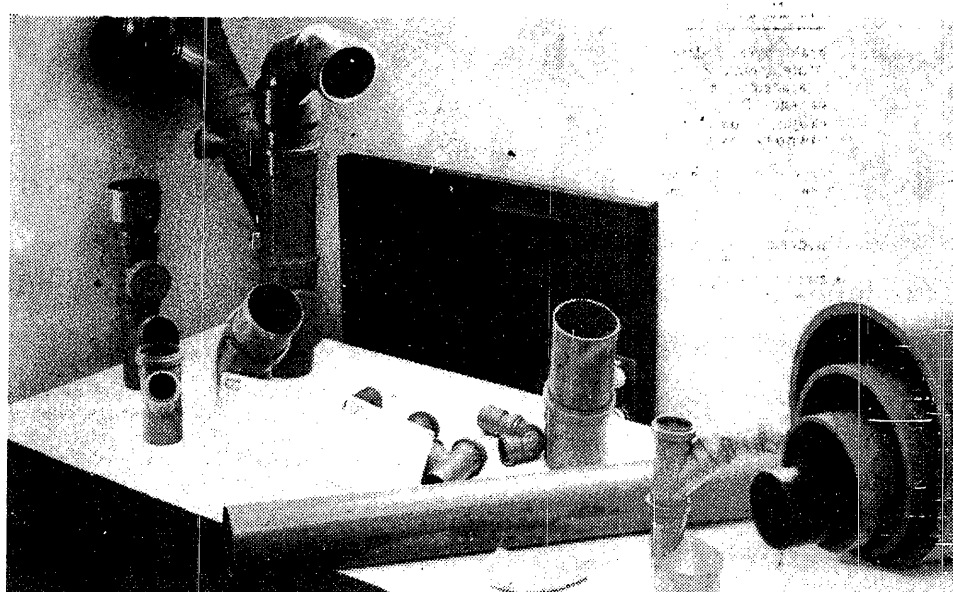
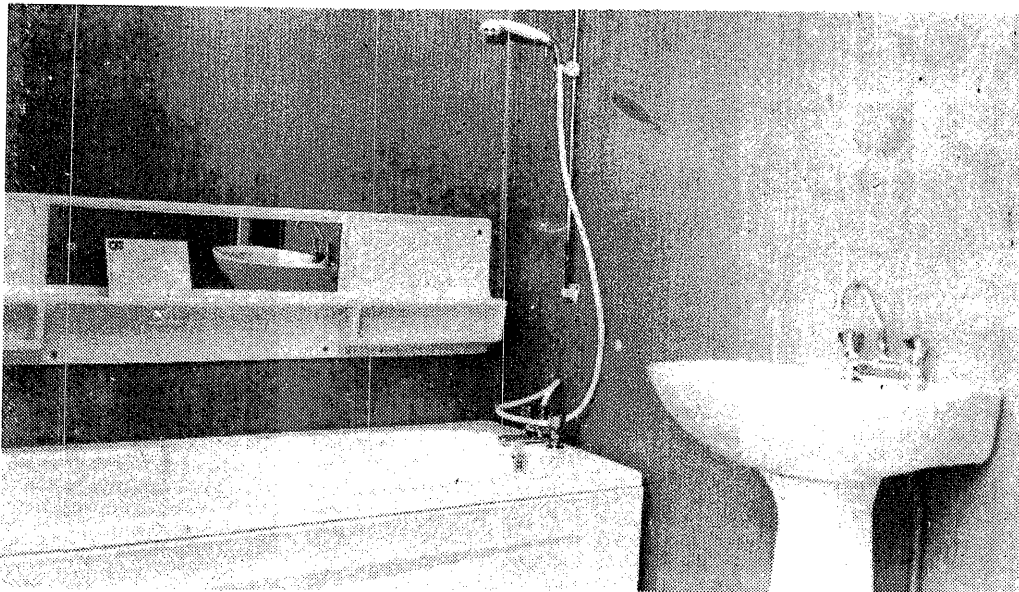
W latach 1977—1980 oczekiwać należy — zgodnie z planem pięcioletnim — zmian w naszym imporcie z krajów kapitalistycznych. Wyrazem tego będzie osłabienie dynamiki wzrostu tego importu oraz zmiana struktury: obniżka udziału maszyn i urządzeń inwestycyjnych oraz wzrost zespołów, podzespołów i części kooperacyjnych, a także surowców i materiałów do produkcji.

Lata 1977—1980 wpłyną zatem pożywnie na złagodzenie napięć w naszym bilansie handlowym, a tym samym stworzyć warunki do dalszego dynamicznego rozwoju współpracy gospodarczej z zagranicą.

PAWEŁ BOŻYK



Fot. Z. JANKOWSKI



Zdjęcia: S. ZUBCZEWSKI

PLASTYKI W NASZYM „M”

LECH FROELICH

POSTĘP techniczny i technologiczny w budownictwie zakłada zwiększenie udziału materiałów pochodzenia chemicznego. Temat to nienowity. Przecież nawet elementarny i znany od wieków proces wiązania wapna jest procesem chemicznym. Tu jednak o chemizacji budownictwa chcemy mówić w kategoriach współczesnych.

Sprawa została podjęta frontalnie, przy okazji opracowywania w roku 1972 Programu Chemizacji Gospodarki Narodowej. W programie tym zostały wyspecyfikowane obowiązki produkcyjne chemii wobec budownictwa, ściślej — wobec budownictwa mieszkaniowego. Wprawdzie czas wprowadził już korekty do tego dokumentu, lecz jego idea pozostaje nadal aktualna.

PROGNOZY

Chemizacja budownictwa mieszkaniowego, a także innych rodzajów budownictwa, przewiduje w latach 1973-80 znaczne zwiększenie stosowania wyrobów z tworzyw sztucznych. Przyczyni się to do rozwiązania kilku istotnych problemów: zmniejszy deficyt tradycyjnych materiałów budowlanych, poprawi jakość i funkcjonalność mieszkań, umożliwi przeprowadzenie rekonstrukcji starego budownictwa.

Zastosowanie w budownictwie znacznie większych ilości tworzyw sztucznych — niejednokrotnie w aktualnych relacjach cenowych droższych od materiałów tradycyjnych, lecz o znacznie wyższych walorach użytkowych, wyższej funkcjonalności — podnosi standard mieszkań. Ich wdrożenie wymaga jednak spełnienia przez budownictwo szeregu postulatów, m. in.: podniesienia jakości robót wykonawczych, wprowadzenia zmian technologicznych w pracach instalacyjnych usprawnienia prac transportowych i magazynowych, itd. Powinna nastąpić, od projektanta do robotnika na budowie, zmiana technicznej mentalności, zmiana podejścia do nowych materiałów i tworzyw, które z reguły wymagają większej delikatności w obchodzeniu się z nimi, wyższej kultury pracy; rurę stalową można rzucić przy przeładunku — rurę z tworzywa popęka.

Realizacja tych postulatów powinna nie tylko zrekomensować różnice wynikające z relacji cen materiałów, lecz zapewnić również obniżenie społecznych kosztów budownictwa, w którym coraz większego znaczenia nabierają także koszty eksploatacyjne.

W latach 1970-80 nastąpi zwiększenie stopnia nasycenia mieszkania tworzywami sztucznymi ze 117 kg do 538 kg, tj. o 460 proc. Zwiększy się zużycie tworzyw sztucznych w budownictwie na jednego mieszkańca Polski z 1,5 kg w roku 1971 do 6,9 kg w roku 1980. Te założenia określają wzrost produkcji wyrobów z tworzyw sztucznych z ok. 70 tys. ton w r. 1971 do 305 tys. ton w r. 1980 dla budownictwa mieszkaniowego i odpowiednio z ok. 110 tys. ton w r. 1971 do 407 tys. ton w r. 1980 dla budownictwa ogółem.

Podany wyżej założony wzrost zastosowania tworzyw sztucznych w budownictwie powinien spowodować, że ich zużycie na 1 mieszkanie w 1980 roku, a więc 535 kg, praktycznie zrównałoby się ze średnim zużyciem tych tworzyw w rozwiniętych krajach europejskich w r. 1970.

Program chemizacji był niezwykle ambitny i w toku realizacji poszczególne „modele” konieczne było wprowadzenie korekt i pewnych ograniczeń. Zakładano, że w okresie 1970-80 r. w realizacji „modelu mieszkania” będzie zaangażowane 50,3 mld złotych i uzyska się w wyniku działalności inwestycyjnej przyrost produkcji materiałów dla budownictwa rzędu 39 mld złotych.

EKSPERYMENT

W celu doświadczalnego sprawdzenia zagadnień związanych ze sto-

sowaniem nowych materiałów w budownictwie krajowym, zrealizowane zostały cztery budynki z maksymalnym zastosowaniem tworzyw sztucznych. Budynki doświadczalne zostały wzniesione w różnych technologiach, co miało na celu sprawdzenie możliwości zastosowania nowych materiałów wykonawczych w szerszym zakresie i w różnych systemach technologicznych. Dwa z doświadczalnych budynków wzniesiono w Warszawie — na Służewie i na Stegnach — oraz po jednym w Katowicach i w Chorzowie.

Zastosowane materiały z tworzyw sztucznych dobierano tak, by objęły typowe wyroby produkcyjne firm zagranicznych. Dla pełniejszego obrazu sporządzono podobne materiały z różnych krajów i firm. Wszystkie nowe materiały zostały przebadane wstępnie przed wbudowaniem, a następnie były i są obserwowane i badane w trakcie eksploatacji. W budynkach eksperymentalnych poddano sprawdzeniu 65 różnych rodzajów wyrobów pochodzenia chemicznego. Różnego typu wykładziny dywanowe, wykładziny podłogowe z PCW w warstwą tłumiącą, różne odmiany tapet, zmywalnych i niezmywalnych, na podkładzie elastycznym, okna z PCW, drzwi oklejane folią, pełne wyposażenie łazienek z mas plastycznych, lekkie ściany działowe typu „plaster miód”, ruchome ścianki działowe itd., itd.

Eksperyment spełnił pokładane nadzieje; w wyniku „egzaminu”, jaki na budynkach doświadczalnych zdały — pozytywnie lub negatywnie — nowe typy materiałów, uwzględniając postulat i potrzeby budownictwa, chemia przystąpiła do uruchomienia produkcji niektórych materiałów, lekkich ścian działowych i wykładzin dywanowych, jak tapety, wykładziny podłogowe i listwy przypodłogowe.

Mimo prac i wysiłków nad zwiększeniem udziału nowoczesnych materiałów pochodzenia chemicznego w budownictwie — musimy pamiętać, że w kompleksie przemysłu mieszkaniowego, który chcemy stworzyć udział chemii wynosi w latach 1971-1975 ok. 14 proc., w bieżącym zaś pięcioleciu wzrośnie do 16 proc. Choć, oczywiście, ciężar gatunkowy tych materiałów dla uzyskania wyższej jakości i wyższego standardu mieszkań jest większy.

PRODUKCJA

Aby przekonać się o szerokim zakresie dostaw przemysłu chemicznego dla budownictwa, zwłaszcza w zakresie wyrobów z tworzyw sztucznych, rzućmy okiem na tabelę.

Podstawowe grupy wyrobów z tworzyw sztucznych dostarczane przez resort przemysłu chemicznego dla budownictwa w latach 1976-1980 (w mln zł)						
Lp.	Rodzaj wyrobów	Rok 1976	Rok 1980	Wskaznik wzrostu w proc.	Łącznie w całej 5-letniej	Udział bud. mieszka-niowego w proc.
1	Stolarstwo okienne	206	900	437	2802	100
2	Płytki PCW	1105	910	82	4860	80
3	Wykładziny typu dywanowego	646	3146	487	12480	100
4	Wykładziny wielowarstwowe, rulonowe	1955	1700	87	8755	80
5	Linoleum	176	112	64	680	40
6	Wykładziny gumowe	230	260	113	1330	70
7	Tapety winylowe	158	218	138	0,897	40
8	Wykładziny z folii twardej PCW	247	377	153	1,677	40
9	Folie okienne z PCW	36	36	100	181	100
10	Płyta UNILAM	22	22	100	110	45
11	Płyty styropianowe	70	284	109	1434	40
12	Folie izolacyjne	34	37	108	212	30
13	Uszczelki elastyczne	14	43	278	140	100
14	Rury z tworzyw sztucznych	1152	4660	404	4660	60
15	Kształtki z tworzyw sztucznych	147	312	212	1120	60
16	Wanny, baseny z tworzyw	67	90	134	428	100
17	Umywalki	1	3	300	12	100
18	Deski sedesowe	40	56	122	232	100
19	Lakiery i farby	9509	13090	138	55882	20
20	Kleje	497	760	153	3220	20
Łącznie		16476	27010	164	108883	-

* Wykładziny dywanowe produkują zakłady podległe M. P. Lekkiego.

Niektóre dane warto skomentować. Ogólny bilans tworzyw sztucznych w latach 1976-80 przewiduje wzrost dostaw z poziomu 130 tys. ton do 185 tys. ton (dynamika 153,8). Ok. 80-85 proc. materiałów i wyrobów z tworzyw sztucznych dla budownictwa

dostarczają przedsiębiorstwa resortu przemysłu chemicznego, pozostałe ilości dostawcy podporządkowani innym resortom.

W latach 1976-80 przewiduje się, zwłaszcza w niektórych grupach wyrobów, znaczne wzrosty dostaw materiałów pochodzenia chemicznego dla budownictwa. Np. dostawy tzw. stolarstwa budowlanego (w tym wypadku bezdrzewnej) wzrosną z około 100 tys. m kw. do 450 tys. m kw.

W związku z dążeniem do poprawy jakości i standardu nowo budowanych mieszkań obserwuje się obecnie w zakresie podłóg tendencję odchodzenia od płytek PCW i wykładzin z PCW w rolach na rzecz wykładzin dywanowych, wykładzin z włókien chemicznych w zakładach pracy przemysłowej. Toteż produkcja materiałów podłogowych z PCW u wszystkich producentów w kraju (MPCh, MPL i CZSP) wzrosła w roku 1976 stosunkowo nieznacznie z 43,1 mln m kw. do 51,5 mln m kw., a w samym resorcie chemii wykazuje nawet spadek z 30,5 mln m kw. do 22,4 mln m kw. Natomiast w zakresie wykładzin dywanowych i dywanopodobnych przewiduje się w pięcioleciu wzrost aż czterokrotnie — z 3,4 mln m kw. do 13,4 mln m kw.

