

ŻYCIE GOSPODARCZE

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ

Dyrektor**JERZY ZASKURSKI****EKSPORTERZY**

— wąska specjalizacja
była warunkiem zajęcia
liczącej się pozycji
w eksporcie światowym
str. 1

MACIEJ DENISZCZUK
MAREK MISIAK

Najważniejsze
jest obecnie pełniejsze
i bardziej racjonalne
wykorzystanie tego,
co się już zbudowało
str. 3

ANDRZEJ
CHMIELEWSKI

CZAS MIESZKANIA

Zła jakość lentexu,
czy zła praca
budowlanych?
str. 5

LUDWIK
STASZYŃSKI

Co przemawia
za zróżnicowaną
polityką ekonomiczną
wobec różnych
grup hodowców trzody
str. 6

Profesor
LEW WOŁODARSKI

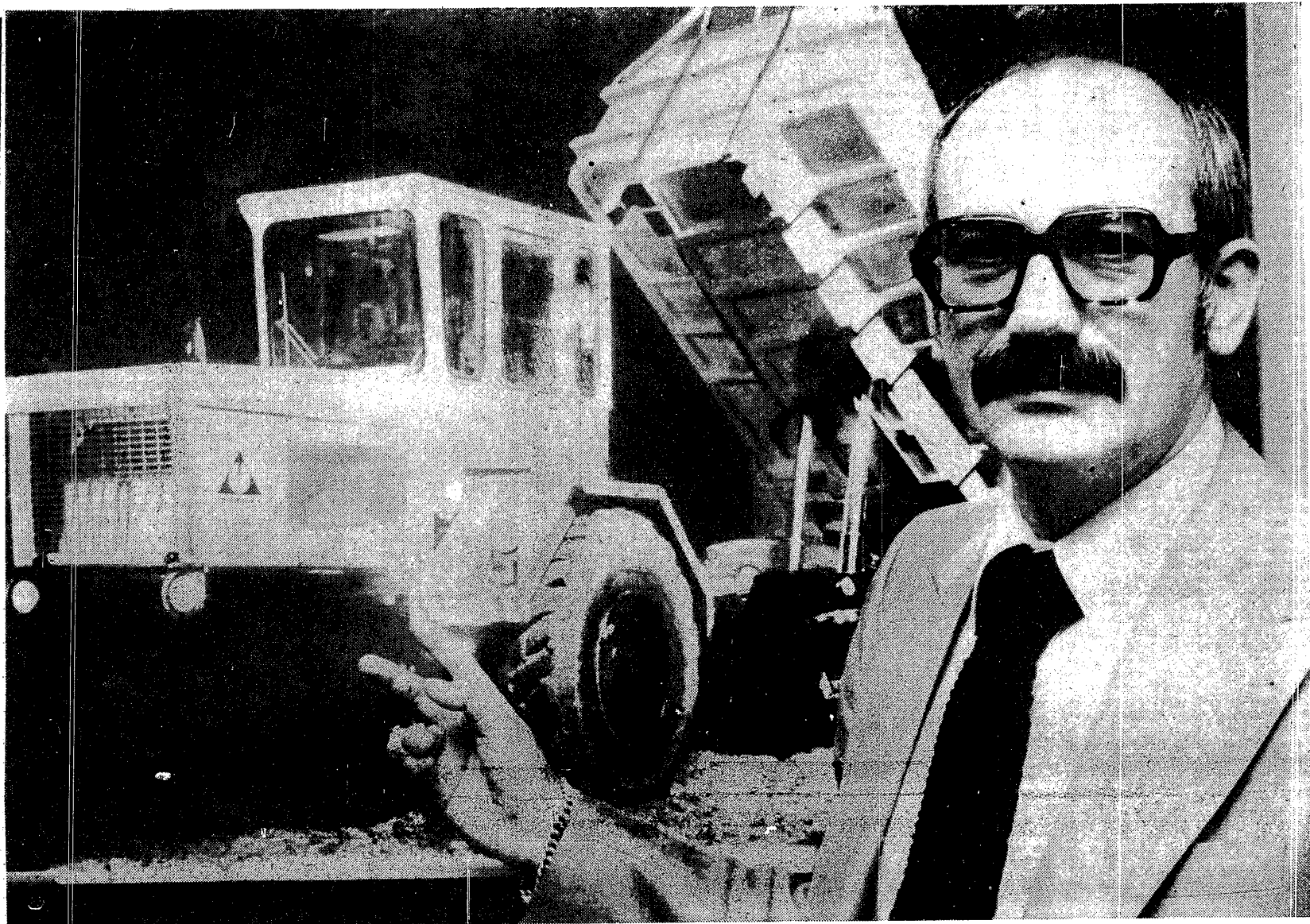
— zamierzamy posunąć
zdecydowanie naprzód
metodę statystycznych
badań rozwoju
społecznego
str. 11

JOANNA KWIEK

Dyrektor
EUGENIUSZ STARTEK
mówi

— ja nie narzekam
na brak możliwości
działania,
organizowania,
kooperację,
brak środków
str. 7

Rynki surowcowe
w I półroczu 1977 r.
str. 13-14



Fot. S. ZUBCZEWSKI

EKSPORTERZY

NASZE SPECJALNOŚCI

Rozmowa z mgr. inż. JERZYM ZASKURSKIM, naczelnym dyrektorem
Zjednoczenia Przemysłu Maszyn Budowlanych „Bumar”

„Bumar” wyrósł w ostatnich latach na krajowego potentata przemysłowego i liczącego się na rynkach zagranicznych eksportera maszyn budowlanych. Szóste miejsce pod względem wielkości produkcji na świecie i piąte na liście eksporterów, to już wysoka lokata plasująca firmę w czołówce międzynarodowej. O osiągnięciach „Bumaru” głośno w ostatnich latach w prasie polskiej. Nazwano go już nawet pieszczotliwie propagandą. W naszej dzisiejszej rozmowie poruszyć chcieliśmy jednak sprawy bardziej przyziemne. Chodzi nam, krótko mówiąc, o odpowiedź na pytanie, co na dziś i dla przyszłości wynika dla nas z tego „bumarowskiego” podboju świata?

JERZY ZASKURSKI: Żeby osadzić odpowiedź na pytanie w realiach naszego życia gospodarczego, kilka słów o samym „Bumarze”. Jesteśmy wśród 31 zjednoczeń przemysłowych w Polsce zjednoczeniem średniej wielkości. Zajmujemy dziesiąte miejsce pod względem zatrudnienia, ósme pod względem wartości produkcji sprzedanej, trzecie miejsce po przemyśle motoryzacyjnym i okrętowym pod względem wartości eksportu. „Bumar” wyspecjalizował się w ostatnich latach w wąskim stosunkowo asortymencie maszyn. Są to maszyny do robót ziemnych — spycharki, ładowarki,

koparki oraz dźwigi montażowe, a także sprzęt transportowy w szerokim tego słowa znaczeniu, a więc betononioszarki do przewozu betonu, ciężkie wywrotki do przemieszczania dużych mas ziemnych oraz niektóre urządzenia do transportu wewnątrzzakładowego, jak na przykład wózki podnośnikowe, platformy itp. Taka wąska specjalizacja wynika z proeksportowego założenia rozwoju tej branży. Była ona warunkiem zajęcia liczącej się pozycji w eksporcie światowym.

Przypomnijmy, że w roku 1970 eksport maszyn budowlanych ogółem przekroczył niewiele 450 mln zł dew.

Z tego na drugi obszar płatniczy sprzedaliśmy maszyny budowlane za 16 mln zł dew. W roku 1976 wyeksportowaliśmy ogółem wyrobów za 1,5 mld zł, na drugi obszar płatniczy za 435 mln zł dew. Udział eksportu w zrealizowanej w roku ubiegłym sprzedaży ogółem wyraża się wskaźnikiem 49,3 proc. W rzeczywistości jest on wyższy, bowiem w kwocie tej sprzedaży mieści się również produkcja hutnicza — jesteśmy, jak wiadomo, jedynym zjednoczeniem maszynowym posiadającym własną hutę w Stalowej Woli. Po odliczeniu wyrobów hutniczych udział eksportu w produkcji sprzedanej przekracza 60 proc.

Jak z tego wynika, proeksportowa polityka rozwoju produkcji maszyn budowlanych realizowana jest konsekwentnie. Warto dodać, że w eksporcie resortu przemysłu maszynowego partycypujemy obecnie w 19,4 proc., przy czym w eksporcie na drugi obszar płatniczy w 21 proc.

TERESA GÓRNIKA: Jak wynika z przytoczonych liczb, w ostatnich latach okrzepł „bumarowski” poten-

cjat produkcyjny. Postawiliśmy na rozwój przemysłu maszyn budowlanych w budowie proeksportowych podstaw naszej gospodarki. Gdyby Pan — Panie Dyrektorze — miał przedstawić naszemu czytelnikowi parametry opłacalności eksportu „bumarowskiego”, jakimi argumentami posługiwałby się Pan?

— Opłacalność eksportu mierzyć można w różny sposób. Przyjęte jest operowanie wskaźnikiem wyniku finansowego. Bardziej może bezpośrednią ilustracją jest wysokość uzysku z 1 kg wyeksportowanego wyrobu. Warto sobie uświadomić, że maszyna budowlana stała się dziś skomplikowanym dziełem inżynierskim. Ma wysoko specjalizowaną część mechaniczną, wyposażoną jest w nowoczesne zespoły hydrauliczne, urządzenia elektroniczne itd. Jest więc wyrobem angażującym duży zakres myśli technicznej i dlatego osiąga wysokie ceny jednostkowe za 1 kg. W niektórych asortymentach uzysk jest znacznie większy. W wyrobach eksportowanych w postaci wysoko przetworzonej, jak np. skrzynie biegów, uzysk jest jeszcze większy.

— Mówiąc o opłacalności eksportu, nie można dziś pominąć odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu produkcja eksportowa angażuje środki importu. „Bumar” ma skomplikowaną sytuację ze względu na kooperacyjne powiązania z wieloma firmami światowymi.

— Narodził się wokół tej naszej kooperacji trochę nieporozumień, które trzeba wyjaśnić. W naszej koncepcji rozwoju opartej na współpracy z przodującymi firmami światowymi zakładaliśmy z góry, że opieramy produkcję danej maszyny w

stopniu prawie kompletnym. Obecnie wsad importowanych elementów w ogólnej produkcji maszyn (liczony w cenach transakcyjnych) wynosi 5,8 proc.

Stopniowo udział importu będzie się zmniejszał. Dla porównania — w roku 1970 obejmował on prawie 33 proc. Obecnie mamy takie wyroby, przy produkcji których import zmniejszamy rocznie po 12 proc. Podejmujemy w tym celu najrozsądniejsze przedsięwzięcia. Na przykład importujemy dotychczas gaśnice do produkowanych przez nas ciągników. Żeby wyeliminować ten import — a są to elementy wymagające wyrażonej obróbki technicznej — zaciągnęliśmy kredyt w Banku Handlowym na zakup odpowiednich obrabiarek, potrzebnych do ich produkcji. Od przyszłego roku uruchamiamy własną produkcję gaśnic.

Założyliśmy, że obniżymy docelowo wsad importowy naszej produkcji do wielkości 4-7 proc. O całkowitym wyeliminowaniu go trudno dziś mówić zwłaszcza, jeśli dotyczy drobnych, ale niesłychanie istotnych detali produkowanych przez wyspecjalizowanych wytwórców zagranicznych. Chodzi zwłaszcza o różnego rodzaju uszczelnienia z tworzyw sztucznych lub też niektóre typy łożysk. Nasz przemysł byłby oczywiście w stanie takie łożyska wyprodukować, ale przy ograniczonych rozmiarach zapotrzebowania uruchomienie ich produkcji byłoby po prostu nieopłacalne.

Znacznie poważniejsze trudności mamy z wyeliminowaniem importu hydraulicznych zespołów napędowych i silników spalinowych do produkowanych przez nas maszyn.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

DYNAMIKA SPOŁECZNIE UZASADNIONA

MACIEJ DENISZCZUK, MAREK MISIAK

NIE leży w naszym zamiarze przedstawienie wyczerpującej i wszechstronnej udokumentowanej propozycji w kwestii optymalizacji dynamiki wzrostu gospodarczego. Byłoby to tyleż nieskomplikowane, co niemożliwe. Współzależności i uwarunkowania rozwoju społeczno-gospodarczego są współcześnie zbyt złożone, by nie wchodzić w nie odpowiednio głęboko, można było w sposób jednoznaczny i odpowiedzialny zarazem, wskazywać na wybory pożądane i najbardziej korzystne. Nie chcemy zatem poszukiwać „złotego klucza” do tych rozwiązań, co byłoby nierzadko równie pociągające, co pozabawione powodzenia.

Dlatego ograniczymy się do wskazania jedynie w ogólnym zarysie tych problemów, rozwiązanie których stanowi — naszym zdaniem — zespół warunków składających się na społecznie uzasadnioną dynamikę wzrostu gospodarki polskiej w drugiej połowie lat siedemdziesiątych. Nie są to problemy nowe. Nie zamierzamy bowiem odkrywać prawd nieznanych. Proponujemy raczej rejestrację spraw niejednokrotnie poruszanych i wysuwanych, jednakże z próbą ich pewnego hierarchicznego wartościowania.

W praktyce planowego kształtowania rozwoju społeczno-gospodarczego wciąż aktualna pozostaje teza o konieczności maksymalizacji wzrostu produktu społecznego i dochodu narodowego, co stanowi podstawę dla maksymalnego zaspokojenia wszechstronnych potrzeb społeczeństwa. Teza ta ma jednak charakter względny z punktu widzenia przynajmniej trzech uwarunkowań.

Pierwszą kategorię tych uwarunkowań tworzy osiągnięty poziom rozwoju gospodarki, mierzony wielkością wytworzonego dochodu narodowego i poziomem ekonomicznym dochodów gospodarki. Wyznaczony strukturą tworzenia tego dochodu.

Drugą kategorię uwarunkowań tworzą społeczne koszty osiągniętego wzrostu gospodarczego. Gdy przyspieszenie dynamiki wzrostu gospodarczego pociąga za sobą więcej niż proporcjonalny wzrost kosztów, wówczas potrzeby społeczne są relatywnie gorzej zaspokajane, a jednocześnie może powstać sytuacja, że przyrost produkcji materialnej, a nawet stosunkowo wysokie, „same się zjadają”.

Wreszcie trzeci zespół uwarunkowań stanowi: poziom i struktura potrzeb społeczeństwa oraz jego aspiracje. Społeczna świadomość zaspokojenia potrzeb materialnych i niematerialnych na coraz wyższym poziomie jest z reguły skutecznym stimulatorem wzrostu gospodarczego, jeśli towarzyszy jej odpowiednio wysoki wzrost społecznej wydajności pracy i wykorzystania innych czynników produkcji. Wraz z tym następuje również przekształcenie struktury spożycia działającego na rzecz obniżania społecznych kosztów rozwoju. Jest to konieczne, aby nie powstała nadmierna dysproporcja między aspiracjami społecznymi a możliwościami ich spełnienia.

Te trzy zespoły uwarunkowań (absstrahujemy w tym miejscu od uwarunkowań zewnętrznych) tworzą przesłanki dla określania pożądanej z punktu widzenia społecznych zasadnień dynamiki wzrostu gospodarczego. Nie wynika stąd jednak postulat o potrzebie obniżania tej dynamiki. Jeśli wykluczyć z pola rozważań utrzymywanie, w długich okresach czasu, bardzo wysokiej dynamiki wzrostu, jako prowadzącej z reguły do przekraczania społecznie uzasadnionego poziomu kosztów, nie można z drugiej strony przesądzać jednoznacznie zasadności jej ograniczenia. Znaczne są przecież przykłady dość długich okresów, charakteryzujących się niską dynamiką wzrostu gospodarczego, co prowadziło do zastój, a nawet regresu w zaspokojeniu potrzeb społecznych. O społecznym uzasadnieniu dynamiki wzrostu gospodarczego decydują zatem społeczne koszty jej osiągania, poziom już osiągniętego rozwoju oraz strukturalne cechy zaspokajanych potrzeb. Prawidłowe rozstrzygnięcia w tych kwestiach mogą w rezultacie, przy względnie niższej dynamice wzrostu gospodarczego, przynieść efekty o względnie wyższych walorach jakościowych w szerokim o społecznym uzasadnieniu tej dynamiki.

Rozważmy z kolei podstawowe warunki, od których zależy maksymalizacja korzyści społecznych osiągniętych w warunkach danej dynamiki wzrostu gospodarczego. Zamierzamy tu zwrócić uwagę na dwa zespoły

tych warunków, z których pierwszy dotyczy generalnie wykorzystywania intensywnych czynników rozwoju, zaś drugi zapewnienia niezbędnego stopnia równowagi zewnętrznej i wewnętrznej w procesie wzrostu gospodarczego.

Jeśli chodzi o pierwszy zespół warunków, to dotyczy on zarówno efektywnego wykorzystywania zasobów pracy, a więc ludzkich umiejętności i kwalifikacji oraz czasu pracy, jak i potencjału produkcyjnego: racjonalizacji zużycia paliw, surowców i materiałów, doskonalenia procesów inwestycyjnych oraz pełnego i racjonalnego wykorzystania posiadanego majątku produkcyjnego, a także tempa i skali absorpcji osiągnięć własnego i światowego postępu naukowo-technicznego.

Zachęcanie do pełniejszego wykorzystywania intensywnych czynników wzrostu zdawać się może truizmem, niemniej pozostaje wciąż wycie socie aktualne. Co więcej, nawet, współcześnie, wobec komplikujących się warunków zewnętrznych, rosnącego stopnia ograniczoności niektórych zasobów (praca, surowce) ten kierunek nabiera szczególnego znaczenia. Rozpatrzmy teraz podstawowe współczesne uwarunkowania związane z wykorzystaniem intensywnych czynników wzrostu gospodarczego.

Znany jest obecny i przyszły stan zasobów pracy w Polsce, a zwłaszcza postępujący spadek przyrostu podaży rąk do pracy w kolejnych pięcioleciach poczynając od 1971 r. Jak wiadomo, obecnie przyrost zatrudnienia w mniejszym stopniu niż w przeszłości, może być kierowany do przemyślni. Wynika to z konieczności intensyfikacji gospodarki rolnej, co wymaga zwiększonych nakładów nie tylko kapitału, ale i pracy oraz z konieczności przyspieszenia rozwoju szeroko pojętej sfery usług, bez czego nie jest możliwa zmiana struktury konsumpcji w jej aspekcie jakościowym. Jeśli w minionym pięcioleciu niemal cały przyrost zatrudnienia (1,9 mln osób) wchłonęła gospodarka uspołeczniona, a w tym ponad 1 mln osób przemysł i budownictwo, to odpowiednie wielkości w bieżącym pięcioleciu wynoszą: 0,1 (budownictwo) i 0,6 mln osób (przemysł). Średni roczny wskaźnik wzrostu zatrudnienia zmniejsza się z 3,5 proc. w minionym pięcioleciu do 0,8 proc. w bieżącym pięcioleciu. Nie można też liczyć już na tak wysoki jak kiedyś wzrost aktywności zawodowej kobiet, mimo w pełni zrozumiałego powszechnego dążenia kobiet do podnoszenia ich społecznej rangi cywilizacyjnej i kulturowej, m. in. w wyniku wzrostu ich poziomu wykształcenia. Wreszcie należy brać pod uwagę i to, że w przyszłości nastąpić będzie skracanie czasu pracy.

Tak więc problem wykorzystania czynników pracy rozpatrywać należy zarówno z punktu widzenia ograniczoności przyrostu jej zasobów, jak i nieuchronnych zmian w strukturze zatrudnienia i w bilansie czasu pracy. Płyną stąd wnioski nie tylko dotyczące sposobów i kierunków inwestowania (wybór racjonalnych technik i technologii wytwarzania), ale i organizacji pracy, co wiąże się także z systemem organizacji zarządzania (np. z liczbą ogniw pośrednich i ich rzeczywistych funkcji).

Najważniejszy jednak wniosek odnosi się do generalnego sposobu podejścia do zagadnienia gospodarki zasobami pracy. W latach minionych jednym z kluczowych problemów było stworzenie odpowiednio dużej ilości nowych stanowisk pracy, w tym w budownictwie i przemyśle. Obecnie podstawowym problemem staje się w tych dziedzinach bardziej racjonalne wykorzystanie istniejących zasobów zatrudnienia, natomiast stworzenie większej liczby niż w latach minionych nowych stanowisk pracy w szeroko pojętej sferze usług i przyciągnięcie zasobów pracy do intensyfikacji produkcji rolniczej.

Systematycznie zmienia się struktura kwalifikacyjna społeczeństwa. Udział osób z wykształceniem ponadpodstawowym z 43 proc. ogółu zatrudnionych w 1970 r. wzrósł do 52 proc. w 1975 roku i wzrosło do ponad 70 proc. w 1980 roku; ze średnim wykształceniem zawodowym odpowiednio z 13 proc. w 1970 roku do 17 proc. w 1975 r. i 24 proc. w 1980 roku; ze średnim wykształceniem ogólnym wzrosło odpowiednio z 5 do 6 proc. i blisko 8 proc.; z wykształceniem wyższym z 5 proc. do 6 proc. i ponad 8 proc. Pełne i racjonalne wykorzystanie tych rosnących kwalifikacji ma bardzo duże znaczenie dla odpowiedniego podnoszenia poziomu wydajności pracy i produkcji w sferze materialnej, jak też dla rozwoju sfery usług niematerialnych. Podnoszenie poziomu kwalifikacji społeczeństwa niesie na ogół

wzrost poziomu jego cywilizacji i kultury, co z kolei rzutuje na poziom i strukturę potrzeb.

Drugi z kolei i następny z punktu widzenia znaczenia zespół warunków niezbędnych do tego, by odpowiednio wysoka dynamika wzrostu gospodarczego mogła być obecnie osiągnięta w wyniku bardziej korzystnych relacji między nakładami a efektami, wiąże się z inwestycjami i wykorzystaniem środków trwałych. W 1975 roku udział inwestycji w dochodzie narodowym osiągnął 32 proc. W referacie Biura Politycznego na V Plenum KC PZPR podkreślono, że „nie jest celowe utrzymywanie takiej proporcji w podziale dochodu narodowego przez dłuższy czas”. W 1976 roku udział ten został obniżony do ok. 29 proc. a w planie na rok bieżący określony został na poziomie 27,4 proc., przy założeniu, że w następnych latach ulegnie on jeszcze pewnemu zmniejszeniu. Osiągnięty bowiem w ostatnich latach przyrost i skala odnowienia majątku wytwórczego dają możliwość uzyskiwania przyrostów produkcji nawet przy ustalonych poziomach nakładów inwestycyjnych.

W miarę, jak gospodarka staje się zasobniejsza w środki trwałe, zwłaszcza produkcję, zadaniem ważniejszym od dalszego ich powiększania staje się lepsze gospodarowanie posiadanymi zasobami. Wartość środków trwałych brutto osiągnęła w gospodarce polskiej w końcu 1975 roku prawie 5,4 biliona złotych, a w końcu 1976 roku 5,8 biliona złotych, wobec 4,15 biliona złotych w 1971 roku. Udział przemysłu w zasobach środków trwałych zwiększył się z 24 proc. w 1970 roku do 29 proc. w 1975 roku i 30 proc. w 1976 roku. Najśmiej wzrosła wartość maszyn i urządzeń technicznych; zwiększyła się bowiem z 570 mld zł w 1970 r. do 945 mld zł w końcu 1975 roku i ponad 1 biliona złotych w 1976 r. Często komentowane są dane wskazujące, że wiek 1/3 majątku trwałego nie przekracza 5 lat, a udział maszyn i urządzeń o wieku eksploatacji nie przekraczającym 5 lat wynosi około 50 proc. Tworzy to odpowiednio większe możliwości intensyfikowania wzrostu produkcji materialnej.

Na tym tle wydaje się celowe rozważenie kryterium jakości wykorzystania majątku trwałego, w tym przede wszystkim — produkcyjnego. Dotychczas obowiązywała i nadal obowiązuje zasada pełnego wykorzystania tego majątku. W warunkach dużego stopnia niedoinwestowania gospodarki było to oczywiście, zwłaszcza wobec wymogów zapewnienia pełnego zatrudnienia. Obecnie kryterium to można by zmodyfikować, uzupełniając je wyznacznikiem racjonalności. Kryterium to powinno być zawsze konkretyzowane w czasie, przy czym jego problemem powinna być produkcja społecznie akceptowana i ekonomicznie opłacalna. Inaczej mówiąc, o racjonalności wykorzystania majątku produkcyjnego musi decydować to, czy wytwarzane wyroby zapewniają opłacalność w granicach obowiązujących kryteriów oraz znajdują zbyt na rynku wewnętrznym lub za granicą.

Wszędzie tam, gdzie warunek racjonalności nie zostanie spełniony, może okazać się bardziej celowe ograniczenie wykorzystania zdolności produkcyjnych oraz przesunięcie środków (materiałów, siły roboczej) do innych dziedzin. Ma to jeszcze jeden dodatkowy aspekt, który wiąże się z wymianą z zagranicą. Tworzenie określonych rezerw zdolności produkcyjnych może się okazać rozwiązaniem racjonalnym także dlatego, że zwiększa możliwości wykorzystywania zmian koniunkturalnych na rynkach światowych. Rzecz jasna, że posiadanie takich rezerw w warunkach pełnego zatrudnienia wymaga odpowiedniej operatywności i elastyczności w gospodarowaniu kadrami tak z punktu widzenia kwalifikacyjnego, jak i przestrzennego. Wymaga to, rzecz jasna, odpowiednich modyfikacji w metodach planowania oraz tworzenia odpowiedniego systemu rezerw.

Trzeci kolejny zespół warunków kształtowania społecznie uzasadnionej dynamiki wzrostu gospodarczego dotyczy racjonalnego, tzn. efektywnego gospodarowania surowcami i materiałami. Warunek ten jest szczególnie aktualny wobec rosnącej materiałochłonności produkcji. Z kolei zasoby surowców krajowych są ograniczone pod względem ilościowym i strukturalnym. Import surowców staje się coraz trudniejszy i kosztowniejszy. Trzeba też liczyć się z dalszym wzrostem ich cen, między innymi w rezultacie tendencji działających w krajach wytwarzających surowce do coraz szerszego ich przetwarzania we własnym zakresie oraz do podejmowania eksploatacji zasobów o trudniejszych warunkach wydobywania, bądź jakościowo gorszych. Jest niemal pewne, że epoka tanich i łatwo dostępnych na rynkach światowych surowców i materiałów należy do nieodwracalnej przeszłości.

Te zjawiska wskazują na potrzebę kształtowania struktury produkcji i popytu finalnego pod kątem ograniczenia ich materiałochłonności. Ale kierunkiem działań bieżących, który powinien przynieść szybkie efekty, jest uruchamianie mechanizmów stymulujących racjonalną gospodarkę materiałową. Między innymi przez doskonalenie zasad funkcjonowania i oceny jednostek gospodarczych.

Czwarty z kolei warunek, który po części stanowi pochodną spełnienia warunków poprzednich, to podniesienie jakościowego poziomu produkcji i usług. W wielu przypadkach spełnienie tego warunku wymagać będzie dodatkowych nakładów. Niekiedy może się okazać, że ponieść — nawet za cenę określonego ograniczenia ilościowego przyrostu produkcji.

Szczególnie istotnym problemem, warunkującym pożądaną poprawę jakości produkcji, jest jednak zapewnienie odpowiedniego zaopatrzenia materiałowego. Podstawową drogą prowadzącą do rozwiązywania tego problemu musi być więc przede wszystkim racjonalizacja zużycia materiałów na jednostkę produkcji, doskonalenie organizacji zaopatrzenia materiałowego i techniczne, lepsze egzekwowanie jakości przez odbiorców od dostawców i producentów towarów, sprawniejsza kontrola jakości wyrobów. Także i tu zasadniczym mechanizmem „wymuszającym” dobrą jakość powinny być zasady funkcjonowania i oceny jednostek gospodarczych. Ale zapewne nie są to jedyne dzwignie. Ogromne znaczenie w naszych warunkach ustrojowych ma w tej dziedzinie czynnik motywacyjny społecznej: fakt aprobata i uznania za rzeczywiste osiągnięcie lub jego alternatywa w postaci dezaprobaty ujawnianej publicznie.

