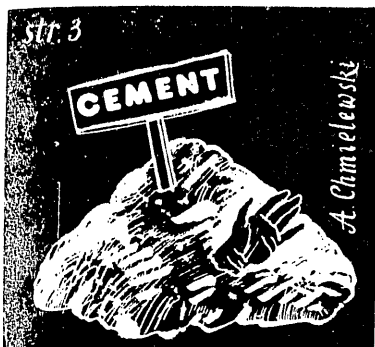




ŻYCIE

NR 22 GOSPODARCZE

1 CZERWCA 1980 R.

ROK XXXV

CENA 4 ZŁ

Istnieje pogląd, że jedną z przyczyn braku równowagi rynkowej są mankamenty rozdzielnictwa, czy ogólniej — dystrybucji towarów. Tezę tę głoszą często przedstawiciele handlu ale czynią to ze względów taktycznych. Owe nieprawidłowości dystrybucji polegają bowiem — w ich ocenie głównie na tym, że właśnie to oni — ich przedsiębiorstwo, ich pion, czy lokalny rynek — są poszkodowane przy rozdzieleniu masy towarowej. (Ale jakoś nigdy nie daje się usłyszeć, że gdzieś jest czegoś dość lub nawet za wiele — z wyjątkiem bubli).

RYNEK WIEJSKI: CO TO ZNACZY?

PAWEŁ KAPUŚCIŃSKI

Ma też ta opinia o nierównomiernym, nieadekwatnym do podażi pokryciu towarowym poszczególnych rejonów czy też organizacji handlowych wielu wyznawców wśród klientów, także często czujących się pokrzywdzonymi przez centralne rozdzielniki. To właśnie im dostaje się najmniej, podczas gdy sąsiedzi opływają we wszystko. Np. wśród miejskich majsterkowiczów krąży opowieść o piramidach „Black and Deckerów” zalegających jakoby magazyny GS, zaś mieszkańcy wsi narzekają, że nawet po zwykłym miotek muszą czasem jeździć do miasta — nie mówiąc oczywiście o bardziej skomplikowanych narzędziach. Albo grucha pogłoska, że w podmiejskim GS bez kłopotów można kupić zlewozmywaki ze stali nierdzewnej. Po sprawdzeniu okazuje się, że owszem był jeden, zresztą lekko zardzewiały i przeceniony, ale dawno już jest zastalowy w soli w nowej willi.

Komu potrzebne te mity

Abstrahując od istotnie dużych i zresztą celowych dysproporcji w zaopatrzeniu w niektóre artykuły żywnościowe, przekonanie uważam, że niewiele jest takich artykułów, które gdzieś są w dużym nadmiarze, a gdzieś indziej w ostrym niedoborze. Nie znaczy to jednak, że handel nie powinien badać struktury popytu na towary i usługi w poszczególnych środowiskach czy rejonach, słowem zajmować się marketingiem. Działania te mają sens choćby dlatego, że obalają pewne stereotypy z dawna zakorzenione lub wywodzące się z hasłowego pojmowania rzeczywistości i choć te stereotypy w aktualnej sytuacji powszechnych niedoborów

towarowych praktycznie nie są znów tak bardzo szkodliwe, to jednak mogą przeszkadzać w przyszłości, kiedy o zaopatrzeniu danego rynku decydował będzie handel, a nie zdolności wytwórcze.

Pochwalilibym więc Instytut Handlu Wewnętrznego i Usług — Oddział w Szczecinie oraz tamtejszy Wojewódzki Związek Spółdzielni Rolniczych „Samopomoc Chłopska” za to, że zajęły się ustaleniem charakterystycznych cech rynku wiejskiego w tym województwie, rynku, który nie jest już ani wiejski w tradycyjnym tego słowa znaczeniu, ani miejski, lecz przekształca się w odrębny typ wiejskiego rynku pracowniczego. (15—16 km. Miedzyzdroje. Konferencja naukowa nt: „Czynnik i kierunki rozwoju popytu konsumpcyjnego ludności wiejskiej w rejonie o przewadze rolnictwa gospodarki domowej w gminach tego województwa utrzymuje się bowiem z pracy zarobkowej w społecznym sektorze rolnictwa. Zrozumiałe więc, że zapotrzebowanie tego środowiska na niektóre artykuły żywnościowe, towary trwałego użytku oraz usługi bytowe wykazuje więcej podobieństw do struktury popytu rodzin pracowniczych miejskich niż rodzin chłopskich, które przy zbliżonym poziomie dochodów jak rodziny PGR inaczej jednak kształtuje swoje wydatki.

Z drugiej zaś strony badania naukowe podważają zasadność twierdzeń o ujednoliceniu się stylu i poziomu życia, wyposażenia mieszkań, ubioru itd. W mieście i na wsi, z czego jakoby wynikało miało upodobnienie popytu i rodzajów wydatków w obu środowiskach. Jest to prawda,

ale do pewnych tylko granic. O podobieństwie popytu konsumpcyjnego można mówić tu, gdzie kształtują go te same czynniki — np. wspólny dla pracowników zatrudnionych w mieście i w rolnictwie społeczny normowany czas pracy, urlopy, brak wydatków inwestycyjnych, które są charakterystyczne dla budżetów rodzin chłopskich itp. Ale wiele jest także czynników decydujących o różnicach w strukturze popytu pracowników miejskich i wiejskich. Np. ze względu na to, że stopień aktywizacji zawodowej kobiet jest na wsi znacznie niższy niż w miastach, a liczebność rodzin większa, istnieją dość znaczne różnice w dochodach w przeliczeniu na 1 członka rodziny (do 25 proc. w badanym rejonie).

Jak wynika np. z badań Michała Tokłowicza (IHWiU — zakład w Poznaniu) wśród 212 rodzin z 3 poznańskich kombinatów PGR — 81 proc. respondentów zajmowało się przydomowym chowem trzody chlewnej, 95 proc. posiadało działki przyzagrodowe, prawie wszyscy hodowali drób itd. Samozaopatrzenie w artykuły żywnościowe wiejskich gospodarstw pracowniczych odgrywa więc nadal ważną rolę, stanowiąc około 44 proc. ogólnej wartości spożywanych produktów żywnościowych. Szczególnie dotyczy to jaj, drobiu, warzyw i owoców, ziemniaków (blisko 100 proc.), smalcu (70 proc.), a także dzięki otrzymanym z przedsiębiorstw deputatom naturaliom — mleka i śmietany (82,5 proc.). Prowadzona we własnym zakresie hodowla nie ma natomiast dużego wpływu na

DOKONCZENIE NA STR. 6



Tadeusz Hapon: — Odkąd sam zaglądam do zakładów, dochodzę do wniosku, że z męską odzieżą nie jest tak źle... (Patrz artykuł na str. 5).

Fot. S. ZUBCZEWSKI

PARTNER NR 1

Rozmowa z dr. RYSZARDEM KARSKIM ministrem handlu zagranicznego i gospodarki morskiej

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK: — Wartość obrotów towarowych między PRL a ZSRR przekroczyła w ubiegłym roku kwotę 33 mld zł dew. (ok. 7,5 mld rubli). W ten sposób udział Związku Radzieckiego w globalnych obrotach polskiego handlu zagranicznego stanowi prawie 34 proc. Od kilku lat jesteśmy drugim partnerem handlowym Kraju Rad. Jakże perspektywy ma polsko-radziecka współpraca gospodarcza?

RYSZARD KARSKI: — Współpraca ta jest istotnym elementem dalszego rozwoju społeczno-gospodarczego naszego kraju. Rozmiary rynku radzieckiego, olbrzymie potrzeby rozwijającej się dynamicznie gospodarki ZSRR stwarzają możliwość

trwałego rozwoju eksportu wyrobów produkowanych seryjnie w skali pozwalającej optymalizować korzyści wynikające z wielkością dostaw. Znałe są przykłady dziedzin, w których zamówienia radzieckie umożliwiły nam rozwinięcie produkcji i zdobycie liczącej się pozycji w świecie. Wymienić tutaj można przemysł stoczniowy, urządzenia i instalacje takie jak wytwórnie kwasu siarkowego, cukrownie, drożdżownice, kompletne urządzenia dla przemysłu drzewno-papierniczego, wyroby przemysłu motoryzacyjnego itp. Duże zamówienia rynku radzieckiego stwarzają także możliwość uruchamiania wielkoseryjnej, opłacalnej produkcji niektórych wyrobów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego, zarówno pod kątem potrzeb rynku krajowego, jak i rynku partnera.

Trudno byłoby sobie wyobrazić rozwój wielu dziedzin polskiej gospodarki bez radzieckich dostaw towarowych. Dotyczy to zarówno zaopatrzenia naszej gospodarki w maszyny i urządzenia, kompletne obiekty, linie technologiczne, jak również w podstawowe surowce, paliwa i materiały do produkcji. Znaczenie dostaw radzieckich maszyn i urządzeń określa m. in. fakt, że zaspokajają one ok. jedną trzecią potrzeb importowych Polski w zakresie sprzętu inwestycyjnego, zaś ok. 30 proc. produkcji przemysłowej Polski pochodzi z około 400 obiektów przemysłowych zbudowanych i zmodernizowanych na podstawie radzieckich dostaw.

W tym, jak ważne są dla nas importowane z Kraju Rad surowce, paliwa i materiały nie trzeba już chyba dzisiaj nikogo przekonywać. Radzieckie dostawy surowcowe są podstawą stabilnego zaopatrzenia produkcji, co wobec tendencji na światowym rynku w znacznym stopniu chroni naszą gospodarkę przed trudnościami wynikającymi z inflacji i zjawisk kryzysowych. Z tego względu dostawy mieć będą dla nas ogromne znaczenie również w przyszłości. Z myślą o pokryciu szybko rosnącego zapotrzebowania na surowce uczestniczymy finansowo w rozwoju bazy surowcowej na terenie ZSRR. Już obecnie z tego tytułu otrzymujemy dodatkowe ilości wielu podstawowych surowców. Prowadzone są też szeroko zakrojone prace z myślą o uzyskaniu zwiększonych dostaw ropy naftowej, gazu, energii, surowców drzewnych, bawełny, produktów chemicznych.

Mówiąc o współpracy w dziedzinie surowców warto wspomnieć i o tym, że wśród krajów RWPG Polska jest także poważnym dostawcą surowców i materiałów na rynek radziecki. Kraj Rad. odbiera ok. 22 proc. całości naszego eksportu węgla kamiennego, 19 proc. siarki, ok. 34 proc. koksu metalurgicznego, 33 proc. cynku.

— Jaki jest wpływ ruchów cenowych na rynku światowym na kształtowanie się wielkości obrotów polsko-radzieckich, biorąc pod uwagę duży udział surowców i materiałów w tej wymianie?

— Prawdą jest, że obok stałego rzeczowego wzrostu dostaw na kształtowanie się dynamiki obrotów wywiera również wpływ zwykły trend cen. Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że w naszych stosunkach dwustronnych ruchy cenowe są spokojniejsze, przebiegają bez gwałtownych skoków właściwych rynkowi światowemu. Wpływa na to stosowanie przyjętej w ramach RWPG zasady tzw. „cen krocących”, polegającej na ustalaniu cen we wzajemnych stosunkach na podstawie średnich cen światowych z okresów pięcioletnich poprzedzających rok dostawy towaru. Zasada ta obowiązywała w całym bieżącym pięcioleciu; zgodnie z wytycznymi 93 posiedzenia Komitetu Wykonawczego RWPG ze stycznia 1979 r. będzie obowiązywać również w latach 1981—1985.

Problem ustalania cen i ich wzajemnych relacji leży w centrum zainteresowania naszego resortu. Co roku przedstawiciele organizacji handlowych obydwu krajów prowadzą negocjacje cenowe, których podstawą stanowi wspomniana zasada cen krocących.

Rynek radziecki jest nie tylko rynkiem chłonnym, na którym odbywa się permanentna „rewia” producentów i handlowców z całego świata. Staje się on coraz bardziej rynkiem wymagającym — wymagania dotyczą nie tylko jakości, nowoczesności, funkcjonalności wyrobów, ale także estetyki, opakowań. W jaki sposób nasz przemysł jest w stanie sprostać temu „wyzwaniu”?

— Wysoka jakość i nowoczesność jest warunkiem sine qua non handlu w ogóle. Odnosi się to w pełni również do naszej wymiany z ZSRR. A wiąże się nie tylko ze wzrostem konkurencji na tym rynku ze strony różnych dostawców, lecz również z zaostreniem wymagań jakościowych

DOKONCZENIE NA STR. 4

Z UŻYCIE cementu w technologii wielkopłytkowej przekracza normatywnie średnio o 53 proc. Ta technologia wznosi się w kraju około 75 proc. uspołecznionego budownictwa mieszkaniowego. Nie lepiej wygląda sytuacja w budownictwie przemysłowym, gdzie nadmierne zużycie cementu szacuje się na około 26 proc. Wśród głównych przyczyn — analiza Narodowego Banku Polskiego, z której zaczerpnięto dane — wymienia się m.in. zawyżenie norm i receptur stosowanych w produkcji betonów i prefabrykatów, niską jakość produkcji oraz zwykłe marnotrawstwo — i w zakładach fabrykacji, i na budowach.

Z rachunku zaś opracowanego w resorcie budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych szacuje się, że przekroczenie zużycia cementu w stosunku do norm wynosi około 30 kg na metr sześciu prefabrykatów pochłaniających z fabryk domów. Stano-
wilo to przekroczenie ustalonych normatywno o około 5,2 proc.

Obie analizy różnią się dość znacznie w ocenie wielkości ponadnormatywnego zużycia cementu. Prawdopodobnie za podstawę obliczeń przyjęto różne normatywy. Istotne dla obu obliczeń jest, że tego materiału budowlanego zużywamy więcej niż wynika to z realiów technologicznych i receptur produkcyjnych. Ciężko na tym nie tylko szkła budowlana, ale cała gospodarka. Z czego ta cementowa „rozrzutność” wynika?

Cementowa apokalipsa

W ocenie zapotrzebowania gospodarki na cement nie ma na ogół rozbieżności. W końcu lat osiemdziesiątych potrzeby określa się na około 30 mln ton. To dużo.

W bieżącej pięcioletniej tempa nakładów inwestycyjnych jest co prawda mniejsze, ale cementowe apetyty wciąż w związku z tym nie maleją. Mamy jeszcze wiele do zrobienia w szeroko pojętej infrastrukturze: drogi, uzbrojenie terenów pod budownictwo mieszkaniowe, regulacje systemów wodnych. Bezpośredni wpływ na duże potrzeby cementowe mają nakłady na rolnictwo i gospodarkę żywnościową, które ponosimy i będziemy ponosić. Nasze rolnictwo znajduje się właśnie w takiej fazie rozwoju, że pochłania dużo cementu, w związku z melioracją użytków rolnych, budową dróg, rozwojem budownictwa inwentarskiego.

Pozostaje jeszcze cały program budownictwa mieszkaniowego. A co on oznacza? Większość osiedli lokalizowana jest z dala od śródmieści. Wiąże się to z koniecznością budowy, rozbudowy dróg i połączeń komunikacyjnych. Wchodzenie budownictwa na teren peryferyjny to potrzeba budowy całej infrastruktury osiedlowej. Właśnie w miejskiej infrastrukturze komunalnej potrzeby inwestycyjne są bardzo duże. I to właśnie zaspokajać będzie apetyt na cement.

Jest to jedna strona rachunku potrzeb. Głośno się o niej mówi, dyskutuje i analizuje. Ba, nawet jest powodem do dumy. Zużycie cementu na mieszkanka jest jednym z podstawowych syntetycznych wskaźników, świadczących o poziomie rozwoju danego kraju. Jednak jest i druga strona rachunku, która powinna odpowiedzieć na pytanie: czy cement zużywamy racjonalnie? A więc rozpatrywamy wykorzystanie tego materiału od strony efektywnościowej. Cement jest produktem finalnym tylko dla cementowni. Dla innych jest to produkt wyjściowy lub półprodukt. Dopiero w połączeniu z innymi materiałami budowlanymi — kruszywem, stalą, materiałami izolacyjnymi, tworzywa sztuczne — daje „produkt końcowy”. Skoro tak, to jego zużycie jest bezpośrednio zależne od możliwości zastępowania go innymi materiałami lub odwrotnie. Sama zasada tzw. substytucyjności nie jest niczym nowym. Należy do podstawowych działań efektywnościowych, jeśli wynika z relacji kosztów, cen, postępu technicznego, poziomu cen światowych itp. Ale w naszym przypadku zastępowanie cementem innych materiałów budowlanych jest substytucją wymuszoną. Cement jest jeszcze w miarę łatwo dostępny, z powodzeniem więc pokrywa braki innych materiałów budowlanych. Jest to prosty sposób na przekroczenie normatywno zużycia. Tyle tylko, że nigdzie nie dokonano jeszcze analizy — ile nas to kosztuje i będzie kosztować?

Tymczasem w samym przemyśle cementowym występuje szereg barier, które ograniczają wykorzystanie pełnych zdolności produkcyjnych oraz dalszy jego rozwój. Bardzo trudno dokonać analizy wskaźników efektywnościowych, ze względu na niedostatek dostępnych danych. Niemniej jednak można stwierdzić, że w branży cementowej nastąpił wzrost kosztów, wywołany głównie wzrostem kosztów amortyzacji oraz spłat kredytów inwestycyjnych. W porównaniu z rokiem 1977 poziom kosztów w całej branży liczący do wartości sprzedaży w cenach zbytu w 1978 r. wzrósł o 5,5 proc., co w wartościach bezwzględnych stanowi wzrost o 1,24 mld złotych. Można więc pośrednio sądzić, że produktywność majątku trwałego nie poprawiła się, lecz pogorszyła. Przeshodzą nie do pokonania — jak na razie, przynajmniej — są wyłączenia energetyczne oraz nietytymiczne dostawy paliwa. Przemysł ten jest wysoce energochłonny. Obecnie jedynie w cementowni „Górażdże” zainstalowane są urządzenia energooszczędne, zużywające 780 kcal/kg cementu. W innych współczynnik ten waha się w granicach 1000—1800 kcal. Dlatego m. in. istniejące zdolności produkcyjne nie mogą być w pełni wykorzystane. Również bariera transportowa daje znać o sobie coraz częściej. Oczywiście, o tych trudnościach wiadomo nie od dzisiaj. Jeśli one nie przemawiają do wyobraźni, to powiedzmy jeszcze o jednej

CEMENTEM W OCZY

ANDRZEJ CHMIELEWSKI

barierze — ekologicznej. Chociaż dzisiaj nie jest jeszcze tak ostro odczuwana, to w najbliższej przyszłości da znać o sobie ze zwielokrotnioną siłą. Cement jest jednym z tych przemysłów, w których nie udało się, jak dotąd, zneutralizować wpływu na otoczenie. Nawet przy bardzo wysokich wydatkach na ten cel w ostatnich latach, trudno ująć osiągnięte efekty za zadawalające. Wystarczy powiedzieć, że dla wyprodukowania kilograma cementu konieczne jest zneutralizowanie i oczyszczenie z pyłów około 18 m sześciu, gazu, co w przeliczeniu dla zakładu o wydajności 2 tys. ton na dobę wynosi około 1,5 mln m sześciu na godzinę.

Taka jest cena, którą płacimy i to nie tylko w ziółkach za rozwój tego przemysłu. Są nawet opracowane prognozy stwierdzające, że około 1990 roku produkcja cementu powinna osiągnąć 40 mln ton. Bo takie będzie zapotrzebowanie gospodarki. Jest to prawdziwa cementowa apokalipsa.

Co by jeszcze nie mówić, przed dokładną analizą racjonalnego zużycia cementu nie uciekniemy. A mówiąc szerzej — przed odpowiedzią na pytanie — cement, czy rozwój szeroko rozumianej substytucji tego materiału i innych materiałów uzupełniających.

A tymczasem jak wygląda rzeczywistość?

W fabrykach domów

W fabrykach domów utrzymanie betonowego prefabrykatu zależy od kruszywa, jakości cementu i materiałów izolacyjnych. Dlaczego przekraczane są normy zużycia cementu?

Brakuje kruszywa. Według oceny Zjednoczenia Przemysłu Kruszyw, Kamienia Budowlanego i Surowców Mineralnych, w roku bieżącym do pełnego pokrycia potrzeb zabraknie około 7 mln ton kruszywa, w 1981 — 7,5 mln, 1983 — 13,9 mln; 1985 — 16,5 mln ton, chociaż zakłada się dość wysokie średnioroczne tempo przyrostu produkcji — około 4,2 proc. Również z roku na rok pogarsza się jakość tego materiału budowlanego — zwiększa się stopień zanieczyszczenia kruszywa, co ma bezpośredni wpływ na jakość betonu. I, ponadnormatywne zużycie cementu. Czy możliwe jest wyjście z kruszowego impasu? Kryją się za tym olbrzymie nakłady inwestycyjne, bardzo kapitałochłonne i m. in. cementownice. Najbliższe potrzeby inwestycyjne tego przemysłu oceniane są w latach 1981-85 na 23 mld złotych. A nie zapominajmy przy tym, że rozwój bazy kruszywa nie jest objęty dla środowiska naturalnego. Może wyjściem byłby rozwój produkcji kruszyw sztucznych. Inwestycje tego typu są bardzo kapitałochłonne, a technologia wytwarzania energochłonna. To wiadomo. Ale nikt nie policzył, w jaki sposób mogą wpłynąć ziołówki zainwestowane w kruszywa sztuczne na kapitałochłonność i energochłonność przemysłu cementowego. A jest to tylko jedno z możliwych rozwiązań.