W wyniku oddania do ruchu nowych zdolności produkcyjnych w przemyśle tworzyw sztucznych i przemysłu papieriernym, powstały przesłanki postępu w zakresie tzw. okładzin zewnętrznych, tapet polewkanych (winylowych), tapet papierowych, okładzin ściennych z twardej folii PCW, folii okleinowej drewnopodobnej, płyt „Unilam”. Choć wachlarz asortymentowy w tej grupie wyrobów jest już dość bogaty — to zastrzeżenia i krytykę budzi przede wszystkim wzornictwo i kolorystyka niektórych wyrobów (bywa, że nowi lokatorzy mieszkań natychmiast po zasiedleniu zmieniają pokrycia ścian i wykładzin). Występują także trudności związane z zestawieniem „mie kłujących w oczy” takich trzech elementów, jak tapety, wykładziny podłogowe i listwy przypodłogowe.

Dynamikę rozwoju tej grupy wyrobów ilustruje parę wybranych danych. Produkcja tapet winylowych wodoodpornych i do pokrywania ścian łazienek, korytarzy, zamiast lamperii w kuchniach — zwiększyła się w pięcioleciu z 4,8 mln m kw. do 6,8 mln m kw. (ZTS „Erg”-Wąbrzeźno), nowy zakład w Gnaszynie (przemysł papierierny) produkować będzie stałą ilość co roku 280,0 mln m kw. tapet papierowych. Łącznie produkcja okładzin ściennych wszelkich typów (w tym płyt „Unilam”, folii

izolacyjnej, m. in. na płyty styropianowe, stonowiące doskonałą izolację termiczną. Ich produkcja w przemyśle chemicznym zwiększa się z 400 tys. m sześć. do 440 tys. m sześć., natomiast potrzeby szacuje się na ok. 800 tys. m sześć., czyli są one dwukrotnie wyższe. Ponieważ gotowe płyty są jednak towarami bardzo przestrzennymi, wagonami „wozi się powietrze”, a stosunek między objętością granulek styropianu a gotowymi płytami jest jak 1:11. Proponuje się przeniesienie tej produkcji z chemii do budownictwa i wybudowanie (nakładem ok. 600 mln zł) trzech-czterech linii technologicznych w różnych rejonach Polski, w rejonach nasilonego budownictwa, eliminując tym samym dalekie przewozy płyt styropianowych.

Na bazie tworzyw sztucznych (poliuretanu, styropianu) w zakładach Zjednoczenia „Metalchem” w Bystrzycy i Obornikach rozwija się produkcję nowych, niezwykle efektywnych i poszukiwanych płyt typu „sandwich”. Są to płyty warstwowe: blacha — tworzywo — blacha, stosowane głównie na ściany osłonowe hal fabrycznych, pawilonów, obiektów przemysłowych. Ich produkcja podwoi się z 2,2 tys. m kw. do 4,4 tys. m kw.

Do prac izolacyjnych przeciwwłókninowych coraz częściej stosuje się grube folie. Ich dostawy w pięciolecie zwiększą się z 1,7 mln m kw. do 2,8 mln m kw. Folie te stosowane bywają nie tylko jako materiał zastępujący tradycyjny lepek, lecz również znajdują nowe zastosowania inżynierskie, np. do uszczelniania dna zbiorników wodnych.

Na ogół niewiele się mówi i pisze o różnego rodzaju kitach uszczelniających, a są to materiały w dobie budownictwa uprzedmiotowione nabierające stałe znaczenia. Ich produkcja w zakładach podporządkowanych Ministerstwu Chemii wzrosła z 3,8 tys. ton do 4,6 tys. ton, a więc stosunkowo nieznacznie, natomiast na bazie półproduktów chemicznych rozszerzy się znacznie produkcję kitów w samym resorcie budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych — z 5,3 tys. ton do 26,0 tys. ton. W cieniu szerszego zainteresowania — do czasu świetnego filmu telewizyjnego — pozostawały również uszczelki. Chemia „to załatwi” w sposób następujący: produkcja uszczelki elastycznej, uszczelki dla budownictwa wielkopłytowego, dla stolarstwa aluminiowego itd. z poziomu 2,1 mln m bież. wzrośnie do 4,4 mln m bież.

W zakresie farb i lakierów producenci uważają obecnie sytuację za rozwiązana — zgłoszone potrzeby bilansują się z planowaną produkcją. Natomiast występujące ewentualnie na budowach braki można jedynie tłumaczyć opóźnieniami w składaniu zamówień, trudnościami w terminowym otrzymaniu półproduktów z importu, niedoskonałością dystrybucji... Oczywiście, odbiorcą farb jest nie tylko budownictwo, lecz niemal wszystkie resorty przemysłowe, a także spore ilości kieruje się na rynek. Łącznie produkcja farb i lakierów wzrasta w bieżącym pięcioleciu z 250,4 tys. ton do 326,6 tys. ton (w tym dostawy dla budownictwa zwiększają się z 35,2 tys. ton do 56,5 tys. ton).

Wielki przełom dokonuje się w dziedzinie produkcji i stosowania w budownictwie rur wodociagowych i kanalizacyjnych zewnętrznych oraz wewnętrznych, instalacyjnych i sieciowych, od średnic małych o przekroju 16 mm do średnic dużych 400 mm. Ich produkcja wzrasta czterokrotnie, z poziomu 15,7 m bież. do 53,1 tys. m bież. Ze względu na łatwość montażu, ciężca, gładka, łączna, rury z tworzyw pozwalają w zasadniczy sposób obniżyć pracochłonność robót wykonawczych hydraulicznych, pozwalają na uzyskiwanie wyższej wydajności pracy i są cynikiem postępu technologicznego. Nowością bieżącej pięcioletki jest podjęcie przez zakłady „Erg” w Krywałdzie produkcji rur kanalizacyjnych zewnętrznych średnic. Startu-

jąc w roku 1976 od zera, w roku 1980 dostarczą one 1250 km tych rur. Biorąc pod uwagę, że ciężar właściwy PCW wynosi 1,35, a stali ok. 8,0 — 1 tona tworzywa może być substytutem 7 ton stali. Czyli, jeśli na rury przeznaczamy ok. 60 tys. ton tworzywa, oznacza to tym samym ulgę w bilansie stali (rur stalowych) rzędu 400 tys. ton. Trzeba dodać, że program produkcji rur uzupełniony jest szerokim zestawem kształtek i łączników.

Nie będziemy już szerzej, z całym balastem liczb, omawiać rozwoju produkcji i dostaw takich wyrobów, jak wanny, umywalki, sedesy, profile i listwy przypodłogowe, wykonawcze, krawężniki schodów, listwy poręczowe, kratki wentylacyjne itd., itp.

W tym przeglądzie, długim, a przecież pobieżnym, zwróciliśmy przede wszystkim uwagę na inwazję do budownictwa tworzyw chemicznych. Ale przecież to nie wszystko. Bo w realizacji „programu mieszkaniowego” ze strony przemysłu chemicznego wielki udział mają Zjednoczenia Przemysłu Rafineryjnego i Petrochemicznego, dostarczające paliwa i oleje dla budowlanych środków transportu oraz Zjednoczenie Przemysłu Gumowego, „Stomil” dostarczające opony dla samochodów i pojazdów roboczych.

OPINIE

Trudno będzie w dwóch zdaniach zawrzeć wnioski płynące z tego przeglądu, zresztą nie zawsze są one jednoznaczne. Postanowiłem więc zacytować tu garść opinii, zasłyszanych od różnych osób wprowadzonych w zagadnienie.

— Wobec wielkiego głodu materiałowego przed startem do naszego wielkiego budowania byliśmy skłonni uważać, że każdy dostępny materiał do budowania jest dobry. Dziś już widzimy, że tak nie jest, że należy stosować w problematyce materiałowej kryteria efektywności ekonomicznej. Nowe materiały powinny podnieść standard i jakość mieszkań, powinny podnieść walory eksploatacyjne mieszkań, a także usprawniać technologię budowania. Tymczasem, nawet nie tkwiącym głęboko w problematyce rzucić się w oczy, że wszędzie tam, gdzie szerokim frontem stosowano materiały pochodzenia chemicznego, obserwowano wzrost kosztów budowy. Było sporo głosów krytyki, czy jest „postępowe” np. instalowanie w kabinach sanitarnych wanien z tworzyw, jeśli są one czterokrotnie droższe od emaliowanych żeliwnych? Były głosy krytyki, czy możemy sobie już pozwolić na masowe stosowanie w budownictwie okien z tworzyw — niewątpliwie efektywnych — skoro cena jednego okna sięga 3-3,5 tys. złotych. Fakt, że w ciągu ostatnich paru lat szybko rosły koszty budownictwa, każe nam krytycznie, tzn. racjonalnie podchodzić do problemu uprzedmiotowienia, prefabrykacji, a także chemizacji budownictwa.

— Za rozwojem chemizacji budownictwa stoi zgodnie i przemysł chemiczny, i budownictwo: jednak jej tempo powinno być wyznaczane przez parę obiektywnych czynników, a więc przez wzrost dochodu narodowego, udział inwestycji w dochodzie narodowym, wydajność pracy w budownictwie, dopuszczalna cena jaką jesteśmy w stanie zapłacić za 1 m kw. mieszkania. Słowem, chemizacja nie za wszelką cenę, lecz będąca wynikiem ekonomicznej kalkulacji.

— Dotychczas byliśmy skłonni zanizować wysokość kosztów inwestycyjnych niezbędnych na stworzenie przemysłu mieszkaniowego, w tym również na stworzenie odpowiedniego potencjału pracującego na potrzeby budownictwa w przemyśle chemicznym. Jakie czynniki rzucają na powstawanie błędów zaniżania tych nakładów? Pierwszy — metodologiczny, a drugi — psychologiczny. W metodzie wyliczania kosztów inwestycyjnych ograniczano się niejedn-

krotnie do podawania jedynie nakładów niezbędnych do zbudowania wytwórni wyrobu finalnego, pomijając etapy poprzedzające — surowców i półproduktów. Dla przykładu, postuluje budowę wytwórni rur PCW zakładano milcząc, że gospodarka krajowa dysponuje odpowiednią ilością PCW. Tymczasem półprodukt ten trzeba albo importować, albo, aby go mieć, trzeba zbudować „po drodze” parę innych wytwórni — chloru, etylenu, rafinerii, zapewnić dostawy energii. Wówczas, stosując jedynie właściwy ciągony rachunek nakładów, okaże się, że przewidywane środki należy powiększyć, niekiedy znacznie. Motyw psychologiczny — to ludzka wola, zapal, dążenie, by mimo ograniczeń rzeczowych i finansowych nowe wytwórnie jednak budować i narastające potrzeby społeczne zaspokajać. Na marginesie warto powiedzieć, że efektywność ekonomiczna nakładów na przemysł chemiczny pracujący dla budownictwa jest na ogół wysoka. Dla każdego przedsięwzięcia należało przeprowadzić odrębny rachunek. Podam jednak dla przykładu że przemysł farb i lakierów, który dysponuje środkami trwałymi 1,53 mld złotych, dostarczył w roku 1976 wyroby wartości 7,50 mld złotych, przy czym akumulacja wyniosła 1,36 mld złotych, a więc była zbliżona do wartości majątku trwałego.

— Wydaje się, że po paroletnim okresie próbowania przez budownictwo bogatego asortymentu różnych materiałów typu chemicznego, biorąc pod uwagę, że dysponujemy w zakresie inwestowania ograniczonymi środkami materiałowymi i finansowymi, a także ograniczonymi mocami przerobowymi, przyjąć należy taktykę koncentracji. Wybrać najpilniejszą, z punktu widzenia budownictwa, i sprawdzone w naszych warunkach wyroby i podjąć ich produkcję w skali masowej, a nie, jak dotychczas, maszerować szerokim frontem, dając wszystkiemu po trochu, co nie tylko nie rozwiązuje wielu kłopotów zaopatrzenia materiałowego, lecz wobec bogactwa asortymentowego w katalogu i dzur w magazynach, komplikuje sytuację na placu budowy.

— Jakim wyrobem chemicznym dla budownictwa powinniśmy dać priorytet? Aby nowe domy „z fabrycznej taśmy” nie były tak monotone, chemia powinna dostarczyć więcej farb emulacyjnych, barwnych mas tynkarskich; potrzeba więcej okładzin ściennych, odpowiednich gatunków mogących zastępować np. glazurę. Zmniejszenie pracochłonności robót instalacji elektrycznych wymaga pilnie szerokiego rozwoju produkcji różnego typu profili wykonawczych oraz listew przypodłogowych maskujących przewody elektryczne i telefoniczne. Zamiast tradycyjnych rurek Bergmana, w których układa się przewody elektryczne, budownictwo powinno otrzymać od chemii nowoczesny substytut — elastyczne karbowane rurki przystosowane do zatapiania w betonie prefabrykowanych płyt.

Choć udział chemii w dostawach materiałów i wyrobów dla budownictwa w ubiegłym pięciolecie wyniósł 14 proc., a w bieżącym zwiększył się do 16 proc. — to faktycznie znaczenie tych dostaw jest wyższe niż ich wskaźnik wartościowy. Obecnie w świetle doświadczeń budownictwa — i to nie tylko naszego — materiałów pochodzenia chemicznego nie można uważać tylko za substytut materiałów tradycyjnych. Chemizacja budownictwa nie jest alternatywą, lecz koniecznością, która pozwala na wdrożenie nowych technologii, podnoszenie jakości mieszkań i ich standardu. Prawidłowo dobrany i zastosowany materiał chemiczny nie musi podrażać kosztów jednego metra kwadratowego. Jest to jednak kwestia relacji cen na różnego typu materiały budowlane, która stanowi wszelako temat odrębny.

O WSKAŹNIKACH WYDAJNOŚCI PRACY

(Podsumowanie dyskusji)

JEWGIENIJ I. KAPUSTIN — członek korespondent Akademii Nauk ZSRR

Od początku ubiegłego roku do początku roku bieżącego na łamach „Woprosów Ekonomiki” toczyła się dyskusja na temat metod oceny i wskaźników wydajności pracy. Jest to temat u nas niezmiernie aktualny, a nie mający zbyt obfitej literatury. Sądźmy więc, że naszych Czy-

telników zainteresuje podsumowanie rezultatów tej dyskusji, dokonane przez Jewgienija Iwanowiczę Kapustina, dyrektora Instytutu Ekonomicznego Akademii Nauk ZSRR. Artykuł, zamieszczony w „Woprosach Ekonomiki” nr 2/1977 przedrukujemy w całości. (Red.)