Podniesienie jakościowego poziomu produkcji i usług, choć trudne do osiągnięcia w krótkim okresie ze względu na przeszkody subiektywne i obiektywne, stanowi, naszym zdaniem, warunek społecznie uzasadnionej dynamiki wzrostu o kapitalnym znaczeniu, gdyż może on odegrać rolę alternatywy w stosunku do wysokiej dynamiki wzrostu o przeważnie czynnikach ilościowych. Wiąże się on przy tym z drugim zespołem warunków dotyczących zapewnienia równowagi gospodarczej w procesie wzrostu społecznie uzasadnionego.

W warunkach wysokiego tempa wzrostu gospodarczego łatwiej o naruszenie równowagi na różnych odcinkach. Stwierdzenie to nie wymaga — jak sądzimy — udowadniania. Nie stanowi to jednak wystarczającego argumentu przemawiającego za obniżaniem dynamiki, o ile zachowanie równowagi ma charakter odcinkowy lub przejściowy. A co więcej — nie przekracza dopuszczalnego progu z punktu widzenia kryteriów społecznych i ekonomicznych. Niedostateczna równowaga rynku wewnętrznego osłabia bowiem społeczne efekty względnie wysokiej dynamiki wzrostu produkcji materialnej i podaży rynkowej. W warunkach nie w pełni zrównoważonego wzrostu trudniej jest racjonalizować wykorzystanie podstawowych czynników produkcji, osiągać poprawę efektywności handlu zagranicznego i procesów inwestycyjnych.

Kierując się tymi przesłankami, uchwała VII Zjazdu PZPR wskazywała na konieczność zmiany w porównaniu z okresem minionym relacji między dynamiką dochodów pieniężnych ludności a dynamiką produkcji i podaży, w tym zwłaszcza artykułów i usług przeznaczonych na rynek wewnętrzny.

Pozostawianie w tyle dynamiki wzrostu dochodu narodowego, produkcji przemysłowej i produkcji na zaopatrzenie rynku wewnętrznego za dynamiką plac i przychodów pieniężnych ludności osłabia ich funkcję ważnego instrumentu sterowania zatrudnieniem oraz wzrostem jakości i wydajności pracy. W celu wzmocnienia bodźcowej funkcji plac sięgnąć należy do aktualizacji systemu taryfikacji pracy, zwłaszcza tam, gdzie powstały nowe możliwości techniczne. Stanowi to jeden z dwu podstawowych kierunków działania zmierzających do uamianienia równowagi rynku wewnętrznego, choć zapewne społecznie niepopularny.

Drugim kierunkiem jest aktywizacja podaży rynkowej, stanowiąca pochodną polityki strukturalnej w dziedzinie produkcji materialnej. Rzecz jasna, o czym mówiliśmy już wcześniej, nie jest obojętne, jakim kosztem społecznym będzie się dokonywać aktywizacja podaży oraz których konkretnie dóbr i usług będzie ona dotyczyła. Wiąże się z tym sprawa o kapitalnym znaczeniu, dotycząca wyboru modeli (czy raczej wzorców) konsumpcji szeroko rozumianej, choć skala swobody wyboru nie jest tu tak duża, jak się niekiedy zdaje, podobnie jak hierarchia zaspokojenia potrzeb nie całkiem oczywista. W związku z tym np. niektórzy ekonomiści* słusznie, jak się wydaje, zwracają uwagę na niejednokrotną materiałochłonność zaspokojenia poszczególnych kategorii potrzeb.

Tak np. wysoka kapitałochłonność i importochłonność powszechnej motoryzacji indywidualnej wskazywałaby, ich zdaniem, na potrzebę preferowania zaspokojenia w większym stopniu innych kategorii potrzeb, takich przede wszystkim, jak mieszkanie i powszechne zaspokojenie zaopatrzenia w wodę (na wsi). Nie trzeba udowadniać, że funkcja mieszkania, jako czynnika podnoszącego poziom cywilizacyjno-kulturowy społeczeństwa, a także stymulującego wzrost potrzeb „wyższego rzędu” stanowi także istotny argument, przemawiający za preferowaniem zaspokojenia tej właśnie potrzeby. Niezwykle wysoką rangę rozwojowi budownictwa mieszkaniowego nadały decyzje ostatniego, VIII Plenum KC PZPR.

Rzecz jasna, że kształtowanie struktury produkcji materialnej i podaży rynkowej, według kryteriów wynikających z docelowych wzorców konsumpcji, przyniesie rezultaty w dłuższym okresie czasu. Na bliższą metę natomiast konieczne jest kształtowanie wzrostu plac i dochodów ludności w granicach, jakie wyznaczają realne efekty wzrostu wytwarzanego dochodu narodowego realizowane w przyroście podaży rynkowej i zmianach jej struktury.

Równie ważnym elementem tej grupy uwarunkowań jest równowaga zewnętrzna gospodarki. W aktualnych warunkach stanowi ona nawet jeden z istotnych determinantów społecznie uzasadnionej dynamiki wzrostu gospodarczego. Wynika to z trudniejszych, aniżeli w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych, warunków zewnętrznych, na co głównie wpływa ograniczony popyt importowy wielu krajów kapitalistycznych, stanowiący konsekwencję trwałej — jak można sądzić — osłabionej ich aktywności gospodarczej, a także trudniejsze warunki zakupu wielu surowców oraz paliw.

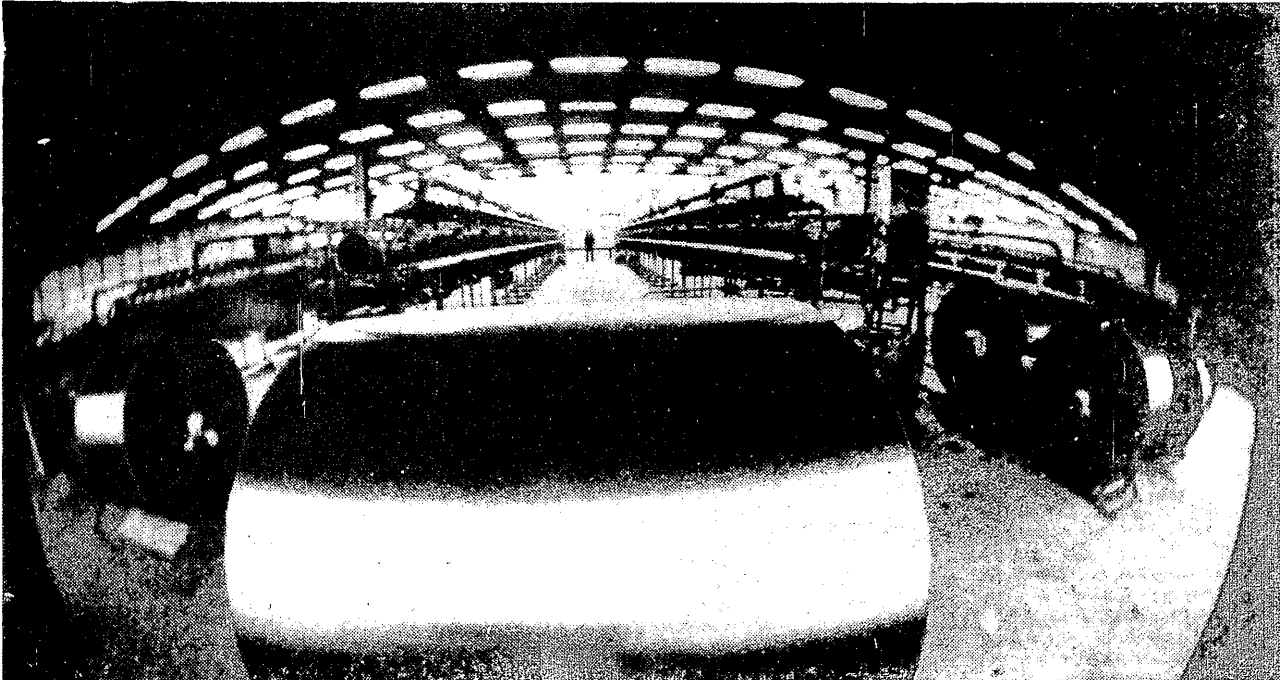
W naszej sytuacji trudności te komplikuje fakt, że w drugiej połowie lat siedemdziesiątych nasilają się spłaty kredytów, wykorzystanych uprzednio głównie na cele rozbudowy i modernizacji aparatu wytwórczego. Wobec ograniczonych możliwości zbytu zwiększona podaż eksportowa, konieczna dla zrealizowania zobowiązań płatniczych, natrafia na liczne bariery. Nie są to jednakże jedyne trudności napięć występujących w handlu zagranicznym. W tym dziale ogniskują się bowiem wszelkie niemal problemy wewnętrzne gospodarki. Nadmierna materiałochłonność produkcji wyraża się tu w wysokim popycie na import surowców, materiałów, elementów kooperacyjnych. Zbyt wolne zmiany struktury produkcji, niedostateczna jakość niektórych wyrobów czy opóźnienia w absorbowaniu postępu technicznego w niektórych dziedzinach, powodują niewystarczające dostosowanie podaży eksportowej do wymagań odbiorców, które rosną dziś wszędzie.

Tak więc głębsze wykorzystywanie intensywnych czynników wzrostu stanowi warunek umocnienia równowagi zewnętrznej i wewnętrznej, co z kolei, warunkuje także uzasadnione społecznie tempo wzrostu gospodarczego.

Uwarunkowania, które wymieniliśmy dotychczas, nie wyznaczają jednoznacznie poziomu dynamiki wzrostu gospodarczego, która może być uznana za społecznie uzasadnioną. Wskazują one natomiast, jak nam się wydaje, na szereg złożonych problemów, z którymi wiąże się dążenie w kwestii tej dynamiki.

Za sukces poczytywalibyśmy przekonanie czytelnika o względności korzyści społecznych, jakie zapewnić mu mogłaby dzisiaj bardzo wysoka dynamika, wreszcie — z drugiej strony, że obniżenie dynamiki, które jest konieczne, nie jest jeszcze warunkiem wystarczającym jego społecznego uzasadnienia, jak i samo przez się nie tworzy niezbędnych ku temu uwarunkowań. Wydaje się jednak, że na obecnym etapie rozwoju polskiej gospodarki, społecznie uzasadnione staje się nie to, by utrzymywać bardzo wysoką dynamikę, nie bacząc na absorbowane przez nią rosnące zatrudnienia, materiałów, zdolności produkcyjnych, importu, ale przede wszystkim to, by silnie zwiększone w okresie minionym możliwości wytwórcze, przynosiły większe korzyści społeczne. W mniejszym stopniu ważny jest dalszy, szybki wzrost ilościowy, najważniejsze natomiast staje się coraz pełniejsze i bardziej racjonalne wykorzystanie tego, co się już stworzyło i co się posiada.

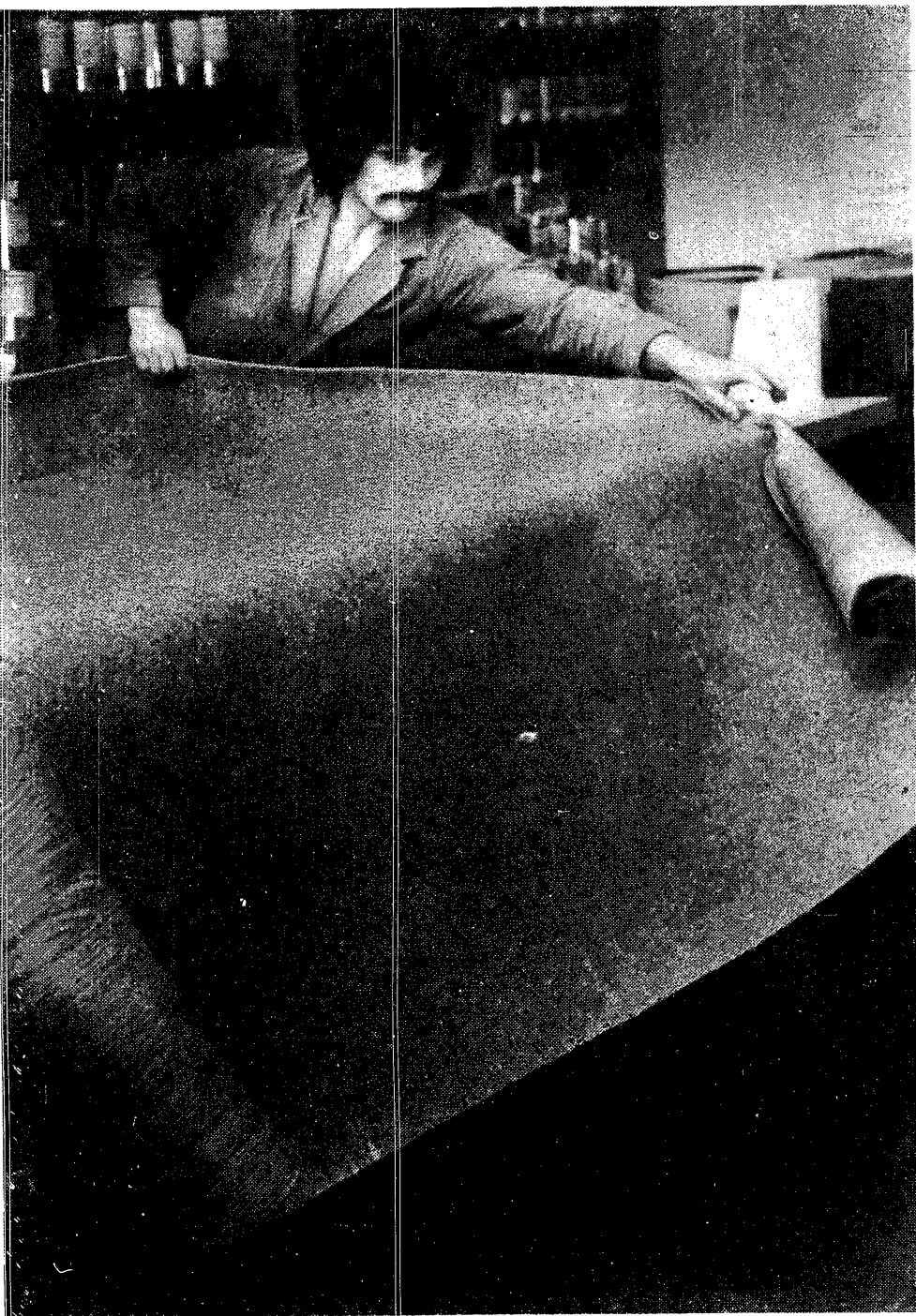
* Wiktor Herer i Władysław Sadowski: „Prawda liczb i prawda odczuć”, „Kultura” z dnia 8 maja 1977 r.



Fot. A. JAŁOSINSKI

ROZPRAWA Z LENTEXEM

ANDRZEJ CHMIELEWSKI



Fot. A. JAŁOSIŃSKI

POTOCZNA opinia jest jednoznaczna — lentex nie jest dobrą wykładziną podłogową. Po kilku miesiącach użytkowania zaczyna gnić warstwa spodnia wykonana z odpadów lnianych i włókien jutowych. Takie jest zdanie sporej części lokatorów nowych osiedli mieszkaniowych. Podobną opinię wyrażają przedstawiciele resortu budownictwa. Niedawno w dzienniku telewizyjnym dyrektor jednego z warszawskich kombinatów budownictwa zapytany o jakość nowo wznoszonych mieszkań — odpowiedział, że będzie ona wyższa, ponieważ na podłogi nie będzie się kłaść lentexu.

Opinia o lentexie jest więc, здаwałoby się jednoznaczna i miarodajna. Kupiona za dewizy licencja jest marnowana przez przemysł; budownictwo nie może wykonywać ambitnych zadań, ponieważ producent lentexu nie wywiązuje się ze swych zobowiązań.

Czy tak jest rzeczywiście?

RZECZ TO NIENOWA

Lentex jest wykładziną podłogową, składającą się z grubego podkładu lnianego przepłatanego włóknami jutowymi oraz nałożonymi na to trzema warstwami polichloru winylu. Ostatnia warstwa PCW jest tzw. na-

drukem, który nadaje wykładzinie kolor i ostateczny szlif estetyczny.

Stosowanie wykładziny w budownictwie przynosi konkretne oszczędności. Zmniejsza się materiałochłonność wznoszenia budynków mieszkalnych, ponieważ na stropy można kłaść cieńszą warstwę cementu ze względu na znaczną dźwiękochłonność lentexu. Obniża się również pracochłonność kładzenia podłóg, w porównaniu np. do tradycyjnej klepek.

Technologia produkcji takich wykładzin jest znana od dość dawna. Dlatego zachodnioeuropejska firma zawierając z nami transakcję typu know-how nie sprzedawała nam żadnej rewelacji, ani supernowości. Zresztą o konieczności produkcji wykładziny mówiło się u nas w wąskim gronie specjalistów już przed 10 laty.

Pracownicy Instytutu Techniki Budowlanej i specjaliści ze Zjednoczenia Przemysłu Lniarskiego, prowadzili badania, śledzili rozwój techniki i technologii wytwarzania za granicą. Zakupiona licencja trafiła więc na dobrze przygotowany grunt od strony bazy produkcyjnej i organizacyjnej.

Producentem zostały Śląskie Zakłady Przemysłu Lniarskiego w Lublińcu. Wyrób finalny miał powstać na bazie surowców i półfabrykatów produkowanych w kraju. W przemyśle lniarskim corocznie pow-

staje 180 tys. ton odpadków. Są to krótkie włókna lniane, nie nadające się do dalszej obróbki. Prawie 150 tys. ton odpadków przeznaczają na produkcję płyt paździerzowych, z reszty — ponad 30 tys. ton — powstaje spodnia warstwa lentexu. Zjednoczenie Przemysłu Lniarskiego jest więc jedną z nielicznych bezodpadkowych branż w naszym przemyśle. Polichlorek winylu w początkowej fazie produkcji pochodził również z krajowej produkcji, lecz resort chemii zrezygnował z roli zaopatrzeniowca przetwarzając PCW we własnych zakładach. Producentowi lentexu pozostał więc kosztowny import.

ZGODNIE ZE ŚWIADECTWEM

Zakład produkcji lentexu w Śląskich Zakładach Przemysłu Lniarskiego powstał w ciągu 29 miesięcy, chociaż normy przewidują 36-miesięczny cykl budowlany. Pełną zdolność produkcyjną osiągnął również trzy miesiące wcześniej od przewidywanego terminu. W czasie budowy 40 pracowników zdobywało kwalifikacje i zaznajamiali się z tajemnicami produkcji u licencjodawcy.

Dla przedsiębiorstwa lentex stworzył olbrzymie szanse i otworzył drogę do nowoczesności. Na pozostałych oddziałach produkcyjnych króluje

technika z początków naszego stulecia. Uruchomienie produkcji wykładziny podłogowej stało się więc wizytówką zakładów, zwiększyło konkurencyjność przedsiębiorstwa na ogólnym z rezerw siły roboczej miejscowym rynku pracy, stało się magnesem dla ludzi z wyższym wykształceniem. To były decydujące powody dla dyrekcji i aktywów społeczno-politycznego SZPL, aby szczególnie chętnie na nowy wyrób, przestrzegać norm technicznych, reżimów technologicznych. Bo to gwarantuje wysoką jakość wyrobu.

Instytut Techniki Budowlanej wydał świadectwo nr 219/75 dotyczące produkcji polskiej wykładziny podłogowej lentex. Świadectwo takie, oprócz tajników procesu technologicznego, zawierało wymagania, którym powinien odpowiadać lentex, aby można było rozpocząć produkcję. Rozpoczęcie produkcji seryjnej warunkowane było od przyjęcia przez producenta 18 różnych parametrów wpływających na wartość użytkową i jakość wykładziny. Producent warunki te przyjął.

Nie wnikając w zawłóci i techniczne terminy rzecz sprowadza się do tego, aby lentex odznaczał się dużym stopniem dźwiękochłonności i dobrą izolacją cieplną oraz estetyką wykonania. Dodatkowo w naszych warunkach doszedł jeszcze jeden element — trwałość wykładziny. Remontowani producenci wykładzin podłogowych gwarantują ich trwałość na 3—4 lata. Nasze normy podniosły tę granicę do 8—10 lat. Podjętym było to było dużym zapotrzebowaniem w stosunku do możliwości produkcyjnych oraz wysokimi cenami komponentów, z których powstaje warstwa wierzchnia.

W początkowym okresie jakość lentexu nie zawsze odpowiadała wszystkim przyjętym parametrom. Zwiększa grubość warstwy wierzchniej nie mieściła się w obowiązujących granicach tolerancji, także trwałość nadruku nie była jeszcze zadowalająca. W przedsiębiorstwie wprowadzono specjalny system kontroli jakości. W całym ciągu technologicznym utworzono sieć punktów kontroli, co eliminuje powstawanie usterek i odchyłań od przyjętych parametrów.

Obecnie opinia specjalistów jest zgodna co do tego, że polski lentex odznacza się najwyższą jakością i wartościami użytkowymi wśród wykładzin podłogowych w Europie. Na dowód tego przedstawiono mi opinie zachodnioeuropejskich handlowców, którzy nie chcą kupować naszej wykładziny ze względu — o paradoksie! — na wysoką jakość, a więc co się z tym wiąże, i wyższą cenę. Pochlebną opinię o polskiej wykładzinie mają importerzy ze Związku Radzieckiego, którzy pomimo wysokiej ceny, ale ze względu na jakość i wartości użytkowe kupiliby każdą ilość lentexu.

DLACZEGO ZŁA OPINIA

Największy krajowy odbiorca lentexu — 80 proc. produkcji — resort budownictwa zgłasza zastrzeżenie do jakości wykładziny.

Przedstawiciele budownictwa twierdzą: spodnia warstwa lentexu gnieje po 3—4 miesiącach, co przeczy zakładanej kilkuletniej trwałości.

Producent i branża lniarska odpowiada: nie przestrzegacie naszych warunków kładzenia lentexu na stropy.

Jakie to są warunki? Warstwa spodnia wykładziny jest wykonana z surowców naturalnych (odpady lniarskie). Natomiast na wierzchniej kładzie się tworzywo sztuczne — polichlorek winylu. Lentex, już jako podłoga, nie przepuszcza więc powietrza, wykładzina nie „oddycha”. Stąd podstawowym warunkiem zachowania trwałości wyrobu musi być bezwzględnie suche podłoże. Wilgotność stropu nie może przekraczać 2—3 proc. Powyżej tej granicy wilgotności następuje rozwój mikroorganizmów i tzw. korozja biologiczna.

Zachowanie właściwych wartości użytkowych lentexu wymaga w miarę równych powierzchni, na których jest kładzony. Nierówności powstają zwłaszcza na łączeniach stropów. W naszym budownictwie do wygładzania powierzchni używa się materiałów ze związków kazeinowymi, które są znakomitą pożywką dla mikroorganizmów wywołujących procesy gnilne.

I wreszcie wymagane jest stosowanie odpowiednich klejów — nieagresywnych w stosunku do polichloru winylu. Wystarczy, aby jeden z tych warunków nie został dotrzymany i po niecałym roku użytkowania lentex staje się bezużyteczną plachtą PCW.

KWADRATURA KOŁA

Ilość zgłaszanych reklamacji stanowi tysiącną część procentu ogólnej produkcji wynoszącej około 11 mln m kw. rocznie. Ale nieprzestrzeganie określonych warunków wykładania lentexu będzie też ilość stałe zwiększała. Ponadto wyrób, którego produkcja jest obłożona tyłoma parametrami, nie może po kilku miesiącach stawać się bezużytecznym. Napływające reklamacje były jednak sygnałem ostrzegawczym dla producenta.

W marcu tego roku na zlecenie Śląskich Zakładów Przemysłu Lniarskiego Biuro „Opinia” przeprowadziło badania wśród użytkowników lentexu na temat jego właściwości i jakości. Otrzymało 1580 odpowiedzi z ośmiu miast: Bydgoszczy, Katowic, Lublina, Łodzi, Poznania, Rzeszowa, Torunia i Warszawy.

Na pytanie: jaka podłoga, zdaniem ankieterowanych, jest najlepsza — 46 proc. odpowiedziało się za lentexem, 36,1 proc. za parkietem, prawie 5 proc. za płytkami PCW. Na pytanie: czy chcieliby mieć lentex u siebie w mieszkaniu — 39,8 proc. odpowiedziało: tak, 27,7 proc. dało odpowiedź przeczącą, a 32,5 proc. ankieterowanych nie miało sprecyzowanych wymagań. Pozytywnie również wypadła opinia o lentexie w porównaniu z poprzednio użytą podłogą: 58,4 proc. uważa, że lentex jest lepszy, a 23,8 proc., że gorszy.

Wyniki ankiety oraz coraz większa popularność jaką cieszy się wykładzina podłogowa na rynku, świadczą o tym, że nie ma problemu jakości lentexu. Przygotowanie produkcji oraz wysokie wymagania postawione przez ITB są ściśle przestrzegane. Potwierdza to opinia zagranicznych fachowców i samego licencjodawcy. Jest natomiast sprawa nie związana z jakością ani właściwościami użytkowymi, lecz przestrzeganiem odpowiednich warunków wykładania lentexu, używania odpowiednich klejów itp. I tym wzmiankom nie potrafi sprostać, lub nie chce, resort budownictwa. Stąd bierze się zła opinia o jakości wykładziny, wyołbrzymiana dodatkowo przez budowlanych.

Producent wystąpił jednak z wnioskiem do ITB o przeprowadzenie długotrwałych i wszechstronnych badań dotyczących wartości użytkowych wykładziny połączonych na powierzchni o odpowiedniej wilgotności (do 3 proc.) przy spełnieniu pozostałych wymaganych warunków. Instytut odmówił, motywując decyzję brakiem odpowiednich warunków do badań.

Niezależnie od tego odbyło się kilka spotkań przedstawicieli resortu budownictwa, ITB, producenta i zjednoczenia. W trzecim kwartale ubiegłego roku ITB wydał aneks do świadectwa nr 219/75 zobowiązujący producenta do stosowania preparatu przeciwniebiologicznego. Zakłady Lniarskie w Lublińcu nie zgodziły się na wprowadzenie zaleceń do praktyki, chociaż zaczęły stosować eksperymentalnie w niewielkim zakresie importowany preparat impregnujący — Germocid. Jest to jednak drogi środek pochodzący z krajów kapitalistycznych. Jednocześnie Instytut Techniki Budowlanej otrzymał 20 mln złotych na przeprowadzenie badań dotyczących korozji biologicznej. W tym roku do wspomnianego świadectwa licencyjnego wydano kolejny aneks o stosowaniu krajowego preparatu grzybobójczego Borucid. Związane z tym koszty wyniosą ponad 80 mln złotych. Jednak nie można tego zastosować od razu na skalę produkcyjną. Używanie wszelkich preparatów grzybobójczych i przeciwniebiologicznych poparte musi być dokładnymi badaniami. Środki impregnujące tego typu należą do wysoce toksycznych, niebezpiecznych dla zdrowia, wywołujących często uczulenia i porażenia skóry. Musi więc być zachowana szczególna ostrożność i ścisła kontrola dawkowania. Ponadto preparaty chemiczne dość szybko wietrzeją i tracą swoje właściwości, co uniemożliwia na dłuższą metę ochronę wykładziny przed korozją biologiczną.

PRZESZKODA NIE DO WZIECIA?