Wraz z rozwojem fabryk domów opracowano technologię produkcji specjalnego cementu. Podstawowe jego zalety to stosunkowo niewielkie zużycie na jednostkę produkcji i krótki okres dojrzewania betonu

od 6 do 12 godzin. Przy tradycyjnej produkcji betonu okres dojrzewania wynosi około 28 dni. Lecz wyrób ten znika z listy produkcyjnej przemysłu cementowego, ze względu na dużą energochłonność technologii wytwarzania. Z konieczności używa się takich marek cementu jakie są akurat dostępne. Prowadzi to do nadmiernego zużycia „nieodpowiednich” rodzajów cementu, i to nawet o 100 proc., w stosunku do przewidzianych norm albo do wydłużenia czasu dojrzewania betonu. Na co traci się dodatkowo energię. Nie wiadomo tylko, gdzie koniec końców zużywa się więcej energii: czy do produkcji specjalnego cementu, czy przy wydłużonym cyklu suszenia elementów w fabrykach domów. Może są to tylko pozorne oszczędności.

Pokrycie zapotrzebowania budownictwa na włókiste materiały termoizolacyjne od kilku lat nie przekracza 33 proc. Do 1985 roku zapotrzebowanie to wzrosło do 675 tys. ton, tj. o 562 proc. (!), w stosunku do obecnych możliwości produkcyjnych. Po uruchomieniu znajdujących się w budowie dwóch nowych zakładów w Małkini i Zielonej Górze popyt na te wyroby w 1982 roku ma zostać zaspokojony w około 45 proc. A co będzie dalej? Dalej będą dodatkowe tony cementu pokrywające braki wyrobów termoizolacyjnych.

Ale zostawmy to ponadnormatywne zużycie cementu na boku. Może rzeczywiste cementowe rozwiązanie jest obecnie jedynym możliwym? Można jednak przeprowadzić jeszcze inny rachunek. W roku ubiegłym zabrakło nam w przeliczeniu na wełnę mineralną około 135 tys. ton materiałów termoizolacyjnych. Zastosowanie jednej tony wyrobów z tej wełny daje przeciętną roczną oszczędność 3 ton paliwa umownego. Dysponując odpowiednią ilością włókien mineralnych moglibyśmy zaoszczędzić ponad 400 tys. ton pu.

Problemów jak widać jest co najmniej dwa, chociaż fabryki domów nie są największym pożeraczem cementu. W roku ubiegłym krajowe zużycie tego materiału budowlanego przekroczyło 19,1 mln ton, w tym fabryki domów zużyły około 2,8 mln ton.

U innych

Największym odbiorcą cementu jest resort budownictwa. W roku ubiegłym zużył ponad 8 mln ton (łącznie z fabrykami domów). W dalszej kolejności idą: Ministerstwo Rolnictwa — 1,6 mln ton, resort górnictwa — 819 tys. ton, resort administracji, gospodarki terenowej i ochrony środowiska — 797 tys. ton, komunikacja — 337 tys. ton.

Wiadomo, że we wszystkich gałęziach gospodarki apetyty inwestycyjne są nadal duże. Późniejsze otwarta kwestia — czy są one uzasadnione, czy nie. Tak czy inaczej zapotrzebowanie na cement jest wysokie. I prawdopodobnie we wszystkich resortach występuje ponadnormatywne zużycie tego materiału budowlanego. Trudno o dostęp do danych potwierdzających tę tezę, ale można o tym sądzić pośrednio, na podstawie analizy przeprowadzonej przez Urząd Gospodarki Materiałowej, dotyczącej zmniejszenia materiałochłonności budownictwa w ro-

ku ubiegłym. Kontrolę przeprowadzono w 5 ministerstwach, które realizują około 90 proc. zadań budownictwa w kraju. Otóż w roku ubiegłym oszczędności cementu z tytułu nowych technologii, przestrzegania norm zużycia, wprowadzania postępu technicznego i organizacyjnego, wyeliminowania zwykłego marnotrawstwa miały wynieść — prawie 560 tys. ton, a przekroczyły zaledwie 400 tys. ton. Najmniejszy spadek cementochłonności wystąpił w Ministerstwie Komunikacji, które planowe zadania oszczędności cementu wykonało zaledwie w 26,6 proc., Ministerstwo Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych w ponad 82 proc.

Oczywiście, nie można bagatelizować tych oszczędności, które uzyskano. Bo każdy zaoszczędzony worek cementu oznacza mniejsze zapotrzebowanie na energię elektryczną, łatwiejszą trudność transportową itp. Można jednak przypuszczać, że większość tych oszczędności wynika z racji zmniejszenia tempa inwestycji w gospodarce i wykorzystania tzw. rezerwy prostych. Ale czas prostych rezerw już się kończy. Abstrahując od zwykłego marnotrawstwa, które czasem jest niebagatelne, to proste rezerwy tkwią w zasadzie wyłącznie u odbiorców indywidualnych.

Dalsze oszczędności cementu wymagają sięgnąć do rezerwy „złożonych” a to prowadzi do dylematu — gdzieś się na ponadnormatywne zużycie cementu, czy może forsować technologie substytucyjne i rozwój produkcji innych materiałów budowlanych. Ale to wymaga znacznych nakładów inwestycyjnych, zasadniczych zmian w strukturze produkcji materiałów budowlanych. Bo przecież niedobory i zła jakość kruszywa są odczuwane w całej gospodarce, a nie tylko w fabrykach domów. To samo dotyczy jakości cementu i niedoborów innych materiałów. Tak np. w budownictwie przemysłowym pokrycie potrzeb na lekkie konstrukcje z blach ocynkowanych, blach trapezowych i faldawanych pokrywane jest zaledwie w 25 proc. Dlatego m. in. nasza budowlana przypomina jeszcze często przeciwniepancerne bunkry.

Tematem samym w sobie jest zużycie cementu przez odbiorców indywidualnych. Na zaspokojenie rynku w roku ubiegłym przeznaczono ponad 5,1 mln ton. Ale w tym przypadku nie obowiązują żadne normy, kontrola nadmiernego zużycia itp. A kolejni w GS stale się wydłużają. Na czarnym rynku za tonę cementu płać się podobno dwukrotnie więcej od ceny oficjalnej. Słyszałem opinie, że na rynek można rzucić dwa razy więcej cementu i wszystko zostanie sprzedane na pniu. Są jednak, przekonujące wyliczenia uzasadniające tezę, że rzeczywiste potrzeby rynku są o kilkadziesiąt procent zawyżone.

Programy

W Ministerstwie Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych opracowano program zmierzający do obniżenia norm zużycia i zmniejszenia nieuzasadnionego zużycia cementu. Przewiduje się tam: — opracowanie i uruchomienie produkcji cementów specjalnych dla

prefabrykacji, dostosowanych do krótkich cykli przyspieszonego dojrzewania. Rozszerzenie ich stosowania jest hamowane ograniczeniami energetycznymi (w produkcji cementu) i ograniczeniami w transporcie;

— opracowanie i uruchomienie przemysłowej produkcji 3 rodzajów dodatków chemicznych do betonów, odpowiadających swoim cechami i właściwościami produktom najbar-dziej znanych i renomowanych firm światowych. W wielu wytwórniach stosuje się już te dodatki, a w najbliższym czasie stosować je będą wszystkie pozostałe zakłady;

— rejonizację dostaw kruszyw i cementów oraz stałe powiązanie między producentem półfabrykatów a dostawcami tych surowców, co pozwoli na eliminację nadatków cementu wynikających ze zróżnicowania i zmienności uziarnienia kruszyw i właściwości cementu;

— dalszy rozwój zaspokajania budownictwa w tzw. „beton towarowy”, przygotowywany w wytwórniach przemysłowych, a więc w warunkach zapewniających dawkowanie tylko technicznie niezbędnej ilości cementu;

— prowadzenie stałych działań dla poprawienia dyscypliny i porządku w produkcji;

— uzupełnianie na bieżąco kompletu materiałów normatywnych i techniczno-instrukcyjnych związanych z prawidłową gospodarką cementem i kruszywami;

— dla eliminacji nadmiernych odchylek wymiarowych prefabrykatów wymienia się rocznie około 10 tys. form stosowanych w fabrykach domów i innych wytwórniach prefabrykatów;

— prowadzenie, systematycznego szkolenia i doskonalenia służb laboratoryjnych, technologicznych i produkcyjnych.

Jestem święcie przekonany, że podobne programy — może mniej lub bardziej precyzyjne — obowiązują w innych resortach. Nawet niepełnia ich realizacja, jeśli jest wymierna w tonach zaoszczędzonego cementu, warta jest zachodu. Ale czy to pozwoli nam zdecydowanie przeskoczyć cementową barierę w naszej gospodarce?

Radykalne zmniejszenie nadmiernego zużycia cementu wiąże się z rozwojem innych materiałów zastępczych i uzupełniających. Wyrównanie dysproporcji rozwoju produkcji tych innych materiałów pociąga jednak za sobą olbrzymie nakłady inwestycyjne, które trzeba by często ponosić w dewizach. A nawet gdyby znalazły się na to środki — czego w najbliższym czasie nie należy oczekiwać — to na efekty trzeba by poczekać i tak długo. Jest jednak oczywiste, że przewyższenie tej bariery w dłuższym okresie będzie koniecznością. Rozwiązanie tego problemu leży w przekształcaniu strukturalnych. Dzisiaj rzecz w tym, aby przynajmniej się do obniżenia zużycia cementu w ramach istniejących układów produkcyjnych i technologii, nie zapominać także o potrzebie tworzenia sprzyjających warunków — tak jak to ma na części miejsc w programie MBIPMB — dla przyszłych rozwiązań strukturalnych.

listy

Kruszymy kopie o kruszywa

Opublikowany w nr 8/1980 „Życia Gospodarczego” artykuł red. A. Chmielewskiego pt. „Czy rozkruszymy Tatry” po raz pierwszy przekazuje opinie publiczne kompleksowo potraktowane problemy przemysłu kruszywa budowlanych. Zawarte w artykule tezy są w pełni zgodne z założeniami programowymi opracowanymi przez kierownictwo naszego przemysłu. Aktualna sytuacja gospodarcza nie pozwala na pełną realizację też programowych, które zakładają intensywny rozwój przemysłu kruszywa w aspekcie maksymalnego wyrównania bilansu produkcji i prognozowanych potrzeb, jak również ograniczenia przewozów, przy jednoczesnym zwróceniu szczególnej uwagi na ochronę środowiska naturalnego.

Prowadzona obecnie bardzo ograniczona działalność rozwojowa, kierunkowo pokrywa się w pełni z założeniami rozwojowymi przemysłu. Zjednoczenie dziękuję Redakcji „Życia Gospodarczego” za wnikliwe i obiektywne potraktowanie tematu oraz przybliżenie opinii publicznej dotychczas mało znanych i traktowanych peryferyjnie problemów naszej branży, które mogą stać się barierą ograniczającą działalność budowlaną kraju.

Omówienie w tak poważnym i po-czynym tygodniku zadań społeczno-gospodarczych stojących przed przemysłem kruszywa oraz występowanie trudności i uwarunkowań, sprawilo naszym zalogom wiele satysfakcji.

mgr inż. EMIL KUC
naczelný dyrektor

Zjednoczenia Przemysłu Kruszyw
Kamienia Budowlanego
i Surowców Mineralnych

Swego czasu dużo podróżowałem po terenach Białostocczyzny i Suwalszczyzny. Widziałem tam masowo występujące na polach kamienie narzutowe pochodzenia polodowcowego. Na niektórych polach zagony ziemi ornej znajdował się obok zagony kamieni i żwiru, przy tym niejednokrotnie zagony kamieni i żwiru były szersze niż zagony ziemi uprawnej, również zanieczyszczonej kamieniami drobniejszymi. Najlepiej było to widoczne po deszczu — drobne kamyczki białe wśród wschodzących zaskawów, rolnicy po prostu nie mieli dość sił i czasu, aby wy-brat wszystkie kamienie. Wydawało się, że nieco głębiej ziemia złożona jest wyłącznie z kamieni i żwiru.

Być może tłumaczenie tych kamieni — przeważnie granitu — jest racjonalne i kosztowne, ale z drugiej strony — po zebraniu i wywiezieniu tych kamieni poprawi się jakość uprawnej ziemi. Wielokrotnie widziałem między utworzone z kamieni ułożonych na metr i więcej wysoko.

Dlatego też zbieranie tych kamieni i przetworzenie ich w kruszywo należałoby traktować jako nakłady na zwiększenie powierzchni ziemi uprawnej; a choć jej jakości nie jest wysoka — VI lub V klasa — to i na takiej ziemi, w Poznaniu, zbierają rolnicy po 40—50 kwintali zboża.

Ponieważ wspomniane tereny znajdują się niebawem daleko od Warszawy — 180—200 km — chyba nie stoi na przeszkodzie, aby tymi zasobami kruszywa zainteresować się i wzbogacić zaopatrzenie w kruszywo okręgu stołecznego, a w przyszłości spożytkować przy obwałowywaniu Wisły. Możliwe jest nadto, że poza kamieniami różnej wielkości na terenach tych znajdziemy wielkie ilości żwiru i pospółki najwyższej jakości — zresztą znane mi są fakty wydobywania żwiru i pospółki z terenów na północ od Narwi.

Warszawa
TADEUSZ KUBICKI

Gwarancje „pneumatyczne”

Zwracam uwagę na dość dziwny dla mnie sposób ustalania warunków gwarancji, warunków, które przeczą zdrowemu rozsądkowi.

Otóż kupiono mi w Warszawie w dniu 22.4.1980 r. materac wulkanizowany, który zresztą ostatnio podrozał z 400 zł na 540 zł. Materac ten został wyprodukowany przez Grudziądzkie Zakłady Przemysłu Gumowego „Stomil” w dniu 7.2.78 r. Z załączonej gwarancji wynika, że jest ona ważna na okres 12 miesięcy od daty zakupu, jednak nieco dalej znajduje się informacja, że „gwarancja traci swą ważność po 18 miesiącach od daty produkcji, niezależnie od daty zakupu”.

Gdybym osobiście kupował ten materac — nigdy bym go nie kupił. Już samo przeczytanie warunków gwarancji i zestawienie dat — produkcji 7.2.1978 r. i zakupu 22.04.1980 r. — odradza klienta. Skoro są już takie warunki, to towar po upływie osiemnastu miesięcy od daty wyprodukowania (bądź w odniesieniu do innych towarów po upływie innych okresów przewidzianych gwarancją) powinien być poddawany weryfikacji łącznie z ewentualną zmianą ceny i usta-



Fot. S. ZUBCZEWSKI

leniem nowych warunków gwarancji.

Co zawiń kupujący, że pozbawiono go uprawnień gwarancyjnych? Pisząc o tym chcę wyjaśnić, że nie chodzi mi tu o konkretny zakład, ale podnoszę problem, który dotyczy wielu towarów produkowanych przez różne przedsiębiorstwa.

Proszę nie traktować mojego spostrzeżenia jako skargi, ale jako przykład dla zobowiązania problemu i wyjaśnienia go pod względem prawnym. Czy przemysł ustalając tego rodzaju gwarancje postępuje słusznie? Jeśli tak — to w takim razie dalsze zobowiązania gwarancyjne powinny przejść na handel.

D. S.
Lidzbark Warmiński

Fonoblysk...

W dniu 22.XII.1979 r. kupiłam tzw. „fonoblysk”, czyli urządzenie oświetleniowe do luminofoni domowej — za 970 zł. Niestety, radość córki, dla której kupiłam ten prezent, trwała 3 minuty! Od razu przepaliła się żarówka 100 W (czerwona), a jak mówi punkt 4 karty gwarancyjnej: „gwarancja nie dotyczy żarówek”. Od stycznia jeżdżąc po Polsce poszukuję tej żarówki, niestety, bez rezultatu.

WPHW w Szczecinie powiadomiło mnie również, że w roku 1979 nie otrzymała z przydziału ani jednej żarówki. („W odpowiedzi na skargę Obywateli z dnia 28.I.1980 r. dotyczącą braku w sprzedaży żarówek do „fonoblysków” uprzejmie wyjaśniamy, że w roku 1979 nie otrzymaliśmy z przydziału nam przydziału ani jednej sztuki tych żarówek — odpowiedział zastępca dyrektora zakładu obrotu artykułami wyposażenia mieszkań WPHW w Szczecinie, Roman Hubiński. — Nasze monity kierowane do producenta nie odniosły żadnego rezultatu. W związku z tym nie możemy udzielić Obywatelce informacji, kiedy i gdzie można będzie nabyć przedmiotowe żarówki”).

Kto więc przedłuży mi gwarancję za niemożność używania tego urządzenia? Minęły już pierwsze cztery miesiące. Mam nadzieję, że otrzymam informację, gdzie będę mogła dostać te żarówki.

Zapytuję również dziesięć, skoro okres gwarancyjny trwa 12 miesięcy, ale nie dłużej niż 24 miesiące od daty produkcji — urządzenie, które nabyłam znalazło się w sprzedaży dopiero w grudniu 1979, choć wyprodukowane zostało (zapakowane) w maju 1978 r.? Tym samym faktyczny okres gwarancji udzielonej przez producenta — Zakłady Wytwórcze Lamp Elektrycznych „Polam” z Warszawy — skracają się do półroczia.

HALINA NAJDYCHOR
Szczecin

Jak to było z tym straganem?

W maju 1979 r. kupiłam od WZSR „Samopomoc Chłopska” — z Zakładu Zaopatrzenia Rolniczego w Szczecinie — stragan za 27 000 zł. Stragan wykonały Zakłady Mechaniczne WZSR w Szczecinie. Jestem młoda, mam 23 lata, mam dwoje małych dzieci, mąż zarabia niewiele, a ja pracowałam uprzednio w WSS w sklepie spożywczym.

Kiedy dowiedziałam się, że można kupić stragan, pożyczylam w rodzinie pieniądze, przerwałam bezpłatny urlop na opiekę nad dzieckiem i postanowiłam otworzyć swój własny stragan.

Zapłaciłam w kasie 27 000 zł oraz 800 zł na koszty transportu i przywiozłam stragan w częściach do montażu. Wydano mi je z magazynu bez opisu, bez jednego gwoździa i śruby. Byłam przekonana, że tak musi być. Postarałam się o kilkadziesiąt śrub, wkrętów, wynajęłam ludzi, wykupiłam plac, szkic, zezwolenie itd., kosztowało mnie to łącznie około 8500 zł. Zaczęłam handlować od 1.VI.1979 roku, w dowózcie towaru pomagał mi trochę ojciec w podeszłym już wieku.

Pod koniec lipca przy ulicy, przy której stoi mój kiosk — robiono przepiór. Nie było więc do niego dostępu i dojecha. Musiałam na cały sezon 1979 r. zamknąć stragan. Jednak pod koniec lipca 1979 r. otrzymałam z WZSR „Samopomoc Chłopska” w Szczecinie dodatkową fakturę za wyposażenie do straganu, czyli za półki, na kwotę 4800 zł. Spadło to na mnie jak piorun z jasnego nieba.

Dlatego mi nie powiedziano o tym od razu, że stragan kosztuje 27 000 + 4 800, czyli 31 800 zł? Na pewno za taką cenę nie kupiłabym. Proszę mi wyjaśnić, czy muszę zapłacić za tę dodatkową fakturę? Czy prawo jest po mojej stronie? Czy słusznie postawił ten zakład, że wzywa mnie do zapłaty i straszę sądem. Dlaczego dopiero po trzech miesiącach przysłano mi tę fakturę? Ja też jestem klientem i nie spotkałam się z tym, aby za kupiony raz towar dopłacać po jakimś czasie.

ZOFIA KRAWCZYK
Nowogard

polemiki – dyskusje

Rozwojowi agencji w handlu detalicznym towarzyszy duże zainteresowanie społeczeństwa, czego wyrazem są m.in. artykuły prasowe oraz audycje radiowe i telewizyjne. Wyrażają one bardzo różne opinie — od skrajnie negatywnych poprzez kompromisowe do zdecydowanie pozytywnych.

NEGATYWNE oceny koncentrują się na ogół wokół dwóch zagadnień: wysokich zarobków agentów oraz pewnej swobody kształtowania cen w punktach agencyjnych. Te kwestie poruszył również J. Glinkowski w artykule opublikowanym w 15 numerze „Z.G.” z br.

Kreując te oceny posługują się przykładami zarobków rzędu kilkudziesięciu tysięcy złotych, osiąganych podobno przez agentów.

Nie można wykluczyć, że pojedyncze przypadki osiągania tak wysokich zarobków w pewnych miesiącach mogą się zdarzać, nie ma natomiast żadnych podstaw do uogólnienia tego zjawiska.