ZADANIA dalszego doskonalenia mechanizmu planowego kierowania socjalistyczną gospodarką narodową, określone przez XXV Zjazd KPZR, zawierają w sobie w postaci organicznej części składowej doskonalenie planowych i rozliczeniowych wskaźników, charakteryzujących rozwój ekonomiczny na wszystkich szczeblach. „Innymi słowy — doskonalenia wymaga cały system wskaźników stanowiących podstawę oceny działalności ministerstw, zjednoczeń i przedsiębiorstw, a przede wszystkim efektywności i jakości ich pracy”.

Doskonalenie tych wskaźników musi być skierowane na zapewnienie wykonania tych zadań, które wysuwa etap rozwiniętego socjalizmu. W skrócie można je określić jako efektywność i jakość. Charakterystyką planowane bezwzględne przyrosty w poszczególnych najważniejszych dziedzinach rozwoju gospodarki narodowej w dziesięcioletniej perspektywie. W październikowym Plenum (1976 r.) KC KPZR z naciskiem podkreślił, iż „punkt ciężkości w pracach planistycznych coraz bardziej przesuwają się w stronę wskaźników jakościowych”, i w charakterze przykładu przytoczył dane dotyczące wzrostu wydajności pracy.

Znaczenie wskaźnika wydajności pracy, który zawsze był jednym z podstawowych dla określenia efektywności produkcji społecznej, szczególnie wzrasta w warunkach jej powszechnej intensyfikacji. W dziesięcioletniej perspektywie 90 proc. przyrostu produkcji przemysłowej, cały przyrost produkcji rolniczej i robót budowlano-montażowych zamierza się osiągnąć właśnie w wyniku wzrostu wydajności pracy.

Niewątpliwie z tego właśnie wynika wielka aktywność i zainteresowanie, które przejawili teoretycy i praktycy, biorący udział w dyskusji dotyczącej wskaźników wydajności pracy. Redakcja, niestety, nie zdołała opublikować wszystkich nadesłanych artykułów i była zmuszona do zamieszczenia przeglądu pozostałych.

Wychodząc ze znanych definicji wydajności pracy podanych przez K. Marksa autorzy wielu artykułów, m. in. R. Gawritow, słusznie podkreślają, że wzór $W = \frac{P}{T}$ (gdzie W — wydajność, P — produkcja, T — czas) to jedynie ogólny schemat obliczania wydajności pracy¹). W praktyce spotykamy się z wielką różnorodnością konkretnych wskaźników i dlatego istotny jest wybór i opracowanie metody obliczania tych spośród nich, które najlepiej odpowiadają warunkom i zadaniom ekonomiki rozwiniętego socjalizmu.

TRUDNOŚĆ w podsumowaniu dyskusji polega nie tylko na wielkiej różnorodności zdań jej uczestników, lecz również na diametralnej sprzeczności między niektórymi z nich. Przy tym przekonanie autorów o słuszności takiego lub innego rozwiązania problemu mierzenia wydajności pracy nie zawsze opiera się na głębokiej analizie dostatecznie reprezentatywnego materiału faktycznego. Często na potwierdzenie swych idei autorzy w najlepszym razie powołują się na wyniki formalnie dokonanej przeliczenia tempa wzrostu wydajności pracy, obliczanego za pomocą różnych metod. Często też nie jest brana pod uwagę ważna okoliczność, że ostateczną odpowiedź na pytanie, który ze wskaźników daje większe efekty w danych konkretnych warunkach, można otrzymać jedynie w wyniku zastosowania tej lub innej metody w praktyce socjalistycznego gospodarstwa.

Jednocześnie można wyodrębnić i takie ważne strony omawianego problemu, co do których zdania wszystkich lub prawie wszystkich uczestników dyskusji są zbliżone. Tak na przykład bezwzględna większość uczestników dyskusji stwierdza, że nie istnieje uniwersalny, przydatny we wszelkich warunkach i w każdym przypadku, jakiś idealny sposób mierzenia wydajności pracy. Wiele wskaźników, które okazały się bardzo przydatne w jednych dziedzinach i przy rozwiązywaniu jednych zadań, nie do zastosowania w innych dziedzinach i do innych celów analitycznych. Istnieją więc podstawy do stwierdzenia, że wszyscy uczestnicy dyskusji są za szerokim stosowaniem zróżnicowanych wskaźników.

Prawie wszyscy autorzy byli zwolennikami szerokiego i obowiązkowego wykorzystywania w praktyce mierzenia, analizy i planowania wydajności pracy, systemu różnorodnych wskaźników rzeczowych mierników pracy na równi z takim lub innym podstawowym wskaźnikiem wartościowym. Stosowanie całego systemu wskaźników, obliczanych również na podstawie produkcji globalnej (twarowej), jest spowodowane: po pierwsze — różnymi zadaniami mierzenia i analizy wydajności pracy; po drugie — istotnymi różnicami w obliczaniu wydajności pracy na takim lub innym poziomie gospodarowania; po trzecie — zróżnicowaniem procesów produkcyjnych w poszczególnych gałęziach przemysłu i dziedzinach gospodarki narodowej.

Za pewne osiągnięcie dyskusji należy uznać pełniejszą i bardziej wszechstronną analizę porównawczą różnych metod mierzenia wydajności pracy, jak również bardziej dokładną, naukową systematyzację tych metod i wskaźników. Wszystko to umożliwiło wskazanie najdogodniejszych warunków dla stosowania tej czy innej metody i określenie tych zadań analizy ekonomicznej, które mogą być rozwiązywane szczególnie efektywnie za pomocą konkretnego wskaźnika wydajności pracy.

POSZCZEGÓLNI autorzy słusznie podkreślają pewną umowność podziału istniejących metod mierzenia wydajności pracy na wartościowe, rzeczowe oraz wskaźniki pracochłonności i proponują rozróżnić je z punktu widzenia wolumenu rozliczanej produkcji i wielkości naliczonych nakładów²). Naszym zdaniem, celowe jest stosowanie obu metod systematyzacji, po-

nieważ każda z nich uwzględnia określoną istotną stronę analizowanych zjawisk.

W praktycznym stosowaniu wskaźników w przedsiębiorstwach, zjednoczeniach i ministerstwach należy wybrać w drodze selekcji te spośród różnych wskaźników wydajności pracy, które w największym stopniu odpowiadają specyfice danego przedsiębiorstwa. W tym celu jednak niezbędne jest dalsze sprawdzenie i dopracowanie przyjętych metod. W związku z tym interesująca jest na przykład propozycja stosowania metody zapewniającej największy stopień dostosowania obranego wskaźnika wydajności pracy do innych wskaźników efektywności produkcji³).

Należy jednak zaznaczyć, iż dokonany wybór nie powinien mieć na celu sztuczne podciągnięcia wskaźnika wydajności pracy do innych wskaźników efektywności, lecz musi odpowiadać wytyczonym celom analizy ekonomicznej. Naszym zdaniem i zdaniem wielu autorów, metoda ta nie może się sprowadzać do zwykłego skonstruowania takich czy innych statystycznych zależności. Potrzebna jest tu bardziej głęboka analiza ekonomiczna specyfiki produkcji i zharmonizowanie z nią zadań, jakie stawiamy przed daną metodą mierzenia wydajności pracy. Pozytywnie są na przykład próby określenia cech charakterystycznych dla każdej gałęzi, które należy uwzględnić przy doborze tego lub innego wskaźnika⁴).

Na uwagę i dalsze badania zasługuje propozycja uczestników dyskusji dotycząca metod przechodzenia od zróżnicowanych gałęziowych wskaźników pracy do wskaźnika zbiorczego, co jest zadaniem wysoce aktualnym, ale prawdopodobnie najbardziej złożonym. Ma to szczególnie ważne znaczenie dla tych metod, które przeszły już pewną próbę, na przykład wskaźnika stałego składu⁵), czyli innymi słowy „indeksu Strumilina”⁶).

ZADANIE intensyfikacji i podnoszenia efektywności produkcji społecznej stawia jeszcze bardziej ostry problem samej treści, która jest nadawana pojęciu wskaźnika wydajności pracy. W takiej lub innej formie zwracali na to uwagę prawie wszyscy uczestnicy dyskusji i problem ten, jak się wydaje, wymaga dalszego omawiania na łamach naszego miesięcznika.

Jeśli w przeszłości wydajność pracy (ściślej — jej wzrost) była w większości wypadków wiązana z oszczędnością wyłącznie pracy żywej, to obecnie jest ona często rozumiana jako łączny rezultat oszczędności tak żywej, jak i uprzedmiotowionej pracy, to znaczy i tych rzeczowych elementów produkcji, których efektywne wykorzystanie stanowi również w ostatecznym rozrachunku o zwiększeniu siły produkcyjnej pracy społecznej. Walka o efektywność wytwarzania, jakości produkcji, oszczędność surowców i materiałów, lepsze wykorzystanie nowej techniki zapewnia oszczędność łącznej pracy społecznej. Temu zagadnieniu poświęcono wiele uwagi w toku całej dyskusji, co potwierdza przeważająca większość artykułów i listów otrzymanych przez redakcję.

Nie ulega kwestii konieczność opracowania wskaźnika, uwzględniającego nakłady nie tylko żywej, lecz i uprzedmiotowionej pracy. Taki wskaźnik jest niewątpliwie potrzebny. Sprawa jednak polega na tym, że jest to wskaźnik wydajności nie samej pracy żywej, lecz miernik efektywności wykorzystania łącznej pracy społecznej, pracy całej sfery produkcji; można by go było więc nazwać wskaźnikiem wydajności pracy w szerokim tego słowa znaczeniu. Podzielamy zdanie B. Buchaniewicza, który pisze, że wskaźniki wydajności pracy żywej i pracy łącznej nie mogą się nawzajem wykluczać lub zastępować. Powinny być one stosowane jednocześnie, lecz w różnych celach. Są to różne i samodzielne wskaźniki, choć dzieli je dość umowna granica. Wszelkie usiłowania zmierzające do składowania wszystkich stron efektywności wykorzystania pracy żywej i łącznej pracy społecznej przy pomocy jednego wskaźnika są z góry skazane na niepowodzenie⁷).

CHCIELIBYŚMY podkreślić szczególnie istotną, samodzielną rolę wskaźnika wydajności pracy żywej, zwłaszcza w warunkach napiętego bilansu zasobów pracy. Wskaźnik ten nabiera w ekonomice socjalistycznej jeszcze większego znaczenia w związku z zadaniem zapewnienia wzrostu produkcji i podniesienia jej jakości przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia nie tylko przy niezmiennym poziomie zatrudnienia, lecz również przy stałym jego zmniejszeniu, co ma na celu zapewnienie dopływu siły roboczej do nowych przedsiębiorstw i budów. Wskaźnik taki nasila, po pierwsze, pracochłonność orientację postępu technicznego, po wtóre zaś koncentruje uwagę na dalszym doskonaleniu organizacji produkcji i pracy, w czym tkwią olbrzymie rezerwy wzrostu wydajności pracy. Wykorzystanie tych rezerw czterokrotnie nie wymaga większych nakładów inwestycyjnych.

W opublikowanych artykułach wiele uwagi poświęcono wskaźnikom rachunku efektywności łącznej pracy społecznej, przedstawiając pewne propozycje dotyczące metody ich obliczania, na przykład na podstawie pełnych nakładów pracy, obliczanych na podstawie bilansu przepływów międzygałęziowych itp. Wszystko to zasługuje na odrębną i wszechstronną analizę. Jednak-

że w niniejszym artykule chcielibyśmy dokonać podsumowania dyskusji wyłącznie w sprawie wskaźnika wydajności pracy żywej, a nie ogólnej efektywności produkcji. Uwzględniając jednak ogromne i wciąż wzrastające znaczenie ogólnej efektywności produkcji — na którą składa się nie tylko oszczędne wykorzystywanie pracy żywej, lecz w coraz większym stopniu efektywność wykorzystania pracy uprzedmiotowionej — uważamy za konieczne udzielenie temu problemowi uwagi na łamach naszego pisma w dalszych publikacjach, a być może przeprowadzenie na ten temat specjalnej dyskusji.

Należy jednocześnie zaznaczyć, iż każdy wskaźnik wyraża w większym lub mniejszym stopniu wpływ efektywnego wykorzystania wszystkich subiektywnych i obiektywnych czynników produkcji. Mówiąc ściślej, można mówić jedynie o tym, który z nich w większym stopniu wyraża oszczędność pracy żywej, który — oszczędność surowców i materiałów oraz podniesienie jakości produkcji, który zaś — polepszenie wykorzystania narzędzi pracy.

CO zaś dotyczy właściwego wskaźnika wydajności pracy, czyli właściwego wskaźnika oszczędności pracy żywej, to dyskusja w zasadzie skoncentrowała się na kwestii, jaki wartościowy wskaźnik wydajności pracy powinien spełniać funkcję wskaźnika planowego, podstawowego i bezpośredniego. Wskaźnik taki powinien zapewniać możliwość agregacji i porównywalność wskaźników wydajności pracy, począwszy od przedsiębiorstwa (zjednoczenia) aż do gospodarki narodowej, w możliwie pełnym stopniu gwarantować obiektywne odzwierciedlenie poziomu i dynamiki wydajności pracy oraz w największym stopniu odpowiadać zadaniu intensyfikacji produkcji w warunkach rewolucji naukowo-technicznej.

W niektórych artykułach widoczne są co prawda próby przypisania tej roli metodzie mierzenia wydajności pracy bezpośrednio przez pracę. Komplikacje napotykały przy praktycznym stosowaniu tej metody, zwłaszcza w postaci bezpośredniego wskaźnika dla całej gospodarki narodowej, zasadnicza jego odmienność od całego systemu wskaźników bazującego na kategoriach wartościowych, są powszechnie znane i były niejednokrotnie analizowane. Autorzy nie przytaczają jednakże nowych argumentów. Dlatego naszym zdaniem, dyskusja nie wniosła w tej kwestii niczego zasadniczo nowego. Jednocześnie, jak podkreślali prawie wszyscy autorzy, celowe jest dalsze rozwiązywanie problemu stosowania metody opartej na bezpośrednim mierzeniu pracy na szczeblu przedsiębiorstwa (zjednoczenia) równocześnie z wykorzystaniem innych, zróżnicowanych metod mierzenia wydajności pracy. Jest to konieczne, ponieważ przy wszystkich teoretycznych zaletach tych metod ich praktyczne zastosowanie napotyka poważne przeszkody.

Jednakże główny nurt dyskusji, jak już mówiliśmy, dotyczył kwestii, który ze wskaźników wartościowych odpowiada w większym stopniu zadanemu, stojącemu przed wskaźnikiem wydajności pracy w fazie rozwiniętego socjalizmu. W bardziej konkretnym sformułowaniu spór dotyczył kwestii, czy w tym celu należy pozostawić wskaźnik obliczany na podstawie produkcji globalnej (twarowej, sprzedanej), czy też zastąpić go (przy zachowaniu globalnej i twarowej produkcji w charakterze zróżnicowanych wskaźników) wskaźnikiem obliczanym na podstawie produkcji czystej (umownej, normatywnej).