Lentex jest wyrobem drogim. Metr bieżący kosztuje 220—240 złotych. Cena rynkowa jest jeszcze wyższa — przekracza 500 złotych. Nie jest to suma podyktowana wyłącznie ceną nowości. Na koszty produkcji rzutują ściśle reżimy technologiczne i wysokie wymagania, których przestrzeganie gwarantuje trwałość, odpowiednią jakość i estetykę wykładziny. Nie bez znaczenia pozostaje również drogi import składników warstwy wierzchniej. Każdy złe położony i zmarnowany metr lentexu to określona strata dewiz i wyrobu, na który zapotrzebowanie stale rośnie. Dlatego producent ma prawo domagać się przestrzegania przez głównego odbiorcę wyrobu ściśle określonych wymagań przy jego użytkowaniu jako wykładziny podłogowej.

Budownictwo występujące jednak z pozycji silniejszego partnera, przetraca chętnie odpowiedzialność za własne niedbalstwo, nieudolność i zwykłe marnotrawstwo na barki innych. Resort ten jest bezpośrednim wykonawcą ambitnego programu budownictwa mieszkaniowego i po prostu odpowiedzialności społecznej powinno być tam szczególnie silne.

Na rzecz programu budownictwa mieszkaniowego pracuje coraz więcej branż i przedsiębiorstw. Uruchamia się produkcję coraz większej liczby nowoczesnych, nieznanych dotąd materiałów i wyrobów służących wyposażeniu mieszkań. Często jednak do stosowania tych nowości budownictwo nie jest przygotowane, lub nie chce ich wprowadzać ze względu na własną wygodę.

Przykładem tego może być właśnie lentex. Najprostszą jest zbić podłogę z nieheblowanych desek. O wiele trudniejsza jest położenie parkietu lub płytek PCW. Przeszkoda nie do wzięcia dla budownictwa okazało się przestrzeganie warunków gwarantujących trwałość i estetykę podłogi lentexowej. Wykładzina podłogowa jest materiałem, który znacznie ułatwia i skracza czas wykańczania mieszkań. Ponadto przynosi oszczędności drewna zużywanego na podłogi parkietowe. Właściwe stosowanie tego typu wyrobów jest jednym z koniecznych warunków zbudowania takiej ilości mieszkań, jaką założył w tej i następnych pięcioletkach.

WYSOKOŚĆ KAR UMOWNYCH W RAZIE NIWYKONANIA ZOBOWIĄZANIA

Przedsiębiorstwo Budowlane N wykonało, jako generalny wykonawca, dla Spółdzielni Zaopatrzenia i Zbytu, jako inwestora, zadanie inwestycyjne pod nazwą „Wytwórnia wód gazowanych i masarnia”.

W okresie rękojmi ujawnione zostały wady w kanalizacji wewnętrznej oraz w elewacji. Gdy główny wykonawca nie usunął wspomnianych wad w ustalonym terminie, inwestor uzyskał w drodze arbitrażowej zasądzenie na swą rzecz kar umownych od głównego wykonawcy po dzień 31 lipca 1975 r.

Mimo zasądzenia od niego kar, główny wykonawca nadal nie spieszył się z usunięciem usterek, wobec czego inwestor wystąpił ponownie do komisji arbitrażowej o zasądzenie dalszych kar umownych za czas od 10 czerwca 1976 r. w wysokości 161 831 zł.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zmniejszyła (zmikrowała) dochodzone ponownie kary umowne do kwoty 10 000 zł, oddalając roszczenie inwestora ponad tę sumę.

W wyniku odwołania się inwestora, sprawa przeszła do Głównej Komisji Arbitrażowej, która po jej rozpatrzeniu dnia 29 stycznia 1977 r. (nr IP-99/77) z urzędu zasądziła na rzecz inwestora od pozwanego generalnego wykonawcy kwotę 273 861,20 zł, a więc ponad żądanie, wypowiadając następujący pogląd prawny:

1. Miarkowanie kar umownych nie może być stosowane dowolnie, lecz musi znajdować pełne uzasadnienie w okolicznościach konkretnego przypadku.

2. Przy ocenie stopnia zawinienia dłużnika — jako przesłanki miarkowania kary umownej — należy brać pod uwagę także społeczne skutki niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania w świetle aktualnych dyktand polityczno-gospodarczych.

W uzasadnieniu swego stanowiska GKA zaznaczyła m. in.:

„(...)Zgodnie z wytycznymi uchwały nr 2/58 Kolegium arbitrażu Głównej Komisji Arbitrażowej z 17.IV.1958 r. w sprawie odpowiedzialności dłużnika obrotu gospodarczego za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania (PUG 1958 nr 6, s. 234) miarkowanie kar umownych jest instytucją wyjątkową, stosowaną w okolicznościach zupełnie szczególnych, wskazanych w tej uchwale. Miarkowanie kar nie może więc komisja arbitrażowa dokonać dowolnie, lecz musi ono znajdować pełne uzasadnienie w okolicznościach konkretnego przypadku.

W sprawie niniejszej nie ma wskazywanych w powołanej uchwale podstaw do przyjęcia, że zasądzenie na rzecz powodowego inwestora kar umownych w pełnej wysokości stanowiłoby dla pozwanego generalnego wykonawcy stratę niewspółmierną do zawinienia i że powodowałoby naruszenie zasad rozrachunku gospodarczego. W szczególności nie można przyjąć, aby należało od pozwanego generalnego wykonawcy kara była niewspółmierna do jego zawinienia. Przy ocenie bowiem stopnia zawinienia dłużnika — jako jednej z przesłanek miarkowania kary umownej — należy brać pod uwagę także społeczne skutki niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania w świetle aktualnych dyktand polityczno-gospodarczych.

W niniejszym sporze chodzi o inwestycję należącą do kompleksu żywnościowego. Inwestycjom takim szczególną rangę nadała uchwała przed Plenum KC PZPR, stawiając przed władzami gospodarczymi i organami administracyjnymi obowiązek zdecydowanego zaostreżenia dyscypliny w zakresie ich wykonawstwa. Dyscyplina ta ma służyć rozwojowi środków spożywczych i szybkiemu osiągnięciu wyników produkcyjnych inwestycji kompleksu żywnościowego, a także skutecznemu usuwaniu niedociągnięć i zakłóceń w gospodarce dla zapewnienia jej harmonijnego rozwoju.

Rozpatrując więc spór w aspekcie podstawowych warunków realizacji programu społeczno-gospodarczego, należy stwierdzić, że ponad trzyletnia zwłoka w usunięciu stousunkowo niewielkich wad świadczy o szczególnym braku staranności, a więc szczególnym zawinieniu pozwanego generalnego wykonawcy przy wykonywaniu zobowiązań.

Jak wynika z akt sprawy, po 31.VII.1975 r. (tj. po dacie, do której poprzednim orzeczeniem arbitrażowym z 28.IV.1976 r. zasądzone zostały kary umowne za zwłokę w usunięciu wad) pozostały nie usunięte wady kanalizacji wewnętrznej i elewacji. Trzyletnie opóźnienia w usunięciu tych wad nie usprawiedliwiają ani trudności w uzyskaniu krótkich ścieków, ani złe warunki atmosferyczne, na które powołuje się pozwany generalny wykonawca.

Pozwany generalny wykonawca przedłożył zaświadczenie użytkownika, stwierdzające, że wady elewacji zostały usunięte dopiero 30.VI.1976 r., a więc po dacie, do której powodowy inwestor nakładał kary, dochodzone w niniejszej sprawie; nie zostało natomiast zakończono usuwanie wad kanalizacji wewnętrznej. Usunięcie tej wady stwierdzono dopiero 14.I.77 roku, w tej dacie bowiem sporządzona została notatka służbowa z udziałem przedstawicieli użytkownika,

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

w której stwierdzona została drożność kanalizacji i zamontowanie przez pozwanego generalnego wykonawcę brakujących kratk i ściękowych w piwnicach i kotłowni.

Przepis par. 37 ust. 1 pkt 2 o.w.r.i. (MP 1974 nr 14, poz. 94) nie uzależnia wysokości kary za zwiłkę w usunięciu wad ani od rodzaju wad, ani od ich ilości. Dzienna stawka kar za zwiłkę ustalona jest bowiem w formie procentowej stawki od wynagrodzenia wykonawcy za wykonany przedmiot odbioru. W związku z czym na wysokość kary wpływ mają jedynie: wysokość wynagrodzenia i okres zwiłki.

Jak wynika z dokonanych ustaleń pozwany generalny wykonawca pozostawał w zwiłce z usunięciem wad co najmniej do 14.1.1977 r., a zatem Główna Komisja Arbitrażowa, która — stosownie do postanowień art. 30 ustawy z 23.X.1975 r. o Państwowym Arbitrażu Gospodarczym (Dz. U. nr 34, poz. 183) — nie jest związana wnioskami stron, a w szczególności może rozstrzygnąć co do roszczenia, które nie było przedmiotem żądania oraz orzec ponad żądanie wniosku — postanowiła zasądzić od pozwanego generalnego wykonawcy na rzecz powodowego inwestora kary umowne za cały okres zwiłki, udokumentowany w niniejszej sprawie, tj. za okres do 14.1.1977 r. w należnej od pozwanego generalnego wykonawcy kwocie 273 861,20 zł.

nowe przepisy i zarządzenia

NADZÓR I KONTROLA GOSPODARKI WODNEJ

W nr 19 Dziennika Ustaw ukazało się rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 3 czerwca 1977 r. w sprawie nadzoru i kontroli gospodarki wodnej (poz. 78), wydane w oparciu o Prawo wodne z 1974 r.

W myśl rozporządzenia, nadzór i kontrolę gospodarki wodnej sprawują Ministrowie Rolnictwa oraz Administracji, Gospodarki Terenowej i Ochrony Środowiska, a także właściwe ze względu na siedzibę zakładu albo miejsce położenia wody — terenowe organy administracji państwowej (tzw. organa kontroli).

Nadzór i kontrola nad usuwaniem ścieków ze statków, a także regulacja i utrzymanie morskich wód wewnętrznych i brzegu morskiego należą również do Ministra Handlu Zagranicznego i Gospodarki Morskiej bądź do Ministra Komunikacji.

Rozporządzenie określa w 22 punktach zakres nadzoru i kontroli, które przeprowadzają pracownicy organów kontroli na podstawie imiennego upoważnienia.

Kontrolujący uprawniony jest do: 1) wstępu na teren zajmowany przez urządzenia wodne oraz do pomieszczeń związanych z prowadzeniem gospodarki wodnej.

2) pobierania prób wody i ścieków, 3) kontroli dokumentów, ksiąg i innych materiałów dotyczących gospodarki wodnej.

W razie stwierdzenia uchybień w zakresie gospodarki wodnej organ kontroli kieruje do kontrolowanego zakładu lub do jednostki nadzornej wystąpienie z wnioskami pokontrolnymi.

Kontrolowany zakład lub jednostka nadzorna obowiązane są zawiadomić organ kontroli o sposobie wykonania wniosków w terminie wyznaczonym w wystąpieniu pokontrolnym.

PROWADZENIE PRZEDSIĘBIORSTWA GOSPODARSTWA UBOCZNEJ GOSPODARKI ROLNEJ

W nr 15 Monitora Polskiego ukazała się uchwała nr 86 Rady Ministrów z dnia 10 czerwca 1977 r. w sprawie prowadzenia ubocznej gospodarki rolnej przez przedsiębiorstwa państwowe (poz. 83).

W celu poprawy warunków bytowych załóg pracowniczych przez zwiększenie tuczu trzody chlewnej w drodze pełniejszego zagospodarowania lokalnych zasobów pasz i odpadów pokarmowych, uchwała upoważnia przedsiębiorstwa państwowe, nie będące przedsiębiorstwami gospodarki rolnej do prowadzenia gospodarki rolnej, jako działalności ubocznej, służącej przede wszystkim zaspokajaniu potrzeb bytowych pracowników.

Uboczna gospodarka rolna może być też prowadzona wspólnie przez kilka przedsiębiorstw państwowych na podstawie zawartego między nimi porozumienia.

Przedsiębiorstwa, które podjęły wspomnianą gospodarkę, mogą inicjować kooperację ze spółdzielniami, kolektami rolniczymi, rolniczymi spółdzielniami produkcyjnymi, ze spółkami rolników, państwowymi gospodarstwami rolnymi a także indywidualnymi rolnikami w zakresie: dostaw materiału do produkcji rolniczej (prosiąt, nasion), usług produkcyjnych rolniczych oraz świadczenia usług remontowych na rzecz kooperantów.

Uchwała reguluje również sprawy organizacyjne i finansowe powyższej ubocznej działalności przedsiębiorstw. Nakłada także określone obowiązki na wojewodów i prezydentów miast.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

WIEPRZOWINA I ZBOŻE

LUDWIK STASZYŃSKI



Fot. A. JAŁOSIŃSKI

CHOW TRZODY CHLEWNEJ — jednym z bardziej złożonych i zróżnicowanych problemów produkcji zwierzęcej. Poszczególne grupy producentów różni nie tylko skala produkcji, lecz również stosowany model żywienia (większy lub mniejszy udział pasz zbożowych), system chowu (cykl zamknięty lub tuczący prosiąt z zakupu), a również rozmaity poziom rentowności produkcji, ściśle związany między innymi właśnie z modelem żywienia trzody, systemem chowu, z intensywnością tej produkcji, wydajnością pracy itp.

Znaczne zróżnicowanie i mnogość wariantów chowu trzody wydają się być sprawą niedostatecznie zbadaną pod kątem zwłaszcza praktycznych wniosków, pomocnych w organizowaniu i pobudzaniu rozwoju tej ważnej dziedziny produkcji zwierzęcej. Jedynolite podejście do wszystkich grup producentów, lub niedocenianie jednego z przebiegów innych prowadzi do niekiedy do skrajnych, nie w pełni obiektywnych wniosków.

Dr MARIA KAZMIERCZAK w nr 347/1977 „Życia i Nowoczesności” w artykule pt. „Dlaczego specjalizacja” wypowiada pogląd, że stosunkowo niewielka liczba indywidualnych gospodarstw specjalistycznych, dostarczających po 120 kwintali żywca wieprzowego rocznie — jest w stanie wyręczyć całkowicie wszystkie gospodarstwa indywidualne w tej dziedzinie produkcji rolniczej. Autorka pisze, że gospodarstwa mniejsze, niespecjalistyczne podlegają najsilniej okresowemu wahaniom w stanie pogłowia i w produkcji towarowej trzody, a źródłem tego wahań jest brak dostatecznego własnego zaplecza paszowego, większa zubożalność rozdrobnionej produkcji, a zwłaszcza większa zależność od zakupu pasz treściwych z zewnątrz.

WIEKSZA CZY MNIEJSZA ZBOŻOCHŁONNOŚĆ?

Oceniając pozycję gospodarstw drobnych i małych w produkcji żywca wieprzowego, trzeba się, oczywiście, zgodzić, że w roku 1970 i 1976 pogłowia i produkcja towarowa

trzody chlewnej spadły w tych gospodarstwach silniej niż w gospodarstwach o większym obszarze. Równocześnie jednak należy pamiętać, że gospodarstwa te nie tylko silnie zmniejszają produkcję w przypadku spadku pogłowia, lecz także dynamicznie uczestniczą w dostawach na rynek w okresie pomysłym dla chowu trzody chlewnej.

W szczytowym dla skupu trzody roku 1974, dostawy trzody kontraktowanej mięsno-słoninowej z gospodarstw do 2 ha wzrosły o 82,8 proc. (w porównaniu z rokiem 1970), z gospodarstw od 2 do 5 ha o 96,8 proc., a z gospodarstw od 5 do 10 ha o 129,6 proc. W sumie był to przyrost dostaw z gospodarstw o powierzchni do 10 ha prawie o 4,8 mln sztuk świni mięsno-słoninowych, a więc dla rynku miało to duże znaczenie. W roku 1974 dostarczyły na obszarze poniżej 10 ha dostarczyły 79,2 proc. trzody chlewnej mięsno-słoninowej pochodzącej z gospodarstw indywidualnych.

Podstawowe wątpliwości budzi też o większej zubożalności i większej zależności paszowej gospodarstw niespecjalistycznych. Z analizy wyników rachunkowości rolniej gospodarstw indywidualnych wyciągnąć można inny wniosek — zużycie pasz na wyprodukowanie 100 kg żywca, zwłaszcza treściwych, wzrasta w miarę powiększania się obszaru gospodarstwa. Wyższą zubożalność gospodarstw specjalistycznych potwierdzają również badania M. KAZMIERCZAK i J. REINSTEIN¹⁾ z których wynika, że: „Wysoka produkcja z 1 ha (prawie 3-krotnie wyższa od przeciętnej) była jednak w tych gospodarstwach możliwa tylko dzięki dużemu zakupowi pasz treściwych z zewnątrz. (...) Ujemny bilans zbożowy w tych gospodarstwach wynosił aż 12,3 q z 1 ha użytku rolnego. Ilość zakupionych pasz treściwych (netto) równa się w tych gospodarstwach ilości własnej globalnej produkcji zbóż (12,1 q z 1 ha użytku rolnego)”. Obserwacje te są więc zgola przeciwnie do tezy, wyrażonej na łamach „Życia i Nowoczesności”.

Z badań tych wynika, że niedobór zbóż w gospodarstwach specjali-

stycznych produkujących od 50 do 80 tuczników rocznie wynosił od 32,7 do 82,6 kwintali, zaś w gospodarstwach produkujących ponad 80 tuczników aż 159,6 kwintali zbóż!

Autorki piszą: „Trzeba dostrzegać poważne trudności rozwiązania w bardziej masowej skali specjalizacji produkcji zwierzęcej w gospodarstwach — chłopskich bazujących na dostawach pasz treściwych w wielkich przewyższających w większym stopniu własną towarową produkcję zbóż”. Autorki postulują w konkluzji powiększenie własnej produkcji zbóż w gospodarstwach specjalistycznych drogą powiększenia ich obszaru, zakładając jednak nadal duże zużycie łączne pasz zbożowych przy produkcji specjalistycznej.

Również badania W. GUZEWICZA²⁾ wykazują, że przy powiększeniu się produkcji żywca z 6—10 do 20 i więcej kwintali z 1 ha, zużycie pasz treściwych na produkcję 100 kg żywca wieprzowego wzrasta z 282 do 415 kg, w tym pasz treściwych z zakupu z 205 do 389 kg, a więc i tak niski udział zbożowych pasz własnych spada w tym przypadku do zaledwie 26 kg na 100 kg produkowanego żywca.

Zmniejsza się równocześnie niezwykle silnie zużycie ziemniaków (z 344 do 32 kg) oraz zielonek (z 76 do 41 kg). Jest to więc w zasadzie produkcja oparta niemal wyłącznie na paszach treściwych, pochodzących z zakupu. Autor postuluje zwiększenie dostaw pasz treściwych dla zespołów specjalistycznych oraz powiększenie ich własnej produkcji zbożowej.

POPRAWIĆ BILANS PASZOWO-ZBOŻOWY

Dla kogoś, kto zna stosunki wiejskie, jest oczywiste, że drobni rolnicy tuczący po kilka tuczników posilają się w mniejszym stopniu paszami kupnymi, a szerzej wykorzystują pasze własne, w tej liczbie (tzw. pasze marginalne — niedostępane i nieopłacalne przy produkcji specjalistycznej). Tak więc z punktu widzenia zubożalności i zależności od dostaw pasz z zewnątrz — gospodarstwa niespecjalistyczne przeciętnie są bardziej samodzielne.

Natomiast niewątpliwie wskaźniki wydajności pracy i dochodowości przedstawiają się w gospodarstwach specjalistycznych korzystniej i na tym przede wszystkim polega ich przewaga nad gospodarstwami nie wyspecjalizowanymi w produkcji trzody chlewnej.

Można sądzić, że bezrolni producenci trzody chlewnej lub użytkownicy niewielkich działek przydomowych opierają zazwyczaj swoją niewielką produkcję towarową żywca wieprzowego na racjonalnym wykorzystaniu odpadków z gospodarstw domowych — przy nieznacznym dokupywaniu innych pasz z zewnątrz. Dostawcy bezrolni — nie licząc pracowników PGR i członków spółdzielni produkcyjnych — stanowią niebagatelną grupę producentów, która w latach 1972—1974 sprzedawała corocznie państwu 1 — 1,2 mln szt. trzody mięsno-słoninowej. W roku 1976 — w porównaniu z latami 1972—1974 dostawy trzody od tej grupy producentów wykazały spadek w granicach 47—53 proc.

W warunkach polskich decydującym kryterium oceny prawidłowości rozwoju produkcji żywca wieprzowego powinna być ogólna zubożalność tej produkcji, która, niestety, rośnie w miarę powiększania rozmiarów produkcji żywca z 1 ha. Specjalizacji w tej dziedzinie produkcji powinno więc towarzyszyć dążenie do poprawy własnego bilansu zbożowo-paszowego gospodarstwa i do zwiększenia udziału pasz nie-zbożowych w dawkach pokarmowych dla trzody chlewnej. Specjalizacja polegająca na eliminowaniu pasz nie-zbożowych i zastępowaniu ich w znacznym stopniu paszami zbożowymi, zwłaszcza pochodzącymi z zakupu — nieuchronnie pogłębiać będzie napięcie w bilansie zbożowym kraju.

Opowiadając się za koncentracją i specjalizacją produkcji w obrębie gospodarstw indywidualnych, przy uwzględnieniu wymagań racjonalnej gospodarki zbożowej w dostosowaniu do bilansu krajowego — trzeba pamiętać, że w produkcji trzody chlewnej nadal dominuje na rynku producent drobny — gospodarstwa o obszarze poniżej 10 ha, a więc producent raczej „niewyspecjalizowany” (średnia wielkość badanych przez Instytut Ekonomiki Rolnej gospodarstw specjalistycznych wynosiła 14 ha). Grupa gospodarstw mniejszych, dająca 3/4 całej indywidualnej towarowej produkcji żywca wieprzowego, wytwarzanej przy najniższym zużyciu pasz zbożowych na jednostkę produkcji — ma nadal podstawowe znaczenie w krajowej produkcji mięsa, w której decydującą rolę przygrywa żywca wieprzowego.

DECYDUJE RYNEK PROSIĄT

Wpływ stanu zasobów paszowych na poziom produkcji żywca wieprzowego w gospodarstwach drobnych jest przejawiskawiony. Przyczyną silniejszych wahań pogłowia trzody chlewnej i rozmiarów produkcji żywca w gospodarstwach drobnych jest nie tyle sytuacja paszowa tych gospodarstw, co przede wszystkim ich zależność od sytuacji na rynku prosiąt. W roku 1970 gospodarstwa do 5 ha, które dawały wówczas 57,3 proc. towarowej produkcji żywca mięsno-słoninowego — posiadały zaledwie ok. 18 proc. ogólnego pogłowia macior, a więc była to produkcja w przeważającej mierze oparta na materiale do chowu pochodzącym z zakupu.

Znaczny koszt utrzymania macior, spora ilość uzyskiwanych od niej prosiąt, przekraczająca możliwości produkcyjne małego gospodarstwa, oraz ryzyko związane ze zbytym nadwyżkę prosiąt po opłacalnej cenie — ograniczają poważniejszy przyrost pogłowia macior w tej kategorii gospodarstw. Z drugiej strony, niedobór prosiąt na rynku oraz wzrost poziomu ich cen wolnorynkowych są czynnikami, które w pewnych okresach rzutują negatywnie na poziom towarowej produkcji żywca wieprzowego i opłacalność tej produkcji w gospodarstwach drobnych. Sytuacja na rynku prosiąt oraz osłabienie relacji ekonomicznych — jak się wydaje — silniej niż sytuacja paszowa wpływa w gospodarstwach mniejszych „niespecjalistycznych” na okresowe wahania pogłowia i produkcji towarowej żywca wieprzowego.

Mały udział pogłowia macior w gospodarstwach drobnych utrzymuje się nadal, a więc nadal w przeważającym stopniu produkcja żywca opiera się w tych gospodarstwach na prosiętach pochodzących z zakupu. Decydującą pozycję na rynku prosiąt zajmują w Polsce gospodarstwa o obszarze od 7 do 15 ha, a zwłaszcza gospodarstwa o obszarze od 10 do 15 ha. Mamy więc do czynienia w tym przypadku z innego rodzaju specjalizacją i podziałem pracy w obrębie gospodarstw indywidualnych. Znaczną część drobnych gospodarstw kupuje prosiąt i tuczy je na sprzedaż, znaczna część gospodarstw średnich — przy ograniczonych rozmiarach własnej produkcji tuczników — zajmuje się produkcją prosiąt i warchlaków na sprzedaż.

Rynek prosiąt w Polsce należy do najbardziej nieustabilizowanych, zaś ceny prosiąt podlegają dużym wahanom okresowym i regionalnym, co niewątpliwie rzutuje na rozmiary i opłacalność produkcji żywca wieprzowego w gospodarstwach drobnych, opierających tuczą w dużej części na prosiętach z zakupu. Inna jest kalkulacja produkcji żywca wieprzowego przy cenie prosięcia na poziomie 500—600 zł/szt., jak w roku 1974, a inna obecnie, gdy średnie

ceny prosiąt na rynku osiągnęły 1000—1300 zł za sztukę. Inna jest kalkulacja przy tuczu własnego prosięcia inna przy jego zakupie. Stąd duże różnice w poziomie opłacalności towarowej produkcji żywca wieprzowego w zależności od sytuacji na rynku prosiąt.

POTRZEBNE ZRÓŻNICOWANE ODDZIAŁYWANIE

Specjalizacja w obrębie gospodarstw indywidualnych jest procesem złożonym nie tylko pod względem produkcyjnym i ekonomicznym, ale również społecznym. Gospodarstw do 5 ha mamy nadal około 1,6 mln, a do 7 ha — ponad 2 mln. Stanowią one warsztat pracy i znaczącą podstawę utrzymania kilku milionów ludzi. Są w tych gospodarstwach znaczne zasoby pracy, w których gospodarka narodowa nie może rezygnować. Drobne gospodarstwa zawsze były, są a zapewne jeszcze przez wiele lat będą szczególnie predestynowane właśnie do produkcji trzody chlewnej.

Specjalizacja w rolnictwie jest naturalnym procesem ekonomiczno-organizacyjnym, u którego podstaw leży dążenie do racjonalizacji produkcji, poprawy jej efektywności ekonomicznej i powiększenia możliwości wykorzystania środków technicznych. Specjalizację jednak w konkretnym przypadku produkcji trzody chlewnej należałoby ukierunkowywać nie tylko z punktu widzenia kontraktacji produkcji drobnotowarowej i efektów ekonomicznych osiągniętych przez większych wyspecjalizowanych producentów, jak również pod kątem możliwości gospodarki narodowej, a przede wszystkim w zgodzie z krajowym bilansem zbóż i pasz treściwych.

Przy kształtowaniu warunków ekonomicznych produkcji trzody chlewnej należałoby robić ściślejszy rachunek zużycia zbóż na paszę i preferować szczególnie te kategorie producentów — zarówno specjalistycznych, jak i niespecjalistycznych — które najoszczędniej gospodarują tym deficytowym środkiem produkcji. Należy przy tym brać pod uwagę, że wraz ze wzrostem udziału zbóż i kupnych pasz treściwych w dawce pokarmowej — poprawia się opłacalność i wzrasta wydajność pracy przy produkcji trzody chlewnej. Przemawia to za zróżnicowaną polityką ekonomiczną wobec różnych grup producentów żywca wieprzowego — w zależności od warunków i kosztów tej produkcji, które kształtują się w sposób bardzo niejednorodny z przyczyn natury nie tylko subiektywnej, ale również i obiektywnej (model żywienia, pochodzenie prosiąt).

NIE TYLKO W POLSCE

Drobni producenci odgrywają dużą rolę w dostawach żywca wieprzowego na rynek nie tylko w Polsce. Na Węgrzech w latach 1971—1975 35—40 proc. całej towarowej produkcji wieprzowej pochodziło z działek przyzagrodowych³⁾. W Bułgarii skup żywca z drobnotowarowego sektora indywidualnego zwiększył się w latach 1973—1976 czterokrotnie i wyniósł w roku 1977 ok. 23 proc. ogólnokrajowej produkcji mięsa⁴⁾. Również w ZSRR udział sektora drobnotowarowego w towarowej produkcji mięsa był do niedawna dość duży i wynosił w roku 1971 ok. 35 proc.⁵⁾, a w roku 1975 nadal jeszcze ok. 31 proc.⁶⁾. A więc nawet w krajach o daleko zaawansowanej koncentracji i specjalizacji produkcji rolnej znaczenie drobnych dostawców produktów zwierzęcych jest duże, a nawet zwiększa się, jak np. w Bułgarii.