Z fragmentarycznych badań Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług wynika, że zarobki netto przeciętnego agenta kształtują się niewiele wyżej niż średnia płaca w gospodarce społecznej. W wielu przypadkach agenci nie osiągają planowanego minimum zarobków. W ciągu dwóch minionych lat — z inicjatyw agentów rozwiano ponad 1200 umów (9 proc.). Przyczyną była właśnie nieopłacalność prowadzenia placówek.

Agent przejawiający wiele inicjatyw i operatywności w zaopatrywaniu placówki i obsłudze konsumentów zarabia więcej. Nie tyle jednak, by aż bulwersować tą sprawą opinię publiczną, tym bardziej, że zarobki agentów podlegają opodatkowaniu podatkiem wyrównawczym, na takich samych zasadach jak zarobki innych obywateli, a nasze władze finansowe robią zazwyczaj wszystko, aby to, co należy się skarbowi państwa, na pewno do niego wpłynęło.

Uwzględnić przy tym trzeba, że agent osiąga wyższe dochody pracując znacznie dłużej niż 8 godzin dziennie, że często pomaga mu żona bądź inny członek rodziny, którzy, według przepisów, mogą otrzymywać wynagrodzenie w wysokości 2000 zł miesięcznie, że ponosi zwiększone koszty handlowe, że musi się liczyć z ryzykiem wynikającym z prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek i ponosi skutki tego ryzyka niezależnie od przyczyn, często przez niego niezawinionych.

MITY WOKÓŁ AJENCJI

ELEONORA SALINGER

Mity o kolosalnych zarobkach agentów kojarzone są na ogół z wieściami o gremialnym porzuceniu warsztatów pracy przez naukowców, inżynierów, ekonomistów, prawników i inne osoby z wyższym wykształceniem dla rzucaania się w wir działalności agencyjnej.

Prawda jest inna. Ponad 50 proc. agentów rekrutuje się spośród pracowników handlu. Około 300, tj. 2,2 proc. agentów legitymuje się istotnie wyższym wykształceniem. Dominują wśród nich ekonomiści — 87 osób, inżynierowie — 86, pedagodzy — 47, rolnicy — 33, prawnicy — 18.

Zjawisko nie ma więc — jak wiadać — niepokojących rozmiarów, jednakże na wszelki wypadek Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług zobowiązało wojewódzkie organy do nadzoru nad działalnością tej kwestii z wojewódzkimi organami do spraw zatrudnienia. Chodzi o prawidłową selekcję kandydatów na agentów, między innymi wyeliminowanie tych osób, które reprezentują zawody w danym regionie deficytowe.

Niekorzystne dla działalności agencji oceny społeczne powodują również ceny. Sprawa cen nabrała szczególnej wagi w miarę rozwoju tzw. butików. Część ich klientów uważała, że ceny nie odpowiadają rzeczywistym walorom oferowanych w nich towarów. Popyt na artykuły w butikach świadczył z drugiej strony o tym, że istnieje zapotrzebowanie na tego rodzaju towary i placówki. Agenci tłumaczyli wysokie ceny towarów projektowaniem wzorów przez plastyków, produkowaniem krótkich serii wyrobów, a nawet pojedynczych egzemplarzy itp.

Zainteresowanie butikami miało jednak w miarę ich rozwoju. Na koniec 1979 r. było ich 150, a przysrost w roku bieżącym jest wyraźnie zahamowany. Naturalne prawo konkurencji rynkowej spowodowałoby prawdopodobnie regulację cen w butikach.

Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług w porozumieniu z przewodniczącym Państwowej Komisji Cen wydało jednakże zarządzenie, regulujące zasady kalkulacji cen w placówkach.

produkowanych z niektórych surowców przez jednostki gospodarki nieuspołecznionej, a sprzedawane między innymi w sklepach agencyjnych.

Zarządzenie określa zasady kalkulacji cen z takich surowców jak: tkaniny wełniane, tkaniny jedwabne, aksamity, plusz dekoracyjny i zastonosowy, tkaniny bawełniane (sukienkowe, pieluchowe, welwet, flanelowe i pościelowe) oraz z włókna wełniane i anilany.

Swoboda kształtowania cen w punktach agencyjnych dotyczy więc tylko marginesu wyrobów. Wyjaśnić należy, że zgodnie z zarządzeniem przewodniczącego PKC z dnia 10 grudnia 1977 r. w punktach agencyjnych obowiązuja generalnie ceny detaliczne lub maksymalne ustalone przez Państwową Komisję Cen lub upoważnione przez nią organy. W własnym zakresie agenci mieli prawo ustalania cen jedynie na wyroby przez siebie wytworzone lub zakupione w rzemieśle, o ile powołane do tego organy nie ustaliły cen na te artykuły. Po wydaniu zarządzenia nr 5 niewielkie możliwości agentów w zakresie stępcowania cen umownych zostały ograniczone do minimum.

W publikacjach prasowych wysuwane są często propozycje dekonstrukcji systemu agencyjnego, próby nowelizacji przepisów, a nawet formułowane zarzuty, że podjęte w sprawie agencji decyzje nie są w pełni przemysłane.

Wydaje się, że dla pełnego wyjaśnienia sprawy należy przypomnieć, że system agencyjny w handlu funkcjonuje od wielu lat. Pierwsze zarządzenie ministra handlu wewnętrznego zezwalające przedsiębiorstwu na przekazywanie punktów sprzedaży agentom i stanowiące pierwowzór zasad systemowych ukazało się w 1932 r. Podstawowe zasady agencji były systematycznie doskonalone w ciągu prawie 30 lat. Dopiero jednak po podjęciu przez rząd uchwały nr 160 z dnia 3 listopada 1977 r. rozwój systemu agencyjnego nabrał wyraźnego tempa. Agencyjne punkty sprzedaży zaczęły wzbudzać duże zainteresowanie społeczne, chyba dlatego, że wyróżniały się na tle pozostałych placówek.

Jak świadczy wyniki sondażu ankietowego wśród klientów, dokonanego w 1979 r. przez Regionalny Zakład Badania Rynku przy Urzędzie Wojewódzkim w Bielsku-Białej, punkty agencyjne są lepiej zapracowane niż pozostałe sklepy, ich oferta dostosowana jest do potrzeb konsumentów, a poziom obsługi, jej szybkość i sprawność korzystnie się wyróżniają.

System ten należy rozpatrywać jednak kompleksowo, gdyż wszystkie jego elementy stanowią logiczną całość. Agent angażuje w prowadzoną działalność własne, mniejsze lub większe środki finansowe w zależności od formy agencyjnej. Przejmuje od przedsiębiorstwa ryzyko prowadzenia działalności białniacząc jednostkę macierzystą od troski i starań o wykonanie planu, wypracowanie zysku, który co miesiąc odprowadza na konto przedsiębiorstwa w zryczałtowanej odpłatności. Według danych Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług, około 3000 punktów sprzedaży spośród 13 500 przekazanych agentom było deficytowych, a wiele pozostałych na pograniczu rentowności. Agenci uwolnili przedsiębiorstwa od konieczności dopłat do tych placówek. Ryzyko handlowe towarzyszy agentowi przez cały okres prowadzenia działalności. Niewykonanie określonego przez przedsiębiorstwo planu obrotu, niezależnie od jego przyczyn (np. choroby) powoduje straty, które on ponosi. Obawa przed tym ryzykiem ze strony potencjalnych kandydatów na agentów sprawia, że organizacje handlowe mają wciąż dużo więcej sklepów do przekazania niż chętnych do ich przejęcia.

Agent przejmując od przedsiębiorstwa obowiązki w zakresie zaopatrzenia placówki. Niefrasobliwość zakupów powoduje zmniejszenie jego kapitału, a nie środków przedsiębiorstwa. Nie posiada limitów na ubytki. Za niedobory odpowiada na tych samych zasadach, jak kierownik sklepu. Agent obowiązany jest zapewnić dostępność placówki dla klientów w godzinach ustalonych przez terenowe organy administracji państwowej, co w wielu przypadkach nie udawało się przedsiębiorstw.

Agent nie umieszcza w witrynie sklepowej informacji „zamknięte z powodu choroby personelu” czy też „zamknięte z powodu dostawy towaru”.

Konsekwencją nałożenia na agenta tak dużych obowiązków jest zapewnienie mu pewnej swobody działania, proporcjonalnej do tych obowiązków i stwarzającej realne szanse ich wykonania. Dlatego też agent ma prawo zaopatrywać się w najdogodniejszych dla niego źródłach, w tym również nieuspołecznionych. Odpłatność agenta na rzecz przedsiębiorstwa ustalana jest na trzy pierwsze lata kwotowo, bez możliwości jej podwyższania w przypadku przekroczenia kalkulowanych obrotów. Celem takiego uregulowania sprawy było stworzenie zachęty dla agenta do inwestowania w rozwój prowadzonej działalności oraz zapewnienie warunków stabilizacji tej formy. Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że większość przekazywanych agentom punktów sprzedaży to małe, zaniedbane, nie w pełni wykorzystane, zlokalizowane na peryferiach, często deficytowe placówki, to preferencje przyznane agentom w okresie trzech pierwszych lat nie wymagają wyjaśnienia. Po „ulgowym” trzyletnim okresie na następne 5 lat kwota odpłatności na rzecz przedsiębiorstwa ustalana jest wskaźnikiem procentowym do obrotów.

Agent nie prowadzi pełnej dokumentacji takiej, jak kierownik tradycyjnego sklepu i dzięki temu nie jest urzędnikiem zagranicznym w dokumentacji na zaplecze sklepu, ale autentycznym handlowcem. Przeważony przez niego raport obrotu daje obraz kształtowania się podstawowych wskaźników, niezbędnych dla oceny rozmiarów działalności handlowej. Wątpliwości budzi potrzeba innej dokumentacji, skoro agent prowadzi działalność na własny rachunek i ryzyko, a większość placówek agencyjnych eparta jest nie na pracy najemnej, ale na pracy najbliższej rodziny agenta.

Regulacja systemu agencyjnego w sposób zapewniający uprawnienia agentów proporcjonalnie do nałożonych na nich obowiązków daje konkretne efekty dla konsumentów i przedsiębiorstw.

Systemu agencyjnego nie można oczywiście traktować jako uniwersalnego sposobu likwidacji wszystkich trudności i niedomagań handlu. W obecnej sytuacji stwarza on jednak pewne możliwości poprawy zaopatrzenia oraz lepszego wykorzystania szczytów bazy materialno-technicznej.

Tekst powyższy nadstawił nam Departament Organizacji i Rozwoju MHWU w odpowiedzi na opublikowane uprzednio w „Z.G.” listy od czytelników, dotyczące agencji.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

w Związku Radzieckim w stosunku do towarów importowanych. Ale trzeba też powiedzieć, że i nasz przemysł dokonał postępu w zakresie dostaw eksportowych do Kraju Rad i nadal czyni wysiłki, aby wprowadzić do produkcji i eksportu na ten rynek wiele nowych wyrobów, modernizując metody wytwarzania mające wpływ na jakość, usprawniając kontrolę produkowanych wyrobów. Ciągłe jest jednak dużo do zrobienia w tej dziedzinie. Chodzi m. in. o terminowe wywiązywanie się z dostaw części zamiennych, szybka reakcja naszych producentów na reklamacje i uwagi zgłaszane przez użytkowników radzieckich. Szybkość dostosowywania się do wymagań partnera jest w tym przypadku sprawą niezwykle ważną, każde opóźnienie bowiem może oznaczać utratę możliwości eksportowych.

Wymienił Pan niedawno szereg branż, które mogą i powinny — bo wskazuje na to analiza chłonności rynków zagranicznych — wyraźnie zwiększyć swój udział w naszym eksporcie. Silnie akcentuję się również potrzebę zwiększenia wpływu handlu zagranicznego na kierunki rozwoju produkcji i jej strukturę asortymentową. Jak wygląda problem proeksportowości rozwoju naszego przemysłu pod kątem rynku radzieckiego?

Jest to jedno z głównych zadań gospodarki polskiej, stanowi bowiem przesłankę wzrostu efektywności wielu gałęzi naszego przemysłu, tworzy warunki niezbędne dla lepszego zaspokojenia rosnącego zapotrzebowania na import.

Warunkiem intensyfikacji eksportu na rynek radziecki jest wyświeślenie w priorytetowym potrzebom partnera. Decydującą rolę w kształtowaniu długofalowych powiązań z rynkiem radzieckim powinien odegrać rozwój specjalizacji i kooperacji produkcji. Już dziś powiązania te przybierają niebagatelne rozmiary, obejmując wiele ważnych z punktu widzenia postępu technicznego dziedzin wytwarzania takich jak przemysł motoryzacyjny, lotniczy, stoczniowy, elektroniczny, maszyn budowlanych, obrabiarek. Dzięki rozwojowi powiązań produkcyjnych z ZSRR osiągnięliśmy w wielu przypadkach dobrą jakość, wysoki

PARTNER NR 1

poziom techniczny i stworzyliśmy warunki rozwoju eksportu do innych krajów. Wystarczy przypomnieć znane przykłady wielkoseryjnych dostaw uchwytów tokarskich, sprzętów elektro-magnetycznych, układów hamulcowych, samolotów wielozadaniowych, których jesteśmy jednym z największych producentów na świecie.

Zawierane porozumienia specjalizacyjno-kooperacyjne mają w coraz

większym stopniu charakter długofalowy, wykraczający swym zasięgiem poza okresy pięcioletnie. Przykładem tego typu długofalowej specjalizacji, sięgającej 1990 r. jest porozumienie o współpracy w produkcji samolotów pasażerskiego średniego zasięgu AN-28, czy też podpisane w bieżącym roku porozumienie przewidujące wspólne prace badawczo-rozwojowe i specjalizację w elektronice (m. in. w zakresie ele-

mentów mikroelektroniki, złożonych kalkulatorów i systemów minikomputerowych). W ramach specjalizacji w produkcji statków kraj nasz przystępuje w najbliższym czasie do budowy nowych typów jednostek. W ramach przygotowywanej umowy 5-letniej polski przemysł stoczniowy rozpocznie produkcję 8 typów statków morskich i urządzeń dla poszukiwania i wydobycia ropy i gazu z dna morską (w tym statków wiertniczych do badań geologicznych, holowników zaopatrzeniowych, modułów mieszkalnych i energetycznych dla platform stałych). Jest to przedsięwzięcie nowe nie tylko w skali naszego kraju. Wejdziemy do grona nielicznych dotychczas światowych producentów sprzętu wydobywczego, przystosowanego do pracy w morskich akwenach.

W światowych obrotach wyrobami przemysłowymi rośnie udział dostaw w ramach powiązań kooperacyjnych. Jaki jest stan rozwoju specjalizacji wewnątrzgałęziowej w naszych stosunkach gospodarczych z ZSRR?

Myszę, że specjalizowanie się w produkcji części, zespołów i podzespołów produkowanych w ramach kooperacji produkcji będzie w latach osiemdziesiątych wpływać w dużym stopniu na wysoką dynamikę handlu z ZSRR. Przygotowywanych jest wiele nowych ważnych porozumień w tej dziedzinie. Przystępujemy np. do kooperacji w produkcji bardzo nowoczesnych żuraw samojedźnych o udźwigu od 40 do 100 t. Mamy szansę stać się jednym z większych w Europie producentów i eksporterów podwozi do dźwigów kołowych oraz poważnym eksporterem do krajów RWPG dźwigów gąsienicowych. Wymienię również prowadzone przygotowania do podjęcia kooperacji w produkcji urządzeń dla elektrowni atomowych, przewidujące m. in. nasze dostawy urządzeń dla reaktorów, armatury specjalnej, agregatów prądotwórczych. W zakresie produkcji sprzętu dla kopalń odkrywkowych opracowywane są zasady kooperacji w produkcji koparki frezującej i ciężkich transporterów taśmowych.

Pełnię nową dziedziną będzie kooperacja w produkcji instalacji do przerobu ropy naftowej, w ramach

której przewidywane są nasze dostawy zespołów do produkcji urządzeń krakingu katalicznego.

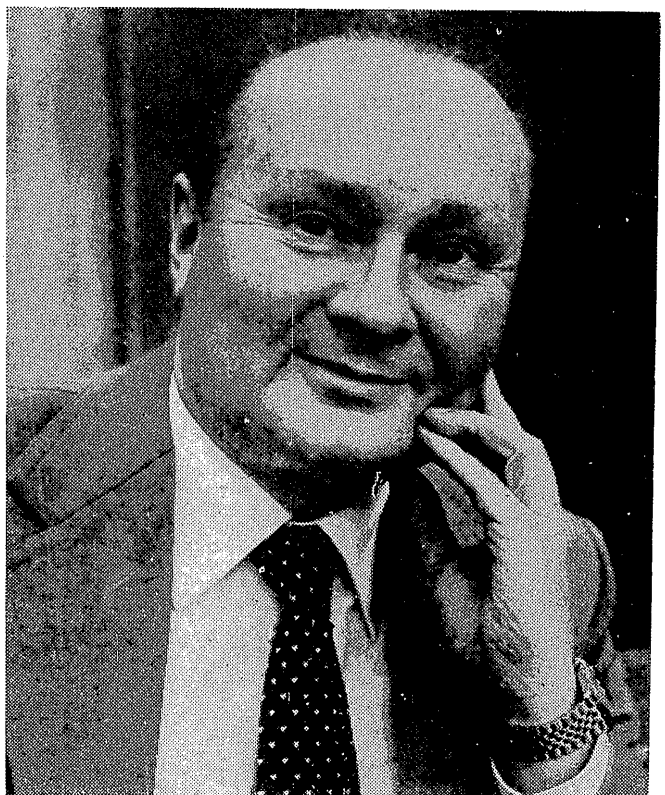
To tylko niektóre przykłady obliczonej na lata osiemdziesiąte kooperacji produkcji. Podstawowe kierunki rozwoju współpracy produkcyjnej, w tym również specjalizacji wewnątrzgałęziowej wytycza podjęty na początku maja br. przez przewodniczących centralnych organów planowania Tadeusza Wrzaszczyka i Mikołaja Bajbąkowskiego „Długofalowy program rozwoju specjalizacji i kooperacji produkcji”. Realizacja tego programu i opracowywanych na jego podstawie podprogramów branżowych stwarza naszymu przemysłowi nowe szanse. Wiele zależeć będzie od inicjatyw samych przedsiębiorstw przemysłowych, którym sprzyjać będzie niewątpliwie doskonalenie zachęt i bodźców do rozwoju tej formy współpracy.

Obecnie, jak wiadomo, trwają końcowe konsultacje centralnych organów planowania krajów RWPG w sprawie koordynacji narodowych planów gospodarczych na lata 1981—1985, na podstawie których zawarte zostaną wieloletnie umowy handlowe na przyszłe pięciolecie. Jakże są główne założenia rozwoju obrotów z naszym największym partnerem?

Dobiegające końca prace nad koordynacją planów na lata 1981—1985 ustalają wartość polsko-radzieckich obrotów na poziomie 45 miliardów rubli w cenach bieżących, co oznacza, że wzrosną one w stosunku do przewidywanego wykonania bieżącej pięcioletki o ok. 1,3. Są to oczywiście tylko ramy, które konkretyzować będziemy w rocznych protokołach handlowych, wykorzystując istniejące rezerwy wzrostu obrotów. Rezerwy te tkwią we wszystkich dziedzinach współpracy, głównie w pogłębianiu powiązań integracyjnych w sferze produkcji. Ale także w usprawnieniu transportu, intensyfikacji zawieranych operatywnie transakcji wymiennych, wymianie przygranicznej, koordynacji zakupów licencji i współdziałaniu na rynkach krajów trzecich pod kątem maksymalnych korzyści dla obydwu partnerów.

— Dziękujemy za rozmowę.

Rozmawiał:
WŁODZIMIERZ WÓWCZUK



Ryszard Kariski: — Szybkość dostosowywania się do wymagań partnera jest sprawą niezwykle ważną.
Fot. S. ZUBCZEWSKI

— Zapytałem nawet nowego dyrektora, jak on to sobie wyobraża: w jaki sposób osiągniemy te wysokie obroty, skoro nie będziemy już mieli holenderskich czy angielskich skarpet po 120, czy 150 zł para? Teraz widzę, że dyrektor miał rację. Nasze skarpety — mieszanaka bawełny z anilana — dają mi obroty takie same, tyle, że muszę ich sprzedawać dwa, trzy razy więcej...

TEN przykład, który przytoczył mi pan Tadeusz Hapon, kierownik sklepu „Adam” przy ul. Mariackiej w Warszawie dobrze ilustruje nową politykę handlową „Mody Polskiej”: rozwijać się, zwiększać obroty, sprzedając więcej po niższych cenach. Nie wszyscy ją jeszcze dostrzegli, w świadomości społecznej, a nawet w prasie „Moda” funkcjonuje wciąż jako symbol drożyzny, jednakże czujna na sygnały rynku klientela poczuła już inne wiatry. W sławnych „salonach” pojawili się nowi, mniej „naddani” goście, a że dla wielu ta pierwsza wizyta wypadła niezgorzej, próbują się w nich zdomować.

Jak to się stało?

Jakże to się stało, że zasada — wychodzić na swoje, sprzedając więcej po niższych cenach, przychylna konsumentom, lecz ignorowana na ogół przez wytwórców, utworzyła sobie drogę akurat do „Mody Polskiej” — tego przytyku elity i elegancji na wielkie okazje?