Główny rezultat dyskusji osiągnięty w tej sprawie polega, naszym zdaniem, na tym, że umożliwiła ona pełniejsze i bardziej wszechstronne uzasadnienie swych poglądów zarówno zwolennikom, jak i przeciwnikom produkcji czystej. W ostatecznym rachunku dyskusja sprowadziła się do problemu celowości przechodzenia na wskaźnik wydajności pracy obliczany na podstawie normatywnej produkcji czystej. Pozwoliła ona wykryć wyraźną wyższość normatywnej produkcji czystej nad rzeczywistą produkcją czystą i umowną produkcją czystą. Sprawa ostatecznie sprowadza się do następującej kwestii: albo normatywna produkcja czysta, albo zachowanie w charakterze podstawowego planowego wskaźnika produkcji globalnej (twarowej). Po drugie — wynikiem dyskusji jest, naszym zdaniem, rozumienie przez wszystkich — zarówno zwolenników, jak i przeciwników produkcji czystej normatywnej — o obiektywnej konieczności dalszego, jeszcze szerszego i bardziej wszechstronnego sprawdzenia w praktyce dodatknych stron i wad tego wskaźnika. Po trzecie — jak już zaznaczyliśmy, niezależnie od rozwiązania głównego problemu, niezbędne jest kojarzenie podstawowego bezpośredniego wskaźnika z systemem zróżnicowanych wskaźników, odpowiadających specyfice poszczególnych gałęzi i różnorodnym celom analizy ekonomicznej.

PODSTAWOWYM wskaźnikiem wydajności pracy, zgodnie ze zdaniem wielu ekonomistów, w tym również uczestniczących w dyskusji, powinien być wskaźnik normatywnej produkcji czystej, który jest badany w drodze eksperymentu. Zaznaczono, iż jest on pozbawiony szeregu wad, które posiada produkcja globalna czy produkcja twarowa, a które cechują też rzeczywistą produkcję czystą, w związku z czym jest on bardziej operatywny⁸). Szczególnie dokładnie walory tego wskaźnika zostały ukazane w artykule N. Rogowskiego i G. Kipermana⁹).

Niemniej wskaźnik normatywnej produkcji czystej ma i swych przeciwników. Posiada on określone rzeczywiste i pewne rzekome wady. Wydaje nam się konieczne przedstawienie argumentów wysuwanych przez przeciwników jego stosowania. P. Chromow wysuwa wiele kontrargumentów — przytaczanych również przez innych autorów na przykład przez S. Barnogalca¹⁰) — przeciwko produkcji czystej, umownej czystej i normatywnej czystej. Występował on z nimi od dawna i niejednokrotnie, nie tylko w artykule zgłoszonym w ramach dyskusji. Jedną z głównych wad wskaźnika normatywnej produkcji czystej jest, według P. Chromowa, to, że średnie tempo wzrostu wydajności pracy

według tego wskaźnika było w ramach przeprowadzonego eksperymentu wyższe, niż obliczane na podstawie produkcji globalnej i wykazuje znaczne różnice w odniesieniu do poszczególnych przedsiębiorstw. P. Chromow tłumaczy to głównie zmianami struktury produkcji wyrobów, różną ich rentownością¹¹).

Sądźmy, iż samo w sobie tempo, obliczane na podstawie takich czy innych wskaźników w ogóle o niczym nie świadczy. Pogląd ten podziela wielu uczestników dyskusji¹²). Znaczenie ma inna sprawa, a mianowicie, czy odzwierciedlają one realną poprawę pracy przedsiębiorstwa. Co zaś dotyczy się istotnego wpływu, jaki na nowy wskaźnik wywiera zróżnicowana rentowność produkcji, to jest to niewątpliwie prawidłowo odnotowywane przez autorów wszystkich artykułów i listów¹³). Zaznaczyć jedynie należy, iż nie jest to „wina”, a raczej „niedola” tego wskaźnika. Przyczyną tego jest — co zaznaczyliśmy w artykule poprzedzającym dyskusję — niedoskonałość systemu kształtowania cen, który zniekształca wszystkie wskaźniki wartościowe¹⁴).

Dlatego też, kontynuując i poszerzając eksperyment oparty na normatywnej produkcji czystej, Komisja Planowania ZSRR stosuje obecnie przy opracowywaniu normatywów dla wyrobów i robót średni zysk. Tak na przykład w przedsiębiorstwach Ministerstwa Przemysłu Stocznioowego oraz Ministerstwa Przemysłu Maszyn Ciężkich i Środków Transportu technika rozrachunku jest następująca: jeśli w przedsiębiorstwie ocena produkcji w cenach hurtowych (w momencie opracowania normatywów) opiera się, przypuścimy, na relacji $75c + 10v + 15m$, to ogólny współczynnik dla całej produkcji określa się jako: $m:v = 15:10 = 1,5$. Współczynnik ten jest zazwyczaj nazywany współczynnikiem rentowności ogólnej, zrelacjonowanym w stosunku do plac. W celu zmniejszenia zainteresowania złą produkcją wyrobów, dla których wskaźnik ten jest znacznie wyższy (2—4-krotnie), przy ustalaniu normatywów produkcji czystej dla każdego wyrobu i każdego rodzaju robót stosowany jest tylko współczynnik 1,5 w stosunku do plac, wchodzącej w skład kosztów wytwarzania danego rodzaju wyrobu lub rodzaju pracy. Na przykład, na wyrób „A” wydano 100 rubli plac, to znaczy, że zgodnie z tym współczynnikiem zysk wyniesie 150 rubli, a cała normatywna produkcja czysta — 250 rubli. Na wyrób „B” wydano plac 80 rubli, to znaczy, że rozrachunkowy zysk wyniesie 120 rubli, a normatyw — 200 rubli itd. W przedsiębiorstwach przemysłu stocznioowego takie podejście, zdaniem pracowników Komisji Planowania, zdało egzamin. Należy się spodziewać, iż okaże się ono efektywne i w przedsiębiorstwach przemysłu maszyn ciężkich, jak również w przedsiębiorstwach innych ministerstw i gałęzi, w których różnice w „wygodności” produkcji są szczególnie duże.

Należy zaznaczyć, że za aktywnym stosowaniem zasady uśrednionego zysku wypowiada się wielu autorów biorących udział w dyskusji. Uznają oni jego postępowy charakter, choć uważają zarazem, że nie jest on pozbawiony pewnych wad. Dlatego też na przykład G. Osmolowski proponuje własną metodę wykorzystania istniejących cen hurtowych dla eliminowania skutków oddziaływania zmian strukturalnych¹⁵). Wydaje się, iż propozycje te, poparte symulacjami obliczeniowymi, zasługują na dalsze przedyskutowanie i sprawozdanie w drodze eksperymentu bez względu na ich złożoność i możliwość stosowania głównie w celach analizy ekonomicznej.

Wskazany sposób eliminacji ujemnego wpływu zróżnicowanej rentowności napotyka jednak również przeciwników, którzy twierdzą, że w tym wypadku wskaźnik wydajności staje się odwrotnością wskaźnika pracochłonności. Przy tym, jak zaznacza P. Chromow, rozwiązanie sprawy powinno być uzależnione od rozmiarów pracy statystycznej w jednym i drugim przypadku¹⁶). Tym razem jest on przeciwnikiem tego wskaźnika już nie ze względu na to, że wskaźnik ten jest zbyt ściśle związany z zyskiem, lecz z tego powodu, że związek ten słabnie. Logikę tę — jak widać — jest trudno zrozumieć.

Jednocześnie wielu autorów¹⁷) w ogóle kwestionuje konieczność jakiegokolwiek eliminowania wpływu zmian asortymentowych i rentowności produkcji na wydajność pracy. Ich argumenty też zasługują na uwagę i wymagają, naszym zdaniem, dalszej, bardziej wnikliwej dyskusji. Wielu autorów wskazuje, że te poprawki mają charakter „namiastkowy”, rozumiejąc przez to pewną ich umowność.

Jednakże od pewnej umowności nie jest wolny żaden wskaźnik wydajności pracy, a najmniejszy stopień umowności właściwy jest tylko dla wskaźników naturalnych, chociaż powszechne zastosowanie wskaźników naturalnych wyklucza sama ich istota. Proponowane, na przykład przez A. Baryszewą¹⁸), szerokie rozpowszechnienie wskaźników naturalnych również i na gałęziach ze zróżnicowaną produkcją jest dość interesujące, ale nie do zastosowania, ponieważ jest, jak się wydaje, jeszcze bardziej umowne i praktycznie wykluczone ze względu na złożoność obliczeń (choćby metoda ta jest zalecana przez Biuro Statystyczne ONZ jako najbardziej zbliżona do metody produkcji czystej). Prawdopodobnie ma to większe znaczenie przy międzynarodowych porównaniach poziomów wydajności pracy.

Nawet niezachwiani przeciwnicy nowego wskaźnika są jednak zmuszeni uznać celowość jego stosowania w szeregu gałęzi i przedsiębiorstw. Mając na uwadze dalsze doskonalenie procesu kształtowania się cen i stopniowo malejącą ilość nieuzasadnionych różnic rentowności poszczególnych wyrobów, należy sądzić, że ten główny zarzut zostanie cofnięty, niezależnie od tego, czy wprowadzimy korekturę w postaci uśrednionego zysku, czy też nie. Jednakże w toku eksperymentu i analizy jego wyników należy zwrócić szczególnie baczną uwagę na to właśnie zagadnienie.

ZARZUT, że udział zysku w produkcji czystej jest wyższy, niż w globalnej i w globalnej z tym nowy wskaźnik wymaga dążenia przedsiębiorstw do osiągnięcia większego zysku i wytwarzania bardziej rentownej czyli dającej większe zyski produkcji, nie jest w stanie obronić się przed krytyką. Jeśli chcemy stosować nie w słowach, a w czynach bodźce wartościowe, w tym również zysk, to niewątpliwie większa zależność nowego wskaźnika od zysku nie jest jego wadą, lecz zaletą. Fakt, iż wymaga on dążenia przedsiębiorstw do osiągnięcia większych zysków i wyższej rentowności, jest zjawiskiem dodatnim, a nie ujemnym. Zło w tym

DWUDZIESTOLECIE „RYNKÓW ZAGRANICZNYCH”

R

YNKI ZAGRANICZNE” zaczęły ukazywać się od 6 kwietnia 1977 r. — w okresie wzmożonego zainteresowania gospodarką światową i głodu informacji z tego zakresu. Wydawcą pisma jest Polska Izba Handlu Zagranicznym. Były pierwszym w kraju pismem, które trzy razy w tygodniu zaczęło dostarczać nie tylko informacji o bieżących wydarzeniach na poszczególnych rynkach krajowych i branżowych, ale również nasświetlało i komentowało szerzej przemiany zachodzące w sytuacji ekonomicznej i koniunkturalnej, a także sygnalizowało problemy i perspektywy rozwoju gospodarki światowej. W miarę upływu lat stopniowo rozszerzano tematykę uwzględniającą szczególnie interesy Polski, dostarczając naszym przedsiębiorstwom zainteresowanym handlem i współpracą gospodarczą z zagranicą pogłębionych informacji z tej dziedziny.

Pismo stosuje różne formy dziennikarskie, począwszy od notatek informacyjnych, tabel, poprzez komentarze, wywiady, reportaże, a na autoryzowanych artykułach skończywszy.

Do stałych pozycji pisma należą: notatki informacyjne nt. aktualnych wydarzeń, informacje o cenach wybranych surowców, dwa razy tygodniowo komentarze o tendencjach cenowych ważniejszych surowców importowanych, raz na dwa tygodnie ukazuje się przegląd notowań frachtowych w żegludzie trampowej oraz przegląd tendencji na światowych rynkach walut i złota, raz w tygodniu publikuje się tzw. kalendarz gospodarki, raz na miesiąc — wklejkę na tematy marketingu. Co kwartał ukazują się specjalne przeglądy sytuacji koniunkturalnej na wybranych rynkach surowcowych, a co pół roku również odnośnie do sytuacji na rynkach maszyn i urządzeń, rynkach ważniejszych krajów, rynku pieniężnym i frachtowym.

Niezależnie od tych okresowych pozycji — w każdym numerze pisma znajduje się artykuł redakcyjny dotyczący aktualnych wydarzeń lub problemów oraz większy artykuł o charakterze informacyjno-analitycznym lub publicystycznym dotyczący specjalnie interesujących zagadnień. Czytelnicy znajdują ponadto w tym piśmie drobniejsze informacje dotyczące cel, turytyki, targów i wystaw oraz nowości technicznych.

W ostatnich latach wzbogacono

„Rynki Zagraniczne” o wyniki organizowanych przez redakcję tzw. dyskusji okrągłego stołu, cykle dyskusyjne, wywiady i reportaże oraz wkładki lub numery specjalne o tematyce branżowej lub krajowej. Tak np. w 1971 r. zorganizowano w związku z rozpoczęciem w kraju szerokiej kampanii dyskusyjnej przed VI Zjazdem PZPR cykl dyskusji poświęcony problemom polskiego handlu zagranicznego. W następnych latach coraz częściej zamieszczano na łamach pisma obok materiałów mieszczących się w typowym profilu pisma, również publikacje z dziedziny polskiego handlu zagranicznego. Np. w 1973 r. w wyniku dyskusji „okrągłego stołu” zamieszczono materiały nt.: „Aktywizacja eksportu polskiej myśli technicznej”, „Instrumenty ekonomiczne aktywizacji eksportu” i „Miejsce krajów Trzeciego Świata w handlu zagranicznym Polski”. Niezależnie od tej problematyki zorganizowano i opublikowano dyskusję na temat aktualnego wówczas kryzysu paliwowego w świecie kapitalistycznym.

W 1974 r. z okazji XXX-lecia PRL dokonano retrospektywnej oceny dorobku polskiego handlu zagranicznego oraz zamieszczono 14 wywiadów z zasłużonymi pracownikami przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Wydano też numer specjalny z okazji 25-lecia utworzenia RWP.

W 1975 r. również poświęcono wiele miejsca tematyce szczególnie interesującej naszą gospodarkę, jak na przykład: wydano specjalną wkładkę z okazji XXX-lecia podpisania Układu o Przyjaźni i Współpracy z ZSRR oraz dyskusję na temat czynników zewnętrznych kształtujących udział Polski w międzynarodowym podziale pracy, a także — dotyczącą specjalizacji produkcji w krajach socjalistycznych.