J. Horvath⁷⁾ omawiając znaczenie drobnych producentów indywidualnych na Węgrzech, pisze następująco: „Drobne gospodarstwa wytwarzają 1/3 całkowitej produkcji rolniczej, a ich produkcja stanowi 1/6 scentralizowanego zaopatrzenia w kraju niezależnie od tego, jakie znaczenie produktów dostarczanych przez te gospodarstwa są kierowane na eksport. Mimo uspołecznienia środków produkcji w rolnictwie węgierskim i przejścia na produkcję wielkotowarową, gospodarka narodowa nie może rezygnować z produkcji drobnotowarowej z uwagi na reprezentowany przez nią duży potencjał wytwórczy”.

Na tle obecnej roli drobnych niespecjalistycznych producentów żywca wieprzowego w Polsce, a również na tle ich roli w innych krajach socjalistycznych — trudno by uzasadnić przesunięcie osi produkcji żywca wieprzowego do ograniczonej liczby większych indywidualnych gospodarstw specjalistycznych. Mogłoby to oznaczać dalsze znaczne zwiększenie zużycia zbóż na paszę oraz konieczność dalszego rozszerzenia importu zbóż pastewnych. Specjalizacja w produkcji trzody chlewnej powinien towarzyszyć rachunek jej wpływu na krajowy bilans zbożowo-paszowy, zaś efektywnie wykorzystujący pasze gospodarskie producenci niespecjalistyczni powinni nadal w maksymalnym stopniu wykorzystywać swój potencjał produkcyjny dla potrzeb rynku.

1) M. Kazmierczak, J. Reinstein: „Specjalizacja czynnikami wzrostu produkcji i dochodowości”, „Zagadnienia Ekonomiczne Rolnej” nr 5—6/1976.

2) Wacław Guziewicz: „Specjalizacja produkcji zwierzęcej a problem paszowy w zespołach rolników indywidualnych”, „Przegląd Hodowlany” nr 9/1977.

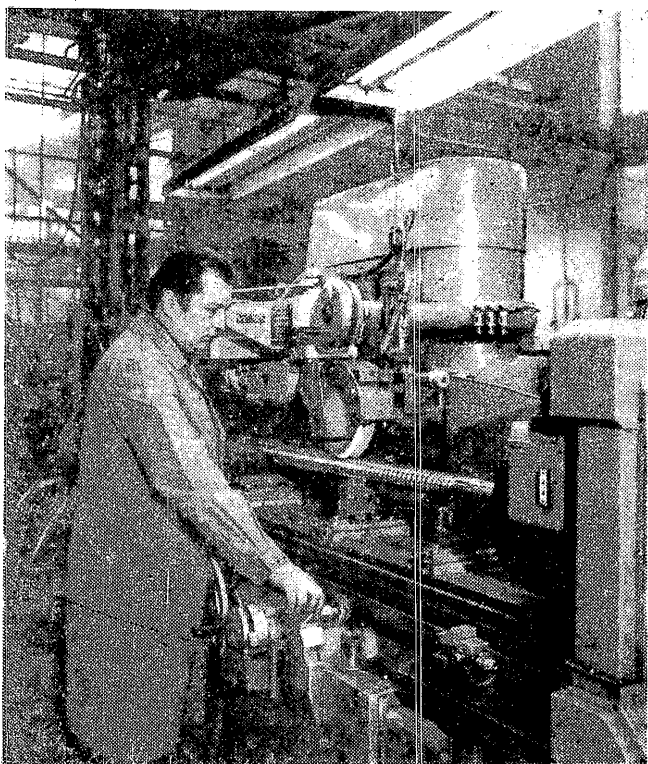
3) „Rolniczy sektor uzupełniający”, „Życie Gospodarcze” nr 42/1976.

4) „Indywidualne gospodarstwa rolne w Bułgarii”, „Rynek Zagraniczny” nr 32/1977.

5) K. Ducekowska: „Społeczno-ekonomiczne aspekty gospodarki przyzagrodowej”, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” nr 2/1976.

6) „Polityka” nr 24/1977.

7) J. Horvath, „Gazdalkodas” nr 6/1976.



„Już 10 lat temu powiedzieliśmy sobie, że jeśli nie przejdziemy na normy krajów wysoko uprzemysłowionych, to dziś nie będziemy eksportować.”

— **J** A nie narzekam na brak możliwości działania, organizowania — mówi naczelny dyrektor Kombinatu Przemysłu Narzędziowego „VIS” i jednocześnie Fabryki Narzędzi Precyzyjnych im. Gen. Świerczewskiego, EUGENIUSZ STARTEK. — Na kooperację, brak środków, dostaw. Gros spraw leży w naszym ręku. Przedsiębiorstwo, jest oceniane za wynik osiągnięty aktualnie. I jeśli dyrektor tego nie rozumie, ponosi klęskę. Lecz żeby dziś osiągnąć sukcesy, trzeba o nich pomyśleć znacznie wcześniej. Już 10 lat temu powiedzieliśmy sobie, że jeśli nie przejdziemy na normy krajów wysoko uprzemysłowionych, to nie będziemy eksportować. Płynięcie wzorców potrącajmy robić z dokładnością do jednej tysięcznej mikrona, więc w eksporcie mamy już obciążenie na cały przyszły rok. To samo na frezach ślimakowych, mikrometrach i częściowo na gwintownikach. Obecnie każdy zakład sporządza zestawienie wyrobów, które typuje na eksport. W tych wyrobach będziemy sukcesywnie przechodzić na normy krajów wysoko uprzemysłowionych: 30 i 50 proc. ostrzejsze.

Zależy to, oczywiście, od inwestycji modernizacyjnych. Chodzi przede wszystkim o zmianę obrabiarek na najbardziej nowoczesne. Najważniejszą sprawą mamy już zakończone. W dużej części wiązały się one z importem maszyn i urządzeń. Importowane obrabiarki i sprężarki dodatkowym eksportem — przed terminem. Można powiedzieć, że jesteśmy uzbrojeni po zęby...

Już kilka lat temu przewidzieliśmy obecne trudności ze zdobyciem robotników i zaczęliśmy myśleć, jak zaspokoić ludzi w produkcji. Obecnie mamy kilka linii w pełni automatyzowanych, pracujących niemal bez ludzi — na obróbkę termicznej (co daje jednocześnie gwarancję, że nie się nie przegrzeje ani nie dogrzeje) na gwintownikach, na narzynkach.

Teraz nas się już nie dopinguje do przekraczania planów wartościowych, jedynie do zwiększenia eksportu. Nie „gonimy” więc za wartością, lecz za asortymentem, czyli strukturą produkcji i jej wysokimi, światowymi parametrami. A ludzimi płacimy nie tylko za ilość, ale również za pracochłonność wyrobów.

Nie narzekam nawet na budowlanych. Jak nie dają rady, to trzeba im pomóc. Inwestor nie może stać na uboku i pomachać rękami. Budowlani muszą wiedzieć, że ich robota jest pilnie oczekiwana. Do nasze najnowszej hali „K” zaczęliśmy się wprowadzać na pół roku przed skończeniem jej budowy. To bardzo dopinguje wykonawców.

Bez względu na liczbę wskaźników, zawsze liczą się dwie sprawy: osiągnąć planowaną produkcję i zapewnić załozdę dobre warunki placowe i socjalne. Jak to zrobić? Każdy to robi po swojemu, zależnie od potrzeb i warunków. Gdybyśmy kierowali się tylko tym, co mówią książki, dawno byśmy leżeli. Po prostu często mijają się z życiem.

Poniedziałek, 11 lipca.
Dziś rusza wielka inwestycja Kombinatu: licencyjna fabryka wy-

robów ściernych w Kole, na 5 miesięcy przed planowanym terminem. Produkcja — 12 tys. ton rocznie — antyimportowa.

Jak co tydzień, o godz. 10 — operatywa, z udziałem kierowników wszystkich czterech zakładów, szefów służb, pionów, Ośrodka Badańczo-Rozwojowego. W programie godzinowego zebrania informacja o wykonaniu postanowień podjętych tydzień wcześniej: plan organizacji kontroli realizacji kontraktów eksportowych oraz zasady naboru praktykantów ze szkół średnich i wyższych.

Potem lecają sprawy bieżące. Dyrektor do spraw produkcji: — Słynę miesięcznej produkcji został wykonany w 30 proc., czyli prawie tyle, ile upłynęło czasu tego miesiąca. Plan wykonany — ale nie na wszystkich wydziałach. Za późno zorientowaliśmy się, że nie ściągaliśmy detali z kooperacji. Za to inny wydział dał nadwyżkę.

Zakład 1: — Pod końcówkę kwartału brakuje nam materiału na niektóre wyroby eksportowe; w sumie na ok. 300 tys. zł. Dla 12 pozycji mamy już jednak rozróżnienie, skąd je zdobyć.

Zakład 2: — Materiał do produkcji suwaków jest trudnoodbrabialny — mamy z tym duże trudności.

Szef kontroli wyjaśnia: stał nie trzymamy normy dotyczącej skrawalności, i tak o wiele niższej od norm obowiązujących na świecie. Pogarsza się jakość materiałów szlifowanych. Huta dostarczająca ten materiał, chociaż ma szlifownię, wyczołowała się w ogóle z dostaw stali szlifowanej. Hutnictwo kieruje zamówienia na ten materiał do importu, co bardzo uszczupla przedsiębiorstwu sytuację, bo musi składać zamówienia z rocznym wyprzedzeniem.

Zakład 3: — Brakuje kabłąków (potrzeba ich przynajmniej 1500 sztuk w obiegu) oraz kulek do elektryki.

Szef zaopatrzenia wyjaśnia: — Kulki importowane są z Włoch w 2 klasie, a warunki techniczne naszej produkcji wymagają klasy 0. Dotychczas przeprowadziliśmy selekcję kulek — zawsze wybrało się przynajmniej 50 proc. Jakość kulek ostatnio bardzo się pogorszyła — niemal wszystkie znajdują się w dolnej granicy normy — nie ma więc z czego wybierać. Zamówiona nowa, lepsza partia kulek będzie jeszcze w tym miesiącu.

Zastępca głównego mechanika: — Zaczadzi potrzeba zorganizowania specjalnej brygady wyposażonej w odpowiednie przyrządy do wymiany olejów w obrabiarkach. Ta operacja pochłania zbyt dużo czasu robotnikom pracującym na tych stanowiskach.

Decyzja: zorganizować brygadę do 15 września.

Sprawy z narady produkcyjnej w Zakładzie 4: Ze względu na charakter pracy, na kilku stanowiskach ubrania robocze niszczą się szybko i nie przewiduje norma. Trzeba sporządzić specjalne protokoły — pisaniny bez miary.

Wniosek: skrócić normę do pół roku — załatwiony. Drugi wniosek do-

WSZYSTKO JEST W NASZYM RĘKU

JOANNA KWIEK

tyczy zorganizowania stanowiska chemika, który by przygotowywał dla całego zakładu proszki i pasty ściernie, co obecnie każdy robi na własną rękę.

Dyrektor naczelny: — Stanowisko sankcjonujemy, a z dodatkowym etatem, to trzeba będzie pomyśleć...

Dyrektor do spraw inwestycji: — Wykonanie fundamentów dźwigu towarowego opóźnione o 1,5 miesiąca. Dwóch wykonawców odmówiło podjęcia się tej roboty. Ogłosiliśmy więc przetarg — i wykonawcę już mamy.

Kombinat Przemysłu Narzędziowego „VIS”: 19 jednostek, w tym 14 fabryk — wśród nich Fabryka Wyrobów Precyzyjnych im. Gen. Świerczewskiego jest zakładem wiodącym, 2 organizacje handlowe, Ośrodek Badańczo-Rozwojowy.

Wzrost eksportu do krajów wysoko uprzemysłowionych wzrósł w porównaniu z rokiem ubiegłym o 41 proc. Rok przyszły ma przynieść dalsze 26 proc.

Bilans I półrocza bieżącego roku przedstawia się następująco:

Wykonanie zadań planowych w całym kombinacie wynosi 49,6 proc., co odpowiada upływowi czasu pracy w fabryce im. Gen. Świerczewskiego — 50 proc. Dostawy rynkowe znacznie przekroczone: kombinat wykonał 57,3 proc. zadań rocznych, fabryka 54,2 proc. Zaawansowanie zadań eksportowych w kombinacie i fabryce wynosi 49,3 proc.

Dynamika eksportu do krajów kapitalistycznych przekracza dynamikę produkcji sprzedanej i wynosi — dla kombinatu 23 proc., dla fabryki 16 proc. Cały wzrost produkcji osiągnięty został dzięki wzrostowi wydajności pracy; zatrudnienie było niższe niż w I półroczu ubiegłego roku. Zarówno kombinat, jak i fabryka utrzymały się w tym okresie w planowanych relacjach opłacania wzrostu wydajności pracy wzrostem plac.

Decyzje KSR, podjęte przez dyrektora naczelnego, na naradach — są rejestrowane. Na 5 każdego miesiąca Dział Organizacji Zarządzania sporządza rejestr decyzji nie wykonanych z wyjaśnieniem odpowiedzialnych za ten fakt osób. Co 5 dni sporządza się raport o wykonaniu zadań eksportowych oraz na rynek i codziennie o całej produkcji. Tu zbierają się informacje ze wszystkich pionów i komórek. Obowiązujący w fabryce regulamin organizacyjny jednoznacznie określa, co do kogo należy. Zakres obowiązków i kompetencji każdego kierownika — od zastępcy dyrektora do kierownika wydziału zakładu — określony jest w karcie służby: co ma robić podległa mu komórka oraz jakich kompetencji nie może przekazać w dół.

Regulamin organizacyjny ma kształt dość niemierny, jak na tak żywy organizm, jakim jest fabryka. Ale i on ulega przekształcaniu. W fabryce im. Świerczewskiego zmiany dyktuje przede wszystkim życie. Ostatnio np. dział produkcji przejął z działu handlowego zaopatrzenie. Skończyły się pretensje do działu handlowego, nie skończyły jednak kłopoty z zaopatrzeniem, na pewno jednak uprościło się załatwianie spraw z tej dziedziny.

Od dwóch lat w zarządzaniu pomaga Odra 1305. Zakład Informatyki Ośrodka Badańczo-Rozwojowego powstał w miejsce istniejącej uprzednio stacji maszyn matematycznych — dosłownie w biegu. Mimo przemebrowania nie mogło zabraknąć informacji przygotowywanych do tej pory. Pierwszą ogromną pracą było założenie zbioru technologicznego, czyli receptur na wszystkie produkowane w kombinacie wyroby. A więc przede wszystkim: jaki materiał, jakie parametry, ilość odpadów, kolejność operacji i ich treść, czas wykonania i potrzebny na przygotowanie, wielkość serii, w jakim systemie pracy, stawki plac. W sumie 250 tys. rekordów — dziś, oczywiście, jest ich już znacznie więcej. Dzięki wprowadzeniu do pamięci maszyny nazw operacji można było wydrukować z maszyny zastąpić kartę technologiczną. Z tej skarbicy wiedzy, spotęgowanej możliwościami

komputera, korzysta przede wszystkim planowanie, które otrzymało bardzo ważny instrument — normalizowany rachunek kosztów, bez ETO niemożliwy do uzyskania przy tak bogatym asortymencie, rachunek pracochłonności, potrzeb materiałowych. Maszyna przeprowadza — na życzenie odbiorców — kalkulacje efektywności eksportu, analizę braków z dokładnością do jednego stanowiska pracy, wyrobów niechodliwych, informuje o zużyciu materiałów, obciążeniu obrabiarek, opracowuje harmonogram remontów maszyn. Odra 1305 jest również niezawodnym liczydłem wszystkich spraw finansowo-księgowych. W kombinacie nie ma już rejestrów i kart — wszystko siedzi w maszynie. „Odra” oblicza place i niektóre sprawy związane z zatrudnieniem oraz prowadzi analizę zachorowań określonych grup pracowników.

Przyszłość informatyki w przemyśle narzędziowym to budowa wspólnej bazy danych dla wszystkich systemów oraz włączenie ETO do codziennego zarządzania produkcją. Poletkiem doświadczalnym będzie uruchomiona własna automatyczna linia technologiczna do produkcji gwintowników, którą w przyszłości wypaszą się w minikomputer podłączony do Odry 1305.

Niezwykle cenne usługi oddaje komputer inżynierom, wykonując za nich pracochłonne obliczenia. Dotyczy to zwłaszcza przeciągających, produkowanych w fabryce im. Świerczewskiego, gdzie każde zamówienie, często na kilka czy kilkanaście sztuk, jest odmienne i trzeba przygotować nowy projekt techniczny dla obrabiarki. Maszyna w 3 minuty robi to, co musiałoby zająć wykwalifikowanej sile z wyższym wykształceniem cały tydzień. Ale oprócz tego komputer wykonuje analizy, z których płyną wnioski dla efektywności postępu technicznego: np. ocenę statystycznej trwałości i niezawodności narzędzi, analizę danych empirycznych o poszczególnych narzędziach, porównanie poszczególnych ich odmian.

— Informatyka u nas zaskoczyła, nie jest „palną dyrektora” — mówi kierownik Zakładu Informatyki, JANUSZ DZIURDZ — To było wyjście od samych potrzeb. W pierwszym etapie pomagali nam programiści z zewnątrz, teraz mamy 13 własnych projektantów-programistów. Przyszli do nas ludzie z różnych działów tej fabryki — zastępcą głównego mechanika, kierownik zatrudnienia, działu kosztów, z planowania 2 osoby. Informatyki uczyli się w biegu, ale gwarantowali jedną rzecz: nie robili informatyki dla samej sztuki. Informatyka, oprócz tego, że dzisiaj dobrze służy organizacji i zarządzaniu, dokonała jeszcze jednej ważnej rze-

czy: zmusiła do uporządkowania organizacji w wielu strategicznych punktach: struktury organizacyjnej, powiązań funkcjonalnych, określenia treści i zasad obiegu dokumentów. A dzisiaj strzeże przestrzegania tego reżimu, formalizuje działania — co, być może, ma swoją małą negatywną stronę.

Informatyka nie może istnieć bez dobrej organizacji pracy. Ale i organizacja korzysta z usług informatyki. W kombinacie „VIS” komputer oblicza zbiorcze normy pracochłonności, ocenia postęp technologiczny dla poszczególnych wyrobów oraz ustala wskaźniki postępu technicznego i organizacyjnego.

Obliczenia komputera służą organizatorom do analizy zdolności produkcyjnych, przeprowadzanej co kwartał w wydziałach, w których nastąpiły zmiany istotne dla produkcji — w planach, zatrudnieniu, asortymencie, manewru koniecznego ze względu na zamówienia eksportowe. Z takich analiz wynikają wnioski na temat liczby pracowników, godzin nadliczbowych, wąskich gardeł spowodowanych niewystarczającą mocą przerobową jakiegokolwiek gniazda czy stanowiska — a w związku z tym np. koniecznością zorganizowania trzeciej zmiany.

W kombinacie „VIS” służba organizatorska została połączona ze służbą normowania. Na szczeblu centralnym przy OBR-N powołano dwa lata temu specjalny dział, nadzorujący jednocześnie działalność analogicznych komórek w poszczególnych zakładach fabryki im. Gen. Świerczewskiego. Ten bardzo słuszny mariaż (dawniej normowanie znajdowało się w dziale zatrudnienia i plac i jest to rozwiązanie dość powszechne) jest wyrazem renesansu normowania — podstawowego instrumentu działania organizatorskiego.

Ustalanie norm czasowych jest bardzo trudne choćby dlatego, że wiąże się bezpośrednio z placami. Tzw. wyrobienie normy nie zawsze musi świadczyć o jej napięciu. Konkurencyjna wartość do ilości jest tutaj jakości, która w przypadku narzedei z pewnością nie może oznaczać uszczerbku. Ostatnio do kontroli normowania włącza się u „Świerczewskiego” mistrzów, zgodnie ze słusznym przekonaniem, które wreszcie zdobyło sobie prawo do życia, że pierwszym i podstawowym organizatorem pracy jest mistrz. Nieprzypadek, że do tej roli powołano niejednokrotnie, że cała przemysłowa organizacja, pokonawszy wiele szczebli, w końcu zawisała w próżni.

U „Świerczewskiego” mistrzowie właśnie przeszli kurs normowania i organizacji pracy. Wiąże się z tym faktem duże nadzieje. Bezpośrednio w produkcji pracuje przecież pra-

wie 3 tys. robotników i najsprawniejsza nawet służba nie jest w stanie analizować ani napięcia norm, ani szukać usprawnień w organizacji ich pracy.

W naszym systemie ekonomicznym organizacja pracy oparta jest na planach. Z nich to wynikają cele, których efektywnemu osiągnięciu mają służyć rozwiązania, organizatorskie. Ale naturą planów jest przecież skłonność do zmian. Jak wygląda poczynania organizatora w warunkach nie ustalonych, w których nawet podstawowe cele potrafią się raptem zmienić? Pytam o to kierownika Działu Normowania i Organizacji Pracy, KRZYSZTOFA PURSKIEGO:

— Naszym zadaniem nie jest konstruowanie struktury sztywnych, zamkniętych, chociażby byłoby bez wątpliwości wygodne. Chodzi o wyznaczanie kierunków zmian, przygotowanie wariantów dla bezkolizyjnego przeprowadzania manewru. Teoria — bardzo użyteczna jeśli chodzi o metody i narzędzia naszej pracy — uczy nas budować konstrukcje optymalne od podstaw. Natomiast w życiu spotyka się już instytucje gotowe, może nie najlepsze, ale okrzepłe, zaakceptowane przez ludzi. Działanie organizatora w takich warunkach jest znacznie trudniejsze. Musi on rozpoznąć słabe ogniwu w całej strukturze i nimi się przede wszystkim zająć.

Rzucamy się więc z tematu na temat. To trzeba przeanalizować stan zatrudnienia, to znów opracować program wykorzystania rezerw. Jak pies, który prowadzi stado owiec: to skubnie jedną, to drugą, wszystko się rusza, chce wyminąć, ale w końcu posuwa się w określonym kierunku.

Dyrektor Startek podsumowuje swój wywód na temat strategii:

— Wyniki są. Skąd to się bierze? Przede wszystkim pilnujemy spraw, które uważamy za węzłowe. A więc: eksport, zatrudnienie i place, wydajność pracy, warunki socjalne. My, to jest zespół ludzi, którzy wiedzą, czego chcą i realizują to z ogromną konsekwencją. Dyrektor do spraw produkcji, szef zaopatrzenia, szef kontroli, kierownicy zakładów, dyrektor do spraw technicznych, handlowy, ekonomiczny, do spraw pracowniczych oraz naukowych — wszyscy po kilkanaście i dwadzieścia kilka lat pracy w „Świerczewskim”. Od stanowisk szeregowych, awansując, doszli do funkcji kierowniczych. Jest to zasada, nie tabu, stawiać własnych ludzi na kluczowe stanowiska. Ja też jestem stąd: 13 lat pracy. I działam tak, jakbym tu miał być w nieskończoność.



„Bez względu na liczbę wskaźników zawsze liczą się dwie sprawy: osiągnąć planowaną produkcję i zapewnić załozdę dobre warunki placowe i socjalne.”

ROLNICTWO — CHEMII

W fachowej literaturze zachodnio-europejskiej opisane zostały możliwości wykorzystania odpadów rolniczych w przemyśle chemicznym. Stłoma, plewy, odpadki trzcin cukrowej i kolb kukurydzy mogą być przerabiane (przy wydajności 5—10 proc.) na związek chemiczny furfural. Jest to produkt, który stosuje się jako rozpuszczalnik, klej, środek impregnujący, antykorozyjny, do produkcji sztucznego kauczuku oraz jako materiał wyjściowy do otrzymywania związków petrochemicznych.

nich. Możliwości i opłacalność przerobu odpadów rolniczych są rozważane w związku z wysokimi cenami ropy i gazu ziemnego. (m)

NOWY PRODUKT Z SOI

Jeszcze jeden sposób zastosowania soi jako surowca spożywczego został ostatnio opracowany w Holandii. Powstaje tam zakład, który będzie wytwarzał z soi surowiec do produkcji substytutów naturalnych migdałów i orzechów. Produkty te będą używane jako część składowa

eniadań, dodatki do ciast i do sera oraz w przemyśle cukierniczym. Odbiorcami tego artykułu będą kraje europejskie, Afryka Północna i Bliżni Wschód. (m)

ZAPOWIEDZ URODZAJU

Po raz pierwszy od pięciu lat oceny specjalistów są optymistyczne. Można spodziewać się dobrych światowych zbiorów głównych roślin uprawnych. Ocena się, że zbory zbóż przekroczą 1200 mln ton w se-

zonie 1977—78 r., a ich zapasy już są większe. Mimo tych pomyślnych zapowiedzi, nadal setki milionów ludzi cierpią z powodu głodu lub niedożywienia. Światowy program pomocy żywnościowej przewiduje świadczenia w wysokości 950 mln dolarów w okresie 1979—80. (m)

KÓŁKA ROLNICZE SPRZEDAJĄ LOSZKI

Podstawowym warunkiem odbudowy pogłowia trzody chlewnej jest

zwiększenie ilości macior. Zadania tego podjęły się między innymi wspólne gospodarstwa rolne kółek rolniczych. Przeprowadzają one selekcję zwierząt w tuczarniach, aby zwiększyć pogłowie własnych loszek i dostarczyć materiał hodowcom indywidualnym. W II półroczu ub.r. pogłowie loszek w gospodarstwach SKR wzrosło o 11 tys. sztuk, a w I kwartale br. o 2,2 tys. Wynosi ono obecnie 33,3 tys. sztuk. Równocześnie w tym samym okresie gospodarstwa te przekazały rolnikom indywidualnym 116 tys. wyselekcjonowanych loszek do dalszego chowu. (m)

OWCE BEZ WELNY

To nie jest ciekawostka przyrodnicza. Australijscy hodowcy zainteresowali się ostatnio owcą kreteńską, którą niedługo Rzymianie zaaklimatyzowali na Wyspach Brytyjskich i którą następnie importowano do Australii. Owce te mają bardzo mało wełny, a w pewnym okresie życia tracą ją zupełnie. Dają natomiast po uboju dużo wartościowego mięsa. Brak wełny przy mięsnych kierunkach chowu jest zaletą. Owcy nie trzeba strzyć, a we włosach nie gnieźdzą się pasożyty. (m)

na budowach

SWOISTEGO rodzaju zmiany przeszedł proces realizacji inwestycji w latach 1971-1975 (szereg elementów działalności inwestycyjnej w minionym pięcioletniu scharakteryzowaliśmy już w poprzednich publikacjach „Na budowach”). Po- cząwszy od 1971 roku, nastąpiło wydatne skrócenie cyklu realizacji inwestycji (z 40,5 miesiąca w 1971 roku do 29 miesięcy w 1975 roku). W tym okresie, zwłaszcza zaś w latach 1972-1974, wzrasta udział inwestycji realizowanych w cyklu równym lub krótszym od dyrektywnego. Po- cząwszy jednak od 1975 roku, udział inwestycji zrealizowanych z prze- kroceniem cyklu zwiększa się, a w 1976 roku zjawisko to pogłębia się.

Równolegle do tych procesów kształtuje się terminowość wykona- nia rocznych planów oddawania za- dań do użytku. W 1972 roku stopień realizacji rocznego planu inwestycji wyniósł 97,2 proc., w 1973 roku — 90,6 proc., natomiast w 1975 roku spadł do 78,0 proc., a w 1976 roku wyniósł 73,3 proc.

W 1977 roku obserwuje się sto- pniową poprawę w wykonywaniu planowanych zadań inwestycyjnych, co niewątpliwie wiąże się z całym szeregiem posunięć dotyczących o- graniczenia tzw. frontu inwestycji, koncentracji potencjału na wybra- nych obiektach itp.