Jak to często bywa, nowa era zaczęła się od nowego kierownictwa. Kiedy dyrektorem przedsiębiorstwa został Józef Syroka, szefowa z Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług postawiła przed nim zadanie co się zowie ambitne: zwiększenie obrotów ni mniej, ni więcej tylko z 1,9 mld zł w roku 1977 do 12,5 mld w 1985, a liczby sklepów z 30 do 150. Czy decyzyja ta wynikała z przekonania, że trzeba stworzyć przedsiębiorstwo na miarę szefa (Józef Syroka był wszak przedtem dyrektorem „Cory”), dużego zakładu przemysłu kluczowego, czy też z oceny, że zapotrzebowanie na artykuły sprzedawane w salonach „Mody Polskiej” jest wielokrotnie większe — trudno dociec. W każdym razie już w roku 1980 zadano od nowego dyrektora obrońców rządu 5,5 mld zł. Własna produkcja „Mody Polskiej” przedstawiała wtedy — w 1978 r. — wartość 380 mln zł, trochę towarów zamawiano w rodzimym przemyśle, reszta — to był import. A perspektywy wzrostu importu nie rysowały się akurat oszalamiająco...

Kiedy wysłannicy „Mody Polskiej” pojawili się na Targach Poznańskich, by po raz pierwszy na tak dużą skalę kontraktować towary w naszym przemyśle, handlowcy z innych organizacji przyjęli ich wrogo, a prasa podniosła alarm. Wyglądało na to, że „Moda” wybierze co najlepsze z oferty naszego przemysłu, by sprzedawać to w swoich salonach, podobnie wszystkim znanym, ekskluzywnych cenach, uszczuplając wybór w pozostałych sklepach.

Na szczęście dyrektor Syroka miał inne zamysły. Uznał, że aby zwie-

DEMOKRACJA W „MODZIE POLSKIEJ”

ZOFIA DŁUGOSZ



Fot. S. ZUBCZEWSKI

króć obroty, musi znacznie rozszerzyć klientelę, a rozglądając się pryncypalnie po świecie, nawet w wyobraźni nie dostrzegając tłumów, które będą szturmować stoiska do sukienek i 3,5 tys. złotych szluka. Rozglądał się zresztą i po innych krajach, np. NRD. Stwierdził, że w salonach „Exclusive” puchły, a i na ulicach miast trudno wypatrzyć osoby ubrane „exclusive”. — *Przeszli ci cenami* — orzekł i postanowił, że w sklepach „Mody Polskiej” będą towary o różnych cenach — od całkiem zwykłych po 2 tysiące z kawalkiem za palto czy garnitur męski po wysokie — np. 5200 zł za ubranie z importowanego aksamitu. Co też się stało: kto nie wierzy, niech sprawdzi. Zdarzyło się nawet, że „Moda” sprzedawała damskie spod-

nie z welwetu po 650 zł, podczas gdy Domy Towarowe „Centrum” — po 900 zł.

Robociznę mamy własną

Innym, nowym elementem w polityce przedsiębiorstwa są zmiany w strukturze importu. Według dotychczasowych założeń import ma nadal rosnąć, ale do tego tylko stopniowo, by obroty artykułami zagranicznymi nie przekraczały 50 proc. całości. Utrzymanie takiej relacji wymaga innego podejścia do organizowania podaży: bardziej zdecydowanego eksponowania polskich towarów reprezentujących już dobry, europejski poziom natomiast przeznaczania dewiz na zakup artykułów, których z różnych

względów albo w ogóle nie mamy, albo nie umiemy robić dobrze, jak np. wyrobów dziewiarskich na zimę czy gorsciarskich. „Moda” próbuje zresztą iść dalej w tych oszczędnościowych kalkulacjach: po co sponowadzać gotowe wyroby, płacąc słono za cudzą robotę? Lepiej importować surowce, z których renomowane polskie firmy — duże i małe — mogą wytworzyć na zamówienie przedsiębiorstwa elegancką odzież, czy galanterię. Te słuszne zamysły nie zawsze sprawdzają się w praktyce, okazuje się np., że nasz połączony, wspólnie nowoczesny, kluczowy przemysł dziewiarski nie opanował dotąd sztuki robienia swetrów z przędzy wełnianych.

Mimo różnych trudności, w krótkim czasie zrobiono jednak w tym trudnym obranym kierunku bardzo wiele. Decyzje zapadły w 1978 r. — a już w następnym wartość towarów z kooperacji opartej na wspomnianej wyżej zasadzie przekroczyła wartość własnej produkcji „Mody Polskiej”, a z kolei w I kwartale tego roku była 2,5-krotnie większa niż w całym poprzednim. Szczególnie szybkie efekty, dając, jak zawsze, współpracę z drobną wytwórczością — już 70 małych zakładów spółdzielczych szyje na zamówienie „Mody” i według opracowanych w niej projektów sukienki, bluzki, spodnie, koszule, kurtki i wdzianka męskie, a nawet płaszcze z aksamitu, dzięki czemu można je będzie sprzedawać po 2,9 tys. zł, zamiast po 4,5 tys. zł, jak trzeba byłoby zapłacić za gotowy wyrób z importu.

„Moda” stara się lokować swoje zamówienia w tych drobnych zakładach, które szyją odzież na eksport, gdyż zdaniem dyr. Syroki, opartym na wyniesionym z „Cory” doświadczeniu, jest to najlepsza lekcja konfekcjonowania. Ale i od tej reguły są wyjątki: inwalidzka spółdzielnia „Zjednoczenie” w Lublinie, wyspecjalizowana w szyciu odzieży robotniczej, z powodzeniem wykonuje zamówienie „Mody” na spodnie z welwetu i z tkanin dżinsowych. Jest tych drobnych, a dobrych zakładów wiele, dość wymienić spółdzielnię im. J. Krasińskiego w Koronowie (bluzki), „Współpraca” w Radomiu (odzież ze skóry), „Modny Strój” w Płońsku (marynarki, wdzianka), „Noma” (galanteria skórzaną), „Dom Pracy” (sukienki), „Moda” (mariannki, spodnie, garnitury męskie) w Warszawie, „Viola” (bluzki) w Lublinie, im. Dąbrowszczaków (koszulki męskie) w Krakowie... Ich załogi wyznaczają się, żeby sprostać wymaganiom „Mody Polskiej” wdzianek z materiałów, które pozwalają wykonywać plany, za pomocą wzorniczej i technologicznej, dającą szansę podniesienia produkcji na wyższy poziom. Byłoby tylko były surowce, a

zespół projektantów „Mody Polskiej” pod kierownictwem Jerzego Antkowiaka podolał nowym zadaniem — można by istotnie otrzymać z tego źródła artykuły wartości 2 mld zł — jak przewiduje śmiały program rozwoju „Mody Polskiej”. Na razie od roku 1978 obroty firmy wzrosły dwukrotnie i w tym roku przekroczyły prawdopodobnie 5 mld złotych. W I kwartale tego roku sprzedano w jej sklepach samej odzieży za 450 mln zł, co w stosunku do pierwszego kwartału zeszłego roku oznacza wzrost obrotów konfekcją damską o 70 proc., a męską — o 120. Wzrost obrotów liczy się tu w cenach bieżących, ale — jak już wspominałam — właśnie w ostatnich latach pojawiło się w „Modzie” więcej towarów po umiarkowanych cenach.

Dla kogo? Dla wszystkich!

Tracąc swój elitarny charakter i podejmując szeroką współpracę z rodzimym przemysłem firma spod znaku jaskółki upodobała się mocno do innych przedsiębiorstw handlowych. Sam szef, Józef Syroka wskazuje na dyrektora Sztatlertow z DT „Centrum” jako swoją mistrzynię: — *To mądra kobieta i ja pilnie obserwuję jej poczynania. Czy te — wzajemnie zapewne — nauki nie oznaczają jednakże utraty własnej tożsamości, „twarzy” firmy?*

Osobiście nie znam wprawdzie ani jednego entuzjasty dawnego stylu „Mody Polskiej”, znam natomiast sporo osób, które kupowały jej konfekcję ze względu na dobry, zagraniczny materiał, z którego była uszyta, zżymając się niekiedy na to, co z niego zrobiono. Pamiętam też, że od osób uważających się za znawców tak śliskiego i kontrowersyjnego tematu, jak moda i styl, wzornictwo „Mody Polskiej” dostawało na ogół wielkie cieżki. Moja dusza, napeliona marketingowymi ideami (wszak „Życie Gospodarcze” wydaje wkładkę marketingową) zżyma się jednak nieco, kiedy na wielokrotnie powtarzane pytanie: dla kogo produkujecie, jaką grupę ludzi uważacie za swoją klientelę? słyszę odpowiedź: dla wszystkich! Dla tego, kto zechce kupić! A gdzie kształtowanie produktu, pod półtęże, gusty i kiesze: nie adresatów oferty? Gdzie pamięć o tym, że inne są upodobania i potrzeby w wielkich miastach, a inne w małych, które są akurat terenem największej ekspansji „Mody Polskiej”? I czy to dobrze dla rynku, że wszystkie firmy, zajmujące się sprzedażą konfekcji będą robiły to samo, podejmowały te same inicjatywy, z podobnymi zakładami wytwórczymi nawiązywały współpracę? Wszak można wtedy zapytać, dlaczego forsujemy tak mocno akurat rozwój „Mody Polskiej”, a nie np.

Domów „Centrum”, czy poszczególnych wojewódzkich przedsiębiorstw handlu wewnętrznego; spora ich grupa też odznacza się wielką energią i inicjatywą...

Długo nosiłam się z tymi pytaniami, chowając w zanadrzu parę żądań pod adresem kierownictwa firmy, aż trafiłam z nimi do wspomnianego już wyżej pana Tadeusza Hapona. Odpowiedział mi tak:

— *Ja, proszę pani, mam po prostu taką ambicję; chcę, żeby klient wiedział, iż w mnie zawsze znajdzie coś fajnego. Co?*

— *Moim zdaniem, a sprzedając konfekcję kilkadziesiąt lat, więc miałem czas wyrobić sobie poglądy, tylko 10, 15 proc. klientowi szuka odzieży awangardowej, przejmując się tym co modne, zwraca uwagę na szczegóły. Większość chce po prostu, żeby było to w miarę modne, niewyjątkowe, a dobrze skrojone. Trzeba pamiętać, że tam to do czynienia z mężczyznami, panie to osobny rozdział...*

— *No i mogę z całą pewnością powiedzieć, że teraz mam znacznie większe możliwości zadowolenia swoich klientów. Bó dyrektor Syroka dał nam, kierownikom sklepów, przede wszystkim swobodę działania. Nie muszę czekać na to, co mi tam kto przydzieli, co najmniej cztery razy w miesiącu sam jadę do dobrych zakładów kluczowych: „Próchnika”, „Vistuli”, toruńskiego „Tarp” — i jeszcze się nie zdarzyło, żeby od nich czegoś interesującego nie wydebił. Łapię „końcówki” eksportowe, raz przywożę z „Vistuli” 2,5 tys. ubrań z elanolu — jasne były, prawie białe, a to potowa lutego, środek zimy, moi współpracownicy aż się za głowę łapali, co ja najlepszego zrobiłem: cały magazyn zapchany! I co? Do połowy maja sprzedałem wszystkie! Odkąd tak sam do tych zakładów zaglądam, dochodzę do wniosku, że z męską odzieżą wcale nie jest u nas źle!*

— *Nie wierzy pani? Mam prosty dowód: obroty! Dawnie miałem dziennie 350—400 tys. obrotu, teraz wyciągam milion. Wyciągałbym nawet więcej, gdyby nie ograniczenia w zatrudnieniu. Jest nas tu 22 osoby — od kierownika do magazynierów. Gdybym mógł zatrudnić jeszcze z 8, postawiłbym na środku 2 dodatkowe regały, bo miejsca jest dość, i handlowałoby się jeszcze szybciej. Oczywiście spory udział w obrotach mają wciąż towary importowane, ale sprzedaż odzieży rośnie najszybciej.*

— *Trochę mamy kłopotów z kosztami, bo „Wólcanka” tłumaczy się niedoborem odpowiednich tkanin, no i brakuje eleganckich pasków z dobrych, miękkich skór. Takie paski to już jednak trzeba by było importować, a wtedy musiałyby kosztować po 1000 zł.*

No więc, niech już może i będzie bez „twarzy” i bez odrębnego stylu, byłymy mieli tylko takie kłopoty i odczucie, że „z odzieżą nie jest znow tak źle”. Wydaje się zaś, że nieustanne inicjatywy DT „Centrum”, ekspansja i „częstość odesłanie od elitarnego charakteru „Mody Polskiej”, pojawienie się butików wywołują ożywcy ruch na rynku odzieżowym: każdy chce udowodnić, że robi najlepszy użytek z deficytowych surowców i ta zdrowa konkurencja jest z pewnością bardzo pożyteczna. W tej kwestii do zrobienia jest jeszcze bardzo wiele i miejsca starczy dla wszystkich inicjatyw. A kiedy już opanujemy powszechnie sztukę przetwarzania surowców w zdatną do noszenia odzież, przyjdzie pora na myślenie o subtelnościach,

aktualności

SKUP ŻYWCA

Zgodnie z przewidywaniami skup żywności w kwietniu br. był o ok. 6 proc. mniejszy niż w kwietniu ub. r. (w przeliczeniu na wagę mięsa). Zdecydował o tym spadek skupu bydła o ok. 13 proc., cieląt o 20 proc. i trzody chlewnej o ok. 6 proc. Spadł też skup koni (o ok. 27 proc.). Wzrost natomiast skup owiec o 7 proc. i drobiu o 14,5 proc.

Wzrost skupu drobiu i owiec w niewielkim stopniu zdołał zrekomensować skutki spadku skupu bydła i trzody chlewnej.

Ubiegłoroczne siałe zbiory zbóż oraz siana łąkowego i zielonek — pomimo dużego importu pasz treściwych — dają o sobie znać w postaci spadku pogłowia zwierząt rzeźnych i rozmiarów ich skupu. (Sb)

CENY ZWIERZĄT GOSPODARSKICH

W kwietniu br. ceny zwierząt gospodarskich w obrotach międzyrolnikami ogólnie biorąc były wyższe niż w analogicznym okresie ub. r. Stosunkowo nieznacznie wzrosły ceny prosiąt (o 1,6 proc.). Ceny jałówek wzrosły natomiast o 7 proc., krów dojnych o ok. 5 proc., koni o 12,5 proc., zrebłąt rzeźnych o 10,2 proc., maciorek owczych na chów o 7,4 proc.

Zwykłe tendencje tych cen wskazują, że pomimo trudnej sytuacji paszowej rolnicy są zainteresowani zakupami zwierząt hodowlanych, a ich podaż nie jest zbyt duża. Wyjątkiem może być hodowla trzody mięsno-słoninowej, gdzie zwraca uwagę spadek krycia loch na

przynkach kopulacyjnych (o 2,6 proc. w porównaniu z kwietniem ub. r.). (Sb)

EKWIWALENT ZA PASZE

W okresie minionych 4 miesięcy br. wypłacono rolnikom ok. 1,3 mld zł za należne im z tytułu dostaw żywności, a nie pobrane pasze. Oznacza to, że rolnicy zrezygnowali z odbioru ok. 420 tys. ton pasz treściwych.

Ogółem sprzedaż pasz treściwych w kwietniu br. była o 22 proc. mniejsza niż w kwietniu ub. r. i wyniosła ok. 575 tys. ton, z czego na sprzedaż indywidualnym odbiorcom przypada ok. 328 tys. ton, tj. o 19 proc. mniej niż przed rokiem. Zapasy pasz na koniec kwietnia br. były o ok. 3 proc. większe niż na koniec kwietnia ub. r.

Nadal jednak napływają sygnały o trudnościach zakupu pasz przez drobnych hodowców. (Sb)

DOSTAWY MASZYN ROLNICZYCH

Przy ogólnie dość dobrym zaawansowaniu realizacji planu rocznego dostaw maszyn i narzędzi rolniczych w okresie 4 miesięcy br., zwraca uwagę słabe zaawansowanie tych planów, w odniesieniu do niektórych maszyn, i narzędzi. Stosunkowo słabo są zaawansowane roczne plany dostaw siewników zbożowych ciągnikowych (25,7 proc.), koparek ciągnikowych (ok. 16 proc.), silosokombajnów (24,4 proc.), pras zbierających o wysokim stopniu zgnoju (26,6 proc.), koparek ciągnikowych (27,2 proc.) oraz kombajnów do sprzętu buraków (21,7 proc.).

Jako szczególnie dotkliwe uważa należy opóźnienie w dostawach siewników ciągnikowych przed wiosenną akcją siewną. Niezadowolająca wy-

daje się też aktywizacja ich sprzedaży przez CZSR „Samopomoc Chłopska”. W końcu kwietnia br. dysponowała ona bowiem zapasem siewników zbożowych w ilości ponad 1500 szt. (Sb)

ROBOTY BUDOWLANE

W I kwartale br. wykonano ok. 22 proc. rocznego planu produkcji podstawowej uposażonych przedsiębiorstw budowlano-montażowych. Stosunkowo słabe zaawansowanie planu robót notowane jest zwłaszcza na terenie województwa: białkopodlaskiego (17 proc.) i siedleckiego (18,5 proc.). Są to jednak województwa, w których zadania inwestycyjne w porównaniu z ub. r. znacznie się zwiększyły, co w pewnej mierze tłumaczy opóźnienia w realizacji napiętych planów. Wyrazem tego jest np. ponad 50 proc. wzrostu produkcji podstawowej na terenie woj. białkopodlaskiego mimo słabego zaawansowania planu. Podobna sytuacja występuje na terenie woj. siedleckiego.

Pomimo ogólnego ograniczenia nakładów, na niektórych terenach wskazane wydaje się szybkie uzupełnienie zdolności przerobowej budownictwa. (Sb)

KARNE ODSETKI

Podsumowanie wyników działalności kredytowej banków wykazało, że wpływy z odsetek podwyższonych z tytułu oddziaływania ekonomicznego banków wzrosły z 5,2 mld zł w 1978 r. do 5,5 mld zł w 1979 r., co stanowiło 3,5 proc. ogółu pobranych przez bank odsetek i prowizji. Oddziaływanie ekonomiczne przy pomocy odsetek osłabia fakt, że w wielu przypadkach dotyczy one przedsiębiorstw deficytowych, co sprawia, że odsetki te tylko nieco

pogłębiają ich straty. W przedsiębiorstwach rentownych natomiast nieco obniżają zyski. Ich wpływ na fundusz premiiowy kierownictwa przedsiębiorstw nie jest więc zbyt odczuwalny.

W ocenie tego zjawiska należy uwzględnić fakt, że w karnych odsetkach jak w zwierciadle odbijają się nieprawidłowości w gospodarce przedsiębiorstw. Godne rozważenia wydaje się więc przyjęcie zasady, że przynajmniej niewielka część tych odsetek powinna obciążać bezpośrednio fundusz premiiowy kierownictwa. (Sb)

ABSENCJA CHOROBOWA

Liczba godzin zwolnień chorobowych w przeliczeniu na 1 robotnika grupy przemysłowej w I kwartale br. była o ok. 5 proc. wyższa niż w I kwartale ub. r. Zwraca zwłaszcza uwagę wysoki wzrost zwolnień w przedsiębiorstwach resortów: maszyn ciężkich i rolniczych (o 8,1 proc.) oraz leśnictwa i przemysłu drzewnego (o 7,6 proc.).

Wskazane wydaje się więc zwrócenie w przedsiębiorstwach tych resortów większej uwagi na warunki pracy oraz na działalność profilaktyczną zakładowej służby zdrowia. (Sb)

NIEOBECNOŚCI NIE USPRAWIEDLIWIONE

Analiza dyscypliny pracy wskazuje, że nie usprawiedliwione nieobecności w pracy w przeliczeniu na 1 robotnika grupy przemysłowej w I kwartale br. były o 6,6 proc. wyższe niż w I kwartale ub. roku. Zwraca zwłaszcza uwagę duży wzrost nie usprawiedliwionej absen-

cji w przedsiębiorstwach resortów: górnictwa (o 14,8 proc.), energetyki i energii atomowej (o ok. 14 proc.) i przemysłu maszynowego (o 10,2 proc.) oraz przemysłu chemicznego (o 6,3 proc.).

W resortach tych pożądane wydaje się więc zwrócenie większej uwagi na kształtowanie dyscypliny pracy. (Sb)

KONTROLA PRZEWOZÓW

Kontrolę ujawniły, że niektórzy kierowcy i konwojenci zatrudnieni w przedsiębiorstwach transportowych zawyżają ilość przewożonych towarów. Pozwala to im na uzyskanie wyższych wynagrodzeń i zwiększa wpływy przedsiębiorstw przewoźnych. Operacje tego rodzaju są możliwe wówczas, gdy magazynierzy potwierdzają w dokumentach większe ilości dostaw niż to faktycznie ma miejsce.

Oddział Poznańskiego Przedsiębiorstwa Transportu Handlu Wewnętrznego w Lesznie pobrał w ten sposób od WSS „Społem” nielanizne opłaty w wysokości ponad 1 mld zł i wypłacił 175 tys. zł nienależnych wynagrodzeń akordowych.