W 1976 r. dokonano stopniowej zmiany profilu miesięcznej wkładki marketingowej w kierunku branżowym i zamieszczano cykl publikacji dotyczących wybranych priorytetów surowcowych, szczególnie interesujących polską gospodarkę, jak również cykl artykułów dotyczących gospodarki ZSRR, CSRS, Bułgarii, NRD i Rumunii. W ramach akcji specjalnych zamieszczono artykuły na temat przemian gospodarczych Włoch, sytuacji w przemyśle brytyjskim, problemów współpracy

i stosunków bilateralnych Polski i Republiki Federalnej Niemiec. Zamieszczano też wyniki zorganizowanych przez redakcję dyskusji „okrągłego stołu” na tematy marketingowe, stosunków EWG z krajami przesiłkowanymi raz do roku wkładki omawiające wyniki polskiego handlu zagranicznego.

Redakcja współpracuje także z Instytutem Koniunktury i Cen HZ. Efektem tych kontaktów jest publikowanie raz do roku wkładek omawiających wyniki polskiego handlu zagranicznego.

Wymienione tu tematy nie wyczerpują oczywiście całej problematyki poruszanej na łamach „Rynków Zagranicznych”. Redakcja śledzi bowiem systematycznie wszelkie procesy i wydarzenia z zakresu gospodarki światowej i bieżąco informuje o tym czytelników.

Wraz z uatrakcyjnianiem tematyki pisma, rośnie liczba jego czytelników. W 1973 r. nakład pisma wynosił 5250 egz., obecnie zaś przekroczył 7100 egz. Pismo przeznaczone jest w zasadzie dla stosunkowo wąskiego grona specjalistów i osób zainteresowanych problematyką gospodarki. Większość odbiorców pisma rekrutuje się zatem z pracowników przemysłu produkującego na eksport (lub zainteresowanego importem) oraz pracowników przedsiębiorstw handlu zagranicznego. „Rynki Zagraniczne” czytają ponadto studenci uczelni ekonomicznych.

Ambicją pisma jest — jak nas poinformowano — lepsze dostosowanie informacji do zadań wynikających z aktualnej strategii polskiego handlu zagranicznego i pogłębienie informacji komentarzami, prognoząmi i wnioskami dla naszego przemysłu i handlu zagranicznego.

Do szczególnych zadań pisma w roku bieżącym ma należeć nasświetlenie problemów rozszerzenia współpracy między Wschodem a Zachodem, rozwój stosunków ekonomicznych z Trzecim Światem, informowanie i wyjaśnianie nowych mechanizmów aktywizacji eksportu, rozwinięcie problematyki doskonalenia jakości eksportu, prezentacja działalności promocyjnej PIHZ, kontynuowanie cyklu artykułów branżowych o towarach priorytetowych oraz problematyka procesów integracji gospodarczej w ramach RWP i na świecie.

Zespołowi „Rynków Zagranicznych” życzymy sukcesów w następnym dwudziestolecu.

wypadku tkwi, jak się wydaje, nie w nowym wskaźniku wydajności pracy, lecz w naszej niedostatecznej jeszcze umiejętności wykorzystania ceny jako najważniejszego bodźca do wytwarzania, szczególnie potrzebnej gospodarce narodowej produkcji, przede wszystkim nowej techniki. Dotyczy to również nieumiejętności ograniczania zysków osiąganych przez przedsiębiorstwa, a nie odpowiadających realnym osiągnięciom produkcyjnym ich załóg. Wprowadzenie nowego wskaźnika wydajności pracy musi jedynie do głębszego, bardziej umotywowanego i operatywnego rozwiązania tych zagadnień.

Przeciwnicy tego wskaźnika twierdzą też na przykład, że obniżenie materiałochłonności (w wyrażeniu wartościowym), które zwiększa wartość produkcji, często nie jest wynikiem lepszej pracy załogi, lecz zmiany cen surowców, ich jakości, przesunięć asortymentowych w produkcji. Oczywiście, wskaźnik normatywny produkcji czystej również nie może być traktowany jako idealny pod każdym względem. Ale ujemny wpływ tych elementów jest mniej odczuwalny, ponieważ nakłady materiałowe są w zasadzie wyliczane z produkcji czystej. Jeśli zaś wskaźnik ten w zestawieniu ze wskaźnikiem obliczonym na podstawie produkcji globalnej działa stymulujący w kierunku oszczędności surowców, to jest to obecnie szczególnie ważne. Dotyczy to jednak, jak wielu podkreśla, produkcji czystej, a nie normatywnej czystej.

Jednocześnie wypada się zgodzić z P. Chromowem, iż normatywna produkcja czysta charakteryzuje przede wszystkim oszczędność pracy żywej i właśnie na tę oszczędność szczególnie wpływa. Co zaś dotyczy się szerszego zwiększenia funduszu plac przy stosowaniu wskaźnika normatywny produkcji czystej — należy to uznać za niezmienne ważne spostrzeżenie. Chociaż, jak to wyjaśniał liczący ekonomista analizujący rezultaty eksperymentu, może to być wynikiem uruchomienia produkcji bardziej złożonej i o wyższych parametrach jakościowych, co wymaga zwiększenia pracochłonności wyrobów, przy jednoczesnym zmniejszeniu nakładów surowcowych itd. Niewątpliwie jednak bardziej głębokie zbadań tej strony wpływu nowego wskaźnika na produkcję jest niezbędne.

Jeden z wariantów rozwiązania tego problemu — jeśli on rzeczywiście istnieje — zawiera się niewątpliwie w pełniejszym wykorzystaniu normatywny rozchodów placowych (w przeliczeniu na 1 rubel wytworzonej produkcji) przy planowaniu funduszu plac. W takim przypadku wzrostowi funduszu plac będzie bezpośrednio odpowiadać wzmożenie zwiększenia wolumenu wytworzonej produkcji, czyli w ostatecznym rachunku masa towarowa, zasypkająca wzrastający popyt efektywny. Należy przy tym zaznaczyć, że zmiana jakiegokolwiek wskaźnika może przynieść oczekiwany rezultat tylko wówczas, jeśli zapewnione zostanie ściśle oddziaływanie wzajemne i całościowy związek tego wskaźnika z całym systemem planowego zarządzania socjalistyczną gospodarką. Tej stronie zagadnienia nie powiodło się jednak w dyskusji. Niewątpliwie w przyszłości niezbędne będzie nie tylko przedstawienie dodatkowych argumentów na rzecz tego wskaźnika, ale i określenie potrzeb takich zmian w planowaniu i zarządzaniu, które zakładałyby efektywne oddziaływanie nowego wskaźnika na ekonomikę.

Równocześnie, zdaniem licznych uczestników dyskusji, przy wszystkich odnotowanych w wielu opublikowanych materiałach minusach wskaźnika wydajności pracy obliczanego na podstawie normatywnej produkcji czystej lub innych modyfikacji produkcji czystej — odpowiada on w znacznej mierze współczesnemu poziomowi i zadaniom rozwoju naszego społeczeństwa. Wskaźnik ten w znacznie pełniejszym stopniu wyraża rzeczywiste rezultaty pracy kolektywnej przedsiębiorstwa czy przedsiębiorstwa, a nie fikcyjne zwiększenie wielkości produkcji, kosztem dodatkowych nakładów surowców i materiałów, czy formalnego powiększenia nakładów pracy załogi.

Jak już podkreślaliśmy wcześniej, wyliczone niedostatki tego wskaźnika w znacznej mierze określone są przez ogólny stan mechanizmu gospodarczego i wobec tego ich usunięcie nie może być związane z jakimkolwiek jednym wskaźnikiem, w tej liczbie ze wskaźnikiem wydajności pracy. Trzeba o tym ponownie powiedzieć, ponieważ niektórzy ekonomiści raz po raz naderbają na ten wskaźnik właśnie to niewykonane zadanie i odrzucają w związku z tym obliczanie wydajności pracy na podstawie normatywnej produkcji czystej.

NA zakończenie należy podkreślić skrajną konieczność przyspieszenia procesu ostatecznego sprawdzenia rozlicznych metod i szybszego wdrożenia najbardziej efektywnych spośród nich do praktyki zarządzania gospodarką narodową. Niewątpliwie wieloletnia dyskusja opierająca się głównie na logicznych konstrukcjach i formalnych rachunkach, powinna zostać zakończona. Nie można także w sposób poważny rozstrzygać problemu — jak to czasami bywa w rzeczywistości — tylko w zależności od tego, jakim ministrowi lub przedsiębiorstwu odpowiada lepiej ta czy inna metoda obliczania wydajności pracy — w zależności od tego, przy jakim wskaźniku lepiej przedstawia się w całości ich praca. Nie wolno zapewne kierować się tym — jak to czynią niektórzy autorzy — przy jakim rozwiązaniu osiągnięty poziom wydajności pracy wydaje się przedstawiać jako wyższy.

Kryterium stanowić może tylko jedno — a mianowicie: jaki wskaźnik ułatwia walkę o zwiększenie efektywności produkcji, o większą oszczędność pracy, przy pełniejszym zaspokojeniu potrzeb społecznych. Ten wymóg nabiera szczególnie na znaczeniu w warunkach napiętego bilansu zasobów pracy. Obecnie eksperyment mający na celu wdrożenie wskaźnika normatywnej produkcji czystej nie tylko nie został zawieszony — jak to obawiali się niektórzy ekonomiści w prasie — a odwrotnie, został znacznie rozszerzony, co może tylko cieszyć zarówno zwolenników, jak i przeciwników normatywnej produkcji czystej.

W eksperymentie uczestniczą aktualnie przedsiębiorstwa 12 ministerstw i centralnych urzędów. Do podstawowych należą: Ministerstwo Maszyn Ciężkich i Środków Transportu, Ministerstwo Urzędów Energetycznych, Ministerstwo Przemysłu Stoczniołowego, Ministerstwo Maszyn dla Przemysłu Lekkiego i Spożywczości, Urząd Gospodarstwa Domowego, Ministerstwo Maszyn Chemicznych i Petrochemicznych. Od początku 1973 r. eksperyment był prowadzony — według danych Komisji Planowania ZSRR — w 47 przedsiębiorstwach. W 1975 roku został rozprzestrzeniony na 73 przedsiębiorstwa, a w 1976 r. na 260 przedsiębiorstw, w tej liczbie na 97 przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego. Decyzją Komisji Planowania ZSRR poczynając od III kwartału 1976 r. wskaźnik normatywnej produkcji czystej zastosowany został we wszystkich przedsiębiorstwach Ministerstwa Urzędów Energetycznych, a od stycznia 1977 r. — we wszystkich przedsiębiorstwach Ministerstwa Maszyn Ciężkich i Środków Transportu.

Należy odnotować jako bardzo istotne, że inicjatywa przejścia na eksperymentalne sprawdzenie wskaźnika normatywnej produkcji czystej w całych gałęziach przemysłu wyszła od samych ministerstw, które wydały specjalne polecenia przeprowadzenia rzetelnych przygotowań dla wszechstronnego przejścia do oceny

działalności gospodarczej, a zwłaszcza wydajności pracy na podstawie tego wskaźnika. Niezbędne jest niewątpliwie przeprowadzenie eksperymentu w jeszcze szerszej skali, tak, aby w latach 1977—1980 można było z uzasadnieniem określić zakres gałęzi, w których wskaźnik ten może być wykorzystany jako podstawowy dla planowania wydajności pracy, funduszu plac i poszczególnych wskaźników efektywności produkcji. Odpowiada to poglądom wielu pracowników organów planowania.

W celu wzmocnienia kontroli prawidłowości i zasadności normatywnej produkcji czystej byłoby celowe, aby Państwowy Komitet Cen Rady Ministrów ZSRR określał wraz z cenami hurtowymi także normatywy produkcji czystej w trakcie ustanawiania cen hurtowych dla gałęzi, stosujących wskaźnik normatywnej produkcji czystej. Jest również niewątpliwie niezbędne, aby ministerstwo przemysłu przetworczego, a przede wszystkim ministerstwo przemysłu maszynowego, skrupulatnie zbadały doświadczenia zastosowania normatywnej produkcji czystej i w końcu określiły w sposób wystarczająco odpowiedzialny swój stosunek do praktycznego zastosowania tego wskaźnika, chociażby w ciągu lat 1977—1978. W przeciwnym razie jeszcze w następnym pięcioletniu — zamiast wprowadzenia nowego wskaźnika do praktyki lub pełnego odejścia od tego wskaźnika — toczyć się będą nadal niekończące się dyskusje.

GŁÓWNE zadanie, związane z rozszerzeniem eksperymentu, pozostaje bez zmian: dokładniej upewnić się, w jakim stopniu normatywna produkcja czysta umożliwia bardziej prawidłową charakterystykę działalności przedsiębiorstw w zakresie wzrostu wydajności pracy i zwiększenia efektywności produkcji. Rezultaty pierwszego etapu eksperymentu były analizowane przez Komisję Planowania ZSRR i ministerstwa. Przeprowadzono, jak wiadomo, szereg narad z pracownikami przedsiębiorstw, instytutów naukowo-badawczych, w tej liczbie Instytutu Ekonomicznego AN ZSRR, GUS ZSRR, ministerstw i centralnych urzędów ZSRR. Szerokie omówienie przebiegu eksperymentu znalazło miejsce na łamach „Ekonomiczkiej Gazety”.

Większość przedsiębiorstw, stosujących nowy wskaźnik, pomyślnie wykonała zadania planowe i poprawiła efektywność produkcji: zmniejszyła się materiałochłonność produkcji i pracochłonność jej wytworzenia, zwiększyła się produktywność majątku trwałego. W całości eksperymentujących przedsiębiorstw stopień wykonania planu wyrażony w produkcji czystej był nieco wyższy niż w produkcji towarowej (globalnej), średnio o około 1—2 punkty. Wyższy stopień wykonania planu według normatywnej produkcji czystej był uwarunkowany przede wszystkim obniżeniem kosztów materialnych, przy zwiększeniu dostaw produkcji mniej materiałochłonnej. Odwrotnie, w warunkach stosowania wskaźnika towarowej (globalnej) produkcji, przedsiębiorstwa i zjednoczenia były zainteresowane w dostarczaniu produkcji o wysokiej materiałochłonności. Normatywna produkcja czysta sprzyja także uruchamianiu produkcji bardziej skomplikowanej, w tym również wyrobów o wyższej jakości.