Dyscyplina kosztów nigdy nie by- ła mocną stroną inwestycji. Zjawis- ko „zaczepiania się” o plan, polegają- ce na zaniżaniu kosztorysów, które nabrało niemal mocy urzędowe- go postępowania, może stanowić je- den z licznych na tę okoliczność dowodów. Szereg działań podjętych w celu przeciwdziałania wzrostowi kosztów inwestycji w okresie ich re- alizacji (na przykład podwyższenie odsetek od kredytów bankowych na inwestycje, wliczanie ich w ciężar kosztów działalności eksploatacyjnej inwestorów itd.) sprawiło, że w 1973 roku, po raz pierwszy od wielu lat, globalne planowane koszty inwesty- cji nie zostały przekroczone. W la- tach 1974 i 1975 tendencja ta utrzy- mywała się. W 1976 roku nastąpiło ponowne przekroczenie globalnych kosztów zakończonych inwestycji (o 0,9 proc.), na co decydujący wpływ miały zmiany zakresów rzeczowych oraz urzędowe zmiany cen.

Zmiany na korzyść nastąpiły w procesach dochodzenia do pełnych zdolności produkcyjnych. Zwiększyła się liczba zakładów, które osiągnę- ły pełną zdolność produkcyjną przed planowanym terminem. Efekty pro- dukcyjne z tego tytułu były wyższe niż niedobory produkcji spowodowa- ne opóźnieniami. Dla przykładu: kwota nadwyżek w 1975 roku wyno- siła 14,9 mld zł, a niedoborów 5,4 mld (różnica +9,5 mld). Analogiczne dane dla 1976 roku wynosiły 15,4 mld zł po stronie nadwyżek i 7,2 mld zł po stronie niedoborów (różnica +8,2 mld).

Pod względem terminowości od- dawania obiektów do użytku oraz przestrzegania cykli dyrektywnych lepsze wyniki uzyskiwały inwestycje duże (powyżej 500 mln zł wartości kosztorysowej) oraz inwestycje no- we, przed rozbudowywanymi i mo- dernizowanymi. Inwestycje przemy- słowe szły lepiej niż budownictwa ogólnego, co stanowi potwierdzenie braku postępu, obserwowanego od lat w tym ostatnim.

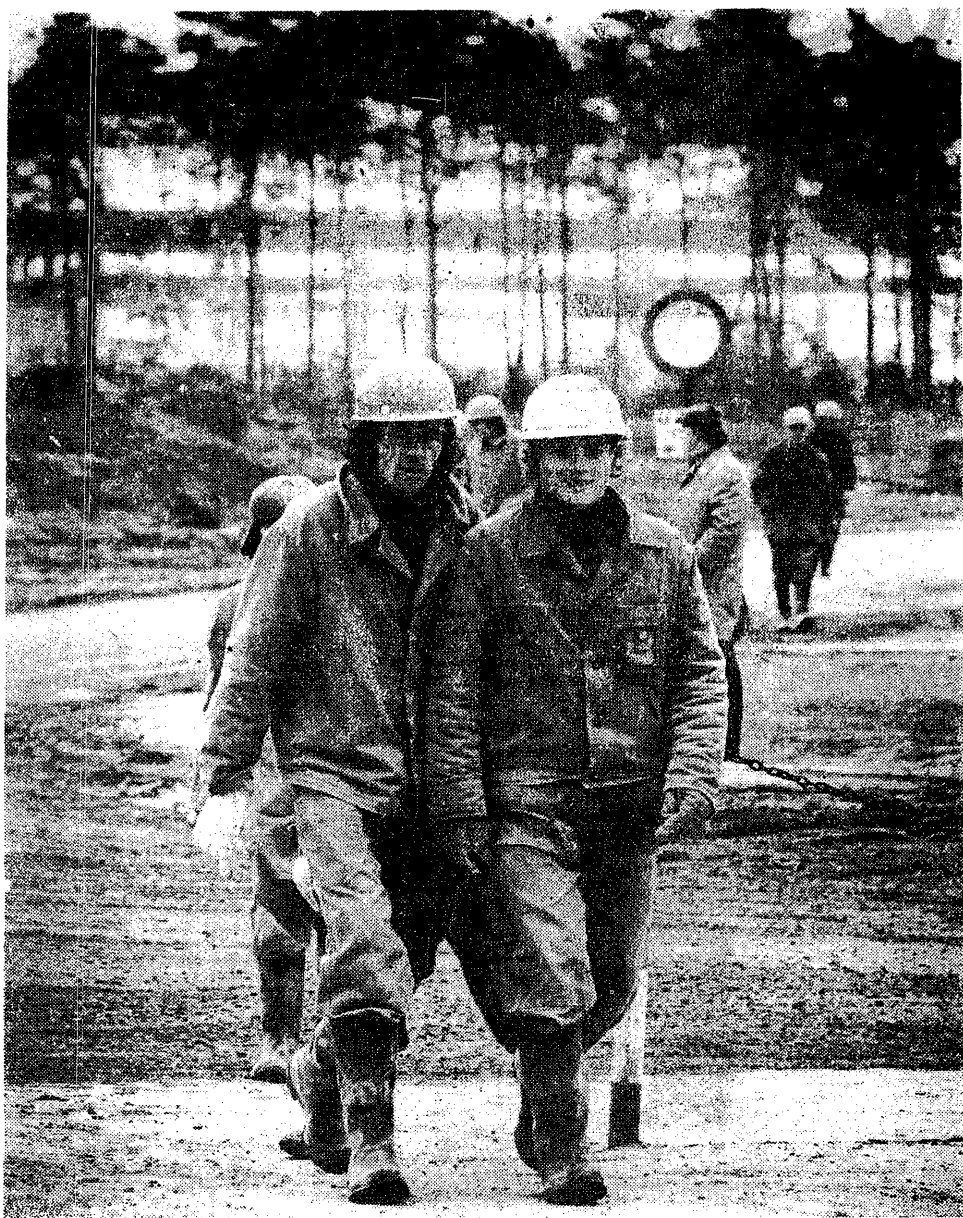
Najlepsze wyniki osiągnięto przy realizacji inwestycji szczególnie wa- żnych dla gospodarki — co jest zro- zumiałe; najgorsze — w inwestycjach planu terenowego, dotyczy to między innymi budownictwa na potrzeby o- światy i ochrony zdrowia — co nie jest pocieszające.

W ostatnich latach znacznie za- ostrzone zostały sankcje za tzw. in- westycje nielegalne. Począwszy od 1975 roku, sankcje stosuje się za- równo w stosunku do inwestora, jak i wykonawcy.

Inwestor działający według zasad rozrachunku gospodarczego i wyko- nawca robót budowlano-montażo- wych placą obecnie po 50 proc. war- tości nielegalnych robót inwestycyj- nych, jeśli takowe podjęli. Kara ta jest płacona przez inwestora i wy- konawcę ze środków obrotowych i obciąża ich straty. Poza tym za nie- legalne rozpoczęcie inwestycji stosu- je się sankcje premiowe wobec pra- wników.

W rezultacie tych działań ilość in- westycji nielegalnych zmniejszyła się z 304, w 1975 roku (o łącznym ko- szcie 44,2 mld zł) do 33 w 1976 roku (o koszcie 5,7 mld zł).

J.D.



Fot. A. JĄŁOSIŃSKI

KILKA UWAG O PROGNOZOWANIU ZATRUDNIENIA

ANTONI RAKIEWICZ

NASZE wyobrażenia o stanie przyszłości są z reguły przepo- jone myśłami o sytuacjach idealnych lub niemal doskonałych. Z reguły wizjom odległym towarzyszy optymizm, który dzisiaj tak mo- cno podtrzymują rozważania teorety- czno zajmujących się społeczeństwem i rozwojem technicznym. Teoretycy naukowego socjalizmu i rewolucji naukowej-krajskiej obraz sielankowy, ukazujący między innymi harmonię w stosunkach międzyludzkich, zgo- dność w sferze pracy, produkcji i u- sług.

Ale, na prognozy składają się też przewidywania między innymi skut- ków ekstrapolacji trendów współ- czesności i to zarówno pozytywnych, jak i negatywnych, łagodzenia jed- nych sprzeczności i narastania dru- gich, konsekwencji zróżnicowania postaw i dążeń różnych generacji itd. Mówi się o prognozach ostrze- gawczych (do takich zaliczyć można między innymi raporty Klubu Rzymskiego pt. „Granice wzrostu”) przewidujących zagrożenia wynika- jące z utrzymywania nierównowier- nych rozwoju, dysproporcji struk- turalnych, niegospodarności itd. Rzecz jasna, że prognozy obejmu- jące ludzi są o wiele trudniejsze niż dotyczące materii, a zwłaszcza eksploatacji i spożytkowania zasob- ów surowcowych.

Wydaje się zatem, że prognozowa- nie zatrudnienia wymaga szczegól- nie głębokiej refleksji nad uwarun- kowaniami przyszłych stanów i struktur aktywności zawodowej na- szego społeczeństwa. Właśnie w przewidywaniach dotyczących go- spodarowania pracą ludzką potrzebu- je się warianty prognoz ostrzegaw- czych. Nie możemy być bowiem za- dowoleni z obecnej sytuacji.

CELE PROGNOZOWANIA

Prognozowanie pobudza wyobraź- nię, kaze szukać porównań i analogii w przestrzeni i czasie, zmusza do studiów nad złożonością poszczegól- nych zjawisk i procesów, zbliża sro-

dowiska naukowe i ożywia kontakty z praktyką, wciąga w tzw. grę o jutro. Użyteczność prognozowania podnoszą niewątpliwie także ele- menty, jak rozważania nad general- nymi celami rozwoju, a przede wszystkim nad socjalistycznym sy- stemem wartości i sposobami jego realizacji, a dalej — naukowca (a nie intuicyjnego) diagnoza stanów rzeczy- wistych, wypływająca nie tylko z analiz statystycznych, ale również i badań socjologicznych. Konfron- tacja wyobrażeń z dobrą diagnozą ułatwia dostrzeżenie tzw. obszarów zagrożeń i sprzyja podejmowaniu działań interwencyjnych oraz pro- filaktycznych.

Z powyższych wywodów wynika, że celów prognozowania zatrudnie- nia nie wolno ograniczać do ujęć in- formacyjnych na daną datę, ale na- leży je rozszerzyć z jednej strony — na kompleks powiązań z wizją rea- lizacji wartości nadrzędnych i odpo- wiadającego im społecznego podzia- łu pracy, a z drugiej strony — na rzetelną analizę uwikłań współczes- ności, które mogą grozić procesom optymalizowania dalszego rozwoju.

Posłużmy się przykładem: jeśli przyjmiemy, że rodzina ma stano- wić podstawową komórkę społeczną sprzyjającą rozwojowi osobowości, pielęgnowaniu pożądaných wartości moralnych itp. — wówczas musimy wyraźnie określić jej miejsce w społecznym podziale pracy i odpo- wiednio uszanować funkcję macie- ryńską kobiety. Innym przykładem może być wykształcenie. Jeśli uzna- my, że jego wartość nie sprowadza się jedynie do dostarczania gospodar- darców narodowej odpowiedzialnej lic- by kandydatów do pracy o określo- nych kwalifikacjach, ale i jest istot- nym czynnikiem formowania postaw, zaspokajania rozbudzonej potrzeby wiedzy itp. — wówczas musimy w bilansie czasu życia jednostek i spo- łecznym bilansie pracy uwzględnić czas na jego kontynuację.

Krótko mówiąc, prognozowanie zatrudnienia musi być mocno po-

wiązane z ogólnymi celami rozwoju; już zdanie sobie sprawy z ograni- czonej autonomii prognoz gospodar- ki zasobami pracy, a równocześnie dostrzeżenie niebezpieczeństw ek- strapolacji zjawisk negatywnych — przesądza o ich użyteczności i war- tościach edukacyjnych. Będą zaś one wzrastały w miarę pomnażania inspiracji badawczych, ich realizacji oraz umocnienia dialogu teoretyków z praktykami.

UWARUNKOWANIA DEMOGRAFICZNE...

W rozważaniach nad przyszłymi stanami i strukturami aktywności zawodowej warto zdać sobie sprawę ze szczególnego znaczenia uwarun- kowań demograficznych i prze- strzennych.

Prognozy demograficzne informu- ją nas o przyszłych rozmiarach tzw. potencjalnych zasobów pracy, czyli o ogólnej liczbie ludności w wieku produkcyjnym oraz o przypuszczal- nej liczebności poszczególnych rocz- ników z podziałem według płci. Te informacje stanowią najbardziej mocną i pewną część prognoz demo- graficznych sporządzanych na okres dwudziestoletni.

Prognozy zatrudnienia otrzymują- więc podstawowe tworzywo do bi- lansu zasobów pracy, ale równocze- śnie muszą dostrzegać dwa elementy demograficzne wpływające na ich rzeczywistą wielkość, a mianowicie: potrzeby reprodukcyjne oraz zdol- ność do pracy.

Jeśli chodzi o potrzeby reproduk- cyjne, to wiążą się one z liczbą ko- biet, które powinny w okresie szczególnie intensywnych powin- ności macierzyńskich rezygnować z aktywności zawodowej lub ją znacz- nie ograniczać.

Stopień zdolności do pracy wpły- wa dwukierunkowo na rzeczywiste zasoby zatrudnienia: z jednej strony ogranicza je poprzez eliminację osób o zupełnej niezdolności do pracy z populacji w tzw. wieku produkcyj-

nym, z drugiej — zwiększa je o oso- by utrzymujące zdolność i chęć do pracy po przekroczeniu granic tego wieku, czy po nabyciu praw emery- talnych. Dla szacunków w tym za- kresie nie wystarczają jednak prog- nozy biodemograficzne, potrzebne są tutaj studia psychospołeczne (chodzi o motywacje), medyczne (fizyczne i psychiczne kryteria zdolności do pracy), a również i prawno-ekono- miczne (między innymi analiza prze- pisów dotyczących zasad otrzymy- wania uprawnień emerytalnych i inwalidzkich oraz związanych z nimi świadczeń).

Z kolei należy dodać, że obie wy- żej opisane kategorie prognoz za- trudnieniowych (potencjał macie- ryński i potencjał zdolności do pra- cy) wymagają odpowiedniego uw- zglednienia w społecznym podziale pracy, między innymi w postaci wy- soko kwalifikowanych kadr dbają- cych o procesy reprodukcyjne lud- ności oraz kondycję fizyczną i psy- chiczną rzeczywistych zasobów pra- cy. Wśród tych kadr zyskiwać po- winna na znaczeniu grupa wyspec- jalizowanych doradców pracujących w różnego rodzaju poradniach. W ogóle poradnictwo zdaje się być dzie- dzina o szczególnie dynamicznym rozwoju.

Rzecz jasna, że już w samym wy- borze zawodu, miejsca pracy, kie- runku doskonalenia itp. powinny po- magać poradnie zawodowe, wypo- sażone w nowoczesne urządzenia do badań psychotechnicznych, korzy- stające z indywidualnych kart prze- biegu nauki, pracy itp., a nade wszystko — zatrudniających dy- plomowanych specjalistów.

Wśród propozycji doskonalenia prognozowania zatrudnienia jest też miejsce na sugestie ujmowania za- sobów pracy również w jednostkach czasu, przeznaczanych na aktywność zawodową, a być może także i na działalność niezarobkową (np. na prowadzenie gospodarstw domo- wych, bezinteresowną pracę spo- łeczną itd.).

...I PRZESTRZENNE

Niezmiennie złożona jest sprawa prognozowania zatrudnienia w ukła- dach przestrzennych. Złożoność ta wynika przede wszystkim z trud- ności przewidywania natężenia i struktury ruchów migracyjnych, a również miejsc lokalizacji nowych zakładów pracy. Nie ulega jednak wątpliwości sama potrzeba tworze- nia wariantowych prognoz tereno- wych. Ich zakres powinien być ra- czej większy od prognoz ogólnokra- jowych z tym, że należy od nich oczekiwać bardziej rozwiniętych ujęć ostrzegawczych, zwłaszcza w odniesieniu do rolnictwa. Z drugiej strony regionalnym prognozom za- trudnienia przypada zadanie ukazania czynników zapewniających niezbędną dynamikę i strukturę za- trudnienia dla dziedzin działalności tradycyjnie związanych z danymi obszarami (np. dla gospodarki mor- skiej, górnictwa, turystyki itd.).

Siad wpływa znaczenie bardziej szczegółowych bilansów w ujęciach zawodowych i galeziowych oraz ra- chunków ruchliwości pracowników, a dalej — korelacji rozwoju za- trudnienia, kształcenia kadr i bu- downictwa mieszkaniowego.

Regionalnych prognoz zatrudnie- nia nie można na szczeblu central- nym mechanicznie sumować czy bilansować. Z nich to bowiem wy- pływają dopiero dyrektywy doty- czące prognozowania ruchów migra- cyjnych i polityki lokalizacyjnej. Na tym tle raz jeszcze należy podkre- ślić znaczenie prognozowania wa- riantowego, ukazującego różne moż- liwości i ukierunkowania spożytko- wania zasobów ludzkich w procesie pracy.

We wspomnianych prognozach powinno być znacznie szersze niż dotychczas uwzględnione zatrudnie- nie w usługach i rzemiośle. Warto podać, że w tak gospodarczo rozwi- niętym kraju jak RFN rzemiosło jest obecnie drugą (po przemysle) dziedziną działalności produkcyjnej. W 500 tys. warsztatów i zakładów pracowało w 1976 r. 3,9 mln osób, tj. 15 proc. ogółu czynnych zawodowo i około 20 proc. pracujących samo- dzielnie; uczyło się w nich ponad pół miliona uczniów, tj. 38 proc. ogółu młodocianych zdobywających zawód. Rzemiosło wytwarzało pro- dukty i usługi wartości 280 mld ma- rek.¹⁾

PROGNOZY ZATRUDNIENIA W ROLNICTWIE

W prognozach zatrudnienia nale- żałoby szczególną uwagę zwrócić na sytuację w rolnictwie. Dwie ostat- nie wydane publikacje²⁾ w sposób jednoznaczny ukazują groźne dla nas konsekwencje ekstrapolacji trendów ostatnich lat i utrzymywa- nia zaniebdań w gospodarce czyn- nikami ludzkimi w rolnictwie. I tak I. Frenkel pisze o luce edukacyjnej, rozszerzającą się pluralizmem za- wodowym, spontanicznych procesach migracyjnych i rezerwach zatrudnie- niowych w gospodarstwach pań- stwowych. Jego zdaniem, sytuację może poprawić: zwiększenie obsza- rowe gospodarstw i ich modernizac- ja techniczna, upowszechnianie sy- stemu swego rodzaju nakładztwa produkcyjnego oraz udoskonalenie współdziałania międzysektorowego i produkcyjno-usługowego; rol- nictwu potrzebny jest klimat sta- bilizacji, efektywna pomoc dla młod- szej generacji rolników oraz wyraź- ne działania typu patronackiego.

Statystyczna ilustracja wywodów I. Frenkela stanowią dane zebrane przez Główny Urząd Statystyczny w 1974 r. Wynika z nich, że mamy w Polsce obszary o zanikającym

potencjale pracy w rolnictwie. Ta diagnoza powinna pobudzać rozwój regionalnego prognozowania za- trudnienia w rolnictwie, ale umo- wianego w sposób bardziej komplek- sowy niż dotychczas. Zwykło się bo- wiem prognozowanie w tym dziale gospodarki narodowej wiązać przede wszystkim z przekształceniami w strukturze własności. Oczywiście, mogą one mieć wpływ na stan i roz- miar decydujące znaczenie przy- pisz należy opłacalności produkcji rolnej, uzbrojeniu technicznemu rol- nictwa, poziomowi edukacji rolni- ków, rozwiązaniom w organizacji za- kładów i zbytu oraz usług. One to określać będą przede wszystkim za- potrzebowanie na czynnik ludzki w sferze produkcji rolnej. Przez długi jeszcze czas występować będzie u- nas zjawisko łączenia pracy w rol- nictwie z zajęciami zarobkowymi w innych działach gospodarki narodo- wej. Być może, w pobliżu wielkich aglomeracji miejskich w ogóle utrwalą się model tego rodzaju go- spodarstw indywidualnych. Funkcjo- nowałyby one obok wielkich, wysoko- towarowych, wyspecjalizowanych gospodarstw — uspołeczniowych, z którymi część gospodarstw indywi- dualnych mogłaby wydajnie koope- rować.

Wydaje się, że ogromny wpływ na przyszłe rozwiązania strukturalne będzie miała siła osadnictwa i stan zagrożeń indywidualnych użytkowni- ków. Nie należy się spodziewać, że będą one burzone w imię scalania gruntów i budowy tzw. agromiast czy agrosiedli.

W związku z tymi rozważaniami warto zwrócić uwagę na procesy zachodzące w rolnictwie RFN, które charakteryzuje się dzisiaj bardzo wysoką wydajnością. I tak przy ogólnym spadku pracujących w rolnictwie (z 3,8 mln w 1960 r. do 2,8 mln w 1970 r. i 2,5 mln w 1976 r. — łącznie z pomagającymi członka- mi rodzin) zmniejszyła się liczba gospodarstw rolnych (z 1,38 mln w 1960 r. do 997 tys. w 1972 r. i 889 tys. w 1976 r.), i zmieniła się ich struk- tura. W 1976 roku 408 tys., tj. 46 proc., stanowiły gospodarstwa, któ- rych właściciele utrzymywali się wyłącznie z produkcji artykułów rolnych, a ich średnia wielkość wy- nosiła 22,5 ha; w 131 tys., tj. 13 proc. gospodarstw o średniej wielkości 11,5 ha, członkowie rodziny zarobko- wali również poza rolnictwem, a w 350 tys. gospodarstw, tj. 39 proc., o średniej wielkości 5 ha, praca w rolnictwie była traktowana jako zajęcie dodatkowe.³⁾

Przytaczam te dane nie tylko w celu ukazania tendencji występują- cych w kraju wysoko rozwiniętym o zbliżonych warunkach klimatycz- nych (czego nie wolno pomijać w prognozowaniu i planowaniu), ale również dla podkreślenia znaczenia studiów porównawczych z krajami, w których dominuje indywidualna własność gospodarstw rolnych.

I tutaj jest miejsce na stwierdze- nie, że ze wszystkich dziedzin za- trudnienia prognozowanie najbar- dziej jest potrzebne w rolnictwie. Procesy żywiołowego odpływu lud- ności z tego tak ważnego dla nas działu gospodarki narodowej mogą bowiem doprowadzić do wręcz ka- tastrofalnych skutków. Dlatego też regionalnym prognozom ostrzegaw- czym ujmującym kompleksowo go- spodarkę czynnikami ludzkimi w rolnictwie, a również i w gospodar- ce żywnościowej, przysłać należy obecnie wyraźny priorytet. Nie ulega wątpliwości, że prognozowanie w tej dziedzinie ukaze szczególnie mocne powiązania z procesami kształcenia na wsi i dla potrzeb rol- nictwa. Pozwoli ono krytycznie spojrzeć na dotychczasowe koncep- cje reformy oświaty, podporządko- wane wprowadzaniu jednolitej ogóln- nokształcącej szkoły 10-letniej, a więc może spełnić pozytywną rolę również w procesie konceptualizacji reformy oświaty w Polsce.

*

Wyżej przedstawione myśli, które objęły tylko niektóre aspekty te- matu, prowadzą do konkluzji: pla- nistyczne polskie potrzebny jest nie tylko impuls, ale również metody i badania naukowe sprzyjające rozwojowi prognozowania zatrud- nienia w skali kraju, w układach re- gionalnych oraz społeczno-zawodo- wych. Złazszcza prognozowanie regionalne wymaga jednolitych za- łożeń metodycznych, ciągłej współ- pracy instruktazowej z centralnym ośrodkiem prognozowania oraz ja- snych zasad współdziałania między- regionalnego. Warto by się pokusić o stworzenie systemu regionalnego prognozowania zatrudnienia, który mógłby odegrać ważną rolę integra- cyjną i inspirującą w poszukiwaniu koncepcji optymalnego rozwoju poszczególnych województw oraz doskonaleniu społecznego podziału pracy w skali krajowej.

Bieżące kłopoty i troski oraz związane z nimi działania interwen- cyjne nie powinny odciągać nas od poszukiwań optymalnych, długofa- lowych rozwiązań. Warto nawet za- ryzykować tezę, że myśl o przyszło- ści wyzwoli inwencje bardziej kom- pleksowego ujmowania zagadnień współczesności i pobudzi do bardziej konsekwentnych przedsięwzięć praktycznych w sferach ewiden- tnych zagrożeń, a przede wszystkim gospodarowania czynnikami ludz- kim w rolnictwie i usługach.

¹⁾ Wyniosło to około 116 mld dolarów, co stanowiło 11 proc. produktu społecznego brutto (źródło: Globus — Kartendienst nr 2378 z 21.III.1977r.).

²⁾ Gospodarstwa rolne użytkowników w wieku 55 lat i więcej, GUS, Warszawa 1977 oraz I. Frenkel: „Zmiany zatrudnie- nia w rolnictwie w latach 1970-74. IRWIR PAN, Warszawa 1976.

³⁾ Dane pochodzą z Globus — Kartien- dienst nr 2310 z 24.I.1977r.

POSTĘP TECHNICZNY I JEGO REALIZACJA

ANDRZEJ SOWIŃSKI

POSTĘP TECHNICZNY można zdefiniować jako poszukiwanie nowych wyrobów, technologii, metod zarządzania i produkcji, to, jak określić jeden z ekonomistów „perspektywa przygotowania się do spotkania z przyszłością”.

Oferowanie nowych wartości użytkowych przyczynia się do dalszego wzrostu poziomu i rozwoju życia społeczeństwa, a w wielu przypadkach powoduje powstanie i rozwój nowych wartości kulturowych.

Rozróżnić można trzy podstawowe kategorie pojęcia „nowy wyrób, nowa technologia”.

— wyrób będący absolutną nowością; był nią swego czasu telewizor, czy późniejszy kalkulator elektroniczny, absolutnie nową technologią w elektronice był kalkulator lat temu obwod drukowany,

— wyrób będący adaptacyjnym zastąpieniem istniejących wyrobów lub charakteryzujący się nowymi cechami w procesie zaspokojenia określonych potrzeb; takim wyrobem jest np. praktyczna automatyczna zastępująca mechaniczną, automatyczne wybieranie stacji w odbiorniku radiowym, elektryczna golarka,

— wyrób nowy dla producenta, ale nie będący nowością na rynku; np. nowe typy telewizorów, samochodów robotów kuchennych itp.

KTO REALIZUJE POSTĘP TECHNICZNY?

Prace nad nowymi wyrobami, tak dalej nazywamy ogólnie przedmiot postępu technicznego, na całym świecie prowadzą komórki badań rozwojowych dużych przedsiębiorstw. Są to badania trudne i drogie, a w szczególności w ostatnich latach, kiedy cykl życia wyrobów generalnie się skrócił. Wyniki badań z 1976 roku w USA wykazały, że na 58 pomysłów, na rynek trafia tylko jeden wyrób. Z tej liczby 46 odpadło na skutek przeszkód technicznych i kosztów badań, 8 było nierentownych dla producenta. Oczywiście, stąd wyciągane są odpowiednie wnioski na przyszłość. Jednym z nich jest na przykład to, że nagłe przechodzenie z wyrobów przeciętnych do „luksusu” często kończy się niepowodzeniem.

Jest tych komórek, czy jednostek wiele, bardzo wiele. Instytuty, Ośrodki Badawczo-Rozwojowe, branżowe biura rozwojowe producentów, działy głównego konstruktora lub technologa, biura projektowe.

W Polsce na prace B+R (badania i rozwój) przeznaczają się około 2,5 proc. dochodu narodowego. A więc więcej niż we Francji, Japonii, Szw-

cji. Z tego na prace rozwojowe 81 proc. nakładów, gdy za granicą przeciętnie 45 proc. Czyli bardzo dużo, a jednak jest źle. Poziom prac od strony technologicznej, niestety, wyraźnie ustępuje poziomowi prac zakupowanych za granicą. Licencji w resorcie przemysłu maszynowego sprzedaliśmy zaledwie za około 10 milionów złotych dewizowych.