Niezbędne jest więc, aby do wszystkich magazynierów w kraju dotarła świadomość, że za rzetelne potwierdzenia dokumentów przewoźnych odpowiadają tak samo jak za stan zapasów materiałów i towarów. (Sb)

LIMITOWANIE STYKU

Wydatki poniesione przez jednostki gospodarki społecznej na

rzecz pozarolniczej gospodarki nieuposażonej wyniosły w ub. r. 34,7 mld zł. Z kwoty tej ok. 19,6 mld zł przypada na wydatki limitowane tj. 95,5 proc. limitu. Upoważnia to do wniosku, że wprowadzenie limitowania stało się skutecznym czynnikiem ograniczania niektórych wydatków na rzecz pozarolniczej gospodarki nieuposażonej, bez hamowania tych wydatków, których wzrost ma istotne znaczenie dla zaopatrzenia rynku krajowego i eksportu.

Wydatki nielimitowane wyniosły ponad 15 mld zł, z czego 10,3 mld zł przypada na zaopatrzenie rynku krajowego i 1,1 mld zł na dostawy eksportowe. Wśród wydatków limitowanych najpoważniejsze pozycje to wypłaty za roboty i usługi budowlane (8,6 mld zł), czynsze za wynajem lokali, urządzeń, placów itp. (3,7 mld zł) oraz usługi transportowe (2 mld zł). (Sb)

PREPARATY ZIOŁOWE

Z wielu terenów kraju napływają sygnały o zaostreniu braków zaopatrzenia aptek w preparaty ziołowe, a zwłaszcza w mieszanek ziół granulowanych. Upoważnia to do wniosku, że ubiegłoroczny skup ziół nie był dość wysoki, aby mógł zapewnić należyte zaopatrzenie aptek w preparaty ziołowe.

Sprawą szczególnie pilną wydaje się więc obecnie odpowiednie rozszerzenie upraw ziół i usprawnienie ich skupu. Zaopatrzenie aptek wymaga bowiem znacznie większych ilościowo dostaw. (Sb)

PARTACZUNIE

Biuro Odbioru Jakościowego Towarów przy WSS „Społem” w Kielcach, a także podobne komórki przy WPHW i spółdzielczości rolniczej, dokonały oceny jakości dostaw wyrobów rynkowych w ubiegłym roku. Okazuje się, że odsetek towarów wadliwych znacznie się zwiększył. Nazwy niektórych zakładów powtarzają się wielokrotnie i niestety — ubolewając „Słowo Ludu” — są wśród nich również przedsiębiorstwa z województw kieleckiego i radomskiego.

Ujawnione przez wspomniany dziennik przykłady są rzeczywiście bardzo wymowne:

— Spółdzielnia Pracy w Busku Zdroju wyprodukowała prześcieradła za 173 tys. zł. Wartość wadliwych, nie nadających się w ogóle do użytku, wyniosła 112 tys. zł;

— Spółdzielnia Inwalidów w Kozienicach sprzedawała sztuczne choinki za 804 tys. złotych, w tym braków było za 234 tys. zł;

— Radomskie Przedsiębiorstwo „Las” — Zakłady w Kołomani robiły kije do szturmwerek — ich produkcja kosztowała 568 tys. zł, ale odrzucono wadliwe za 271 tys. złotych. Zastanawiam się, jak można skrócić tak prosty wyrób?

— w przemyśle spożywczym w złej produkcji „specjalizują się” przede wszystkim cukrownie. Konsumentom narzekali na wyroby zarówno „Lubnej” z Kazimierza Wielkiej, jak i „Częstocici” z Ostrowca. Cukier z tych firm miał żółty kolor, złepły i podwyższoną wilgotność.

Na mechlubnej liście znalazły się w ubiegłym roku ponadto: Spółdzielnia Rzemieślnicza w Skarżysku, Kombinat Wyrobów Nóżowniczych i Nakryć Stołowych „Gerlach” w Drzewicy, Koneckie Zakłady Meblarskie, Kieleckie Fabryki Mebli oraz Zakłady Spichrzów i Młynów w Kozłowie.

Część z wymienionych firm nie poprawiła jakości produkcji również w pierwszych miesiącach br. Zaiste szkoda materiałów i wysiłku ludzi na wytwarzanie wyrobów, z których nikt nie ma pożytku. Czy trudno to zrozumieć?

WIĘCEJ ŻELATYNY

W fabryce żelatyny w Brodnicy ukończono — po trzech latach — rozbudowę i modernizację. Dzięki instalacji nowych urządzeń produkcja wzrosła o blisko 200 proc.

Żelatyna z Brodnicy, choć głównie trafia na rynek, dostarczana też będzie do zakładów przetwórstwa spożywczego i przemysłu fotochemicznego. A więc też na rynek, tyle że pośrednio, wewnątrz finalnych wyrobów, również wiele poszukiwanych przez nabywców.

WĘDRÓWKI „SPORTÓW”

Popularne papierosy „Sport” produkowane są w czterech wytwórniach w: Radomiu, Łodzi, Poznaniu i Krakowie. Choć z kiosków łódzkich najbliższe jest do wytwórni w... Łodzi, to sprzedaje się tu często „Sporty” rodem spod Wawelu. I na odwrót — w Krakowie nabyć można „Sporty” wyprodukowane z Łodzi. Dla odmiany w Poznaniu kupić można „Sporty” radomskie.

Na te bezsensowne przewozy marnuje się hektolitry benzyny i zużywa niepotrzebnie tabor. Być może wojenne te są konsekwencją nierytmicznej produkcji w tych czterech firmach?

A może chodzi nawet o urozmaicenie asortymentu na rynkach lokalnych?

A. N. — J.

TERMINARZ

spotkań organizowanych w Ośrodku Konsultacji Ekonomicznych PTE w Warszawie, ul. Nowy Świat 49, I p. w czerwcu 1980 r.

13.VI.1980 r., godz. 10.00 — „Zola cen transakcyjnych we współpracy przemysłu z handlem zagranicznym”. Konsultant: mgr Tadeusz Sobczuk.

20.VI.1980 r., godz. 10.00 — „Tryb i terminy opracowania NPSG na 1981 rok oraz na lata 1981—1985”. Konsultant: mgr Eryk Plichciński.

RYNEK WIEJSKI: CO TO ZNACZY?



Łot. A. JAŁOSINSKI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

spożycie mięsa — pokrywając zaledwie 23 proc. ogólnej konsumpcji artykułów mięsnych. Charakterystycznym zresztą, że w rodzinach pegeerowskich zanika wiejski zwyczaj urządzania hucznych świąt. Coraz częściej tucznik z przyzagrodowej hodowli oddawany jest do rzeźni przedsiębiorstwa (których np. w PGR szczecińskich jest już 10), a w zamian właściciel wieprzka sukcesywnie otrzymuje mięso.

W PGR jak u chłopą

Ze względu na możliwość samozaopatrzenia w żywność, struktura wydatków i popytu na tę grupę artykułów w rodzinach pracowników PGR niewiele różni się w niektórych rejonach od popytu rodzin chłopskich (aczkolwiek poziom spożycia naturalnego według badań IER, jest w tych ostatnich znacznie wyższy i sięga 65 proc. wartości żywności). Czynniki determinujące strukturę i wielkość spożycia żywności, w większym stopniu może być podobny charakter pracy i wspólne dla rodzin chłopskich i robotników rolnych przyzwyczajenia w odżywianiu się, odległość od lepiej zaopatrzonej ośrodków miejskich itp. niż odmienność źródeł utrzymania. Ale także nie jest to regułą.

Z badań dr. Jana Karwowskiego (IHWiU w Szczecinie) wynika bowiem, że w woj. szczecińskim poziom samozaopatrzenia w żywność jest znacznie niższy niż w rodzinach pracowników PGR w Wielkopolsce. Wynosi on: 34,6 proc. spożywanego mięsa wieprzowego, 15 proc. mleka, 80,3 proc. warzyw, 47,7 proc. owoców, 10,3 proc. śmietany. Przy braku własnej hodowli i kłopskim zaopatrzeniu terenów tzw. „zielonych” w artykuły mięsne, spożycie mięsa i jego przetworów jest — w przeciwieństwie do wszystkich pozostałych produktów z jednym jeszcze wyjątkiem, masła — niższe od przeciętnej dla gospodarstw pracowników w kraju (i to aż o 24,3 proc. w 1978 r.). Tę różnicę w poziomie spożycia — na niekorzyść pracowników PGR spowodowaną trudnościami aprowizacyjnymi starają się wyrównać przedsiębiorstwa rolne we własnym zakresie, sprzedając pracownikom znaczne ilości mięsa. PGR szczecińskie zatrudniające około 30 tys. pracowników stałych i sezonowych rozprzestrzeniły w pierwszej połowie tego roku gospodarczego 993 t. mięsa (około 33 kg w przeliczeniu na jednego pracownika).

Cechą charakterystyczną dla struktury ogólnych rozchodów w rodzinach PGR jest znacznie wyższy niż w rodzinach chłopskich udział wydatków na żywienie zbiorowe — np. w Wielkopolsce odpowiednie liczby wynoszą 7,7 proc. i 2 proc. W przedsiębiorstwach szczecińskich z obiadów w stołówkach pracowników korzysta co trzeci pracownik (a co dziewiąty z wyższymi całodziennymi). W szczycie prac sezonowych w stołówkach żywności jest 20 tys. osób.

Znamiennym zjawiskiem w wiejskim handlu żywnością — w woj. szczecińskim, a zapewne nie tylko — są rosnące zakupy droższych artykułów spożywczych. W okresie 1970—1978 sprzedaż np. kawy zbożowej spadła o 35 proc., a naturalnej wzrosła o 47 proc., taniej marmolady sprzedaje się teraz o 28 proc. mniej, a droższych dżemów o 32 proc. więcej itd. Trudno to oczywiście łączyć z kwestią uspołecznienia rolnictwa. Zmiany struktury spożycia żywności są raczej odbiciem ogólnej sytuacji dochodowej mieszkańców danego rejonu i wpływów kulturowych miasta.

Reasumując — jeśli chodzi o strukturę popytu na artykuły spożywcze jest dla handlu wiejskiego zupełnie obojętne, czy jego klienci utrzymują się z pracy w przedsiębiorstwach rolnych, czy prowadzą własne gospodarstwa. Co się zaś tyczy wielkości tego popytu, to rzeczywiście istnieją tu pewne różnice wynikające z mniejszego samozaopatrzenia w niektóre produkty w wiejskich gospodarstwach pracowniczych w porównaniu z chłopskimi. Można przypuszczać, że te różnice będą się powiększać — wśród młodszych pracowników PGR występuje bowiem wyraźna tendencja do tego, żeby nie przedłużać czasu pracy podstawowej w przedsiębiorstwie o dodatkowe zajęcia na działce i w hodowli przyzagrodowej. (Nawiasem mówiąc, wśród działaczy gospodarczych nie ma zgodności, czy z punktu widzenia ogólnogospodarczego korzystniej jest, żeby pracownicy cały swój wysiłek poświęcali pracy zasadniczej czy też lepiej, żeby dzielili go między przedsiębiorstwo i własną działkę; w NRD więcej zwolenników ma ten pierwszy pogląd, w innych krajach socjalistycznych zdania są podzielone, ale przeważa tendencja do akceptowania ważności produkcji przyzagrodowej.) Oczywiście, ponieważ poziom spożycia naturalnego jest funkcją opłacalności hodowli przyzagrodowej, ta zaś zależy od relacji cen — urealnienie cen żywności może wydatnie zwiększyć zainteresowanie hodowlą inwentarza na własny użytek — i zniwelować różnice, jakie w podejściu do tej sprawy zaznaczają się w środowisku PGR i chłopskim.

Część naukowców zajmujących się problemami handlu wiejskiego reprezentuje opinię, że gospodarstwa domowe pracowników PGR charakteryzują się wyższym w porównaniu z chłopskimi popytem konsumpcyjnym na dobra trwałe użytku, a zwłaszcza odzież, obuwie i wyposażenie mieszkań.

Nie potrzebuje dodawać, że tezę tę skwapliwie podchwytują przedstawiciele handlu wiejskiego z województw o dużym stopniu uspołecznienia rolnictwa. Co za wspaniałe naukowe dowody, że województwa te powinny być uprzywilejowane w rozdzielnikach.

Podstawą popytu — siła nabywcza

A jak się ma rzecz naprawdę? Sięgniemy po materiały ze wspomnianej konferencji naukowej.

Dotyczyła ona woj. szczecińskiego, ale prezentowano również wyniki badań z Wielkopolski. Oto leży przede mną tabela ilustrująca wyposażenie gospodarstw domowych pracowników PGR i chłopskich. Zestawienie rzeczywiście szokujące. Wynika z niego bowiem, że na 100 rodzin PGR przypada przeciętnie trzy razy więcej lodówek, 5 razy więcej odkurzaczy, o 16 sztuk więcej radiodiodników itd. Na podstawie takich porównań, rzeczywiście łatwo snuć rozważania o specyfice handlowej województw z dużym udziałem sektora uspołecznionego w rolnictwie, o konieczności uwzględnienia w przydziałach towarów — popytu restytucyjnego, o potrzebie przyspieszonego rozwijania usług bytowych itd. Zauważmy jednak, że porównano tu dane z trzech najlepszych kombinatów PGR zamożnej Wielkopolski ze średnimi krajowymi dla gospodarstw chłopskich. Uważam, że to oczywisty błąd metodologiczny.

Na zaufanie zasługują natomiast dane zaprezentowane przez dr. Jana Karwowskiego, ponieważ opierają się na badaniach ankietowych 307 gospodarstw domowych z dwóch gmin — zarówno pracowników PGR, jak i chłopskich. I otóż okazuje się, że różnice wyposażenia gospodarstw — a zatem w tej sferze wydatków — również struktura popytu — są nieznaczne, a jeśli, to raczej na korzyść gospodarstw chłopskich. Mają one więcej wszelkiego rodzaju radiodiodników i aparatów TV, więcej gramofonów, odkurzaczy, maszyn do szycia, rowerów, motocykli, samochodów. Z 12 artykułów charakteryzujących poziom wyposażenia — gospodarstwa domowe pracowników PGR miały tylko więcej lodówek (o 3,6 szt. na 100 rodzin) i pralek (o 0,3 szt.).

Znacznie istotniejszą dla niniejszych rozważań obserwacją jest to, że wyposażenie gospodarstw chłopskich — podobnie jak i spożycie żywności — jest w tym województwie wyraźnie bogatsze niż średnio w kraju, w tej grupie gospodarstw domowych. Istnienie silnego sektora uspołecznionego pozwala bowiem im w sposób naturalny wyeliminować słabszych producentów indywidualnych — np. gospodarstwa, które w innych rejonach czasem z konieczności prowadzą ludzi w bardzo podeszłym wieku, ponieważ nie mają następców, a brak gospodarstw uspołecznionych, opóźnia przekazywanie „ziemi państwa”. Pozostają gospodarstwa mocniejsze, o wysokiej sile nabywczej.

I to, jak sądzę, stanowi sedno sprawy. Struktura i wielkość popytu konsumpcyjnego zależy głównie od poziomu zamożności danego regionu, a nie od tego, czy ludzie zatrudnieni w rolnictwie otrzymują wynagrodzenie za swą pracę w kasie przedsiębiorstwa, czy w kasie Banku Spółdzielczego. Zamożność, siłę nabywczą mieszkańców regionu może zwiększyć na przykład jakiś nowy zakład pracy, ale mogą to również spowodować pieniądze zainwestowane w przedsiębiorstwa rolne...

PAWEŁ KAPUSCIŃSKI

OSZCZĘDNOŚCI I SKŁONNOŚCI

WZROST przychodów pieniężnych ludności w bieżącym dziesięcioleciu stał się źródłem znacznego wzrostu stanu oszczędności zgromadzonych w bankach. Stan oszczędności wynosił łącznie w 1979 r. 456,6 mld zł; wzrósł w stosunku do 1975 r. o 51 proc., a w stosunku do 1970 r. o 288 proc., czyli trzykrotnie. Jednocześnie wydatnie zwiększył się stan wkładów na 1 mieszkanka.

Rzecz o oszczędności, niezależnie od funkcji społecznych takich jak wyrównanie nierówności gospodarczych, wywiera istotny wpływ na kształtowanie równowagi pieniężno-rynkowej. Wynoszący 188 mld zł przyrost oszczędności w latach 1971—1975 stanowił bowiem 3,2 proc. ogólnej sumy przychodów pieniężnych ludności i zaabsorbował 42,9 proc. przyrostu tych przychodów w tym pięcioletnim okresie. W pierwszych czterech latach bieżącego okresu 5-letniego przyrost oszczędności, wynoszący 153 mld zł, absorbował 3,1 proc. ogółu przychodów pieniężnych ludności, tzn. absorbował 33,0 proc. ich przyrostu.

Jak z powyższego wynika, poczynając od 1975 r. wystąpiło pewne osłabienie skłonności do oszczędzania, gdyż zmniejszyła się stopa oszczędzania oraz wskaźnik przyrostu oszczędności do przyrostu przychodów. Dotyczyło to szczególnie lat 1976—1978, przy pewnej poprawie w 1979 r.

Na osłabienie stopy oszczędzania złożyły się takie powody jak:

— zmniejszenie dynamiki funduszu płac (np. w 1974 r. wskaźnik dynamiki do roku poprzedniego wynosił 117,1, a w kolejnych latach 114,6, 110,6, 103,9 itd.).

— wzrost napięć w sytuacji rynkowej, który powoduje często nadmierny nacisk na przedwczesne zakupy niektórych dóbr oraz utrzymywanie większych rezerw gotówkowych,

— ujemny wpływ zmniejszenia stawek oprocentowania wkładów długoterminowych w 1974 roku, co przez wielu oszczędzających było postrzegane jako naruszenie zaufania do PKO.

Istotnymi czynnikami, które podbudowały rozwój wkładów oszczędnościowych w obecnej pięcioletniej było wprowadzenie nowych form oszczędzania (bony lokacyjne, bony samochodowe) oraz dokonana w 1973 r. podwyżka oprocentowania wkładów terminowych.

Z punktu widzenia sytuacji rynkowej zasadnicze znaczenie ma charakter oszczędności, a zwłaszcza podział na wkłady płatne na każde żądanie, wkłady terminowe lokowane na dłuższe okresy przy wyższym oprocentowaniu i wkłady celowe (mieszkaninowe, samochodowe). Wkłady terminowe i celowe lokowane na dłuższy okres wpływają bowiem bardziej stabilizująco na sytuację rynkową.

Z analizy danych Departamentu Wkładów Pieniężnych NBP nasuwa się w tej kwestii następujące wnioski:

— nastąpił dość poważny globalny wzrost oszczędności, ale był on zróżnicowany w poszczególnych formach oszczędzania;

— W bieżącej 5-lacie szczególne przyrosty wkłady płatne na każde żądanie; z łącznej kwoty przyrostu oszczędności na tę formę przypadło w latach 1971—1975 86 mld zł, tj.

45,7 proc. przyrostu, a w latach 1976—1979 82,4 mld zł, tj. 53,6 proc. przyrostu; trzeba jednak podkreślić, że wkłady te mają długoletnią tradycję i można nimi dysponować w dowolnym czasie i dowolnej placówce obsługi w całym kraju; nie bez wpływu na rozwój tej formy wkładów jest też wykorzystywanie przy przejmowaniu wypłat z zakładowego funduszu nagród;

— wśród wkładów płatnych na każde żądanie stopniowo, choć wolno, zwiększają pozycję wkłady na rachunkach oszczędnościowo-rozliczeniowych; forma ta — wprowadzona w 1974 r. — na koniec 1979 r. obejmowała ponad 5 proc. wkładów płatnych na każde żądanie, należy jednak zwrócić uwagę, że podejmowane w poprzednich latach próby rozwoju obrotu bezgotówkowego wśród ludności nie przyniosły spodziewanych rezultatów;

— wolniej rosły oprocentowane wkłady terminowe, gromadzone w różnych formach; jednak osiągnięły one na koniec 1979 r. kwotę 127 mld zł; ich przyrost w latach 1971—1975 wyniósł 52 mld zł, a w latach 1976—1979 — 41,1 mld zł;

— istotny wpływ na kształtowanie się ogólnego przyrostu wkładów w ostatnich latach miało gromadzenie wkładów mieszkaniowych oraz przedpłat, szczególnie na samochody osobowe Polski Fiat 126p; w bieżącym 5-leciu wkłady mieszkaniowe wzrosły o 25 mld zł, pomimo równoczesnego przełamania w tym czasie 15 mld zł wkładów na rachunki spółdzielni mieszkaniowych. Najwyższy stan zgromadzonej przedpłaty na samochody wyniósł ponad 10 mld zł. Wskazuje to (co potwierdzają dane wśród klientów), że ludność lo-

kuje swe oszczędności w banku najchętniej z myślą o spełnieniu w przyszłości określonego celu i skłoniła do intensyfikacji procesów oszczędzania, mając przez system gromadzenia oszczędności zapewnione uzyskanie określonej wartości rzeczowej. Natomiast chęć uzyskania odsetek od wkładów stanowi motyw oszczędzania tylko dla części obywateli.