Wyższy stopień przekroczenia planu w wyrażeniu normatywnej produkcji czystej niż w wyrażeniu produkcji towarowej (globalnej) doprowadził do tego, że przedsiębiorstwa uzyskały prawo zwiększenia planowanego funduszu plac (przy przeliczeniu go według faktycznego wykonania planu na podstawie czystej produkcji) w porównaniu z przeliczeniem na podstawie towarowej (globalnej) produkcji. To zwiększenie planowanego funduszu plac było uwarunkowane sprzyjającymi zmianami strukturalnymi w składzie produkcji. Obawy, że normatywna produkcja czysta będzie orientować przedsiębiorstwa tylko na dostawy pracochłonnej i bardziej rentownej produkcji nie potwierdziły się, podobnie jak i obawy w sprawie obniżenia poziomu specjalizacji i kooperacji. Odwrotnie, w warunkach eksperymentu udział dostaw kooperacyjnych zwiększył się.

Równocześnie ujawniły się określone trudności zarówno przy wykorzystaniu nowego wskaźnika, jak i w organizacji i przeprowadzeniu eksperymentu. Na przykład poszczególne przedsiębiorstwa i zjednoczenia w dalszym ciągu wysuwały na czoło wykonanie planu według wskaźników brutto, a zadania eksperymentu przesuwali na drugi plan. W szeregu przedsiębiorstw dopuszczono się przekroczenia planu dzięki tzw. pozostałej produkcji, a nie podstawowej. Poza tym nie wszędzie zapewniona została dostateczna kontrola zmieniających się warunków produkcji i cen hurtowych, a wraz z tym nie została przeprowadzona we właściwym czasie korekta normatywów produkcji czystej.

Na podstawie wyników eksperymentu już obecnie można wyprowadzić następujący ogólny wywód: normatywna produkcja czysta bardziej obiektywnie charakteryzuje dynamikę produkcji i wydajności pracy. Eksperyment uzyskał szerokie poparcie nie tylko wśród pracowników organów planowania i działaczy gospodarczych ale i wśród znacznej części uczonych-ekonomistów.

- 1) Patrz „Woprosy Ekonomiki” nr nr 1—12/1976, nr 1/1977.
- 2) Patrz R. Gawriliow, „Mierzenie wydajności pracy w przemyśle ZSRR”, „W.E.” nr 3/1976 str. 193.
- 3) Patrz np. „W.E.” nr 3/1976 str. 136.
- 4) Patrz A. Frenkel, „Zróżnicowanie wskaźników wydajności pracy”, „W.E.” nr 4/1976, str. 163.
- 5) Patrz B. Buchaniewicz, „Planowanie wydajności pracy”, „W.E.” nr 6/1976, str. 105.
- 6) Jak wyżej, str. 106.
- 7) Jak wyżej, str. 103.
- 8) Patrz S. Ippolitow, „Doskonalenie wskaźników wydajności pracy”, „W.E.” nr 7/1976, str. 126—127.
- 9) Patrz „W.E.” nr nr 2, 3, 4, 5, 6, 7/1976.
- 10) Patrz N. Rogowski, G. Kiperman, „Doświadczenia z zastosowania wskaźnika produkcji czystej”, „W.E.” nr 2/1976, str. 107—117.
- 11) Patrz S. Bamgole, „Niedoskonałość wskaźnika wydajności pracy obliczanego na podstawie produkcji czystej”, „W.E.” nr 9/1976, str. 113—122.
- 12) P. Chromow, „O produkcji czystej i innych wskaźnikach wydajności pracy”, „W.E.” nr 6/1976, str. 137.
- 13) Patrz „W.E.” nr 7/1976, str. 131—139.
- 14) Patrz „W.E.” nr nr 2, 3, 4, 5, 6, 7/1976.
- 15) Patrz „W.E.” nr 1/1976, str. 110.
- 16) Patrz G. Osolowski, „Mierzenie nakładów pracy na podstawie produkcji czystej”, „W.E.” nr 8/1976, str. 135.
- 17) Patrz „W.E.” nr 3/1976, str. 130.
- 18) Patrz np. N. Lojko, „Doskonalenie wskaźników wydajności pracy”, „W.E.” nr 9/1976 str. 111.
- 19) Patrz „W.E.” nr 7/1976, str. 144.
- 20) Patrz „W.E.” nr 5/1976, str. 127.
- 21) Patrz „W.E.” nr nr 3, 9/1976.
- 22) Patrz „W.E.” nr 1/1976, str. 122—123.



Najważniejsze targi
przemysłowe świata:

Targi
Hannoverskie
'77

20 — 28 kwietnia

24 branże, 9 dni ożywionej działalności handlowej

POLEXPO

ul. Łopuszańska 38 02-232

Warszawa tel. 46 04 01-9

R-11

ODDZIAŁ MIĘDZYWOJEWÓDZKI PTE W BIAŁYMSTOKU

EDMUND HAHN

ODDZIAŁ MIĘDZYWOJEWÓDZKI PTE w Białymstoku zrzesza w 120 kołach 2301 członków; w tym w województwie białostockim działa 80 kół, w łomżyńskim 15 kół i w suwalskim 25 kół.

Najlicniejszą grupę — 740 osób — stanowią koła zrzeszające ekonomistów zatrudnionych w przemyśle. Są to głównie koła przemysłu lekkiego i spożywczego. Dość liczną grupę stanowią koła skupiające pracowników administracji i finansów, które zrzeszają 435 członków. Kolejną grupę stanowią koła zrzeszające pracowników handlu — 261 członków.

Struktura według wykształcenia kształtuje się następująco: wykształcenie wyższe ekonomiczne posiada 28 proc., wyższe nie ekonomiczne — 7 proc., średnie ekonomiczne — 46 proc., średnie nie ekonomiczne — 19 proc.

*

Koła, jako podstawowe ogniska PTE, uwzględniały w swojej pracy m. in. następujące kierunki działania:

— działania na rzecz wdrażania innowacji techniczno-ekonomicznych do praktyki gospodarczej;

— współuczestniczenie w kształtowaniu bieżących i wieloletnich programów wyzwalania rezerw i ich realizacji;

— realizowanie kierunków pracy nakreślonych uchwałą Międzywojewódzkiego Zjazdu PTE;

— włączenie się do realizacji zadań wynikających dla ekonomistów z Uchwały VII Zjazdu PZPR i Uchwał plenarnych KC PZPR i KW PZPR.

Ogniwem służącym kołom radą i pomocą w codziennej pracy jest Komisja d/s kół PTE. Komisja przygotowała m. in. projekt regulaminu konkursu na najlepiej pracujące koła PTE w 1976 r.

Odczyty stanowiły jedną z istotnych form krzewienia i popularyzacji wiedzy ekonomicznej. W okresie sprawozdawczym w kołach przeprowadzono 360 zebrań o charakterze odczytowo-dyskusyjnym. Tematyka prelekcji dotyczyła węższych problemów gospodarki żywnościowej w świetle uchwał VII Zjazdu PZPR, polityki partii i państwa w kształtowaniu stopy życiowej ludności, problemów innowacji, rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, doskonalenia systemu ekonomiczno-finansowego jednostek gospodarczych pracujących w WOG i metod wyzwalania rezerw w podstawowych działach gospodarki narodowej. W odczytach i zebraniach dyskusyjnych poza członkami PTE uczestniczyli również aktywni polityczni, gospodarczy i związkowi przedsiębiorcy, w których działają koła PTE. Niejednokrotnie zebrania organizowane były wspólnie z organizacją partyjną.

*

W ubiegłym roku Zarząd Oddziału powołał Rady Regionalne Koordynacji Terenowej Kół PTE w Łomży i Suwałkach, stwarzając tym samym warunki do stopniowego wyodrębnienia agend oddziałów w województwie łomżyńskim i suwalskim.

W okresie krótkiej działalności Rad Regionalnych, Prezydium Zarządu organizowało kilka spotkań wyjazdowych z Prezydium Rad Koordynacji Terenowej w Łomży i Suwałkach. Do ważniejszych przedsięwzięć Rady Koordynacyjnej w Łomży należy zorganizowanie na radę na temat udziału województwa łomżyńskiego w gospodarce makroregionu północno-wschodniego. Rada Regionalna w Suwałkach przygotowała naradę na temat kierunków rozwoju makroregionu północno-wschodniego.

*

Z inicjatywy Oddziału Białostockiego Zjednoczenia Budownictwa odbyła się w Augustowie w dniach 27-29.V.1976 r. konferencja popularnonaukowa na temat: „Funkcjonowanie nowego systemu ekonomiczno-finansowego w budownictwie”, na której wygłoszono dziesięć referatów przygotowanych przez naukowców i praktyków życia gospodar-

czego. Udział w konferencji wzięło ponad 250 osób z całego kraju.

W roku ubiegłym odbyła się VI Okręgowa Olimpiada Ekonomiczna szkół średnich zorganizowana wspólnie przez Kuratorium Oświaty i Wychowania oraz Oddział Międzywojewódzki PTE w Białymstoku. W kwietniu 1976 r. przeprowadzono eliminacje finałowe. Puchar Przechodni Prezesa PTE zdobyli uczniowie Liceum Ekonomicznego w Suwałkach. Olimpiady organizowane od 6 lat cieszą się dużym zainteresowaniem i uznaniem przedstawicieli życia gospodarczego oraz młodzieży.

*

Bardzo pożyteczną funkcję społeczną spełnia Klub Jednostek Inicjujących. Ma on charakter międzywojewódzki i obejmuje swym zasięgiem województwa białostockie, łomżyńskie i suwalskie. Do klubu należy 86 przedsiębiorstw z terenu trzech województw.

Klub utworzono w celu wymiany doświadczeń, pogłębiania wiedzy o nowym ekonomicznym mechanizmie funkcjonowania gospodarki oraz doskonalenia rozwiązań przyjętych w jednostkach inicjujących. Ponadto prowadzi, co jest bardzo wysoko oceniane przez uczestników, aktywną działalność organizując konferencje, prelekcje oraz liczne spotkania dyskusyjne w zakładach pracy.

W roku ubiegłym Wojewódzki Klub Jednostek Inicjujących zorganizował 8 konferencji. Oto niektóre tematy wygłoszonych referatów:

— Doskonalenie systemu ekonomiczno-finansowego jednostek inicjujących.

— Rola mistrza w procesie doskonalenia organizacji pracy i produkcji.

— Zasady gospodarki finansowej przedsiębiorstw i zjednoczeń w latach 1976—80 na tle uchwał RM 44, 45 i 46 z dnia 5 marca 1976 r. (MP 15/76).

— Ewolucja form przedsiębiorstwa przemysłowego w latach 70-tych.

— Ocena funkcjonowania nowego systemu ekonomiczno-finansowego.

— Dotychczasowy dorobek i perspektywy systemu WOG.

— Problemy doskonalenia systemu ekonomiczno-finansowego.

— Reguły i metody pracy dyrektora w nowym systemie zarządzania.

Poza konferencjami klub zorganizował szereg spotkań dyskusyjnych i prelekcji w zakładach pracy na tematy doskonalenia nowego systemu ekonomiczno-finansowego. Ponadto nawiązano współpracę z Przedsiębiorstwem Wdrażania Postępu Technicznego i Organizacyjnego „POSTEOR” we Wrocławiu. Wspólnie z KW PZPR w Białymstoku zorganizowano spotkanie członków Klubu z przedstawicielami dyrekcji przedsiębiorstw i „POSTEORU”.

*

Dla aktywu i wykładowców szkolenia ekonomicznego załóg pracowniczych wydano materiały na temat: „Wybrane zagadnienia strategii rozwoju społeczno-gospodarczego Polski Ludowej”.

Realizując wnioski z konferencji zorganizowanej przez Oddział w 1975 roku: „Nauka-praktyka” koła PTE nawiązały kontakty i organizowały spotkania z pracownikami naukowymi Filii UW w Białymstoku i z człon-

kami PTE. W zakładach pracy odbyło się 5 tego typu spotkań, a mianowicie: w Białostockiej Wytwórni Wódek, Fabryce Przyrządów i Uchwyłów, Fabryce Wyrobów Runowych „Biruna”, Hucie Szkła i Białostockich Zakładach Przemysłu Bawełnianego „Fasty” w Białymstoku.

Na antenie Rozgłośni Polskiego Radia w Białymstoku nadawane są audycje informujące o bieżących pracach i zamierzeniach naszych ogniw organizacyjnych i aktywu PTE. Znaczący jest udział Międzywojewódzkiego Oddziału PTE w realizacji Uchwały Sekretariatu KC PZPR z dnia 27.X.1972 r. w sprawie systemu edukacji ekonomicznej załóg zakładów produkcyjnych.

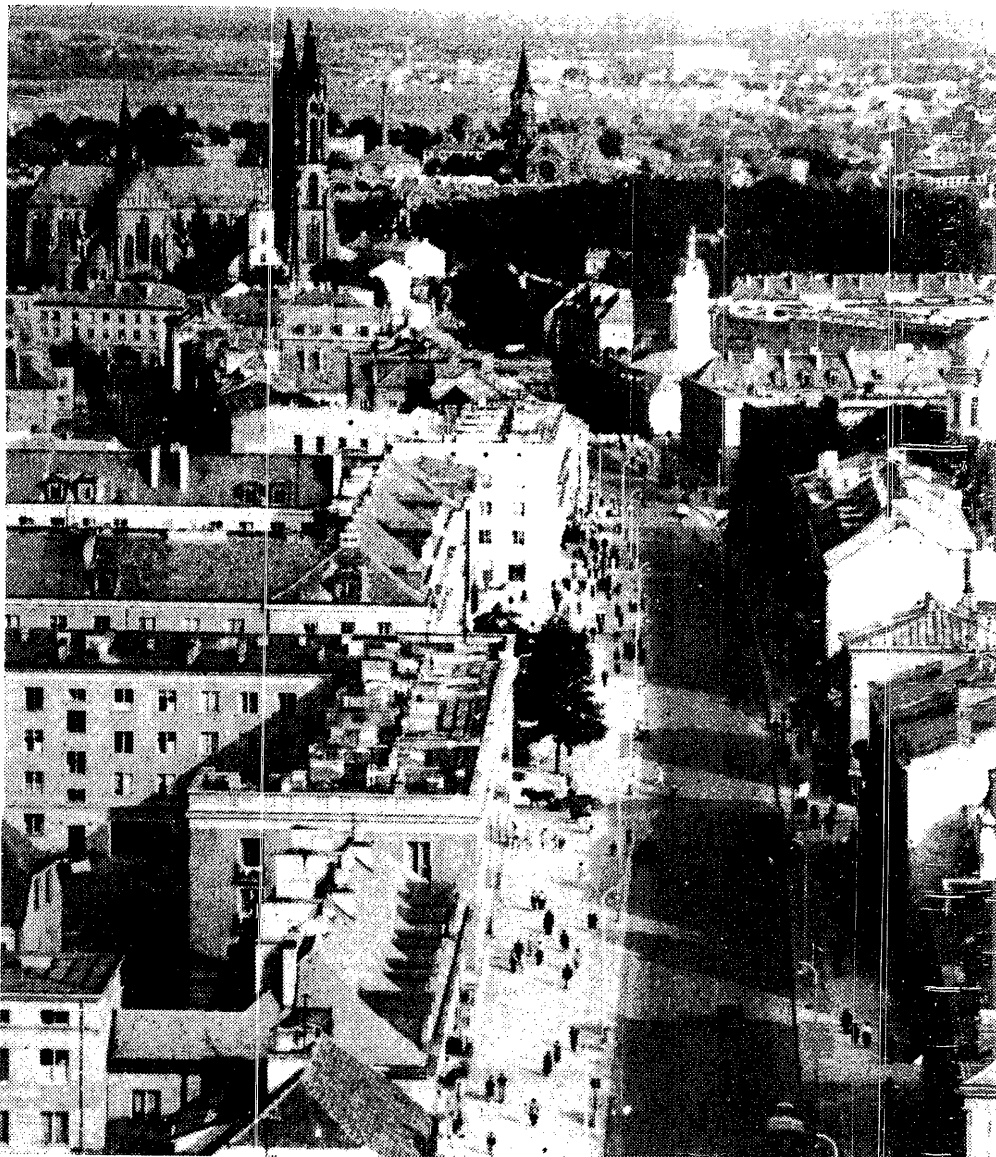
Przed rozpoczęciem każdego roku szkolenia są organizowane seminaria dla wykładowców, na których przekonsultowana zostaje metodyka prowadzenia wykładu i zagadnienia merytoryczne szkolenia. Dyrekcja Szkolenia Ekonomicznego ściśle współpracuje z Działem Szkolenia Wojewódzkiej Rady Związków Zawodowych.