Czy więc nie jesteśmy przygotowani do tego „spotkania z przyszłością”? Jednak nie, przynajmniej nie zupełnie. Trzeba tu dodać, że powyższe, jak i dalsze rozważania opieram na przykładach przemysłu elektronicznego.

POWODZENIE CYKLU ROZWOJOWEGO

Powodzenie pełnego cyklu rozwojowego, od prac naukowo-badawczych do uruchomienia nowego wyrobu, jest uzależnione od skoordynowania prac planistycznych, organizacyjnych i inwestycyjnych między rozwojem i produkcją. Aby opracowanie i wdrożenie nowego wyrobu lub technologii było celowe, szybkie i ekonomicznie atrakcyjne, muszą być spełnione odpowiednie warunki:

● opracowany wyrób musi „trafiać” w potrzeby rynku,

● opracowany wyrób lub technologia muszą charakteryzować się odpowiednio wysokim stopniem nowoczesności, jakości i produktywności,

● wzajemne dobre rozpoznanie możliwości opracowywanego i produkującego.

● istnienie bazy produkcyjnej do przyjęcia nowego wyrobu do produkcji, np. konkretny zestaw urządzeń w linii produkcyjnej,

● wypracowana forma współpracy i koordynacji przedsięwzięcia wdrożeniowego.

Czy spełniamy te warunki? Delikatnie mówiąc, nie zawsze. Często i tu obowiązuje nadal tzw. polska improwizacja.

„Trafić w rynek” to nie tylko wartość techniczna wyrobu, to także cena tego wyrobu. Analizę musi prowadzić przemysł, a nie handel. Nie mogą mieć miejsca wręcz chimerne, a co gorsza bezkarnie, ciągle zmiany zapotrzebowań ze strony odbiorców. Istniejąca cięła bariera kosztu wyrobu finalnego jest wynikiem wielokrotnego naliczania akumulacji. Dlatego np. u nas nie może się ukazać „jednorazowy” odbiornik radiowy subminiatury.

Otóż istnieje stała sprzeczność między produkcją bieżącą i wdrożeniem nowych wyrobów. Konieczny jest tu świadomy i rozsądny kompromis między ilościowym planem produkcji i udostępnieniem części potencjału produkcyjnego dla wprowadzania nowych wyrobów. Dobrym przykładem może być właściwa poli-

tyka Naukowo-Produkcyjnego Centrum Półprzewodników. Wymaga to dalekowszyczej polityki działaczy gospodarczych. Podobnie, jak w dziedzinie sportowej, sukcesy bieżące są przeszkodą dla równomiernego, stałego rozwoju. Pełne wykorzystanie tzw. pzp (planowanej zdolności produkcyjnej) dla bieżącej produkcji działa hamująco na rozwój postępu technicznego. Oczywiście wdrażanie nowego wyrobu do produkcji jest znacznie trudniejsze niż ustalanie wyrobu, tym bardziej rosną splecia. Tak jest na całym świecie, ale trzeba temu po prostu przeciwdziałać.

CO NAM PRZESZKADZA?

Spójrzmy, jak u nas wyglądają plany postępu technicznego. Jest to najczęściej przypadkowy zestaw ilościowych zadań. Posłużmy się przykładem jednego z dużych przedsiębiorstw przemysłu elektronicznego:

● zmniejszenie 21 obrabiarek i urządzeń;

● wycofanie z produkcji minimum jednego wyrobu technicznie przestarzałego,

● wdrożenie 5 projektów wynalazczych,

● wdrożenie 382 sztuk noży tokarskich.

Jest tu więc powiedziane: ile, ale co i jak, nie sprecyzowano. Wykonanie też będzie się liczyć za ilość, a nie za uzasadniony rozsądek i celowość.

Inny przykład zaczerpnięty z programu centralnego; wdrożyć 9 układów, nie które i dla kogo, tego już nie sprecyzowano. Tu już widoczny jest brak sprzężenia w planowaniu centralnym.

Już z tych przykładów widać, że nie osiągniemy w dostatecznym stopniu umiejętności wiązania wszystkich faz procesu. Zaabsorbowani bieżącymi problemami produkcyjnymi, nie traktujemy zbyt poważnie modernizacji, doskonalenia produkcji, technologii i organizacji. Spójrzmy, kto jest kierownikiem działu organizacji w przedsiębiorstwie, w najlepszym przypadku magister prawa, ekonomista, młody inżynier. Co robią

te działy — najczęściej wydają zarządzenia wewnętrznego, których treść ustalają różnego rodzaju doradcy, inżynierzy i zespoły. Tu trzeba profesjonalistów, ludzi, którzy znają doskonale produkcję, jej przedmiot i warunki i zajmują się tylko szukaniem rozwiązań usprawniających pracę przedsiębiorstwa.

Następna sprawa jest opieka nad placówkami i komórkami postępu technicznego. Jest ona bardzo mała, lub nie ma jej wcale. Złe rozumienie oszczędności na pracach rozwojowych, przy nieumiejętności uzyskiwania i wykorzystywania marketingu, prowadzą do oplakanych rezultatów.

Buduje się prawie wyłącznie bazę produkcyjną, na bazę rozwojową przeznaczając okrucy środków przy okazji dużych przedsięwzięć, i to nie zawsze. Np. duże przedsiębiorstwo w bieżącej pięciolatce przeznaczają na modernizację bazy produkcyjnej 3 miliardy złotych, a na bazę rozwojową — zero! A więc nie ma równoległego i równomiernego rozwoju obu tych baz. Zupełnie inaczej rozwiązane są te sprawy u naszych przyjaciół, w Związku Radzieckim czy na Węgrzech. Gdy mowa o wyposażeniu, to, niestety, nadal nie doceniana jest baza urzędniczo i konieczność jej ciągłej modernizacji.

A przecież ta modernizacja, która w miarę upływu czasu staje się automatyzacją narzędzi pracy, zarówno w produkcji, jak i w pracach rozwojowych, daje ogromne oszczędności w czasie, w kosztach i w pracy ludzkiej. Prowadzi do obiektywnego podnoszenia jakości wyrobów.

Zatrzymajmy się wreszcie przy najważniejszym elemencie procesu postępu technicznego, przy ludziach, przy potencjalnie dobrej, a nawet bardzo dobrej kadrze naukowej i in-

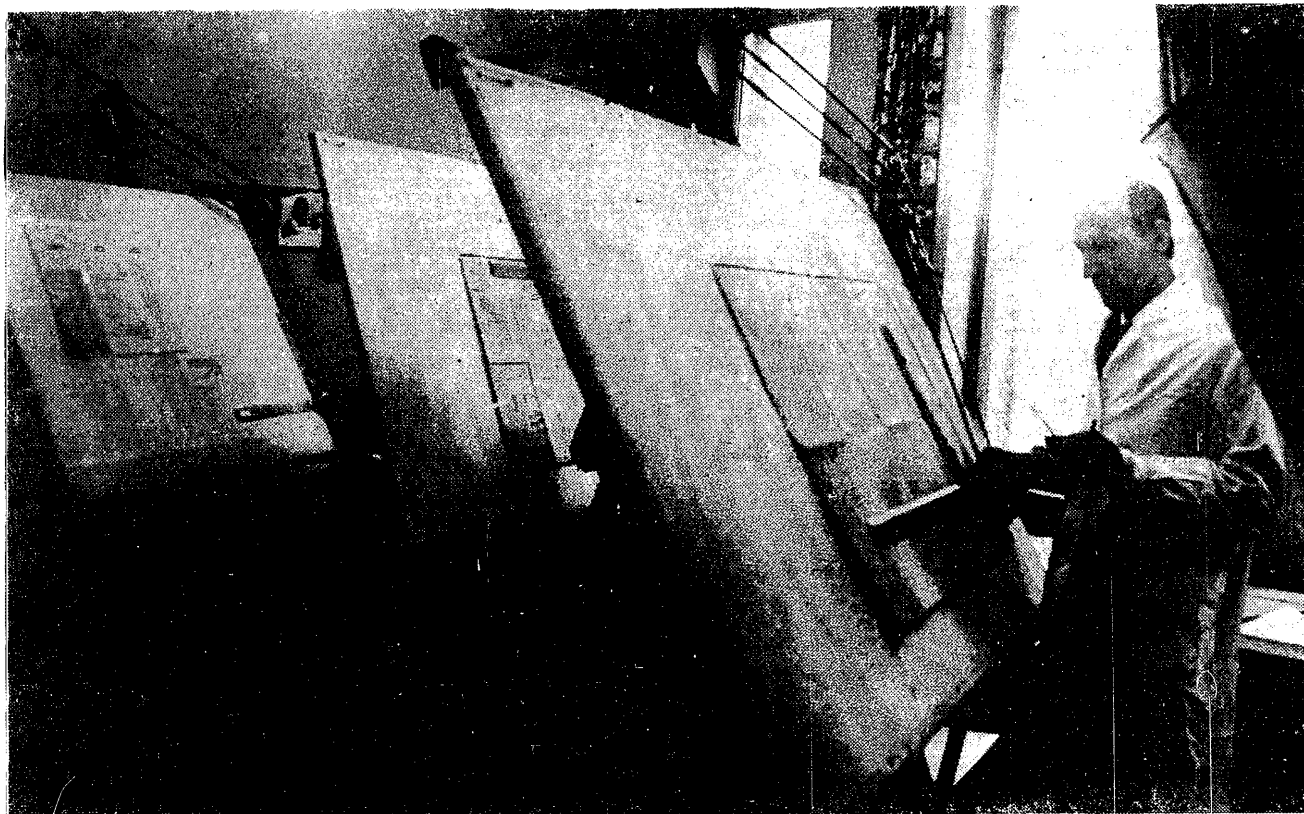
żynieryjno-technicznej. Oni tworzą postęp.

Niestety, wiele pozostawia do życzenia dobór tej kadry, jej wykorzystanie, jej szkolenie i doskonalenie. Ulegając nowinkarstwu i spekularkości, szczególnie szkodliwe w postępie technicznym. Przykładem może tu być choćby minikomputer MERA 400, który już trzy lata temu został wszędzie opisany i pokazany, a do dziś nie jest produkowany seryjnie. Nie do pokonania jest bariera oszczędności na wyjazdach zagranicznych ludzi, którzy mają tworzyć postęp techniczny. Nie znajduje się na światowej rangi wystawach, targach, sympozjach, konferencjach: konstruktorów, technologów, rzeczywistych twórców — nie brak natomiast nigdy handlowców, administratorów, dziennikarzy i to w dużej liczbie — nie znających często ani przedmiotu sprawy, ani obcego języka.

Wreszcie słów kilka o ruchu wynalazczym i racjonalizatorskim — na zakończenie, bo nie on decyduje o postępie technicznym. Polska znajduje się tu w drugiej dziesiątce państw europejskich. Chyba i tu winna jest organizacja, bo co roku fundusz na ten cel jest nie wykorzystany.

Reasumując można więc śmiało stwierdzić, że decydująca o prawidłowym postępie technicznym w naszym kraju jest jego organizacja. Nie improwizacja i interwencyjne zaspokajanie potrzeb dnia dzisiejszego, a w najlepszym przypadku bieżącego roku, ale biorąc pod uwagę realia dnia dzisiejszego, jednak myślenie o przyszłości.

Prof. dr inż. Andrzej Sowiński jest dyrektorem Przemysłowego Instytutu Elektroniki.



Fot. A. JAŁOSIŃSKI

polemiki — dyskusje

PRZYCZYNY NADMIARU „NIEBIESKIEJ MANNY”

W nr 27/1977 „Życia Gospodarczego” w artykule J. D. pt.: „Niebieska manna” poruszony jest problem zapasów, a zwłaszcza ich nadmiernych rozmiarów i nieuzasadnionego wzrostu. Autor wymienia kilka zasadniczych powodów nadmiernych zapasów. Wydaje mi się jednak, że niesłusznie przychylnie je potraktowano są z jednakością miarą. Na podstawie wieloletniej praktyki sądzę, że główną przyczyną nieprawidłowych zapasów jest brak spójności planów produkcyjnych z pracą zaopatrzeniowo-konspiracyjną i niestabilność tych planów.

Analizując zmienność planów produkcyjnych w pewnym przedsiębiorstwie, ująłbym, że od wielu lat planowane roczne wielkości produkcji byłyby zmieniane przeważnie od 4 do 10 razy. Oczywiście, dotyczyło to nie globalnych wartości sprzedaży lub wielkości produkcji całych grup pokrewnych wyrobów, ale wielkości produkcji w poszczególnych typach i asortymentach. W ramach zbiorczych wielkości następowały stałe wewnętrzne przetasowania — przeważnie kosztem małych podwyżek produkcji wyrobów droższych obniżano ilość wyrobów tańszych. Ocenienie wpływu zmian planowanych wielkości produkcji na kształ-

towanie się zapasów materiałowych w omawianym przedsiębiorstwie okazało się sprawą bardzo trudną.

Ogólne porównania tej współzależności wykazały, że zmiany w głównych wyrobach mogły spowodować zapas ponadplanowy przekraczający o 85 proc. ustaloną globalną wielkość zapasów na koniec, w tym wypadku, 1976 r. Oczywiście, gdyby nie przeprowadzono żadnych zmian w umowach i zamówieniach na dostawy. Ponieważ w tym czasie dokonano zmniejszenia zamówionych dostaw o wartości 140 proc. planowanego zapasu, oznacza to, że rzeczywiste rozmiary zagrożenia dla gospodarki zapasami od strony zmian planów produkcyjnych były jeszcze większe. Wpłynęła na to większa częstotliwość zmian w niektórych wyrobach oraz ich różnokierunkowość, polegająca na tym, że planowane wielkości produkcji zmieniły się raz w górę, raz w dół, skutkiem tego było kilkakrotne podwyższanie i obniżanie zamówień tych samych materiałów.

Przeprowadzone ograniczenia dostaw mogłyby sugerować, że wspomniane potencjalne zagrożenia zostały zlikwidowane i skończyło się na kłopotliwych i pracochłonnych korektach zamówień i umów, a zapasy osiągnęły prawidłowy poziom.

Rzeczywistość nie jest jednak tak pomyślna.

Analiza przyczyn niekorzystnego ukształtowania się zapasów w wielu pozycjach asortymentowych wykazała, że

● niektóre dostawy — szczególnie importowe i kooperacyjne — a więc z reguły drogie i o dużym wpływie na globalną wartość zapasów, okazały się niemożliwe do anulacji i szybkiego wstrzymania realizacji;

● niepewność ostatecznego ustalenia się planu produkcji niektórych wyrobów spowodowała asekurowanie ostrożnością w anulacji dostaw i nieprzeprowadzenie jej w pełnym, wymaganym przez plan zapasów, wymiarze.

Ostatecznie więc omawiane potencjalne zagrożenie dla zapasów stało się w wielu wypadkach rzeczywistością, jakkolwiek zapasy ograniczone zostały w swoich rozmiarach.

Chociaż przytoczony przykład pochodzi z jednego przedsiębiorstwa, wydaje się, że przedstawiony w nim problem ma zasięg bardzo szeroki. Pracownicy służb zaopatrzeniowo-kooperacyjnych odczuwają go powszechnie. Zachodzi zatem pytanie, gdzie leży przyczyna huśtawki planów produkcyjnych i czy istnieje

możliwość zmiany omówionej sytuacji?

Przyczyny zmienności planów są na pewno bardzo różnorodne. W niektórych przypadkach są one ściśle związane z doraźnymi okolicznościami zbytu danego wyrobu i prawdopodobnie uniknąć się nie dadzą. Wydaje się jednak, że istnieje szereg przyczyn ogólnych, których ograniczenie przyczyniłoby się w poważnym stopniu do poprawy stabilności planów produkcyjnych. Część z tych przyczyn ma swoje źródło w historycznym kształtowaniu się roli służb zbytu w przedsiębiorstwach przemysłowych. Przez wiele lat były one dystrybutorami produkcji zaplanowanej przez kogoś innego i wykonywanej przez służbę produkcyjną własnych zakładów. Im przypadała na ogół bierna rola ujęcia ustalonych już planów w umowach z odbiorcami, a następnie pilnowania ich realizacji i załatwiania związanych z nią rozliczeń.

Ważne dla naszego tematu jest to, że służby zbytu przedsiębiorstw nie zajmowały się przeważnie badaniami zapotrzebowania odbiorców — i to zarówno bieżącego, jak i perspektywicznego. Dlatego, gdy sytuacja zasadniczo zmieniła się, gdy nastąpiło usamodzielnienie przedsiębiorstw, ich służby zbytu nie były przygotowane do odegrania roli wiodącej w planowaniu produkcji. I to nie tylko w stosunku do własnego przedsiębiorstwa, ale także w stosunku do nierzadko bardzo dużej ilości odbiorców.

Uelastycznianie produkcji stosownie do potrzeb tych odbiorców doprowadzało często do drugiej skrajności — do pogoni planów za zmieniającymi się potrzebami odbiorców, do przyjmowania każdego żądania odbiorcy, bez względu na skutki dla własnego przedsiębiorstwa. U podstaw takiego postępowania leżał

zwyczaj brak rozpoznania rzeczywistych potrzeb rynku krajowego i możliwości zbytu na rynku zagranicznym. Można powiedzieć, że bierna rola służb zbytu nie uległa poważniejszej zmianie; na miejsce ogólnych decyzji planistycznych weszły tylko bardzo często nieskoordynowane i zmienne żądania odbiorców.

Drugą zasadniczą przyczyną zmienności planów produkcyjnych jest brak odpowiedniej koordynacji i spójności tych planów w układach branżowych i międzybranżowych, uwzględniających także aktualną sytuację zaopatrzeniową i kooperacyjną. Wiele z tego zakresu pozostawione jest do załatwienia przedsiębiorstwom produkcyjnym. Na nich spoczywa główny ciężar koordynacji współpracy z odbiorcami i dostawcami. A do sprawnego wykonywania takiej roli, przedsiębiorstwa nie są w pełni przygotowane. Dlatego wzajemna koordynacja planów zbytu, produkcji i zaopatrzenia ciągle rwie się i stale występuje omawiana ich zmienność. Sytuacji takiej nie przeciwdziałają także w pełni nowe zasady planowania i zarządzania WOG.

Manewrowanie głównie wielkością produkcji przy niedokładnie skoordynowanym zaopatrzeniu i kooperacji biernej prowadzi do powiększania omawianej zmienności planów produkcyjnych i, oczywiście, bezpośrednio odbija się na zapasach materiałowych. Z brakiem spójności planów zbytu, produkcji i zaopatrzenia wiąże się trudność prawidłowego rozpoznania możliwości zabezpieczenia materiałowego dla danych żądań odbiorców, czy danego planu produkcyjnego. Ponadto w wielu przypadkach w okresie opracowywania planów produkcji o przewidywanych trudnościach zaopatrzeniowych nie chce się słyszeć. Nieprzychylna-

nie w odpowiednim czasie do wiadomości informacji o grożących limitach zaopatrzeniowych musi później odbijać się na realności planów produkcji i prowadzić do ich zmian.

Zmienność planów produkcji ma także swoje źródło w terminach ich opracowywania dla różnych celów. Dla potrzeb zaopatrzeniowych plany te są potrzebne stale od około 14 miesięcy przed rokiem realizacji. Tak wcześniej nie są prawie nikomu więcej w przedsiębiorstwie potrzebne do konkretnych celów. Dlatego czasem komórkom opracowującym je wydaje się, że mogą być one zrobione „przymiarkowo”, gdyż i tak będą skorygowane, gdy dojdzie do opracowania planów produkcji wiążących przedsiębiorstwo. To, że te „przymiarkowe” plany narobią kłopotów w służbach zaopatrzeniowych, mało kogo obchodzi. Plan produkcyjny są przedmiotem dyskusji między różnymi służbami i na różnych szczeblach, ale służby zaopatrzeniowe rzadko mają tu głos decydujący. Potrzeba większej stabilności planów produkcyjnych powinna znaleźć zrozumienie i rozwiązanie. Prowadzić do tego będą:

● zmiana w tym zakresie roli służb zbytu i ich działanie w celu rozpoznania potrzeb odbiorców, a nawet wpływania na ich kształtowanie się;

● rozpoznawanie sytuacji zaopatrzeniowej w okresie opracowywania planów produkcji;

● zapewnienie szczególnie przez zjednoczenia i resorty spójności planów zbytu, produkcji i zaopatrzenia;

● rzetelność opracowywania planów produkcji na wszystkich etapach i z odpowiednim wyprzedzeniem.

E. C.

WYCHOWANIE PRZECZ PRACĘ

MARIAN SIKORA

JEDNA z najpopularniejszych form angażowania naszej młodzieży w gospodarcze i społeczne życie narodu jest jej aktywny udział w bezpośredniej, wydajnej, a nie rzadko pełnej poświęcenia pracy w Ochotniczych Hufcach Pracy (OHP)* działających w ramach polskiego ruchu młodzieżowego. Organizacja ta łączy działalność wychowawczą młodzieży z przygotowaniem do zawodu i życia w społeczeństwie; realizuje zadania inwestycyjne i produkcyjne w regionach o najbardziej dynamicznych programach rozwojowych; przygotowuje młodzież do obrony kraju przez szkolenie patriotyczne; podnosi jej sprawność fizyczną.

Jako uzupełnienie systemu oświaty, OHP, spełniają istotną rolę w zależności od zmieniających się potrzeb społeczno-gospodarczych. Dotyczy to zarówno możliwości przemieszczania zasobów pracy wykwalifikowanej, jak również zmian w kierunkach szkolenia poszczególnych roczników junaków.

Do OHP przychodzi młodzież w 40 proc. z rodzin wielodzietnych, 54 proc. legitymuje się pochodzeniem chłopskim, a 32 proc. robotniczym. Około 10 proc. junaków podlega resocjalizacji z powodu kolizji z kodeksem karnym.

Dla większości chłopców i dziewcząt OHP stało się szkołą współpracy; tam zdobyli poczucie własnej wartości, nauczyli się samorządności, przyjmowania odpowiedzialności za siebie i za kolektyw. Większość junaków znalazła w OHP opiekę, perspektywę ukończenia szkoły i zdobycia zawodu, a w konsekwencji stabilizację życiową.

WARTOŚCIOWI PRACOWNICY

W ubiegłej pięcioletniej Ochotnicze Hufce Pracy potrafiły w stosunkowo krótkim czasie przygotować fachowców. I tak w latach 1971-75 w konsekwencji intensywnego łączenia nauki z praktyką już po 3-5 miesiącach szkolenia młodzi „ohapowcy” wyrastali na wartościowych, dobrze przycupionych pracowników. Do samodzielnej pracy w tym okresie przygotowano 131 tys. absolwentów, 40 980 junaków ukończyło szkołę podstawową, 16 tys. podstawowe studium zawodowe, 16 560 zasadniczą szkołę zawodową, a około 100 tys. kursy kwalifikacyjne w wybranych zawodach.

Obecnie na 46 387 junaków z hufców stacjonarnych pełnoletnich i młodocianych, około 40 proc. uczy się w zasadniczych szkołach zawodowych, a pozostali zdobywają kwalifikacje w szkołach przysposobienia do zawodu, w podstawowych studiach zawodowych oraz systemem szkolenia na kursach. W hufcach dochodzących dla młodocianych 8 412 chłopców i dziewcząt przygotowuje się do zawodu na kursach wewnątrzzakładowych.

Łącznie w bieżącym roku wszystkimi formami szkolenia OHP objęto

272,6 tys. młodzieży. Najwięcej hufców junackich przygotowuje młodzież do zawodów związanych z budownictwem. Toteż w przedsiębiorstwach budowlanych pracują największe liczby hufce. Nie będzie przesadą twierdzenie, że rozwój budownictwa po 1970 r. w znacznym stopniu okazał się zasługą OHP. Przecież 32 proc. nowych kadr pracujących w tej branży stanowią absolwenci hufców junackich.

Do roku 1980 dla potrzeb gospodarki przygotowanych zostanie około 130 tys. wykwalifikowanych robotników-junaków.

Młodzież junacka od wielu lat pracuje na priorytetowych inwestycjach. Można ich spotkać przy montażu statków, spawaniu wielkich konstrukcji, przy kłębieniu, układaniu torów kolejowych, odzysku drewna itp. Inny charakter miała ich praca w Bieszczadach, gdzie budowali drogi. Zdobywali też umiejętności w specjalnościach zbrojarzy, spawaczy, monterów, jak w Hucie Katowice.

Wysokie wyniki produkcyjne w wielu gałęziach gospodarki narodowej nie byłyby prawdopodobnie możliwe bez aktualnego włączenia się junaków do różnych form współzawodnictwa. Są oni uczestnikami czynów produkcyjnych. Tradycja stał się ich udział w walech produkcyjnych, zaciąganych wspólnie z aktywnymi klasami robotniczej w przeddzień wydarzeń politycznych i społecznych. Na przykład, dla uczczenia VII Zjazdu PZPR junacy wykonali dodatkową produkcję wartości ponad 69 mln złotych.

Współzawodnictwo indywidualne i grupowe przyczyniło się w dużej mierze do scementowania kolektywu junackiego i właściwego ukształtowania charakteru. Tradycja dobrej roboty służy także lepszemu formowaniu postaw nowych roczników junackich.

Już w 1975 r. junacy wypracowali produkcję wartości 87 mld złotych. W ubiegłym roku wartość samych prac wakacyjnych wykonanych przez junaków-uczników i studentów wyniosła 3,6 mld złotych.

Wysokie osiągnięcia w pracy wykazuje nie tylko młodzież w wieku od 16-24 lat, ale również sporo młodocianych zasłużyło na miano wzorowych pracowników. Warto tu podkreślić, że wysoką ocenę zdobyły też hufce dziewczęce. Jeszcze do niedawna zakłady uchylały się przed angażowaniem do pracy hufców dziewczęcych uważając, że w wielu przypadkach nie nadają się one do pracy fizycznej. Tymczasem hufce te sprawdziły się nawet w pracach rzekomo odpowiadających wyłącznie mężczyznom, na przykład przy budowie drogi Warszawa-Katowice czy magistrali kolejowej Biłgoraj-Stalowa Wola.

Warto także wymienić przykładowo przynajmniej takie hufce stacjonarne dziewcząt, jak budowlany w Tychach, obuwniczy w Chelmku, przetwórstwa rybnego w Olsztynie i w gorzowskim Styłonie. Nie-

rzadko po ukończeniu hufca dziewczęta te pozostają w zakładzie. To bardzo ważne. Problem dziewcząt stanowiących w skali kraju połowę młodzieży bez kwalifikacji, czeka na stworzenie im możliwości zdobycia zawodu przez OHP.

Charakterystyczną cechą szkolenia junaków w OHP, jest możliwość dostosowania profilu kształcenia zawodowego do aktualnych potrzeb gospodarki narodowej, bądź poszczególnych przedsiębiorstw. Junacy uczą się zawodów, które ze względu na trudności i mniejszą atrakcyjność nie są dostatecznie popularne, wśród pozostałej młodzieży. Przy tym: junacy bez ukończonej szkoły podstawowej uczęszczają do podstawowego studium zawodowego, natomiast ci, którzy ukończyli szkołę podstawową — do zasadniczego studium zawodowego.

NIE BRAK TRUDNOŚCI

Junacy podporządkowani są trzem zasadom działania — OHP, ucznia i pracownika zakładu pracy. W praktyce nie składają się one na jednolity system wychowawczy. Z zakładem pracy junacy są związani przez podpisanie indywidualnej umowy o pracę w warsztatach szkolnych i bezpośrednio w halach. W wielu przypadkach wszystko zostaje uzależnione od rytmiki pracy zakładu, a konieczność wykonania planu nierazko powoduje uszczerbek dla nauki. Junaków często z trudnością się przy innej pracy, niż to wynika z umowy i nauki w szkole. Zdarza się, że junacy-ucznicy zatrudnieni są w warsztatach szkolnych na drugiej i trzeciej zmianie, przez co zmuszeni bywają do przebywania poza hufcem w czasie, w którym powinni obowiązkowo pozostać na jego terenie. Bywa i tak, że junacy nie pracują przez cały tydzień, zaniedbując uczęszczanie na lekcje w szkole.