Gdyby utrzymała się dynamika przychodów pieniężnych ludności występująca w ostatnich latach bieżącej 5-latki, to na następną 5-latkę można byłoby zakładać łącznie wzrost wkładów o ok. 290 mld zł. Z punktu widzenia równowagi pieniężno-rynkowej najbardziej pożądane byłoby zwiększenie udziału wkładów terminowych, charakteryzujących się wysoką stabilnością, a tym samym obniżenie udziału wkładów płatnych na każde żądanie do ok. 45 proc. Umożliwiłoby to bardziej swobodne angażowanie wkładów dla realizacji różnych celów ogólnogospodarczych jak i kredytowania potrzeb ludności.

Dla osiągnięcia tych celów zamierzają się m. in.:

— rozwijać rachunki oszczędnościowo-rozliczeniowe, jako nowoczesną formę obsługi finansowej ludności, przy pomocy której ograniczane będzie tempo wzrostu obrotu gotówkowego. Do 1985 roku przewiduje się wzrost liczby tych rachunków do ok. 1 mln szt.;

— utrzymywać i rozwijać 12 i 36-miesięczne wkłady terminowe, a także

5-letnie bony lokacyjne oraz wprowadzić, tak w NBP, jak i BGŻ nową formę wkładów długoterminowych — rachunek lokacyjny. Zakłada się, że pierwsza wpłata, jak również minimalny stan wkładów na tym rachunku wyniosłyby 10 tys. zł, a oprocentowanie — 7 proc. w stosunku rocznym. Podjęcie wkładów mogłoby nastąpić po okresie rocznego wypowiedzenia, lecz nie wcześniej niż po 1,5 lub 2 latach od założenia rachunku. Przy podjęciu wkładów przed upływem okresu wypowiedzenia banki pobierałyby prowizję w wys. 4 proc. od podejmowanej kwoty, tak, że oprocentowanie podejmowanych w ten sposób kwot w ciągu ostatniego roku byłoby równe oprocentowaniu wkładów a vista. Rachunek lokacyjny mógłby w perspektywie umożliwić odejście od „kaskadzkich” form wkładów terminowych, a jednocześnie umożliwić oszczędzającym bardziej elastyczne operowanie wkładami.

Bierze się także pod uwagę wprowadzenie, począwszy od 1981 r., wkładów na indywidualne budownictwo mieszkaniowe. Gromadzenie wkładów, wnoszonych systematycznie w miesięcznych ratach, trwałoby 10 lat. Po zakończeniu oszczędzania osoba, na rzecz której dokonywane były wpłaty, miałaby zagwarantowane pierwszeństwo w uzyskaniu kredytów na indywidualne budownictwo, przydział niezbędnych materiałów budowlanych oraz odsetki i premię za systematyczne oszczędzanie skalkulowane łącznie wg rocznej stopy 6 proc. Tak np. po 10 latach oszczędzania po 2 tys. zł miesięcznie, klient miałby 240 tys. zł wkładów oraz ok. 86 tys. zł premii, z czego ok. 38 tys. zł z tytułu oprocentowania wkładów wg stawki 3 proc. w stosunku rocznym oraz ok. 48 tys. zł, czyli równoważność wkładów z dwóch lat, jako premię za systematyczne oszczędzanie.

J.D.

dnia, od którego PKP byłyby obowiązane zawierać te umowy, to należy podnieść, że celem *vacatio legis* danego aktu normatywnego jest przygotowanie do jego wejścia w życie. Otóż z dniem 20.XII.1975 r. nastąpiło ogłoszenie zarządzenia obejmującego przepisy o przewozie przesyłek całopociągowych. Gdyby więc w dniu 20.XII.1975 r. PKP dysponowały materiałem faktycznym o którym mowa, a materiał ten dotyczyłby danej kolei uczestniczącej w przewozie międzynarodowym, to niezwłocznie po tej dacie PKP powinny były rozpocząć z tym koleją rokowania co do uzgodnienia przewidzianego w art. 7 § 2 SMGS. W roku rokowań PKP byłyby obowiązane do należytej staranności określonej — przy uwzględnieniu obowiązku szczególnej ochrony mienia społecznego — w art. 355 k. c. Dniem, od którego PKP byłyby obowiązane zawierać ze stroną powodową umowy przewozu za jednym listem przewozowym i niższym przewoznym, byłby dzień, w którym doszłoby do uzgodnienia przewidzianego w art. 7 § 2 SMGS z koleją uczestniczącą w przewozie międzynarodowym, gdyby PKP rozpoczęły rokowania w wyżej wspomnianym właściwym dniu i prowadziłyby je z wymienioną starannością.

W myśl art. 3 ust. 2 ustawy o Państwowym Arbitrażu Gospodarczym (Dz. U. z 1975 r. nr 34, poz. 183), arbitraż ten nie rozpoznaje sporów o roszczenia z tytułu przewozów w komunikacji międzynarodowej za bezpośrednimi dokumentami przewoznymi, jeżeli stroną w sporze jest przewoźnik. W sprawie chodzi o komunikację międzynarodową, stroną powodową nadała przesyłki za bezpośrednimi dokumentami przewozowymi, a pozwanym jest przewoźnik. Pozostaje więc jedynie kwestia, czy chodzi w niej o roszczenie z tytułu przewozów. Otóż, jeżeliby stroną powodową dostarczyła PKP materiał faktyczny dotyczący zaplanowanych przewozów przesyłek, odpowiadałby stosownym wymaganiom, to PKP byłyby obowiązane zawierać ze stroną powodową inne umowy przewozu niż te, które zawarły z tą stroną, i to od dnia, w którym doszłoby do uzgodnienia przewidzianego w art. 7 § 2 SMGS, gdyby PKP uczyniły wszystko co do nich należy w celu doprowadzenia do tego uzgodnienia. Roszczenie zaś coarte na tym, że PKP powinny były zawierać inne umowy niż te, które zawarły, w szczególności — za niższym przewoznym, i dlatego obowiązane są zwrócić nadwyżkę nabornego przewoznego jest również roszczeniem z tytułu przewozów w rozumieniu art. 3 ust. 2 powołanej ustawy. W tym samym, sprawie nie należy do właściwości arbitrażu gospodarczego, lecz do jej rozpoznania powołany jest sąd powszechny (art. 2 k. p. c.). Na ile wyżej przedstawione wykładni stanowisko Sądu Wojewódzkiego narusza prawo materialne. Skoro zaś z punktu widzenia tej wykładni brak w sprawie ustaleń, zaskarżony wyrok nie może być utrzymany w mocy (art. 288 § 1 k. p. c.).

nowe przepisy i zarządzenia

REGULAMIN MIĘDZYNARODOWEGO PRZEWÓZU KOLEJĄ TOWARÓW NIEBEZPIECZNYCH (RID)

Oświadczenie rządowe z dnia 4 marca 1980 r. (Dz. U. nr 11, poz. 33) podaje do wiadomości, że dnia 1 marca 1980 r. weszły w życie zmiany do tekstu załącznika I do Konwencji Międzynarodowej o przewozie towarów kolejami (CIM), podpisanej w Bernie dnia 25 lutego 1961 r., zawierającego Regulamin Międzynarodowy dla przewozu kolejami towarów niebezpiecznych (RID) (Dz. U. z 1968 r. nr 21, poz. 137), przyjęte w październiku 1978 r. przez Komisję Rzeczników na jej XX sesji. Tekst zmian został ogłoszony w załączniku do nr 11 Dz. U.

RATYFIKOWANIE PRZEZ PRL KONWENCJI MOP W SPRAWIE BADANIA LEKARSKIEGO RYBAKÓW

W nr 11 Dziennika Ustaw ogłoszone zostało oświadczenie rządowe w sprawie ratyfikacji przez PRL Konwencji nr 113 MOP dotyczącej badania lekarskiego rybaków, przyjętej w Genewie dnia 19 czerwca 1959 r. (poz. 32).

Konwencja powyższa, której tekst został zamieszczony w załączniku do nr 11 Dziennika Ustaw, wejdzie w życie w stosunku do PRL dnia 1 stycznia 1981 r.

Jednocześnie według oświadczenia konwencji ratyfikowało już — poza PRL — 17 innych państw.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

W poprzednim artykule („Z.G.” nr 2/1980) omówiłem bardziej szczegółowo przesłanki zmian w sterowaniu inwestycjami, cenami i placami. Obecnie chciałbym krótko wskazać na zmiany w pozostałych głównych członach systemu ekonomiczno-finansowego, tj. na zmiany w sterowaniu produkcją, postępie technicznym oraz handlem zagranicznym. Następnie, chciałbym skoncentrować swą uwagę na instytucjonalnych i organizacyjnych a także innych czynnikach, od których w dużym stopniu zależy powodzenie zmian w sterowaniu gospodarką. Oczywiście zgłoszone propozycje będą mogły mieć tylko kierunkowy charakter.

Produkcja w swej podstawowej masie powinna pozostać w gestii przedsiębiorstw i ich organizacji. W tej sprawie istnieje wysoka zbieżność poglądów. Jest bowiem oczywiste, że przy wysoko rozwiniętym aparacie wytwórczym zakres dyrektywnego sterowania produkcją nie może być znaczny. Ale w referatach na konferencji i w dyskusjach nierzadko ujmuje się tę sprawę krainowo. Według tego ujęcia dyrektywy produkcyjne powinny być wyłączone z instrumentów centralnego kierowania w latach osiemdziesiątych (oprócz zadań eksportowych, przypadków doraźnego rozdzielstwa oraz rozsądnego zakresu normalizacji i ochrony jakości). I znów zwolennicy tej tezy zdają się nie brać pod uwagę argumentów, które wykazują, że Centrum powinno zachować prawo decyzji dotyczących produkcji standardowej oraz niektórych asortymentów (niezbędnych dla realizowania priorytetowych zadań).

Jednocześnie można sądzić, że tak wyznaczony zakres bezpośredniej gestii Centrum w głównych dziedzinach systemu ekonomiczno-finansowego nie powinien kępować reguł funkcjonowania tego systemu w jego części pośredniego sterowania. Można sądzić, że obie te części mogą być w pełni zsynchronizowane i co więcej nawet — taki zakres bezpośredniego sterowania jest w dużej mierze warunkiem sine qua non skutecznego funkcjonowania instrumentów pośredniego sterowania. Dotyczy to zwłaszcza cen, które jeśli nie będą w gestii Centrum, uniemożliwią na obecnym etapie rozwoju naszej gospodarki sprawne funkcjonowanie jej mechanizmu.

Można także sądzić, że nie wystarczy głośno krytykować, według których tak wyznaczony zakres bezpośredniej gestii Centrum ograniczy nadmiernie zakres samodzielności przedsiębiorstw i że wskutek tego system nie będzie sprawnie działał, nie będzie prowadził do wzrostu efektywności gospodarowania itd. Tę rolę doświadczenia nie wydała się jednak zasadną. W samej rzeczy bowiem dla przedsiębiorstwa podstawową sprawą jest możliwość samodzielnego kierowania i zarządzania produkcją, doskonalenia procesu produkcji i podnoszenia jej jakości oraz istnienie dostatecznie sprawnego systemu motywacji zapewniającego wysoki wydajność pracy i efektywności gospodarowania. A warunki te mogą być spełnione przy wymienionym zakresie bezpośredniej gestii Centrum. Oczywiście, jeśli zakres ten nie uległby rozszerzeniu kreując działalność przedsiębiorstwa, to mogłoby to być niekorzystne dla gospodarki.

CHYBA najwięcej nieporozumień narodziło się wokół problematyki postępu technicznego. Zarówno w rozważaniach teoretycznych jak i w rozwiązaniach aplikacyjnych przyjmowano, że odejście od dyrektywnego zarządzania gospodarką i ukształtowanie sterowanego parametrycznie mechanizmu funkcjonowania gospodarki zapewni ippo bodźce ciągłego i szybkiego tempa postępu technicznego i organizacyjnego. Niestety, sprawa ta nie została bliżej rozpatrzona. A można sądzić, że była postawiona całkowicie błędnie. Albowiem utworzenie sprawnego systemu sterowania gospodarką socjalistyczną na obecnym etapie jej rozwoju, bynajmniej nie oznacza tym samym, że stworzono sprawnie ekonomicznie mechanizm postępu technicznego. Oto krótkie uzasadnienie tej tezy.

We współczesnej gospodarce na ekonomiczny mechanizm postępu technicznego składa się pięć elementów (czynników). 1) Konkurencja wewnętrzna i międzynarodowa, która jest czynnikiem zmuszającym do postępu technicznego. Czynnik ten nie działa w naszej gospodarce. Praktyka wykazała, że nie działa także w dziedzinie produkcji tych towarów, gdzie istnieje już rynek nabywców. 2) Istnienie rynku nabywców jest ważkim czynnikiem skłaniającym do wprowadzania nowości na rynek, a więc do wdrażania postępu technicznego. Jednakże w większej części produkcji towarów nie ma (i nie będzie) rynku nabywców, nie mówiąc już o nasyceniu rynku nabywców. Ponadto brak pierwszego elementu sprawia, że nawet przy istnieniu rynku nabywców producenci nie usiłują walczyć o jego utrzymanie i rozszerzanie drogą wprowadzania nowych bądź udoskonalonych wyrobów. 3) Element „wymiaru i konkurencji międzynarodowej” jest bardzo istotnym czynnikiem stymulującym postęp techniczny. Ale w wielu części importu towarów konsumpcyjnych na rynek ma do tej pory niewielki zakres. Dobra te traktowane są jako luksusowe i nie skłaniają na ogół do wytworzenia dóbr o podobnym standardzie (a więc i zastosowania nowej techniki wytwarzania). Daleko ważniejsza rolę odgrywa obecnie rozwój eksportu; zmusza on do stosowania nowoczesnej techniki i technologii, gdyż bez tego nie ma co szukać nabywców na rynku zagranicznym (nie mówimy oczywiście o eksporcie surowców). 4) Czynniki motywacyjne o charakterze finansowym, związane w systemie planowania i zarządzania przedsiębiorstwami,

JESZCZE O ZMIANACH W STEROWANIU

MIECZYSLAW
MIESZCZANKOWSKI

nie mogą być dostatecznie silne (jak w przedsiębiorstwie kapitalistycznym). U podstaw tego leży fakt, że celem produkcji naszej gospodarki nie jest maksymalizacja zysku. Nie możemy stworzyć bardzo silnych bodźców finansowych w znaczeniu bardzo wysokich premii dla kierownictwa jednostek gospodarczych za rozwój ich przedsiębiorstw drogą stosowania nowej techniki i technologii. 5) Wreszcie w gospodarce socjalistycznej nie wchodzi w rachubę czynnik zmuszający pod groźbą bankructwa do postępu technicznego, a substytut — sankcje personalne mogą spełniać nieporównanie mniejszą rolę niż w gospodarce kapitalistycznej.

Endogeniczny mechanizm postępu technicznego w naszej gospodarce nie może więc na obecnym etapie mieć dostatecznej siły działania. Wprawdzie poszczególne jego elementy będą nabierały tej siły (zwłaszcza czynnik wymiany międzynarodowej) a zapewne i czynnik motywacyjny finansowy. Zarazem jednak będą nadal działały czynniki preferujące realizację innych zadań (wzrost produkcji czystej w okresie rocznym itd.) niż autonomiczne wdrażanie postępu technicznego. Dlatego nie lekceważąc bynajmniej tego mechanizmu, należy główną uwagę zwrócić na czynnik organizacyjno-finansowy postępu technicznego, na państwo socjalistyczne i jego gospodarcze organizacje przyjmując, że były one, są i będą głównym, podstawowym elementem wdrażania postępu technicznego w gospodarce socjalistycznej.

Nikt nie neguje, że dziedzina badań podstawowych powinna być w gestii państwa (tak jest na całym świecie). Niesporną jest również kwestia tzw. małego postępu technicznego, który należy i należy do gestii przedsiębiorstw. Należałoby jednak stworzyć warunki narzucające przedsiębiorstwom konieczność stałego podnoszenia poziomu technicznego produkcji, ulepszenia parametrów już produkowanych wyrobów. Sporna jest kwestia tzw. dużego i średniego postępu technicznego. Powyższe uwagi wskazywałyby na to, że powinien on pozostać w gestii państwa i jego bezpośrednich organów gospodarczych. Jego wdrażanie powinno być w głównej mierze charakteru dyrektywnego, oczywiście przy zapewnieniu ekonomiczno-finansowym, w tym także motywacyjnym, warunków tego wdrażania. Tak postulowany zakres gestii Centrum byłby ściśle skorelowany z zakresem gestii w dziedzinie inwestycji. Jest to zrozumiałe, gdyż postęp techniczny i technologiczny ściśle wiąże się z inwestycjami zarówno nowymi, jak i re-stytucyjnymi.

NIE będziemy szerzej ze względu na rozległą specyfikę omawiać handlu zagranicznego. Wiadomo, że będąc objęty zawsze monopolem państwowym, pozostaje on w gestii państwa w zakresie regulowania importu oraz określania rozmiarów eksportu. Jest zrozumiałe, że w bezpośredniej gestii państwa pozostaje niemal całkowicie sprawa kredytów zagranicznych. Do tych ogólnych stwierdzeń dodamy jedną bardziej szczegółową uwagę. Istnieje zgodny pogląd, że potrzebne jest wzmocnienie oddziaływania parametrycznych czynników stymulujących wzrost eksportu oraz efektywności handlu zagranicznego. Ale jednocześnie trzeba podkreślić, że tak podstawowy parametr, jak przeliczniki dewizowe, powinien być w pełni zobiektywizowany (podobnie jak ceny dóbr rynku wewnętrznego). Przeliczniki dewizowe nie mogą być przeto elementem przetargu. Mogą i powinny być wnikliwie analizowane i negocjowane przez zainteresowane ogniw. Ale decyzja co do ustalenia ich poziomu powinna być zastrzeżona dla jednego z funkcjonalnych ogniw Centrum. Jest to warunkiem, by parametryczna część systemu sterowania handlem zagranicznym mogła sprawnie funkcjonować.

Reasumując, oznaczony w niniejszym (i poprzednim) artykule zakres gestii Centrum w dziedzinie głównych członów systemu ekonomicznego oznaczałby wzmocnienie jego roli w sterowaniu procesami gospodarczymi a jednocześnie zapewniłby właściwe, adekwatne obecnemu etapowi warunki funkcjonowania parametrycznych elementów systemu ekonomiczno-finansowego. W każdym razie zaś autorytatywne określenie tak ich inaczey wyznaczonego zakresu gestii Centrum w omawianej dziedzinie jest niezbędne, aby można było obracać kształt mechanizmów pośredniego sterowania gospodarką.

OMÓWIENIE kwestii związanych z kształtowaniem głównych członów systemu ekonomiczno-finansowego wskazuje pośrednio na kierunki aplikacyjnych rozwiązań. Ale są to tylko kierunki; ich konkretyzacja wymaga sztabowej pracy ekspertów i co równie ważne — odpowiedniego przygotowania organizacyjnego. Zaznaczając ponownie, że celem niniejszego artykułu nie jest zgłaszanie konkretnych koncepcji or-

ganizacyjnych, chciałbym jednak wskazać, że wzmocnienie roli Centrum w omawianych dziedzinach wymaga konieczności określonych zmian w jego instytucjach.

Postulując przywrócenie pełniejszej gestii Centrum w zakresie cen należy jednocześnie zaznaczyć, że realizacja tego postulatu wiąże się ściśle ze wzmocnieniem aparatu, w którego gestii będą się te ceny znajdowały. Może wydawać się paradoxy, ale obecne ogniw państwowego gestii cen niechętnie odnosi się do postulatu zwiększenia ich kompetencji. Prawdopodobnie dlatego, że dotychczasowa obsada ich aparatu nie podobałaby tym zadaniom. Podobne postulaty i uwagi dotyczą państwowych ogniw sprawujących pieczę nad jakością produktów.

Wzmocnienie roli i organów Centrum w zakresie regulowania inwestycji jest już częściowo w toku realizacji. Powołano instytucję państwowych ekspertów ds. inwestycji, aparat bankowy wyeliminował zjawisko tzw. dzikich inwestycji. Zarazem można sądzić, że wzmocnienia wymaga pion banku finansujących inwestycje. Rozważania wymaga także powrót do koncepcji komisji opiniujących projekty inwestycyjne. (Byłoby to logiczną konsekwencją powołania wymienionych ekspertów). Wyszukiwany jest także postulat traktowania planu kredytowego w części dotyczącej inwestycji produkcyjnych jako integralnej części budżetu państwa i zatwierdzania go przez Sejm.)