Idea przewodnią szkolenia w ramach edukacji ekonomicznej jest zaznajomienie słuchaczy z relacjami ekonomicznymi mającymi odniesienie do macierzystych zakładów pracy. Dlatego też wykładowcy rekrutują się w większości spośród pracowników zatrudnionych w zakładach pracy.

*

Główna uwaga i działalność organizacyjna zarówno zarządu, jak i podstawowych ogniw organizacyjnych skierowana będzie na inicjowanie społecznych przedsięwzięć zmierzających do uruchomienia intensywnych i jakościowych czynników rozwoju społeczno-gospodarczego. W działalności kół zakładowych w przemyśle, budownictwie i innych działach sfery produkcji materialnej zakłada się preferowanie zadań dotyczących obniżenia materiałochłonności produkcji, poprawy produktywności środków trwałych, podnoszenia jakości i wydajności pracy, racjonalizacji zatrudnienia, ulepszenia procesów inwestycyjnych, poprawy jakości wyrobów i świadczonych usług. Za szczególnie istotne uznaje się potrzebę inspirowania i popierania postępu ekonomicznego w organizacjach gospodarczych, a w jednostkach handlowych lepszego rozpoznania potrzeb rynku, rozwoju badań jakościowych towarów, racjonalizacji sieci handlu i usług, wdrażania nowoczesnych form handlu i obsługi klientów, intensyfikacji produkcji rynkowej i na eksport itp.

Przyjęcie przedstawionych tematów jako zadań merytorycznych sprzeczne się do realizacji podstawowych założeń strategii społeczno-gospodarczego rozwoju kraju i bieżącej polityki ekonomicznej wynikającej z uchwał posiedzeń plenarnych Komitetu Centralnego i Komitetów Wojewódzkich PZPR. Stąd też w wielokierunkowej pracy kół, sekcji, Klubu Jednostek Inicjujących, jednostek szkolenia ekonomicznego uznaje się za celowe organizowanie: odczytów, seminariów, konferencji, dyskusji środowiskowych, okresowych konsultacji, kursokonferencji zakładowych — jako efektywnych form edukacji ekonomicznej i doskonalenia zawodowego pracowników służb ekonomicznych. Należy uznać, że są to metody, będące bezpośrednim nośnikiem wiedzy ekonomicznej i integracji aktywu społecznego PTE, NOT, TNOiK i Stowarzyszenia Księgowych.



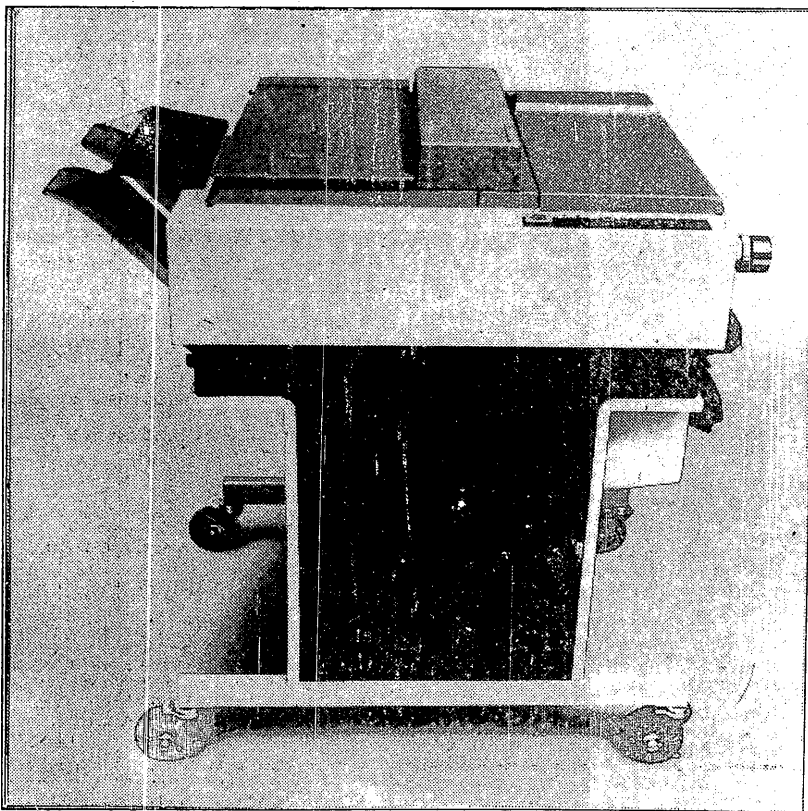
Białystok w szybkim tempie zmienia swój wygląd... powstaje nowoczesna dzielnica mieszkaniowa
Fot. S. ZUBCZEWSKI

Jak kopiować dokumenty dużego formatu na małej kopiarce

Prestawiamy zespólny, cichy Xerox 3103

Jest to mała maszyna, która kopiuje dokumenty większe niż zazwyczaj używane. Przykładowo, Xerox 3103 może kopiować dokumenty do rozmiarów 356 x 447 mm; odwziera je wspaniale — nawet półtony i rysunki wychodzą jak żywe i kryształowo czyste.

Xerox 3103 kopiuje na zwykłym, nieprzygotowanym, gładkim papierze — z prędkością 20 kopii na minutę. Xerox 3103 jest idealny do kopiowania wydruków komputerów, dokumentów prawnych i planów architektonicznych itp.



Rank Xerox Ltd. 14-16 Westbourne Grove
London W2 5R H Telefon: 01 229 3477

RANK XEROX

Rank Xerox and Xerox are registered trademarks of Rank Xerox Limited

NOWE SZLAKI JAPOŃSKIEGO HANDLU

JEOL czołowy producent aparatury naukowej, dostarcza urządzenia TEM, SEM, NMR, ESR, MS, EPMA itd. do ponad 60 krajów, przyczyniając się do rozwoju wiedzy... Firma JEOL wprowadziła niedawno nowy system pomiaru magnetycznego rezonansu jądrowego z zastosowaniem transformacji Fouriera, model FX, który rewolucjonizuje NMR.

Tak reklamuje się przez swoje biuro w Warszawie firma JEOL. Inaczej, bardziej przystępnie dla laika, zachwala swe umiejętności C. Itoh and Co.

W Polsce pomagamy w budowie jednego z największych na świecie zakładów produkcji włókien poliestrowych w Toruniu, walcowi stali do walcowania na zimno w Hucie im. Lenina, w ZSRR zakładach produkcji włókien nylonowych i tłoczni dla fabryk samochodowych. W Bułgarii pomagaliśmy w budowie największego w tym kraju zakładu włókienniczego. Z Jugosławii C. Itoh zawarł kontrakt na dostawę dużych frachtowców uniwersalnych... Dobra współpraca stwarza dobre okazje — jesteśmy przekonani, że to powinno być bazą rozwijania przyjaznych stosunków między narodami.

Jeszcze szlachetniejsze cele przyswajają działalności Hitachi Zosen: „Jako prawdziwie międzynarodowa firma, Hitachi Zosen czyni wysiłki w celu podwyższenia standardu życiowego na świecie”. Ni mniej — ni więcej!

Wielkie japońskie koncerny przemysłowe, a szczególnie wielobranżowe przedsiębiorstwa handlowe — tego shosha — opłatające świat się sioła swych przedstawicieli z pewnością wiele potrafią i wiele robią

dla rozwoju współpracy międzynarodowej. A jednak nie wszyscy to doceniają.

„Japończycy nadchodzą!” — wołała nie tak dawno prasa amerykańska, donosząc o wykupywaniu przez kapitał japoński hoteli i działek ziem, usiłując dociec — co się za tym kryje. Kraje EWG nie po raz pierwszy skarżą się, że agresywna ekspansja handlowa pozbawia przemysł zachodnioeuropejski zamówień na stal, samochody osobowe, statki, telewizory kolorowe. Od wiosny ubiegłego roku toczą się rokowania na temat „dobrowolnego” ograniczenia japońskiego eksportu do krajów Wspólnego Rynku. Największe japońskie koncerny stalowe zgodziły się ograniczyć swe dostawy, ale mniejsze firmy metalurgiczne nie zastosowały się do polityki samoograniczenia i nadal zagrażają hutnictwu zachodnioeuropejskiemu. Tak przynajmniej twierdzi się w stolicach krajów EWG.

Gorzej jest ze statkami. W warunkach osłabienia popytu na statki, japońskie stocznie zagarniają 75 do 90 proc. zamówień krajów OECD. Przemysłowi stocznioyemu wielu krajów Europy zachodniej grozi rzeczywiste bankructwo. Władze EWG zażądały „dobrowolnego” podzielenia się zamówieniami w proporcji „fifty-fifty”. Ale japońskie stocznie już postanowiły ograniczyć produkcję do 87 proc. rekordowego poziomu z 1974 r., kiedy to w stoczniach japońskich zbudowano statki o wyporności 17 mln ton. Na tyle mają jeszcze zamówień, których wystarczy do 1978 r. Ale nowe nie napływają. Tymczasem w przemysle stocznioyemu Japonii pracuje 300 tys. robotników. Co będą robić? Takich samych argumentów używa-

ją przedstawiciele przemysłu samochodowego.

„Jesteśmy atakowani za to, że zbyt dobrze pracujemy” — twierdzą Japończycy. — „Europejczyści są zepsuci, myślą że zbyt się nie starają, mogą płynąć z prądem i narzucać innym reguły wolnego handlu, kiedy im odpowiada oraz żądać specjalnych koncesji od Japonii, kiedy im to nie odpowiada”. Takimi powiedzeniami problemu jednak zbyt się nie da. Japończycy prowadzą z przedstawicielami krajów EWG rozmowy na temat uregulowania nieporozumień. Inaczej grozi „wojna handlowa”, której Japonia stanowczo pragnie uniknąć. Musi bowiem eksportować. Eksportem musi zarabiać na prowadzoną z zagranicy połowę zużywanej w kraju żywności i znakomitą większość przetwarzanych surowców, w tym 99 proc. ropy naftowej, której import osiąga bez mała 240 mln ton rocznie.

Japończycy musieli się nauczyć efektywnie pracować podejmując trudne zadanie wyzgnięcia swego wyspiarskiego kraju, o powierzchni niewiele większej od Polski (372 tys. km kw.), zamieszkanego przez 111 mln ludności do rangi drugiego mocarstwa przemysłowego w świecie kapitalistycznym. Na to trzeba było nie tylko wiele pracować, lecz także nauczyć się mało wymagać. Poziom dochód w przeliczeniu na jednego mieszkańca oraz udział konsumpcji w dochodzie narodowym jest w Japonii dotychczas jednym z najniższych w grupie wysoko rozwiniętych krajów przemysłowych. Za to wzrost gospodarczy należał do najwyższych w świecie. Jeszcze w latach 1965—

1970 przyrost produktu społecznego brutto wynosił przeciętnie 21 proc. rocznie.

Także struktura gospodarki japońskiej znacznie różni się od gospodarki pozostałych wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Udział przemysłu i budownictwa w produkcji globalnej przekracza 60 proc. usług — ponad 30 proc., a rolnictwa i rybołówstwa zaledwie około 4 proc.; w 1985 r. zmniejszy się do 2,4 proc. Przy marginesowej roli rolnictwa (choć np. w zakresie produkcji ryżu Japonia nie tylko zaspokaja swe własne potrzeby, ale dysponuje nawet niewielkimi nadwyżkami na eksport, maksymalnie wykorzystuje też wszelkie inne możliwości uprawy roli i intensywnego jej wykorzystania do produkcji żywności) — przemysł dominuje w gospodarce i — jak się przewiduje — jego udział w produkcji globalnej będzie nadal jeszcze wzrastał.

Na importowanej rudzie żelaza i węgla Japonia rozbudowała po wojnie potężny przemysł stalowy, który w 1973 r. wyprodukował ponad 120 mln ton stali. Od 25 do 30 proc. produkcji przeznaczają się na eksport. Poza to część zużywa się w kraju, gdzie rozwinęły się tak stalochłonne gałęzie produkcji, jak największy na świecie przemysł stoczniowy i dorównujący największym konkurentom zachodnioeuropejskim przemysł samochodowy. Na importowanych surowcach pracował też przez wiele lat groźny dla konkurentów zagranicznych przemysł włókienniczy, zanim tańsze i lepiej zaopatrzone w surowiec kraje rozwijające się nie przejęły prowadzenia w tej dziedzinie, zmuszając do ograniczenia produkcji japońskiej. Skompensował to

rozwój produkcji i eksportu innych artykułów konsumpcyjnych, zwłaszcza zaś wszelkiego rodzaju domowych urządzeń elektronicznych. O osiągnięciach w tej dziedzinie najlepiej świadczy zdobycie dla nich rynku amerykańskiego.