Brak przy tym respektowania regulaminu OHP przez zakład pracy osłabia junaków do omijania jego zasad.

Jednym z istotnych elementów wychowawczych jest zróżnicowany system wynagradzania junaków. Wysokość zarobku zależy od profilu hufca: inaczej kształtuje się on w hufcu produkcyjnym, a inaczej w szkolnym. Są to nieraz kwoty niebagatelne. Średni na przykład zarobek za trzytygodniowy turnus wakacyjny sięga w rolnictwie — 1 600 zł, w komunikacji — 1 800 zł, w gospodarce komunalnej — 1 900 zł, w leśnictwie i gastronomii — 2 000 zł, w handlu 2 100 zł i w budownictwie — 2 500 zł. W Hucie Katowice junacy z hufców stacjonarnych zarabiają do 4 000 zł.

Nie we wszystkich hufcach pracę z młodzieżą prowadzi się umiejętnie. Świadczy o tym fakt, że wielu junaków opuszcza szeregi przed określonym terminem pobytu. Największe trudności piętrzą się w du-

żych skupiskach trudnej młodzieży, największe sukcesy idą w parze z indywidualnym podejściem do każdego, dokładną kontrolą ich zachowania się i partnerską współpracą hufca z macierzystym zakładem pracy.

Na duży stopień fluktuacji w OHP, zwłaszcza w pierwszym okresie pobytu junaków, wpływa niezadowolanie z wybranego zawodu, czy kursu. Na podstawie ogłoszeń prasy i ulotek werbunkowych wierzyli bowiem, że hufiec pomoże im w zdobyciu atrakcyjnego zawodu. Tymczasem na skutek doraźnych potrzeb rynku pracy zmuszeni zostają do podjęcia zupełnie innego, często nie odpowiadającego ich zainteresowaniom. Stan taki łączy się automatycznie z brakiem satysfakcji w pracy i z pracy. Młody człowiek załamuje się i opuszcza samowolnie hufiec.

Zjawisko porzucania przez junaków OHP zmusza kierownictwo do zintensyfikowania takich działań, które powinny sprzyjać utrwalaniu więzi integrujących hufiec junaków z zakładem pracy oraz dążyć do zapewnienia przez przedsiębiorstwa odpowiednich warunków i większej opieki junakom w celu zagwarantowania im właściwej drogi rozwoju i awansu zawodowego.

Junacy w zakładach pracy trafiają nierazko na pracowników etatowych wymagających od nich postępowania dojrzałego i samodzielnego, innym razem znów takich, którzy tłumia ich samodzielność, żądając bezwzględnej subordynacji. Zdaniem także i tacy, którzy nie potrafili służyć dobrym przykładem — gorzej, gdy ich przyrwy stają się wzorem postępowania junackiej młodzieży.

KIERUNKI POPRAWY

Konieczne jest bezwzględne wymagania od przedsiębiorstw przestrzegania przyjętych przez nie zobowiązań dotyczących szkolenia zawodowego i warunków socjalno-bytowych młodzieży. Junacy nie powinni być zatrudniani w zakładach, które nie gwarantują prawidłowej organizacji pracy i wypoczynku.

Jednocześnie baczniejszą uwagę powinno się kierować na prawidłowość zarobków, aby płaca była adekwatna do wartości wykonanej pracy, aby zarobki nie rosły kosztem przedłużanego czasu pracy, kosztem rezygnacji z nauki, z działalności kulturalnej i rozrywkowej.

Hufiec junacki w przedsiębiorstwie powinien grupować młodzież pełnoletnią lub młodocianą i mieć charakter produkcyjny względnie szkolny. Powinna być ściśle przestrzegana jednorodność hufców pod względem profilu i formy kształcenia zawodowego. Należałoby grupować młodzież o odpowiednim przygotowaniu fachowym.

Przy rekrutacji szczególnie nacisk należy kłaść na przyciągnięcie do hufców stacjonarnych młodzieży,

która nie ukończyła szkoły podstawowej oraz młodzieży wymagającej resocjalizacji. Również warto dążyć do zwiększenia ilości hufców żeńskich.

Niezależnie od hufców stacjonarnych, w przyszłych latach rozwijane będą hufce sezonowe w środowisku młodzieży szkolnej i studenckiej. Więcej uwagi trzeba poświęcić rekrutacji młodzieży z liceów ogólnokształcących, ponieważ uczniowie tych szkół nie mają w zasadzie możliwości zetknięcia się z pracą fizyczną. A przecież właśnie w odniesieniu do tej młodzieży wychowanie przez pracę ma głęboki sens.

W 1975 roku OHP wprowadziły nową formę działalności z myślą o kandydatach na wyższe uczelnie, którzy wprawdzie zdali egzamin wstępny, lecz z braku miejsc nie zostali przyjęci. Młodzieży tej stworzono szansę przyjęcia na studia bez ponownego składania egzaminu, jeżeli wykaze się właściwym stosunkiem do pracy, aktywności społeczno-polityczną oraz pozytywnymi wynikami konsultacji organizacyjnych przez uczelnię z przedmiotów przyszłych studiów.

Na podstawie zawartego porozumienia pomiędzy Ministerstwem Nauki, Szkolnictwa Wyższego i Techniki a OHP, zorganizowano dziesięcimiiesięczne praktyki dla tegorodzaju kandydatów. W bieżącym roku przeznaczono 1140 miejsc dla wymienionych kandydatów na różnych wydziałach różnych uczelni.

Jakkolwiek okres 10 miesięcy jest dobrą okazją do samodzielnego uczenia się, to przecież efekty tej nauki nie zależą wyłącznie od samej młodzieży, ale w równej mierze od kierownictwa komend hufców, od kierownictwa zakładów pracy i opiekunów z ramienia uczelni. A zatem od wyboru odpowiedniego miejsca pracy, gdzie przyszłych studentów uważać się powinno za partnerów wspólnej realizacji zadań produkcyjnych, od warunków socjalno-bytowych, a także od odległości hufca od samej uczelni.

NIE TYLKO PRACA

Sport, a właściwie wszystko, co mieści się w pojęciu rekreacji fizycznej, zajmując w wychowawczym programie działania OHP poczesne miejsce. Sport stał się tym czynnikiem działalności pozaprofesyjnej w hufcach, który najłatwiej dociera do środowiska junackiego. Na uwagę zasługują centralne zawody, jak ogólnopolski rajd crossowy OHP, spartakiada sportów obrotowych, igrzyska letnie i zimowe oraz ogólnopolski turniej szachowy.

Równocześnie od lat w hufcach junackich prowadzi się różnego rodzaju akcje propagandowe i profilaktyczne, popularyzujące zagadnienia higieny i zdrowia. OHP współpracują w tym zakresie z właściwymi organizacjami wyższej użytecz-

ności, jak Polski Czerwony Krzyż, Sanepid, Społeczny Komitet Przeciwdziałania i Polski Komitet Pomocy Społecznej.

Poszczególne hufce podejmują opiekę nad przedszkolami, domami starców, domami dziecka. Dzięki ofiarności junaków tylko w okresie pierwszego półrocza ubiegłego roku zgromadzono na NFOZ — 820 tys. złotych, oddano honorowo 2 200 l krwi, przepracowano społecznie 22 tys. roboczogodzin przy remontach i budowie placówek zdrowia. Coraz szerszy zakres przybiera fundowanie książeczek mieszkaniowych sierotom z państwowych domów dziecka. Przykładem mogą posłużyć lubelscy junacy, którzy ufundowali 14 książeczek mieszkaniowych dla sierot.

Inna sytuacja panuje w kulturze, o której trudno powiedzieć, aby cieszyła się powszechną popularnością wśród junaków. Nadal jest w niej wiele przypadkowości i rozdrobnienia, brak systematyczności. O ile szerzenie kultury fizycznej wymaga przede wszystkim umiejętności organizacyjnych, znajomości przedmiotu, którą daje powszechnie dostępna literatura, o tyle do prowadzenia na przykład zespołu muzycznego czy teatru małych form: niezbędne są określone predyspozycje i gruntowna wiedza.

Niestety, tego rodzaju instruktorów w OHP jest zdecydowanie za mało. Drugą przyczyną jest niedoskonałość bazy. W zasadzie w każdym niemal hufcu znajduje się podstawowy sprzęt sportowy czy turystyczny, ale tylko w nielicznych można spotkać instrumenty muzyczne, pracownię plastyczną, czytelnię czy bibliotekę.

Mimo tych trudności są i w tej działalności pewne sukcesy do odnotowania. Po raz trzeci w tym roku zorganizowano tzw. „wiosnę kulturalną junaków OHP”. W czasie której zaprezentowany został ogólnopolski dorobek junaków w zespołach muzycznych, małych formach scenicznych, recytacji, plakacie, rzeźbie i fotografii.

Generalne kierunki rozwoju OHP do 1980 r., obok utrzymania dotychczasowych form, pracy, uwzględniają nowe aspekty wynikające z najważniejszych zadań tego okresu. Ruch młodzieżowy obejmuje więc jeszcze szerszy patronat budownictwo mieszkaniowe, budowę Huty Katowice oraz budowę kopalni i elektrowni Bałchów. Ponadto OHP uczestniczyć będą w lokalnych patronatach podejmowanych przez poszczególne instancje młodzieżowe.

OHP dzielą się na hufce: wakacyjne (sezonowe), stacjonarne i dochodzące. Hufce wakacyjne (turnus 3-tygodniowy) gromadzą uczniów i studentów. Hufce stacjonarne (3-letnie) dzielą się na produkcyjne i szkolne; obejmują młodzież od lat 16 do 24. W pierwszych znajduje się młodzież z nieukończoną szkołą podstawową, z ukończoną szkołą podstawową lub z ukończoną szkołą zawodową. Natomiast w hufcach szkolnych znajduje się młodzież ze szkołą podstawową lub zasadniczą szkołą zawodową. W hufcach dochodzących młodzież po pracy pozostaje w domu.



Fot. W. BARCHACZ

BLOK HANDLOWY EWG

EUGENIUSZ MOŻEJKO

ZACHODNIOEUROPEJSKI Wspólny Rynek nie jest z pewnością tym, za co pragnie uchodzić: nie jest „wspólnotą” zmierzającą do unii, na ogół też nie przemawia „jednym głosem” na forum międzynarodowym. Nie jest nawet prawdziwym wspólnym rynkiem ze względu na utrzymujące się — mimo zniesienia wewnętrznych cel — liczne ograniczenia przepływu towarów, ludzi i kapitałów. Jest to, jednak z pewnością silny blok handlowy, rozbudowujący specjalne powiązania z wieloma rejonami świata.

EWG ukształtowała się jako zamknięte ugrupowanie, preferujące wymianę wewnętrzną, a ograniczające dostęp towarom z zewnątrz, zwłaszcza pochodzenia rolnego. Polityka ta powodowała stały wzrost udziału obrotów wzajemnych sześciu krajów założycielskich w ich handlu zagranicznym. Udział ten zwiększył się z 57 proc. w 1955 r. do 64 proc. w 1970 r. Po tym okresie nastąpił pewien spadek znaczenia obrotów wewnętrznych „szóstki”, a od początku 1973 r. „dziewiątki” — do 59 proc. w 1975 roku.

Było to wynikiem szybkiego wzrostu wymiany z arabskimi krajami naftowymi i krajami socjalistycznymi, przy czym w jednym i drugim przypadku wzrósł przede wszystkim eksport krajów EWG. Były one zainteresowane skompensowaniem wzrostu cen ropy naftowej i redukcji deficytu z krajami naftowymi oraz — w przypadku krajów socjalistycznych — uzyskaniem nowych możliwości zbytu dla własnych towarów w miarę kurczenia się popytu na tradycyjnych rynkach krajów kapitalistycznych oraz z pojawieniem się oznak kryzysu. Nie oznacza to więc zmiany założeń protekcyjnej polityki handlowej EWG.

Dla porównania: udział obrotów wewnętrznych w handlu krajów członkowskich RWPG zmniejszył się z 70 proc. w 1955 r. do 52 proc. w 1975 r., a więc poniżej poziomu wymiany wewnętrznej w EWG. Świadczy to, że — przy stałym wzroście wzajemnego handlu — kraje RWPG systematycznie rozwijały również stosunki handlowe z krajami trzecimi, w tym z członkami EWG. Nietęty, wzrost znaczenia obrotów Wschód-Zachód nie znajduje odbicia w polityce handlowej Wspólnego Rynku.

Tradycyjnie zmierza ona do rozszerzenia przede wszystkim preferencyjnych stosunków z innymi obszarami geograficznymi, które uważa za teren własnej ekspansji go-

spodarczej. Z początkiem 1973 r. powiększyła się nie tylko liczba członków samego Wspólnego Rynku, lecz także sieć powiązań zewnętrznych. Ogarnęła ona 46 krajów rozwijających się Afryki, strefy Karaibów i Pacyfiku (w skrócie: AKP) w porównaniu z 28 krajami, przeważnie koloniami francuskimi i belgijskimi, które były stowarzyszone z „szóstką”. W zamian za pewne koncesje handlowe kraje EWG stworzyły sobie z nich ważne zaplecze surowcowe.

W polityce krajów EWG ważną rolę odgrywają też stosunki z krajami basenu Morza Śródziemnego, gdzie myśl planów Brukseli miałyby powstać związana dwustronnymi układami z Wspólnym Rynkiem strefa wolnego handlu wyrobami przemysłowymi. Na razie EWG zawarła z większością krajów śródziemnomorskich niejednolite preferencyjne umowy handlowe i układy o stowarzyszeniu. Owa tzw. polityka śródziemnomorska otwiera przed niektórymi europejskimi krajami tego regionu — Hiszpanią, Portugalią, Grecją, a także Turcją — możliwości stania się pełnymi członkami Wspólnego Rynku. Dążenie do zacieśnienia związków ekonomicznych z rejonem śródziemnomorskim ma również określony podtekst polityczny.

Jak pamiętamy, rozszerzona EWG zawarła też oddzielne umowy z krajami EFTA nie przystępującymi do Wspólnego Rynku (i dlatego nazywanymi czasem „rzeszą EFTA” albo „małą EFTA”) o utworzeniu strefy wolnego handlu wyrobami przemysłowymi. Były to: Szwecja, Norwegia i Finlandia (mające status członka stowarzyszonego EFTA), Austria, Szwajcaria, Portugalia i Islandia.

1 lipca, bez rozgłosu, odbył się ostatni akt budowy tej rozległej strefy wolnego handlu, obejmującej 16 — w większości wysoko rozwiniętych — krajów przemysłowych, zamieszkanych łącznie przez około 300 mln ludności. Przeprowadzono tam ostatnią 20-procentową obniżkę cel wewnątrznych na towary przemysłowe (z wyjątkiem papieru, metali i samochodów), co oznacza całkowite wyeliminowanie barier celnych ograniczających wymianę tymi towarami. A trzeba podkreślić, że stanowi one ponad 95 proc. wymiany między obu ugrupowaniami zachodnioeuropejskimi.

Różnego rodzaju preferencje i układy powodują, że wspólna taryfa celna (zewnętrzna) EWG obowiązuje

właściwie tylko w stosunkach z pozaeuropejskimi, wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi i krajami socjalistycznymi. Po zrealizowaniu porozumień o utworzeniu strefy wolnego handlu z krajami tzw. reszty EFTA producenci z krajów „dziewiątki” mogą obecnie działać praktycznie na całym rynku zachodnioeuropejskim. To samo można powiedzieć o krajach EFTA, jednak w większości przypadków partnie z EWG są silniejszymi konkurentami.

Utworzenie tak rozległej strefy wolnego handlu towarami przemysłowymi zapewne przyczyni się do rozluźnienia spójności wewnętrznej EWG i zwolnienia przebiegających wewnątrz ugrupowania procesów integracyjnych, ale niewątpliwie przynosi jej korzyści handlowe i umacnia jej pozycję jako bloku handlowego. Równocześnie uprzywilejowane stosunki między 16 krajami zachodnioeuropejskimi będą stanowiły przeszkodę w rozwoju stosunków z krajami trzecimi, zwłaszcza w przypadku krajów o wysokiej taryfie zewnętrznej (do takich należy na przykład Austria). Wprowadzona kontrola pochodzenia towarów dopuszczonych do obrotu w całej strefie wolnego handlu może być czynnikiem hamującym rozwój kooperacji przemysłowej krajów EFTA z państwami trzecimi.

Można się spodziewać dalszego zacieśnienia różnych form współpracy gospodarczej wewnątrz strefy. W każdym razie z taką inicjatywą pod adresem EWG wystąpiły ostatnio kraje EFTA, składając propozycję zawarcia porozumień w sprawie ściślejszej koordynacji polityki gospodarczej i walutowej, współpracy w transporcie i ochronie środowiska. Kraje EFTA zabiegają też o dopuszczenie do wolnego obrotu większej liczby artykułów rolnych.

Rozrost samej EWG, z perspektywą przyłączenia się do niej dalszych krajów, oraz jej specjalnych powiązań zewnętrznych z pewnością nie ułatwi stosunków z najbliższymi partnerami — Stanami Zjednoczonymi i Japonią. Na EWG „szóstki” przypadało tylko 18 proc. obrotów handlowych USA, natomiast po rozszerzeniu Wspólnego Rynku już około 30 proc. Umocniło to pozycję EWG w przetargach handlowych ze Stanami Zjednoczonymi, ciągnących się właściwie od momentu powstania EWG i obfitujących w liczne napięcia. Ostatnie zaostreżenie stosunków nastąpiło właśnie w okresie negocjacji układu o tzw. rozszerze-

niu Wspólnego Rynku i umów z krajami EFTA; nieporozumienia nie zostały definitywnie zażegnane.

Problemy sporne, szczególnie kwestię obrotu towarami pochodzenia rolnego, odłożono do czasu owej rundy rokowań GATT. Rokowania te, zapoczątkowane w 1973 r. w Tokio (stad runda tokijska), nie weszły jeszcze w fazę roboczą, głównie ze względu na kontrowersje między EWG a USA. Niemalże lądunek wybuchowy mają też stosunki handlowe rozszerzonej EWG z Japonią, o czym świadczą powtarzające się ostatnio często narzekania partnerów zachodnioeuropejskich na nadmierną — według ich ocen — ekspansję eksportową tego kraju.

NAJBARDZIEJ jednak konsekwentnie kraje EWG ograniczają import z krajów socjalistycznych, wykorzystując w tym celu wszystkie możliwości narodowej i wspólnej polityki handlowej. Kraje EWG nie wywiązały się ze zobowiązań zniesienia ograniczeń ilościowych importu z krajów socjalistycznych, zawartych w wieloletnich umowach handlowych, które obowiązywały do końca 1974 r. Objęcie z początkiem 1975 r. (na zasadzie jednostronnych decyzji) wspólną polityką handlową EWG również krajów socjalistycznych zahamowało powolny proces liberalizacji handlu, bowiem kraje Wspólnego Rynku nie ustaliły wspólnego programu znoszenia ograniczeń ilościowych, a równocześnie władze brukselskie rozciągnęły kontrolę nad autonomicznymi decyzjami w tej sprawie poszczególnych krajów. W procedurze podejmowania decyzji przybył więc jeszcze jeden szczebel.

W 1975 r. kraje EWG kontrolowały przywóz 273 grup towarów. Z reguły chodziło przy tym o te towary, w których eksporcie kraje socjalistyczne mogły być szczególnie zainteresowane. Oblicza się, że w 1974 r. na przykład RFN kontrolowała na tej zasadzie 40 proc. przywozu z krajów RWPG. Kraje te podlegały najczęściej również innym praktykom dyskryminacyjnym. Dogodnym instrumentem jest, stosowanie selektywne, licencjonowania importu, przepisów normalizacyjnych, sanitarnych, obowiązku atestacji eksportowanych towarów i innych przepisów administracyjnych.

Osobnym rozdziałem jest polityka rolna EWG z jej dopłatami wyrównawczymi, które utrudniają, a nie- rzadko całkowicie eliminują dostawy

towarów pochodzenia rolnego z krajów trzecich. Zresztą władze EWG nie raz uciekały się do wydawania całkowitego zakazu importu tych towarów (np. mięsa). Posunięcia te godziły przede wszystkim w interesy niektórych krajów Trzeciego Świata i krajów socjalistycznych. Nic dziwnego, że rozszerzenie Wspólnego Rynku odbiło się niekorzystnie na eksporcie krajów socjalistycznych, zwłaszcza towarów rolnych. Na przykład Polska szczególnie silnie odczuła utrudnienie dostępu dla tych towarów na rynek brytyjski.

Propozycje uregulowania stosunków handlowych na płaszczyźnie wielostronnej obu ugrupowań integracyjnych spotkały się z chłodnym przyjęciem ze strony władz brukselskich. Wprawdzie w Brukseli wyrażono ostatnio gotowość podjęcia rozmów we wrześniu (w tym celu władze EWG zaprosiły przewodniczącą Komitetu Wykonawczego RWPG do złożenia wizyty w Brukseli), ale ze względu na słabe tempo rozwoju dotychczasowych kontaktów trudno spodziewać się po nich szybko zasadniczego przełomu.

TENDENCJA do regionalizacji handlu międzynarodowego, występująca tak silnie w EWG, ma i swój szerszy aspekt. Jest ona szczególnie niebezpieczna w obecnej fazie kryzysu gospodarki kapitalistycznej, który wymaga pokusy sięgnięcia po oręż protekcjonizmu. Ulegają im coraz częściej poszczególne kraje członkowskie EWG i jej władze. Tak na przykład 22 czerwca Francja wprowadziła jednostronnie ograniczenia importu wyrobów tekstylnych. Krok ten został skrytykowany przez Komisję EWG, odpowiedzialną formalnie za politykę handlową całego ugrupowania, ale w ślad za tym Komisja wprowadziła własne, nieco tylko łagodniejsze ograniczenia przywozu tej samej grupy wyrobów, mające obowiązywać już na obszarze całego Wspólnego Rynku.

EWG podjęła już kroki w celu ochrony swego rynku przed szeregami towarów japońskich. W lutym i ponownie w lipcu podniesiono opłaty celne na japońskie łożyska, podjęto kroki w celu ograniczenia przywozu japońskiej stali, samochodów i niektórych innych wyrobów. EWG broni się też przed japońskimi i amerykańskimi komputerami. Ograniczenia importu tekstyliów godzą z kolei w interesy krajów Trzeciego Świata i socjalistycznych. Stany Zjednoczone nie pozostają zresztą w tyle, ograniczając import lub wymuszając „dobrowolne” ograniczenia eksportu szeregu towarów na rynek amerykański.

Przypomina się w związku z tym katastrofalne dla handlu światowego skutki rozbudzenia fali protekcjonizmu w czasach wielkiego kryzysu w latach 1929—1934, kiedy to światowy eksport zmniejszył się z 33 do 11,3 mld dol., a więc o prawie 66 proc.

W ciągu sześciu lat bieżącej dekady eksport światowy wzrósł nominalnie aż o 180 proc., co odzwier-

ciedla zresztą przede wszystkim szybki wzrost cen. Niemniej w całym tym okresie postępował realny wzrost eksportu, jedynie w 1975 r. odnotowano spadek. Dodać trzeba, że obecne rozmiary handlu nie mają żadnego porównania z początkiem lat trzydziestych: jak się ocenia, wartość eksportu światowego przekroczy w tym roku — w cenach bieżących — 1 bln dol. Stawka jest więc tym razem bez porównania większa.

Rozszerzona EWG ma w tym zresztą przeważający udział, a tym samym największe do stracenia. W 1976 r. udział „dziewiątki” w eksporcie światowym wynosił 34 proc., w porównaniu z 12 proc. przypadającymi na USA i 7 proc. na Japonię. Na kraje socjalistyczne (bez Jugosławii) przypadało 9 proc. eksportu światowego. W latach siedemdziesiątych jedynie kraje OPEC powiększyły poważnie swój udział w światowym eksporcie.

OFICJALNIE wszystkie kraje odznaczają się od protekcjonizmu i być może uda się uniknąć zastosowania go w skali masowej. Niemniej w warunkach kryzysu można się spodziewać wzmożenia walki o rynki zbytu ze strony czołowych potęg gospodarczych świata kapitalistycznego, wśród których Wspólny Rynek z jego rozgałęzionymi powiązaniami będzie odegrał pierwszoplanową rolę.

Terenem starć będą z pewnością rokowania GATT, których nowa runda rozpocznie się we wrześniu w Genewie. Siedem najbogatszych krajów kapitalistycznych oficjalnie potwierdziło na ostatnim spotkaniu na szczycie na początku maja zamiar doprowadzenia rokowań do pomyślnego końca i osiągnięcia wyznaczonych przez czterema laty celu, to jest dalszej liberalizacji handlu. EWG i Stany Zjednoczone osiągnęły w pierwszej dekadzie lipca porozumienie ogólne co do zasad rokowań w czasie rundy tokijskiej i postulowały szybkie ich zakończenie do 15 stycznia 1978 r. Te optymistyczne brzmienie doniesienia z Brukseli mogą się jednak okazać trudne do zrealizowania.

Niebezpieczeństwo przekształcenia GATT w forum starcia między czołowymi potęgami handlowymi świata kapitalistycznego, nie dotyczy tylko ich samych. Polska i inne kraje socjalistyczne — członkowie GATT — są żywotnie zainteresowane w sukcesie zbliżających się rokowań, zwłaszcza zaś w kwestii zniesienia dyskryminacyjnych barier ograniczających ich eksport do pozostałych krajów członkowskich tej organizacji. Wypada tu przypomnieć, że kraje EWG z tytułu przynależności wspólnie z nami do GATT, są do tego formalnie zobowiązane. Dodajmy, że Polska, która — jako kraj o handlu planowym — zobowiązała się do zwiększania swego importu z krajów kapitalistycznych o co najmniej 7 proc. rocznie, wywiązała się z tych zobowiązań z dużą nadwyżką.

za granicą piszą

CO SIĘ DZIEJE Z DOLAREM?

Londyński dziennik FINANCIAL TIMES zamieścił korespondencję z Waszyngtonu Davida Bella „What is wrong with the dollar”, w której czytamy między innymi co następuje:

Większość Amerykanów nie poświęca nawet sekundy zastanowieniu się nad danymi o wysokości deficytu Bilansu handlowego USA, które co miesiąc przekazywane były w wieczornych wiadomościach telewizyjnych (ten deficyt wyniósł w styczniu 1,7 mld dol., w lutym — 1,9 mld dol., w marcu — 2,8 mld dol., w kwietniu — 2,6 mld dol., w maju — 1,2 mld dol.). A przecież inne kraje nie podzielają tej beztroski. Na scenie międzynarodowej wielokrotnie wygłaszano ostrzeżenia, że nie można po prostu ignorować wzrostu amerykańskiego deficytu — zarówno bilansu handlowego, jak i bilansu pozycji bieżących — ponieważ może on stać źródłem poważnych zakłóceń równowagi światowych rynków finansowych.

Hans Apel — zachodniemiecki minister finansów — mówił o niebezpieczeństwach związanych z niedocenianiem braku stabilizacji, do którego może doprowadzić uporczywe utrzymywanie się deficytu bilansu pozycji bieżących USA. Już przedtem podobne ostrzeżenia wygłosił: Bank Rozrachunków Międzynarodowych i Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Zresztą również w samych Sta-

nach Zjednoczonych wyrażano publicznie pewien niepokój. Henry Wallich, gubernator jednego z banków Systemu Rezerw Federalnych, oświadczył w końcu czerwca, że „trudno uznać za rzecz pożądaną znaczny deficyt bilansu pozycji bieżących kraju, którego pieniądź jest główną walutą świata”. Członek Kongresu, Henry Reuss, przewodniczący Komisji Bankowej Izby Reprezentantów, sformułował to z mównicy Izby Reprezentantów jeszcze ostrzej: „Ale rzeczą nawet szkodliwą od samego deficytu byłaby szaleńcza postawa polegająca na twierdzeniu, że występowanie deficytu jest rzeczą bez znaczenia”.