Co się tyczy regulowania funduszu plac przez Centrum, to główną kwestią jest ustalenie normatywnych udziału plac w produkcie czystym (według formuły przystosowanej bądź udziałowej). Ustalenie tych normatywnych w żadnym razie nie może być sprawą przetargową, jak to było w minionych latach. Można twierdzić, że Centrum ma możliwość zobiektywizowania tych normatywnych i wyeliminowania głównych mankamentów wiążących się z dotychczasowym trybem ich ustalania. Centrum ustaliłoby zasady kształtowania tych normatywnych oraz górne ich granice dla poszczególnych branż. Jednocześnie w ramach ministerstw branżowych niezbędne jest wzmocnienie komórek, zatrudniających fachowców-ekspertów, które konkretyzowałyby te normatywy dla poszczególnych przedsiębiorstw. Zajmowałyby się one także i problematyką systemów motywacyjnych kadry kierowniczej, które muszą być zróżnicowane w zależności od specyfiki branż. Opracowanie takich systemów adekwatnych dla poszczególnych branż nie jest zresztą sprawą łatwą i dokonuje się w toku długotrwałego zbierania doświadczeń, korygowania i doskonalenia tych systemów. (Świadczą o tym przykłady zachodnich koncernów i korporacji).

Dziedzina postępu technicznego nigdy na dobrą sprawę nie miała swego centralnego koordynatora. Jest zrozumiałe, że dziedzina badań podstawowych znajduje się w gestii Ministerstwa Nauki. Techniki i Szkolnictwa Wyższego. Ale przecież nie rozwiązuje to sprawy centralnego sterowania tzw. dużym i średnim postępie technicznym. Kwestia ta była przedmiotem jednej konferencji i narady. I można wyrazić przekonanie, że nadal są aktualne postulaty powołania centralnego ogniw (jednak nie na wzór dawnego KNTi), koordynującego dziedzinę rozwoju i wdrażania postępu technicznego. Ogniw to, działające np. w ramach Komisji Planowania i wyposażone w odpowiednie kompetencje, byłoby sztabem sterującym całokształtem postępów w omawianej dziedzinie. Trzeba też dodać, że tzw. mały postęp techniczny ze swej natury postrzegał w gestii przedsiębiorstw, także wymaga zorganizowanej pomocy, zwłaszcza w stosunku do przedsiębiorstw średnich i małych, które nie mają możliwości korzystania z usług swoich ośrodków badawczo-rozwojowych czy instytutów technicznych. Pomoc ta mogłaby być przedsiębiorstw na wzór głośnego już „Posteoru” z Wrocławia. Niestety przyznana naradzie „Prilutki” pod nazwą „Drożdże” nie była hasłem ilościowego rozrośnięcia się tego typu przedsiębiorstw. Tę rolę miałyby spełniać instytucje, które już dawno zgłaszane.)

Chciałbym też zaznaczyć, że odwruch sprzeciwu wobec postulatów wzmocnienia kadrowego ogniw Centrum nie byłby uzasadniony. Zwiększenie liczby kadry fachowców-ekspertów zatrudnionych w tych ogniwach byłoby w sumie bardzo opłacalne będąc ważnym czynnikiem wzrostu efektywności gospodarowania.

JEST zrozumiałe, że zmiany organizacyjne nie mogą być ograniczone tylko do szczebla Centrum. Istnieje zgodny chyba pogląd, że powszechna unifikacja według zasad systemu WOG nie była słuszną. Inny bowiem układ powiązań powinien występować w jednostkach gospodarczych typu kombinat, a inny w jednostkach o mniej skoncentrowanej planowej produkcji. W tych drugich zakres autonomii przedsię-

biorstw w ramach zjednoczeń powinien być znacznie większy (przemysł włókienniczy, odzieżowy i in.).

Istotną kwestią jest też rola ministerstw branżowych. W warunkach znacznego zakresu działania parametrycznych instrumentów planowania i zarządzania nabrały wagi ich „branżowe funkcje”. Stały się one faktycznie centralami konglomeratów dbając wyłącznie o interesy swojej branży. Należy z tego wywnioskować jednak wnioski i traktować te ministerstwa jako supercentralne branżowe, które nie są ogniwami Centrum sensu stricto (tj. ministerstw funkcjonalnych, komisji państwowych i in.). Pociągałoby to za sobą inny podział kompetencji między Centrum i resorty branżowe, który ograniczałby bezpośredni wpływ tych resortów na decyzje o charakterze ogólnogospodarczym. Zarazem określone oddzielenie resortów branżowych od Centrum dawałoby swoisty immunitet jego odpowiedzialnym pracownikom chroniący przed naciskami partykularnych interesów.

Także w ramach zjednoczeń i przedsiębiorstw konieczne są zmiany struktur organizacyjnych. Zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw wymaga wzrostu rangi i odpowiedzialności dyrektora, czy ujmując szerzej — kierownika przedsiębiorstwa. Słusznie przeprowadzono nie tak dawno akcję majstrów na celu zwiększenia rangi mistrza. Ale to samo powinno dotyczyć, choć nie wymaga specjalnej akcji, rangi dyrektora i to w kilku przekrojach. Nie można tolerować sytuacji, którą potwierdzają liczne badania, że za „dobrego” w stosunku do załogi jest uważany ten dyrektor, który „mało wymaga, a dużo daje”. Odpowiedzialność dyrektora przedsiębiorstwa wobec ogniw wyższych jest też niezadowolająca. Konsekwencje są nie do zaakceptowania. Konsekwencje są małe bądź wręcz minimalne. Z tym wiąże się ściśle kwestia korekcyjnych kolegielności z jednostkowym kierownictwem. Praktyka wykazuje, że korekcyjne to pozostawia wiele do życzenia. Choć jest zrozumiałe, że decyzje muszą być przygotowywane kolegielnie i nierzadko rozpatrywane na kilku „szczeblach” to nie może to oznaczać, że samo podjęcie decyzji jest rozłożone na wiele ogniw i jeszcze więcej osób. A tak do tej pory z reguły bywa i w sytuacji niefortunnych decyzji, które przyniosły straty gospodarcze, nielato jest znaleźć winnego).

Omawiane sprawy siłą rzeczy wiążą się ze społeczno-politycznymi strukturami zarządzania. Należałoby przyjąć, że realizacją wyliczonych w planach gospodarczych kierunków rozwoju steruje Centrum gospodarcze, czuwając na bieżąco nad wykonaniem zadań i funkcjonowaniem systemu (korygując odpowiednio parametry itd.). a resorty branżowe gospodarując w ramach swych kompetencji są odpowiedzialne za wyniki ich gospodarowania i wspólnie z Centrum są „rozliczane” przez centralne władze polityczne. Miałoby to istotne znaczenie nie tylko w sferze gospodarowania, lecz i sferze społeczno-politycznej oznaczając eliminowanie przesuwania społecznej odpowiedzialności za nieudolne gospodarowanie poszczególnych ogniw na cały system i jego władze polityczne. To samo zresztą powinno się odnosić i do skali regionów oraz województw, prowadząc do wyraźnego podziału kompetencji, ściślego przestrzegania wyznaczonego ich zakresu oraz egzekwowania odpowiedzialności. Zjawiska różnych źródeł decyzji gospodarczych, występujące nie tak rzadko, powinny być wyeliminowane. Jest to istotnym warunkiem umocnienia władzy gospodarczej na wszystkich szczeblach i tym samym usprawnienia systemu zarządzania gospodarką.

POWODZENIE zmian w sterowaniu gospodarką nie zależy tylko od trafnej konstrukcji systemu ekonomiczno-finansowego oraz odpowiadających jej zmian instytucjonalnych i organizacyjnych. Zależy także od wielu innych czynników, z których możemy wymienić tylko najważniejsze.

Najbardziej istotną jest sprawa osiągnięcia równowagi ogólnogospodarczej i związanej z tym wyeliminowanie ciągłych zmian cen oraz spirali płacowo-cenowej. W warunkach planowej gospodarki przy mniejszej ciągłej zmianie cen, co wykazałem w poprzednim artykule, system ekonomiczno-finansowy nie może sprawnie funkcjonować. Jego elementy nie są bowiem dostatecznie elastyczne i zmiany cen prowadzą do dekompozycji tego systemu. Rachunek ekonomiczny jest wtedy utrudniony, bodźce wydajności pracy osłabione, a na efektywność gospodarowania nie zwraca się dostatecznej uwagi.

Nie mniej istotną sprawą, na co wskazuje wielu ekonomistów, jest uporządkowanie frontu pracy i płacy. Chodzi o szeroko pojętą racjonalizację pracy, zmniejszenie przrostów zatrudnienia, ograniczenie fluktuacji, wzrost dyscypliny pracy i efektywniejsze wykorzystanie czasu pracy, rewizję przestarzałych w większej części norm pracy i taryfi-

katorów, ulepszenie zasad premiovania i opłacenia wydajności pracy. Nie rozwijam wyliczonych spraw, gdyż były one wielokrotnie omawiane na łamach „Życia Gospodarczego”. Podkreślam, że bez rozwiązania i uporządkowania tych spraw system ekonomiczny jako całość nie będzie mógł sprawnie funkcjonować i że zarazem mają one ogromne znaczenie w realizacji kursu na poprawę efektywności gospodarowania.

Z wymienionymi sprawami jest ściśle związana kwestia zasięgu zmian w systemie ekonomiczno-finansowym. Do tej pory modyfikowanie tego systemu ograniczało się do szczebla kierowniczego sensu largo jednostek gospodarczych. A chodzi także o to, aby mógł być on doprowadzony „w dół”, do wydziałów, brigad i innych ogniw przedsiębiorstw. Nie jest to sprawa łatwa i może być tylko stopniowo wdrażana do praktyki. Jednakże już w 1981 r. można poczynić pierwsze kroki. Brygada czy inny zespół produkcyjny mógłby partycypować w wynikach uzyskanych z tytułu oszczędności zużycia materiałów i surowców. Należy też rozważyć koncepcję stymulowania wzrostu wydajności pracy kolektywów drogą udziału w przyrostach ich plac również od zmniejszenia stanu osobowego tych kolektywów, a także uzyskanych wyników gospodarowania przez cały kolektyw przedsiębiorstwa.

Konieczne, wypracowanie adekwatnych rozwiązań systemowych dla obecnego stadium rozwoju naszej gospodarki nie oznacza jeszcze, iż ich funkcjonowanie będzie mogło szybko przynieść widoczne rezultaty w poprawie efektywności gospodarowania. Czynniki ograniczające w najbliższych latach, o charakterze egzogenicznym, będą zwłaszcza trudności w zakresie energii, transportu, obciążenia bilansu płatniczego oraz luki w bilansie żywności, których usunięcie jest sprawą wielu lat.

Należy także zastrzec, że mając trafnie opracowany system ekonomiczno-finansowy wraz z odpowiadającymi im zmianami instytucjonalno-organizacyjnymi oraz złączeniem wąskich gardel gospodarki — to nie będzie jeszcze oznaczać, iż funkcjonowanie tego systemu mogłoby spełniać całkowicie oczekiwania. Obowiązkiem ekonomistów jest nie budzić przesadnych nadziei i wykazywać, że funkcjonowanie systemu ekonomicznego jest ściśle związane z jego infrastrukturą społeczną (ze strukturami społeczno-moralnymi). Coraz powszechniejsze staje się przekonanie, że bez jednoczesnej poprawy tej infrastruktury system ekonomiczny nie będzie mógł sprawnie funkcjonować.

JAKIE są przesłanki, aby sądzić, że proponowany podział zakresu decyzji między Centrum oraz jednostki sterowane i związane z tym zmiany instytucjonalno-organizacyjne, umożliwią względnie sprawnie funkcjonowanie systemu ekonomiczno-finansowego. Odpowiedź tkwi przede wszystkim w analizie porównawczej. System wysoko scentralizowany nie jest już adekwatny dla obecnego etapu rozwoju gospodarki. Doświadczenia są minionych lat wskazują, że niepanowanie Centrum nad parametrami prowadziło do tego, iż był to system bez parametrów, który nie mógł wskutek tego sprawnie funkcjonować. Należy więc sądzić, że przynajmniej przedsiębiorstwom niemal pełnej samodzielności w zakresie produkcji i inwestycji modernizacyjno-remontowych, przy wyeliminowaniu ich wpływu na parametry, może być głównym elementem sprawnego funkcjonowania systemu ekonomiczno-finansowego. Oczywiście warunkiem jest ukształtowanie trafnego systemu motywacyjnego. W stosunku do tego systemu niezbędne jest wyeliminowanie elementów przetargu przy ustalaniu normatywnych. To jest też wniosek wynikający z minionych doświadczeń. Identyczne uwagi można by mieć do pozostałych członów systemu ekonomicznego, które w sumie wskazują, że mogłoby to być spójny system zarządzania parametrycznego w tych dziedzinach, gdzie jest to możliwe.

Przy czym główna sprawa, przy ustalonym zakresie podziału gestii między Centrum i jednostki sterowane, polega na trafnych rozwiązaniach aplikacyjnych. Przyznaje Centrum gestii w zakresie cen czy inwestycji branżowych nie oznacza bowiem, że Centrum ustalałoby bezpośrednio wszystkie ceny bądź decydowałoby bezpośrednio o wszystkich inwestycjach branżowych (jest to bowiem niemożliwe). Chodzi o to, aby ukształtować system czynny ceny parametrycznej a więc instrumentem na który jednostki gospodarcze nie mają wpływu. Chodzi także o to, aby ukształtować system zapewniający Centrum panowanie nad kierunkami inwestycji przy przestrzeganiu kryteriów ich efektywności. Na kierunku rozwiązań w tych i innych dziedzinach staralem się wskazać. Ale są tylko kierunki. Ich konkretyzacja wymaga sztabowej pracy ekspertów.

Zwykle zbyt dużo czasu jest poświęcone dyskusjom nad koncepcjami modyfikacji systemu ekonomiczno-finansowego, natomiast stanowczo za mało czasu pozostaje na gruntowne przygotowanie aplikacyjnych rozwiązań.

Artykuł dyskusyjny. Redakcja nie podziela poglądów autora w kwestii struktury władz centralnych.

1) Postulowane w poprzednim artykule zwiększenie gestii Centrum w zakresie cen jest już działaniem bezspornym. W Uchwały VIII Zjazdu PZPR czytamy, że niezbędne jest wzmocnienie centralnego sterowania systemem cen.

2) Zob. Z. Piórkowski: „Kierunki doskonalenia systemu budżetu (zarys reformy)”, „Studia Finansowe” 1979, s. 20-21.

3) Zob. M. Mieszczankowski: „Postęp techniczny w socjalizmie”, „Życie Gospodarcze” nr 4/1972.

4) Postulaty zgłaszane w tej sprawie także znalazły wyraz w materiałach VIII Zjazdu PZPR.

5) Niedawne posunięcia w tej dziedzinie sygnalizują zmiany na lepsze.

W całej dekadzie lat siedemdziesiątych Finlandia borykała się z wieloma trudnościami, które rzutowały na charakter i kierunki rozwoju gospodarczego, jak również na cele polityki ekonomicznej rządu. Część tych trudności wynikała z długookresowych trendów rozwojowych, część natomiast stanowiła efekt czynników koniunkturalnych, głównie krótkookresowych zakłóceń równowagi wewnętrznej i zewnętrznej.

KONIUNKTURA W FINLANDII W LATACH SIEDEMDZIESIĄTYCH

ANNA ZIELIŃSKA

przekraczając średni poziom notowany w innych krajach kapitalistycznych. Silny wzrost cen spowodował zwiększenie kosztów produkcji, obniżając przeciętny poziom rentowności w sektorze prywatnym. Wzrosły również koszty utrzymania, hamując podnoszenie poziomu stopy życiowej gospodarstw domowych.

Wzrost cen hurtowych w latach 1973 i 1974 był spowodowany zarówno podniesieniem cen dóbr importowanych, szczególnie paliw i energii elektrycznej, jak i podwyżką cen dóbr produkcji krajowej. W latach 1975–1976 ceny w imporcie rosły znacznie wolniej niż ceny krajowe, natomiast już w latach następnych podrożenie rosy naftowej spowodowało ponowny silny wzrost cen importowych. Ceny krajowe rosły najszybciej w okresie boomu inwestycyjnego 1973–1975. Polityka antyinflacyjna państwa zmierzająca do zahamowania tempa wzrostu cen, drogą ograniczenia popytu krajowego, dała pewne widoczne efekty dopiero w 1978 r.

Polityka ekonomiczna państwa

Polityka ekonomiczna państwa w całej dekadzie lat siedemdziesiątych była aktywna i zmieniała się w miarę jak pojawiały się nowe trudności gospodarcze. Każdy z programów rządowych określał zadania priorytetowe, których realizacją były podporządkowane inne cele. W latach 1971–1972 wysiłki państwa zmierzające do podtrzymania aktywności gospodarczej i dalszego umocnienia zmian strukturalnych. Od 1973 r. w miarę wzrostu krajowego popytu, produkcji, inflacji i deficytów płatniczych wprowadzono szereg narzędzi mających na celu kontrolę dynamiki wzrostu popytu, cen i zadłużenia międzynarodowego. Stopniowo na plan pierwszy wysunęła się walka z inflacją i nierównowagą zewnętrzną. W 1976 r. rząd opracował kompleksowy program polityki ekonomicznej, zgodnie z którym podstawowym zadaniem miało być przywrócenie równowagi bilansu płatniczego i ograniczenie zadłużenia międzynarodowego w okresie 5 lat a także zmniejszenie tempa inflacji do średniego poziomu notowanego w innych krajach. Program ten zakładał hamowanie koniunktury poprzez obniżenie stopy wzrostu krajowego popytu poniżej stopy wzrostu produkcji i w efekcie – realizację dynamiki produkcji znacznie niższą od możliwości do osiągnięcia.

Na szeroką skalę wykorzystano narzędzia polityki monetarnej i fiskalnej. W latach 1973–1977, a szczególnie 1976–1977 polityka pieniężno-kredytowa była restrykcyjna, zmierzająca do ograniczenia płynności bankowej, a poprzez hamowanie ekspansji kredytowej do zmniejszenia popytu inwestycyjnego.

W celu hamowania presji inflacyjnej rząd zastosował również bezpośrednią kontrolę cen. W okresie od marca do sierpnia 1973 r. wprowadzono zamrożenie cen, z którego wyłączono jedynie czynsze oraz ceny eksportowe i importowe. W lutym 1976 r. parlament wydał akt dotyczący kontroli cen i czynszów. Kontrola ta w złagodzonej formie funkcjonuje do chwili obecnej. W styczniu 1977 r. parlament przekazał rządowi uprawnienia w zakresie kontroli cen i ich zamrażania.

W roku 1977 w miarę jak wyraźnie zahamowano tempo inflacji oraz zredukowano deficyt bilansu bieżącego, dokonała się pewna reorientacja zadań ekonomicznych państwa. Większe znaczenia nabrała polityka stymulowania produkcji i zatrudnienia.

Jak wynika z raportów ministerstwa pracy walka z bezrobociem powinna stać się naczelnym celem polityki ekonomicznej w najbliższych miesiącach.

W latach 1966–1968 nastąpiło zahamowanie tempa wzrostu gospodarczego do poziomu średnio 2,5 proc. Oznaki ożywienia zapoczątkowano pod koniec 1968 roku, a pełny rozkwit gospodarki nastąpił w 1969 roku. Po pewnym spadku aktywności gospodarczej w 1971 r., rozpoczął się trzyletni okres boomu. Finlandia odczuła skutki światowej recesji połowy lat siedemdziesiątych z pewnym opóźnieniem. Kryzys w tym kraju rozpoczął się w zasadzie w 1975 roku, chociaż pewne symptomy stagnacji, szczególnie ze strony popytu zagranicznego, wystąpiły już w II połowie 1974 roku. Trwająca, aż do 1978 roku stagnacja krajowego popytu, w dużej mierze wynikająca z założeń polityki ekonomicznej rządu premiera K. Sorsy, utrzymywała przez cały okres 4-letni 1975–1978 dynamikę wzrostu produkcji i importu na bardzo niskim poziomie. Zahamowanie aktywności gospodarczej umożliwiło jednakże odbudowę równowagi zewnętrznej kraju oraz obniżenie stopy inflacji, do poziomu średniego dla innych rozwiniętych krajów Europy. Natomiast rynek pracy odczuł skutki tego wyjątkowo silnie. W drugiej połowie 1978 roku, a zwłaszcza w ostatnim kwartale zanotowano w Finlandii pewne oznaki ożywienia gospodarczego, które utrzymało się w 1979 roku. Prognozy gospodarcze opracowane przez instytucje finansowe i przemysłowe kraju przewidywały osiągnięcie kulminacji w ostatnim kwartale 1979 roku oraz ponowne zahamowanie koniunktury już w drugiej połowie 1980 roku. Tabela 1 prezentuje zmiany wolumenu globalnego popytu i globalnej podaży oraz wpływ poszczególnych składników popytowo-podażowych na wzrost krajowego produktu brutto (GDP).

Zmiany popytu globalnego

EKSPORT. Finlandia dysponująca stosunkowo niewielkim rynkiem wewnętrznym jest silnie uzależniona od rozmiarów popytu zagranicznego. W latach 1968–1970 wolumen eksportu dóbr i usług wzrastał średnio o ponad 12 proc. przy czym ekspansji eksportowej towarzyszyła również silna ekspansja popytu krajowego, w tym szczególnie inwestycji i konsumpcji sektora prywatnego. Pod koniec lat sześćdziesiątych w fińskim eksporcie dokonały się poważne przeobrażenia strukturalne będące wynikiem procesów integracyjnych. Eksport do krajów EFTA w zakresie produktów przemysłu metalowego, maszynowego, elektrotechnicznego, tekstylnego i obuwniczego, wzrastał znacznie szybciej, niż tradycyjny eksport przetwórstwa drzewno-papierniczego (patrz tabela 2). Rosnący eksport stymulował rozwój inwestycji w przemyśle metalowym i maszynowym oraz na zasadzie mnożnikowej w całej gospodarce kraju. Korzystny rozwój eksportu był również efektem wzrostu przeciętnego poziomu aktywności gospodarczej w latach 1968–70 w większości partnerskich krajów Europy oraz rozwoju bilateralnej wymiany z krajami socjalistycznymi.