Ale — gdzie te czasy, kiedy sukcesy gospodarki japońskiej zadziwiały świat. Kryzys gospodarki kapitalistycznej nie ominął także Japonii. Kryzys paliwowy dotknął ją bardziej niż jakikolwiek inny kraj kapitalistyczny: rachunek za energię (praktycznie ropę) podskoczył po podwyżkach cen ropy naftowej przez kraje arabskie o ok. 15 mld dol. rocznie. Nadejście recesji utrudniło eksport na rynki wysoko rozwiniętych krajów Zachodu. W 1974 r. produkt społeczny brutto Japonii zmniejszył się po raz pierwszy od wielu lat o 0,6 proc. Działo się to w kraju, gdzie wzrost gospodarczy o 4 proc. traktowano dawniej jako objaw głębokiej recesji.

Nad perspektywami dalszego rozwoju gospodarki ciążył też zaniedbania w rozwoju infrastruktury społecznej, budownictwa mieszkaniowego, nadmierna koncentracja przemysłu zagrażająca naturalnemu środowisku i inne nie rozwiązane problemy społeczno-gospodarcze. Japończycy coraz niechętniej godzą się też na ograniczenie standardu życiowego, które narzucały im potrzeby forsowania rozwoju przemysłowego odbijającego się pod kierunkiem wielkich grup przemysłowych.

Nie bez znaczenia jest też groźba zachowania stabilizacji politycznej — po porażce wyborczej rządzącej przez cały okres powojenny Partii Liberalno-Demokratycznej, która w ostatnich wyborach w końcu ubiegłego roku omal nie utraciła absolutnej większości w parlamencie. W trudnej sytuacji gospodarczej Japończycy dostrzegli nagle wyraźną korpucję i nadużycia polityków z rządzącej w okresie powojennym elity władzy i zaczynają myśleć o zmianach.

Działają jednakże nadal sprawnie system współpracy między rządem a przemysłem znany jako „administracyjne kierowanie gospodarką rynkową”. Sytem ten kryje w sobie tajemnicę wielu sukcesów japońskich koncernów w kraju i za granicą. Pozwala on na skuteczne kierowanie programami rozwoju poszczególnych gałęzi produkcji i akcjami na rynkach zagranicznych. Zalecenia Ministerstwa Handlu Międzynarodowego i Przemysłu (MITI) są na ogół przestrzegane, nawet jeśli dotyczą tak nieprzyjemnych spraw, jak „dobrowolne” ograniczenie eksportu do zbyt energicznie protestujących krajów partnerskich.

Japonia niespodziewanie dobrze przetrwała kryzys naftowy, który zdawał się zagrażać kompletnym załamaniem gospodarki tego kraju, w którym każdy procent przyrostu produkcji wymaga zwiększenia o 1,16 proc. zużycia ropy, a wydatki na import tego paliwa stanowią obecnie równo 1/3 całego importu. Skutki podrożeń ropy udało się w części skompensować zwiększeniem dostaw do krajów arabskich i Iranu, które łącznie pokrywają 80 proc. zapotrzebowania Japonii na ropę. Japońskie przedsiębiorstwa zawarły olbrzymie kontrakty na realizację różnego rodzaju projektów rozwojowych, a dostawy Japonii do tego regionu powiększyły się w jednym tylko roku 1974 ponad trzykrotnie, zaś w roku następnym o dalsze 62 proc.

W ciągu tych dwóch lat eksport do krajów Bliskiego Wschodu zwiększył się z niespełna 2 do 6,5 mld dol. I tak jednak deficyt w stosunku do głównych dostawców ropy, tj. Arabii Saudyjskiej i Iranu jest olbrzymi. Nie zapominajmy przy tym, że poza ropą podróżowały także inne surowce. Dlatego też udział krajów rozwijających się w obrotach handlowych Japonii poważnie wzrósł w latach siedem-

dziesiątych i znacznie przekracza połowę, zaś udział wysoko przemysłowych krajów kapitalistycznych spadł do 41—42 proc. Jest to sytuacja wyjątkowa. Pogorszył się przy tym bilans handlowy Japonii, która zawsze osiągała wysokie nadwyżki (9 mld dol. w 1972 r.). W 1974 r. japoński eksport przewyższał import już tylko o 1,4 mld dol.

Problemem jest też struktura geograficzna obrotów. Japonia zaopatruje się w potrzebne jej surowce i paliwa w jednych regionach a eksportuje do innych. Mimo trudności wynikających zarówno z osłabienia konkurencyjności, jak i protestów partnerów zachodnich w ub. roku nadwyżka obrotów z krajami EWG przekroczyła 4 mld dol., a z USA wyniosła około 6 mld dol. Tym się tłumaczy zadrzażenia, z którymi eksporterzy japońscy — mimo cytowanych na wstępie wypowiedzi — będą się musieli liczyć. Stąd też wysiłki Japonii zmierzające do dywersyfikacji jej handlu zagranicznego. Obok grupy krajów rozwijających się zainteresowanie eksporterów japońskich kieruje się ku krajom socjalistycznym.

Japonia zaopatruje się w tych krajach przede wszystkim w surowce i produkty żywnościowe, a eksportuje dobra inwestycyjne. Na rozwój tego eksportu udzieliła w ostatnich latach poważnych kredytów, dzięki czemu mógł się on poważnie rozwinąć. Wśród europejskich krajów socjalistycznych Polska zajmuje w handlu japońskim — po ZSRR — ważną pozycję. Nasz import z Japonii zwiększył się w latach 1971-1975 ponad dziesięciokrotnie osiągając wartość 966,5 mln zł dew. W tym czasie polski eksport do Japonii wzrósł tylko dwukrotnie — do 232 mln zł dew. Szybki wzrost importu tłumaczy się zainteresowaniem Polski dostawami nowoczesnego sprzętu inwestycyjnego. Przytoczone liczby wskazują jednak jasno na główny problem, jaki rysuje się przed handlem polsko-japońskim na przyszłość. Jest nim większe zrównoważenie obrotów. O tym, że brak równowagi może hamować dynamikę wymiany, świadczą wyniki ubiegłoroczne, kiedy zarejestrowano pewien spadek wymiany po stronie importu i eksportu.

Rynek japoński jest z pewnością trudny. Skarżą się na to także tradycyjni dostawcy Japonii którzy do tej pory nie czują się na nim dobrze usadowieni w żadnej dziedzinie. Decydują o tym nie tylko trudności promocji, ale — jak wskazują na to skłócenia obecnie z Japończykami dostawcy zachodnioeuropejscy — także ograniczenia formalno-administracyjne. Japońscy handlowcy mają na to gotową odpowiedź: eksport do Europy Zachodniej też jest trudny.

Sukces zapewniają tylko usilne starania, a przede wszystkim — dobre, dostosowane do potrzeb odbiorcy i tani towar.

W praktyce jednak nie nadużywają tych atutów z obawy zastosowania administracyjnych ograniczeń przez drugą stronę. Japonia musi bowiem eksportować, żeby żyć. A żeby eksportować, musi się także porozumieć z partnerami w celu rozwiązania wspólnych problemów handlowych. „Dobra współpraca stwarza większe możliwości” — głosi zasada z reklamy C. Itoh and Co.

E.M.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

za granicą piszą

CZY ZMIERZCH MAFII W USA?

Takie pytanie zadaje zachodniomemiecki tygodnik **DEUTSCHES ALLGEMEINES SONNTAGS-BLATT** we wstępie do artykułu Gabriela v. Arnim pt. „Buddenbrookowie w mafii w Stanach Zjednoczonych”. W artykule tym czytamy, m.in.:

Kto widzi słowo „mafia” — myśli o „Ojcu Chrzestnym” Maria Puzo, kto słyszy „don” — widzi przed sobą Marlona Brando. W Nowym Jorku wszakże, jedynym mieście Stanów Zjednoczonych, w którym rezyduje więcej niż jedna „familia”, przeciętny obywatel nie może prawie ułknąć stykania się z rzeczywistością mafii. Kiedy się czyta, że właśnie w tej restauracji, w której poprzednio wieczoru zjadano się małże, zastrzelono jednego z członków mafii, to strach przestaje być abstrakcyjny. Brzydkie mięso czy nagnięte jarzyny to nie zawsze wina niedbalstwa kucharza: mafia hurtowników zmusza go często do przyjmowania najgorszych, nawet produktów. Dwóch przedstawicieli wielkiego łańcucha sklepów, którzy odmawiali

sprzedawania złego środka do prania produkowanego przez pewną mafijną firmę, najpierw ostrzeżono — przez podpalenie sklepów — a potem, kiedy uparcie trwali przy swoim „nie” — zastrzelono.

Amerkańskie władze federalne szacują obroty mafii na przeszło 30 miliardów dolarów rocznie. Ale nie zawsze łatwo oddzielić od siebie spekulacje, mylne wnioski i dowiedzione fakty na temat mafii. Gdy jednak na początku lat sześćdziesiątych Joseph Valachi zaczął sypać, wiele dziwnych wyobrażeń o mafii zostało zastąpionych faktami — co prawda nie mniej wstrząsającymi. Amerykańska opinia publiczna była wstrząśnięta przede wszystkim dlatego, że poprzednio nawet nie domyślano się rozmiarów legalnej i nielegalnej „działalności handlowej” mafii.

Reakcją Amerykanów włoskiego pochodzenia na zeznania Valachiego był wściekły protest. Oburzali się oni, że ich dobra opinia została nieodwołalnie zniweczona. Niemal zupełnie zapomniano o potęgze gangów irlandzkich i żydowskich na przełomie wieków. A przecież rów-

nież Irlandczycy i Żydzi łączyli się początkowo w grupy przestępcze, aby w nowym świecie zdobyć sobie „nałęczony szacunek”. Dziś zintegrowali się jako grupa społeczna, urządzili się nieźle i nie muszą już powtarzać swej ważności przez „brudne interesy”.

Francis Ianni, ekspert od spraw mafii na nowojorskim uniwersytecie Columbia, argumentuje, że „często nie dostrzegamy kompleksu zależności między pochodzeniem etnicznym, polityką i zorganizowaną przestępczością. Historia społeczna slumsów miejskich w Ameryce aż za dobrze uwiadamia, że najpierw Irlandczycy, potem Żydzi, a w końcu Włosi dzięki polityce i przestępstwom kryminalnym wyzwolili się ze stanu klas niższych. Żądza pieniędzy, władzy i prestiżu pchała każdorazowych nowych przybyszów do nielegalnych interesów. Była to najszybsza droga „do góry”. Dziś ta żądza popycha głównie Murzynów, Kubańczyków i Portorykańczyków, którzy chcą wrzucić doraźnie się do interesów, od których tak długo brutalnie byli odsuwani”.

Nie można jednak nie dostrzegać pierwszych oznak utraty władzy przez mafie. Mafie wycofuja się z tych interesów, które stały się dla nich niebezpieczne i ryzykowne, ponieważ zwracają coraz większą uwagę FBI: z handlu narkotykami i z kasyn gry. Mafii nie są już potrzebne śmiecie wyczyni. Stała się wygodna. Dlatego — zadaje sobie pytanie wielu mafiosów młodego pokolenia — mamy brać się do interesów groźnych kryminałom skoro przecież i bez tego możemy prowadzić życie finansowo niezależne a bardziej wygodne? Wielu synów mafiosów wykorzystało pieniądze, żeby uczyć się w pierwszorzędnym college'ach, zostają lekarzami, adwokatami, kontrolerami gospodarczymi. Kupują sobie domy na przedmieściach Nowego Jorku i prowadzą wygodne, nie zwracające uwagi życie. Dwóch synów zmarłego niedawno legendarnego Carlo Gambino, rozzarowani „generacją” młodzieży mafijnej, zaczęli importować z Sycylii niebezpiecznych młodych mężczyzn, „świeżą krew”. Mieli oni dopomóc przywrócić mafii jej dawną siłę uderzeniową.

Starzy bossowie, nawet będąc już milionerami, żyli w skromnych warunkach, unikali eleganckich przedmiotów i podkreślali mieszczański charakter swego stylu życia. Prawie wszyscy członkowie mafii pierwszego, a także jeszcze drugiego pokolenia, ściśle trzymali się purytańskiego kodeksu moralnego. Prostytucja uchodziła za niemoralną i była nie do pomyślenia w najbliższym ich sąsiedztwie. Niezwracanie na siebie uwagi było najwyższą dewizą; nie było nic głupszego, niż obdarowywanie kobiet nowymi futrami i klejnotami, posługiwanie się luksusowymi limuzynami, krótko mówiąc — wystawianie swego bogactwa na pokaz, kiedy jednocześnie w oświadczeniach podatkowych wykazywało się tylko skromne dochody.

Bossowie mafii młodszych pokoleń najwyraźniej nie potrafili się okroić przed neonomowym stylem typowych nuworyszów. Odwiedzali kluby nocne, szukali towarzystwa gwiazd hollywoodzkich i wydawali rozrzucone przyjaćia w luksusowych apartamentach. Większość miała już przyjaćiolki, z którymi często razem mieszkali.

Niektórzy bossowie, wśród nich również Gambino, rozzarowani „generacją” młodzieży mafijnej, zaczęli importować z Sycylii niebezpiecznych młodych mężczyzn, „świeżą krew”. Mieli oni dopomóc przywrócić mafii jej dawną siłę uderzeniową.

Jednak na dłuższą metę ta próba sztucznego podtrzymywania włoskiej subkultury była skazana na niepowodzenie.

Co prawda — nie wszyscy wywodzący się z mafii absolwenci Harvardu zerwali ze swą organizacją. Ale dążenie do uzyskania wpływu politycznych i do zdobycia uznania społecznego może w przyszłości zdecydować o klesce mafii. Zamiast bowiem działać w całkowitej ciszy i zachowywać obowiązek „omerta” (milczenie), ludzie ci uprawiają politykę przy pomocy opinii publicznej, co sprzeciwia się wszelkiej starej mądrości mafijnej.

Carlo Gambino, boss bossów, który kierował krwawymi interesami tylko na odległość, zmarł całkiem pokojowo we własnym łóżku w Brooklinie na zawał serca. I walka o to następstwo jest mniej gorączkowa niż się spodziewano. Żądza władzy jeszcze istnieje, ale niechęć spowodowana stałym nadzorem FBI wścisłoby reporterzy i krytyczną nastawioną opinią publiczną sprawiają, że ta „robota” nie jest już tak godna pożądania jak dawniej.

Z pewnością jest jeszcze przedwcześnie mówić o upadku mafii. Jednakże pierwsze oznaki wskazują na taki proces, który wprawdzie może się ciągnąć jeszcze przez całe pokolenia, ale jego tendencja jest już chyba nieodwracalna.

14 str. ŻYCIE GOSPODARCZE nr 14 (1333) 3.IV.1977 r.