Kiedy wszystkie te ostrzeżenia zaczęły znajdować właściwe odbicie na zagranicznych giełdach walutowych, administracja USA zaczęła zmieniać swe własne oświadczenia na temat znaczenia deficytu. Przedstawiciele władz USA twierdzą, że do tego normalnego wzrostu deficytu przyczyniło się wiele czynników specjalnych i że jest to wszystko tylko problemem chwilowym. Najważniejszym z tych czynników specjalnych była, ich zdaniem, surowa zima przy jednoczesnym wzroście tempa ponownego ożywienia gospodarczego. Doprowadziło to do nieoczekiwanego wzrostu importu ropy naftowej z 32 mld dolarów w roku ubiegłym do — jak się przewiduje — 40—45 mld dolarów w roku bieżącym.

Michael Blumenthal — sekretarz skarbu USA — dowodził też nie-

dawno, w przemówieniu wygłoszonym na paryskiej konferencji OECD, że nieoczekiwany tegoroczny deficyt amerykańskiego bilansu pozycji bieżących ma niemal dokładnie taką samą wysokość, jaką suma przewidywanych nadwyżek bilansu pozycji bieżących Japonii, RFN, Szwajcarii i Holandii. Powiedział on, że najwyższy już czas, by kraje te uczyniły coś dla zmniejszenia swych nadwyżek i poprawienia w ten sposób sytuacji USA.

Można się też spotkać z poglądem, że administracja z zadowoleniem przyjęła pewien spadek kursu dolara i wzrost kursów jena i zachodniemieckiej marki, co przyczyni się w pewnej mierze do przywrócenia równowagi i do zmniejszenia nadwyżek Japonii i RFN oraz zwiększy nieco siłę konkurencyjną amerykańskiego eksportu.

Jednak wielu ludzi — zarówno na giełdach walutowych, jak i gdzie indziej — niepokoi się beztroską wynikającą z tych argumentów. Ludzie krytykujący stanowisko administracji uzasadniają słuszność swego poglądu szczegółową analizą zagranicznych płatności USA i długoterminowych tendencji rozwojowych kryjących się za tymi płatnościami. Deficyt wcale nie ma tak chwilowego charakteru, jak to twierdzi administracja.

Pierwszym, najważniejszym problemem są sprawy energii. W ciągu pierwszych pięciu miesięcy 1977 r. USA importowały ropę naftową w

tempie 3,5 mld dolarów miesięcznie. Oznacza to, że Stany Zjednoczone wydają obecnie na import ropy naftowej w ciągu miesiąca więcej niż wydawały na ten import w całym roku 1971. Nie opublikowana jeszcze najnowsza prognoza departamentu handlu przewiduje, że w roku bieżącym USA wydadą na import ropy naftowej około 42 mld dolarów wobec 31 mld dolarów w roku ubiegłym. Produkcja ropy naftowej na Alasce powinna doprowadzić w przyszłym roku do zmniejszenia importu ropy o jakieś 12 proc. Ekonomici twierdzą jednak, że w wyniku wzrostu popytu, wzrostu cen ropy, spadku kursu dolara i innych czynników, ropa z Alaski zmniejszy rachunek za import ropy naftowej tylko o 5—9 proc. Nie jest to zbyt wiele.

Ale ropa naftowa nie jest jedynym czynnikiem. Jeśli porównamy pięć pierwszych miesięcy br. z ostatnimi pięcioma miesiącami 1976 r., to okaże się, że eksport USA wzrósł tylko o 1 proc., podczas gdy import zwiększył się o 12 proc. 41 proc. wzrostu importu przypadało na ropę naftową, reszta była rezultatem wzrostu importu wyrobów przemysłowych, który nie przejawia żadnych oznak słabnięcia. W istocie eksperci departamentu handlu są zdania, że dane statystyczne nie odzwierciedliły jeszcze w pełni silnego wzrostu importu wielu towarów. Większość importerów miała dotychczas dość znaczne zapasy, które obecnie znacznie się jednak zmniejszyły. Uzupełnianie tych zapasów będzie istotnym elementem bilansu handlowego w późniejszym okresie br.

Dane nie są tu jednak jednoznaczne. Z pewnością prawdą jest, że ogólne rozmiary eksportu Stanów Zjednoczonych nie bardzo się w

ubiegłym roku zwiększyły, ale było to w znacznej mierze związane z poprawą światowej sytuacji żywnościowej i w konsekwencji ze spadkiem amerykańskiego eksportu zbóż. Jest też prawdą, że spółki amerykańskie tradycyjnie już wolały zakładać filie za granicą niż zwiększać eksport. W efekcie Stany Zjednoczone mają słabsze niż inne państwa tradycje bezpośredniego eksportu. Jednak z drugiej strony udział USA w światowym eksporcie wyrobów przemysłowych w 1976 r. znowu nieco spadł i w rezultacie ma obecnie poziom 20,3 proc. W 1960 r. udział USA w światowym eksporcie wyrobów przemysłowych wynosił 25,3 proc., podczas gdy udział Japonii wynosił tylko 6,5 proc., a Niemiec zachodnich 18,2 proc. W 1975 r. — ostatnim roku dla którego dostępne są porównywalne dane — udział Niemiec zachodnich nie zmienił się, Japonii wzrósł do 14,4 proc., a Stanów Zjednoczonych zmniejszył się o niemal 5 punktów procentowych.

Oczywiście prawdą jest — dowodzą tego wyraźnie dane na temat bilansu płatniczego — że Stany Zjednoczone ciągnęły znaczne korzyści z repatriacji dochodów uzyskiwanych za granicą przez firmy amerykańskie. Tak na przykład dane dotyczące pierwszych kwartałów lat 1974—1977 wykazują, że w 1974 i 1976 r. same tylko dochody USA z inwestycji zagranicznych były większe od całego deficytu handlowego Stanów Zjednoczonych. W 1975 r. dochody te były tylko o 150 mln dolarów mniejsze od tego deficytu. Dane dotyczące pierwszego kwartału br. przedstawiają się jednak zupełnie inaczej. Chociaż dochody z inwestycji zagranicznych wzrosły o niemal miliard dolarów do poziomu 3,2 mld dolarów, to jednak były one dużo mniejsze od deficytu handlowego,

który w ciągu pierwszych trzech miesięcy br. wyniósł około 7 mld dolarów.

Jeśli pominąć rok 1972, to od początku obecnego dziesięciolecia deficyt bilansu obrotów bieżących USA nigdy nie przekraczał dość skromnego poziomu. W tym roku nie tylko wszystko wskazuje na to, że deficyt ten będzie większy niż w 1972 r., ale też panuje mniejszy optymizm na temat możliwości szybkiego jego zmniejszenia.

Pewien dalszy spadek kursu dolara mógłby poprawić pozycję konkurencyjną USA, ale rynek nie jest wciąż jeszcze przekonany, że administracja świadomie dąży do takiego spadku. Ludzie działający na rynkach walutowych obawiają się, że administracja nie zdecydowała się jeszcze, czego naprawdę chce, a że ten rynek nie lubi takiej niepewności.

Najprawdopodobniej jest jeszcze zbyt wczesnie, by powiedzieć, jakie długoterminowe implikacje może mieć na rynkach walutowych i gdzie indziej deficyt bilansu obrotów bieżących USA. Dobra pogoda może ułatwić Stanom Zjednoczonym zmniejszenie importu ropy. Trzeba jednak podkreślić, że USA nadal będą musiały pokrywać z importu niemal połowę swego zapotrzebowania na ropę naftową, że możliwości eksportu ropy poważnie się zmniejszyły i że inne kraje uprzemysłowione wciąż jeszcze muszą się borykać z trudnościami sprawiającymi wrażenie problemów nie do rozwiązania. W świetle tego wszystkiego nadal utrzymywać się będzie perspektywa uporczywego braku równowagi dolara. I perspektywa ta — zawsze budząca w przeszłości niepokój — będzie też najprawdopodobniej źródłem stałych obaw także w przyszłości.



Zdjęcia: A. JALOSIŃSKI

prasa

„ITD” — tygodnik studencki — podjął problem funkcji i roli ekonomistów w gospodarce. W artykule pt. „Ekonomiści” **RENATA WOŁOSZCZAK** podaje ilu nas pracuje, ilu się kształci, jakie jest bieżące i przewidywane zapotrzebowanie na ekonomistów z wyższym wykształceniem. Poruszyła również problem żywo dyskusyjny od wielu lat w środowisku ekonomistów — ochrony zawodu, sprecyzowania jasnych wymagań kwalifikacyjnych dla stanowisk w pionach planowania, księgowości itp. — tradycyjnie nazywanych stanowiskami „ekonomistów”, choć nie zawsze z ekonomią mających coś wspólnego. Generalnie chodzi o podniesienie rangi zawodu.

Większość młodych ludzi podejmujących studia ekonomiczne ma

nadzieję, że uzyska kwalifikacje, które pozwolą im na zajmowanie kierowniczych stanowisk w gospodarce. Najbardziej „obsadzony” kandydatami wydziału handlu zagranicznego stwarza dodatkowo szansę na atrakcyjne kontakty i wyjazdy. Rzeczywistość po studiach często jednak gasi te nadzieje. Dlaczego? Kto, czy co jest temu winne?

Ze strony praktyki formułowana jest długa lista zarzutów pod adresem absolwentów szkół ekonomicznych. Najważniejsze z nich — to odbieganie przygotowania teoretycznego od wymagań życia, za mała prężność i ekspansywność ekonomistów. Nie wszystkim te zarzuty mają jednak pełne pokrycie w stanie faktycznym. Nasza gospodarka przez wiele lat kierowała (na różnych szczeblach) ludzie o przygoto-

waniu raczej technicznym lub prawniczym, a nie ekonomicznym. Wynikało to z wymagań praktycznych, a także z systemu zarządzania, gdzie rachunek ekonomiczny odgrywał raczej rolę „podkładki”, uzasadnienia powziętych decyzji, opartych w rzeczywistości na innych przesłankach. Ekonomisci z prawdziwego zdarzenia nie mieli w tych warunkach zbyt wiele do powiedzenia, a „niekiedy sprawiali wręcz kłopot swymi pytaniami o koszty, o efektywność, produktywność — takie „dziwne, wymyślone kategorie”. Wobec potrzeb ilościowych — inne pytania, a przede wszystkim pytanie „po co” i „za ile” schodziły na plan dalszy. Możliwości ilościowe zależały zaś przede wszystkim od technik i inżynierów — siłą rzeczy oni wysuwali się na czoło w zarządzaniu gospodarką.

Oczywiście, nie można całkowicie rozprzeszyć i naszego środowiska. Niektóre proponowane rozwiązania ekonomiczne były „nietrafione”, nie uwzględniały całej złożonej sytuacji gospodarczej i społecznej. Niższa ranga ekonomistów powodowała negatywną selekcję wśród młodzieży — jednostki najbardziej aktywne i ambitne często wybierały inne kierunki, głównie politechniczne.

Od kilku lat sytuacja zaczęła się zmieniać, a od VII Zjazdu pojęcia efektywności, jakości pracy itp. zaczęło coraz szerzej wprowadzać do kryteriów ocen przedsiębiorstw i wielkich organizacji. W tym roku wprowadzono zmodyfikowane zasady systemu wogólnego w znaczenie części przemysłu — jest nadzieja, że w roku przyszłym ten system obejmie dalsze gałęzie. Zapotrzebowanie

na „ekonomiczne myślenie” gwałtownie rośnie. Nie jest przecież przypadkiem, że w powołanym niedawno Zespole Doradców i Sekretarzy KC PZPR tow. Edwarda Gierka ponad połowa — to ekonomiści.

Na szczeblu przedsiębiorstwa, a także wielkiej organizacji gospodarczej ten wzrost zapotrzebowania na myślenie i umiejętności ekonomiczne wcale nie musi oznaczać równie silnego wzrostu zapotrzebowania na ekonomistów. Zależy to już przede wszystkim od nas samych, od naszych kwalifikacji i umiejętności. Nie tylko czysto fachowych, ale także od zdolności do przekładania złożonych kategorii ekonomicznych i zasad rachunku ekonomicznego na język zrozumiały i przekonujący dla ludzi bez ekonomicznego przygotowania. Piszę o tym, bo nie brak

wśród ekonomistów takich, którzy próbują podnieść rangę i znaczenie swej wiedzy przez stosowanie hermetycznego języka, „matematyzowanie” rzeczy prostych itp. Ta maniera przynosi jednak skutek odwrotny. Ekonomia — to przede wszystkim dyscyplina społeczna, zajmująca się stosunkami między ludźmi — musi więc być dla tych ludzi zrozumiała. Nie znaczy to, że nie trzeba podnosić edukacji ekonomicznej społeczeństwa, wręcz przeciwnie. Ale nie osiągnie się tego przez stosowanie gołęj i formuł odstraszaających swym „zewnętrznym” wyrazem, a w gruncie rzeczy przecież opartych przede wszystkim na logicznym i dialektycznym rozumowaniu, nieobcym żadnemu rozsądnemu człowiekowi.

S. C.

żywocik gospodarczy

Do Szczecina przyplłynęły trzy statki bandery greckiej po cement przeznaczony dla odbiorców afry-



kańskich. Po załadunku część cementu, kapitanowie zaczęli kwestionować jakość ładunku. Okazało się, że temperatura cementu wynosi 80 stopni, że stał się ładunkiem niebezpiecznym, a opakowania diabli biorą. Cementownia w Chelmie zaniechała cement schłodzić. Wobec tego załadunek przerwano i wezwano eksperta z cementowni. Ten potwierdził, że cement nie nadaje się do przewozu ani użytku. Wobec tego zaczęto cement wyładowywać, potem sprowadzić cement z innych cementowni, załadowywać go i tak dalej. Efekt: zmarnowanych wiele dziesiątków tysięcy ton cementu. Konieczność planowania w dewizach odczekała za

postój statków. Stu dokerów przez pewien czas bez zajęcia. 200 wagonów z cementem unieruchomionych na bocznicach, potem koszty odwożenia cementu z powrotem do cementowni. W sprawę wkroczył NIK.

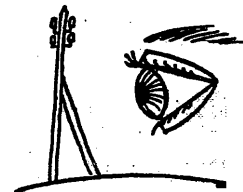
W Człuchowie przystąpiono do modernizacji Al. Wojska Polskiego, która sprowadza się do tego, że wykopuje się kamienne, pięknie ułożone krawężniki i zastępuje betonowymi, które ładnie pękają. Czemu modernizacja ma polegać na zamianowaniu lepszego na gorsze? — biadają mieszkańcy. Tłumaczy im się, jak dzieciom, że beton jest bardziej no-



woczesnym tworzywem i że chodzi tu o ważny symbol: Człuchów wychodzi z epoki kamiennej.

W zielonogórskim banku (1 Oddział NBP) dokonano analizy pomyłek w paczkach banknotów przekazywanych do banku z handlu, placówek usługowych itp. Bardzo często kwota wypisana na pakiecie nie zgadza się z kwotą, jaką pakiet zawiera. Ogólnie biorąc, różnice te nie wynikają z nieuczciwości. W roku 1976 w 696 pakietach brakowało pieniędzy na łączną sumę 613 tys. złotych, ale w 836 przypadkach ujawniłono nadwyżkę ogólnej wartości prawie miliona złotych. W poprzednim 1975 roku zanotowano 591 braków i 707 nadwyżek. Tak, że wpłacający częściej mylili się na swoją niekorzyść, niż na swoją korzyść, co pozwala stwierdzać, że pomyłki są na ogół nieumyślne. Chociaż kto wie? Np. kierownik przedsiębiorstwa turystycznego, człowiek niedrobiażowy, ciepłą rączką dolożył banknoty sto tysięcy z własnej kieszeni.

Korepetycje z zakresu sprawowania władzy pobierał reporter „Głosu Pomorza” u prezydenta miasta Słupska. Sprawa taka. Zgodnie z wszelkimi zatwierdzonymi planami przedsiębiorstwo komunikacyjne zbudowało zatoczkę przy przystanku



autobusowym i wiatę. Ale autobusy nie mogą tam zajeżdżać, bo w zatoczce sterzą słupy elektryczne, które zakład energetyczny miał przenieść i nie przeniósł. Dyrektor od komunikacji wysłał w tej sprawie 5 pism, bez rezultatu, więc odwołał się do prezydenta miasta. Reporter zadaje prezydentowi naiwne pytanie: co on zrobi. Prezydent odpowiada, że nakazuje słupy usunąć natychmiast. Reporter zadaje wówczas prezydentowi jeszcze bardziej naiwne pytanie: co się stanie dalej. Prezydent dobrotliwie wyjaśnia, że nic. Słupy dalej będą sterzać w zatoczce. I tłumaczy: gdyby zakład energetyczny chciał słupy usunąć, to by usunął, a jak nie usunął, to znaczy, że nie chce. Jak

ja wydam decyzję, że ma usunąć, to zakład energetyczny odwoła się do wojewody. Zyska wiele miesięcy czasu. Potem nadejdzie decyzja wojewody. Wojewoda też może słupy usunąć. Zakład odwoła się do ministra i znowu będzie miał przez miesiąc spokój. Minister może sprawę zbadać, po czym wyda ostateczną decyzję, żeby słupy usunąć. Zakład energetyczny ich nie usunie. Wtedy prezydent miasta nałoży na zakład energetyczny karę. Zakład z przyjemnością ją zapłaci z pieniędzy państwowych i słupy będą stały dalej. Reporter zapytał prezydenta, skąd on to wszystko wie. Wie, bo aktualnie wydał kilkadziesiąt takich nakazów. Z punktu zaś widzenia zakładu energetycznego, sprawa wygląda tak. O ludzi do robót ziemnych i innych trudno. O urzędników łatwo. I w ogóle prościej jest od czasu do czasu napisać pismo do urzędu, niż wykopywać, przestawiać i wykopywać słupy.

Wytwórnia Pasz „Bacutil” w Świeciu oddalona jest o 150, góra 200 metrów od Zespołu Spichrz i Młynów, który dostarcza jej codzien-

nie 200 ton surowca do wyrobu tych pasz. Codziennie przy spichrzu ładuje się parę wagonów i uroczyście je odprawia. Po dwóch — trzech minutach jazdy pociąg staje i zaczyna się porządkowy rozładunek. Są różne pomysły. Np. żeby zbudować taśmociąg. Ale jest jeszcze inny, tak śmiały, że aż dech zapiera: żeby pociąg, który codziennie wiezie zboże do „elektrowni”, z którego je się potem odsympuje dla „Bacutilu”, stał po drodze i odsympował te 200 ton. System taki uznano jednak za zbyt eksperymentalny i będzie budowany taśmociąg.



giełda samochodowa

Mineło z górą dwa tygodnie od ukazania się w gazetach pierwszej informacji w sprawie opłaty skarbowej od sprzedaży samochodów, a ciagle jeszcze nie brak w tej materii nieporozumień. Ma w tym swoją „zasługę” prasa, która bądź w niepełny sposób informując, bądź podając dane nie do końca sprawdzone, nie najlepiej przysłużyła się obywatelom.

Nie będzie więc od rzeczy, jeśli przypomnimy jeszcze raz treść rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie opłaty skarbowej od sprzedaży samochodów (Dz. U. nr 19 z dnia 24 czerwca 1977 r., poz. 80) oraz uprządkujemy kilka kwestii z rozporządzeniem tym związanych.

W myśl wspomnianego wyżej rozporządzenia, przy sprzedaży samochodu osobowego nabytego na podstawie przydziału (talonu) lub w trybie przedpłat, albo w innej formie (np. za dewizy), który to samochód został nabyty jako nowy od jednostek gospodarki społecznej, obowiązują:

— opłata skarbową w wysokości 20 proc. ceny detalicznej nowego samochodu (jaką posiada on w dniu sprzedaży), jeśli nie upłynął rok od daty nabycia;

— opłata skarbową w wysokości 12 proc. ceny detalicznej nowego sa-

mochodu (także obowiązującej w dniu sprzedaży) w okresie drugiego roku od daty nabycia.

Dla przykładu, podstawę do obliczenia opłaty skarbowej od samochodu Fiat 126p (w dotychczasowej wersji) nabytego w „Polmozydzie” na podstawie przydziału, stanowić będzie kwota 87 tys. zł. Wysokość opłaty skarbowej wyniesie więc — w wypadku sprzedaży owego „malucha” w okresie pierwszego roku od daty nabycia — 17,4 tys. zł, zaś w okresie drugiego roku — 10 440 zł.

Co się jednak stanie, jeśli ktoś miał krakę w kilka miesięcy po nabyciu samochodu na talon? Chce go sprzedać, a wóz nie jest już wart pieniędzy, które nabywca wpłacił „Polmozytowi”? W takim wypadku, w myśl przytoczonego rozporządzenia, podstawę wymiaru opłaty skarbowej stanowi wartość rynkowa tego samochodu. Podkreślimy jeszcze raz: tylko w tym wypadku, jeśli jest ona niższa od ceny detalicznej. Trzymając się naszego przykładu z „maluchem”, byłby to wóz wyceniony na, powiedzmy, 65 czy 70 tys. zł.

Jak się ma sprawa z samochodami, które zamierza się sprzedać po dwóch latach od daty nabycia? W takim wypadku płaci się 5-procentowy podatek od wyceny samochodu

dokonanej przez wydział finansowy. Podkreślam ten fakt, aby nie stanowił źródła nieporozumień. W rozporządzeniu, o którym cały czas mówimy, nie ma bowiem expressis verbis napisane, że przy sprzedaży samochodu po dwóch latach obowiązują podatek w wysokości 5 proc., ani też, co jest podstawą wymiaru tego podatku. Wynika to jednakże z treści paragrafu drugiego: „W sprawie unormowanej w rozporządzeniu (tym z czerwca tego roku — przyp. jod.) nie mają zastosowania przepisy rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 29 grudnia 1975 r. w sprawie opłaty skarbowej (Dz. U. z 1975 r., nr 46, poz. 241 i z 1976 r., nr 13, poz. 76)”. Mówiąc prościej, nowe rozporządzenie określa warunki świadczeń na rzecz skarbu w pierwszych dwóch latach po nabyciu samochodu, po tym zaś okresie obowiązują przepisy rozporządzenia z 1975 roku, które właśnie za podstawę wymiaru podatku przyjmują wycenę dokonywaną przez wydział finansowy. W praktyce są to ceny na poziomie rynkowych.

Nie można powiedzieć, żeby była to zbyt klarowna wykładnia postępowania, czego potwierdzeniem są błędy w informacjach prasowych. Tym trudniej zrozumieć tzw. szaremu obywatelowi, dlaczego raz wy-

mierz mu się podatek od ceny detalicznej samochodu, a raz od jego wartości rynkowej. Jednołitość bardzo by się tu przydała.

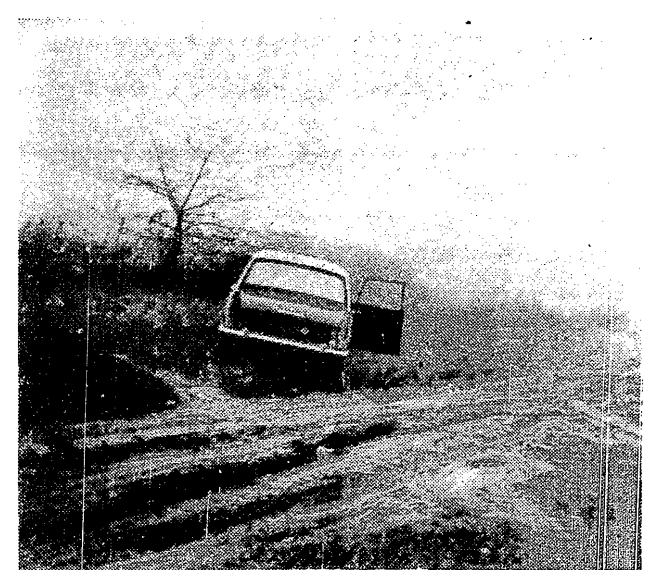
Istotną kwestią jest, kto ma uiszczać opłatę: kupujący czy sprzedający? Otóż, zgodnie z aktualnymi przepisami, obowiązek uiszczenia opłaty skarbowej od czynności cywilno-prawnych, dotyczących m. in. sprzedaży samochodu, ciąży solidarnie na osobach biorących udział w tych czynnościach.

Utarło się dotychczas, że w „Umowie kupna-sprzedaży” samochodu kupujący zobowiązywał się: przejąć pojazd, zapłacić podatek w urzędzie finansowym etc. Ta ostatnia czynność — potocznie nosiła nazwę podatku od wzbogacenia. Była to jednak praktyka, a nie wykładnia prawna. Równie dobrze kupujący mógł zastrzec sobie w warunkach umowy o kupnie-sprzedaży samochodu solidarne pokrywanie należności na rzecz podatkobiorcy.

Jaka będzie obecnie praktyka — pokaże życie. Zgodnie z literą prawa, ciężar opłat skarbowych mają solidarnie ponosić obie strony biorące udział w akcie kupna-sprzedaży samochodu.

(jod)

Fot. S. ZUBCZEWSKI



ŻYCIE GOSPODARCZE

REDAGUJE ZESPÓŁ: Jacek Boidok, Stanisław Chelstowski (I zastępca redaktora naczel.), Andrzej Chmielewski, Zofia Długosz, Władysław Dudziński (zastępca redaktora naczel.), Jerzy Dzięciołowski (zastępca redaktora naczel.), Lech Froelich, Maria Gawrońska (redaktor techniczny), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Teresa Górnicka, Krzysztof Krauss, Anna Kusko, Andrzej Luchowski, Marcin Makowiecki, Andrzej Nalecz-Jawęcki, Marian Sikora, Jerzy Surdykowski, Wiesław Szpynder, Elżbieta Tadeusik (zastępca sekretarza redakcji), Danuta Zagrodzka, Janusz Zbierajewski, ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mirosław Dynner, Mieczysław Kabał, Marian Krak, Zbigniew Madoj, Mieczysław Mieszczańkowski, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Miśtal, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajetka, Grzegorz Piskali, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Anna Szymańska, Karol Szwarc, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany

Wydawca: RSW „PRASA-KSIĄŻKA-RUCH” — Wydawnictwo Współczesne, 00-490 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon 28-24-11. Wydział: RSW „PRASA-KSIĄŻKA-RUCH” — Wydział naczelny 28-06-23, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-53-32, redaktorzy: 28-53-42, 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-23. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca. Redakcja zastrzega sobie prawo skracania materiałów nie zamówionych. OGLASZANIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń RSW „PRASA-KSIĄŻKA-RUCH” — Wydawnictwo Współczesne 00-490 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon 28-24-11 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „PRASA-KSIĄŻKA-RUCH” w miastach wojewódzkich. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada. WARUNKI PRENUMERATY: cena prenumeraty krajowej rocznie 308 zł, półrocznie 154 zł, kwartalnie 77 zł. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miastach powiatowych, powiatowo-telekomunikacyjnych lub u doręczycieli. Wpłaty na prenumeratę roczną na 1 półrocze i 1 kwartał przyjmowane są w terminie do 25 listopada. Na pozostałe okresy w terminie do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres zgłoszenia. Prenumeratę ze zleceniem wysyłki za granicę, która jest droższa o 50 proc. od prenumeraty krajowej, przyjmuje RSW „PRASA-KSIĄŻKA-RUCH”, Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw 00-538 Warszawa, ul. Towarowa 28 konto PKO nr 1631-71. Sprzedaż egzemplarzy numerów zdezaktualizowanych na uprzednie zamówienie prowadzi Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw RSW „PRASA-KSIĄŻKA-RUCH”, 00-538 Warszawa, ul. Towarowa 28. Druk Prasowe Zakłady Graficzne RSW „PRASA-KSIĄŻKA-RUCH” — 00-624 Warszawa, ul. Marszałkowska 3/5 Numer Indeksu 38508.