Eksport był głównym stimulatorem aktywizacji gospodarczej jeszcze w 1972 r., natomiast w następnych latach popyt krajowy rósł znacznie szybciej niż popyt zagraniczny, a w latach 1974–1975 – przyrostom krajowych inwestycji i konsumpcji towarzyszyły spadki wolumenu eksportu.

W latach 1974 i 1975 nastąpił silny spadek eksportu globalnego. Spadek ten wywołany był przede wszystkim ograniczeniem sprzedaży wyrobów drzewno-papierniczych, których udział w ogólnym eksporcie kraju wahał się w granicach 50 proc. Wzrastał eksport produktów przemysłu maszynowego oraz dóbr konsumpcyjnych, w dużej mierze dzięki rosnącym dostawom na rynki krajów socjalistycznych. Eksport wielu innych artykułów był w 1974 roku hamowany przez brak zdolności wytwórczych w niektórych branżach przemysłu, spowodowany przegrzaniem koniunktury w latach poprzednich. W połowie 1976 roku rozpoczął się okres ożywienia popytu zagranicznego na produkty fińskie. Przyrost eksportu dokonywał się przy równoczesnym spadku popytu krajowego, szczególnie inwestycyjnego.

Dynamicznie wzrastał również eksport przemysłu metalowego, gdyż w okresie 1976–1977 zrealizowano większą część dostaw do Związku Radzieckiego w ramach umowy wieloletniej na lata 1976–1980. Z innych gałęzi przemysłu w największym stopniu zwiększyły swoje dostawy eksportowe przemysły chemiczny i maszynowy. Eksport dóbr konsumpcyjnych wykazywał pełną stagnację, gdyż pomimo bogatego programu walki z inflacją, nie udało się odbudować konkurencyjności kosztowej i cenowej firm fińskich w przemyśle włókienniczym, odzieżowym, obuwniczym i skórzanym.

POPYT KRAJOWY. Wahanie popytu krajowego miało ogromne znaczenie dla przebiegu koniunktury, dla kształtowania się tendencji inflacyjnych oraz dla sytuacji płatniczej Finlandii. Najbardziej stabilnym elementem popytu były wydatki publiczne, szczególnie konsumpcyjne. Natomiast popyt prywatny zmniejszał się. W okresie od 1969 do 1975 sektor prywatny wykazywał stosunkowo wysoką skłonność do inwestowania. Pomimo znacznych wahań wolumenu inwestycji, nastąpiła rozbudowa zdolności produkcyjnych gospodarki, umożliwiającą zwiększenia rozmiarów zatrudnienia i utrzymania stopy bezrobocia na relatywnie niskim poziomie. Równocześnie dokonywały się zmiany w strukturze działalności i rzeczowej inwestycji, które ilustruje tabela 3.

W całym okresie lat 1969–1975 stopa inwestycji utrzymywała się na wysokim poziomie, przekraczając poziom krajowej stopy oszczędności. Deficyt finansowy w gospodarce był wywołany głównie przez sektor korporacji, w którym zasoby wypracowanych zysków i inne fundusze wewnętrzne nie wystarczały na pokrycie potrzeb inwestycyjnych. Spora część deficytów finansowych była wyrównywana na drodze importu kapitałów długo- i krótkoterminowych. Finansowanie rozwoju gospodarczego z deficytu rachunku bieżącego bilansu płatniczego doprowadziło do poważnego zadłużenia międzynarodowego Finlandii.

Spadek stopy inwestycji zapewnił korzystniejsze relacje między krajowymi inwestycjami i oszczędnościami, poziom tej stopy w sektorze korporacji w latach 1977 i 1978 osiągnął swoje minimum dla całego dwudziestolecia lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych. Ograniczeniu uległ import kapitałów, szczególnie długookresowych.

Konsumpcja prywatna wykazywała w badanym dziesięcioleciu podobne tendencje jak prywatne inwestycje. Poważne obniżenie konsumpcji miało miejsce w latach 1976–1978. Wyraźnie spadły dochody indywidualne w wyniku nowych posunięć państwowych, mających na celu ograniczenie inflacyjnej spirali cen i płac, wzrosty trudności w uzyskaniu kredytów konsumpcyjnych, nałożono restrykcje na import dóbr konsumpcyjnych. Spadek zakupów dotyczył przede wszystkim podstawowych dóbr trwałego użytku, w tym samochodów osobowych. Natomiast relatywnie wysokie były wydatki na usługi. W roku 1978 rząd podjął szereg działań mających na celu zwiększenie skłonności do konsumpcji gospodarstw domowych.

Popyt publiczny był najbardziej stabilnym elementem, szczególnie w zakresie wydatków konsumpcyjnych. Przyrosty wolumenu konsumpcji publicznej w poszczególnych latach były stosunkowo równomierne, natomiast zmieniały się znacznie wydatki inwestycyjne państwa. W globalnych wydatkach rządowych ogromne znaczenie mają tzw. wydatki transferowe, obejmujące przede wszystkim pomoc finansową państwa dla władz lokalnych oraz subsydia dla korporacji i indywidualnych dochodobiorców (w tym farmerów).

W latach siedemdziesiątych Finlandii nie udało się osiągnąć równowagi budżetowej. Systematycznie rosło zadłużenie krajowe i zagraniczne. Wielokrotnie przeprowadzane zmiany wysokości stop podatkových nie były w stanie zapewnić budżetowi napływu środków niezbędnych do realizacji rosnących wydatków. W latach 1977–1979 rosnącemu deficytowi budżetowemu towarzyszył wzrost udziału źródeł zagranicznych w finansowaniu tego deficytu.

Zmiany podaży globalnej

PRODUKCJA. W latach siedemdziesiątych kontynuowane były wysiłki w kierunku dokonania zmian strukturalnych w gospodarce Finlandii. Chodziło o zmniejszenie względnego udziału produkcji pierwotnej na rzecz sektora przemysłu przetwórczego i usług. Równocześnie w przemyśle trwała przebudowa struktury gałęziowej, wzrost udziału przemysłu maszynowego, elektrotechnicznego,

chemicznego przy relatywnym obniżeniu udziału gałęzi o niskim stopniu przetwórstwa produkcyjnego, szczególnie tradycyjnego przemysłu drzewnego. W drugiej połowie lat siedemdziesiątych wzmocniono również rozwój produkcji antyimportowej.

Tym trendom strukturalnym towarzyszyły silne wahania wolumenu produktu w poszczególnych działach gospodarki i gałęziach produkcji przemysłowej.

Nagromadzenie zapasów, dekonunktura na świecie i hamowanie popytu krajowego przez restrykcje państwowe zrodziły w 1975 roku gwałtowny spadek produkcji w przemyśle drzewnym, papierniczym i chemicznym, natomiast przemysł maszynowy, a zwłaszcza produkcja środków transportu utrzymywały się jeszcze na wysokim poziomie, dzięki rosnącemu dostawom do Związku Radzieckiego. Lata 1976–1978 przyniosły silną recesję w przemyśle maszynowym, natomiast w przemyśle metalowym trwał wzrost produkcji, a w przemyśle drzewno-papierniczym, chemicznym, spożywczym i włókienniczym ożywienie działalności nastąpiło pod koniec 1978 roku.

Prognozy na najbliższy okres są optymistyczne, jednakże przewidują, iż rozpoczęty okres ożywienia będzie krótkotrwały i da znaczenie słabsze przyrosty GDP niż poprzednie cykle koniunkturalne.

IMPORT. Do połowy lat siedemdziesiątych Finlandie cechowała stosunkowo wysoka skłonność do importu. Był to efekt rozpoczętych w latach pięćdziesiątych procesów industrializacji i przebudowy struktury gospodarczej kraju. Wysokie tempo inwestowania rzadziło popyt na surowce, paliwa i dobra inwestycyjne, co przy relatywnie słabo rozwiniętym przemyśle metalowym i maszynowym, zmuszało kraj do wypełnienia braków produkcyjnych importem. Wysoka była również importochłonność konsumpcji prywatnej, mająca swe źródło w słabym rozwoju przemysłu dóbr konsumpcyjnych oraz jego niskiej konkurencyjności jakościowej w porównaniu z produkcją krajów Europy Zachodniej. Rozwój fińskiego eksportu przedstawia tabela 4.

W okresie boomu lat 1972–1974 na silny wzrost wolumenu importu nałożył się również przyrost cen importowych, powodując przeniesienie do gospodarki mechanizmów inflacyjnych oraz dając duże deficyty na rachunku handlu zagranicznego. Ze względu na to, że krajowy popyt przyrastał szybciej niż krajowa produkcja, import stał się niezbędnym elementem uzupełnienia niedoborów własnej podaży. Powstało jednak niebezpieczeństwo, iż import, do tej pory stymulujący wzrost gospodarczy, stanie się źródłem poważnych zakłóceń w równowadze kraju, co skłoniło rząd do opracowania programu hamowania zakupów za granicą.

Zmiany wolumenu inwestycji w poszczególnych sektorach gospodarki (w latach 1969–1977) (procentowe zmiany wolumenu w stosunku do poprzedniego roku)

Sektory gospodarcze	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Rolnictwo	30,3	5,7	-4,3	-3,8	9,8	-5,9	10,2	1,8	-2,8
Leśnictwo	6,3	1,5	1,9	1,9	4,2	-3,7	2,8	-6,5	0,8
Górnictwo	-22,6	-11,2	65,7	-0,5	-30,9	53,0	7,6	-39,9	-15,3
Przemysł przetwórczy	19,8	39,9	4,4	-1,1	-5,5	23,5	6,0	-28,7	-16,5
Budownictwo	15,8	5,9	-1,1	2,0	13,1	3,3	5,7	-6,7	-5,2
Elektryczność, gaz, woda	17,1	21,6	41,7	4,3	31,5	15,1	16,9	5,9	-12,8
Transport, komunikacja	5,2	-5,7	0,7	11,1	-2,0	-4,0	7,7	-7,3	-6,9
Handel, bankowość, ubezpieczenia	14,8	14,7	3,6	0,5	46,6	-30,5	30,5	-17,2	-11,8
Administracja publiczna	5,6	9,7	7,5	26,6	-11,9	-5,9	5,7	4,4	-2,3
Własność mieszkań	12,6	22,1	1,0	16,5	3,6	7,7	-10,6	-9,7	4,2
Pozostałe usługi	2,9	-1,2	-4,8	-2,9	11,4	0,1	12,3	-8,2	0,0
Ogółem	11,7	12,9	3,6	6,3	5,5	3,7	5,4	-10,0	-4,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Statistical Yearbook of Finland, różne lata.

Import według wykorzystania dóbr w latach 1972–1979 zmiany wolumenu

Lata kwartaly	Surowce, materiały				Dobra inwestycyjne				Dobra konsumpcyjne			
	Ogółem	Ogółem	Dla przemysłu	Dla budownictwa	Paliwa	Ogółem	Dla roln. i leśnictwa	Środki transport.	Inne maszyn	Ogółem	Zywność, napoje	Samochody osobowe
Indeksy wolumenu												
1972	82	88	89	71	92	63	63	58	66	77	75	88
1973	93	98	98	98	96	73	76	60	80	92	89	109
1974	100	105	104	113	114	87	91	74	93	92	89	82
1975	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1976	95	100	101	87	88	84	77	77	88	95	97	85
1977	88	92	94	67	102	70	90	75	64	93	93	79
1978	84	91	92	67	104	57	76	50	57	85	87	72
I kw. 79	80	99	101	65	66	62	86	44	68	103	119	92
II kw. 79	94	104	105	83	90	62	91	63	58	104	84	114

Źródło: Ulkomaankauppa, June 1979, Helsinki.

Zmiany globalnego popytu i podaży w latach 1970–1979 (procentowe zmiany wolumenu w stosunku do poprzedniego roku)

Popyt i podaż	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	I kw. 79 do I kw. 78
Eksport dóbr i usług	9,1	-1,4	14,2	7,4	-0,9	-14,0	13,7	9,5	8,4	12,9a)
Konsumpcja:										
— ogółem	6,5	3,3	8,3	6,5	4,1	4,2	1,0	0,0	1,0	3,0
— prywatna	6,7	2,9	8,6	6,7	4,1	3,8	0,0	-2,0	0,0	3,2
— publiczna	5,6	5,0	7,1	5,8	4,2	5,7	5,0	3,8	5,5	3,4
Inwestycje:										
— ogółem	12,9	3,6	6,3	5,5	3,7	5,4	-10,0	-4,4	-7,0	-2,6
— prywatne	18,5	4,1	4,2	8,1	5,4	5,6	-11,0	-4,5	-9,4	-2,7
— publiczne	-8,3	1,4	16,9	-6,4	-3,2	4,4	-2,0	-4,1	1,1	0,0
Wzrost zapasów	80,0	-8,7	-48,6	64,3	56,3	-6,8	-1,6	-2,4	0,0	
Produkt wewnętrzny brutto (GDP)	8,3	2,4	7,1	5,6	5,3	0,0	1,0	1,0	2,0	6,1
Import dóbr i usług	19,6	-0,5	4,4	12,9	6,5	0,4	-3,3	-5,9	-3,0	15,4a)

a) Bez usług. Źródło: Obliczenia własne na podstawie Statistical Yearbook of Finland oraz Bulletin of Statistics.

Eksport według gałęzi produkcji w latach 1972–1979; zmiany wolumenu

Lata	Ogółem	Leśnictwo	Przemysł przetwórczy ogółem	Przemysł spożywczy, napojowy, tytoniowy	Przemysł tekstylny, odzieżowy, skórzany	Przemysł drzewny	Przemysł papierniczy	Przemysł chemiczny	Przemysł metalowy	Przemysł maszynowy	Inne gałęzie przemysłu
Indeksy wolumenu											
1972	113	147	113	147	86	156	134	93	102	74	81
1973	121	153	121	129	84	166	145	102	119	82	107
1974	121	118	121	137	97	131	144	127	102	99	112
1975	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1976	117	145	116	118	97	126	114	148	116	116	105
1977	129	246	128	152	101	139	121	196	166	120	117
1978	138	173	138	148	105	169	138	228	195	114	134
I kw. 79	140	82	136	151	118	155	146	199	207	105	119
II kw. 79	184	178	154	176	107	217	158	209	219	124	145

Źródło: Ulkomaankauppa, June 1979, Helsinki.

na rynkach pieniężnych

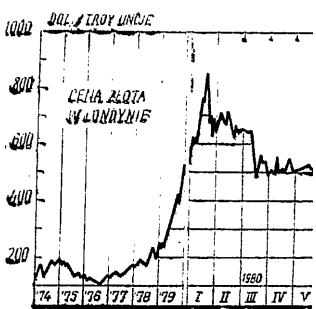
CENA ZŁOTA

(w dolarach za troy uncję*)

TABELA 1

	16.V.	19.V.	21.V.	23.V.
Londyn	516,5	513,8	513,5	511,3
Zurych	517,5	514,5	513,0	511,0
Paryż	535,5	536,8	536,6	539,3

* 1 troy uncja = 31,1 grama.

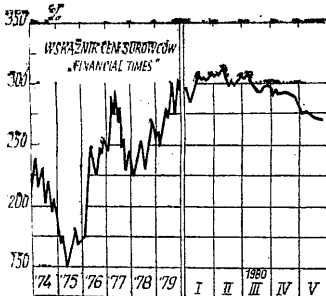


na rynkach towarowych

WSKAZNIK CEN SUROWCÓW ("Financial Times") (I.IV.1952 = 100)

TABELA 2

	Wskaźnik
15.V.	272,4
19.V.	271,3
22.V.	270,2
Przed miesiącem	280,5
Przed rokiem	281,0



W trzecim tygodniu maja zmniejsza tendencja ogólnego wskaźnika cen surowców „Financial Times” utrzymała się nadal. W omawianym okresie wskaźnik ten obniżył się z 272,4 w dniu 15.V. do 270,2 w dniu 22.V. W końcu trzeciego tygodnia maja wskaźnik ten kształtował się na poziomie niższym; o 2,2 punkta niż przed tygodniem, o 10,3 punkta niż przed miesiącem i o 10,3 punkta niż przed rokiem (por. tabela 2 i wykres). Zmniejsza tendencja ogólnego wskaźnika cen surowców zaznacza się przez jego wahanie już od początku marca, o czym wspominaliśmy już w poprzednich przeglądach. Jej przyczyną jest pogorszenie koniunktury gospodarczej w krajach kapitalistycznych. Wró-

W trzecim tygodniu maja cena złota na giełdzie londyńskiej obniżyła się z 516,5 dolara za troy uncję w dniu 16.V. do 511,3 dolara w dniu 23.V., a więc o 5,2 dolara na troy uncję. O pewnym osłabieniu ceny złota świadczy również fakt, że w omawianym okresie oscylowała ona w przedziale 501–516,5 dolarów za troy uncję, podczas gdy w poprzednim tygodniu w przedziale 508,3–525 dolara (por. tabela 1 i wykres).

W rozwoju sytuacji na rynkach walutowych na odnotowanie zasługuje przede wszystkim dalsze, choć silniejsze niż poprzednio, osłabienie kursu dolara w stosunku do walut innych głównych krajów kapitalistycznych (por. tabela 2). Przyczyną wspomnianego wyżej osłabienia kursu dolara była dalsza obniżka stopy oprocentowania w USA. W trzecim tygodniu maja została ona przeprowadzona dwukrotnie. Pierwszą, w dniu 21.V. zainicjował Chase Manhattan Bank obniżając swą prime rate z 16,5 na 15,5 proc. Drugą, w dniu 23.V. zainicjował Citibank obniżając swą prime rate aż o 2 punkty (z 16,5 na 14,5 proc.). Poziom ten przyjęły inne wielkie amerykańskie banki prywatne, a wśród nich największy Bank of America.

Przyczyną dwukrotnej obniżki prime rate amerykańskich banków prywatnych były w trzecim tygodniu maja środki podjęte przez System Rezerwy Federalnej USA zmierzające do złagodzenia ograniczeń kredytowych. W omawianym okresie wyraziły się one w obniżeniu depozytów jako zobowiązane są utrzymywać banki prywatne w bankach Systemu Rezerwy Federalnej. Oczekuje się, że w ślad za tym nastąpić może również obniżka stopy dyskontowej Systemu Rezerwy Federalnej.

Wyraża zmianę polityki kredytowej Systemu Rezerwy Federalnej, która jeszcze w początku kwietnia miała restrykcyjny charakter, związana jest z sygnałami o pogłębiającej się recesji w USA, o czym wspomnieliśmy już w poprzednich przeglądach. Komunikat ogłoszony ostatnio przez Ministerstwo Handlu Stanów Zjednoczonych w pełni je potwierdza. Wynika z niego bowiem, że według zrewidowanych danych stopa wzrostu produktu narodowego brutto USA w cenach stałych wyniosła w pierwszym kwartale br. tylko 0,6 proc. w skali rocznej. Dla porównania warto podać, że w IV kwartale 1979 roku wyniosła ona odpowiednio 2 proc., a według dotychczasowych, wstępnych ocen, w pierwszym kwartale br. 1,1 proc.

Oslabienie kursu dolara znalazło wyraz przede wszystkim w zmniejszeniu kursu funta szterlinga, który wzrósł z 2,384 dolara w dniu 18.V. do 2,344 dolara w dniu 23.V., co jest najwyższym poziomem kursu waluty brytyjskiej od 1975 roku. Wśród czynników działających na wzmocnienie kursu funta szterlinga na

podkreślenie zasługuje oczekiwanie, że ostatnia zmiana kursu ropy naftowej wpłynie na zwiększenie dochodów Wielkiej Brytanii z ropy naftowej wydobywanej z dna Morza Północnego, a także osłabienie kanciera skarbu. G. Howe'a, z którego wynika, że rząd konserwatywny jest za utrzymaniem stopy pożyczkowej Banku Anglii na dotychczasowym, bardzo wysokim poziomie (17 proc.). Wyrazem tej polityki była również sporadycznie tylko interwencja Banku Anglii w celu przeciwdziałania zbyt niskiej cenie kursu funta szterlinga w stosunku do dolara. Polityka ta budzi zaniepokojenie w Wielkiej Brytanii, zarówno ze względu na postępujące osłabienie aktywności gospodarczej, jak również zmniejszającą się konkurencyjność eksportu brytyjskiego, związaną ze wzrostem kursu funta szterlinga.

Banki centralne RFN i Japonii podjęły na szerszą skalę interwencyjny skup dolarów w celu przeciwdziałania zbyt niskiej cenie kursów ich walut w stosunku do waluty amerykańskiej. Dzięki tej interwencji kurs dolara obniżył się tylko z 1,799 marea RFN w dniu 16.V. do 1,782 marea w dniu 23.V. W stosunku do jena japońskiego zmniejszała się silniejsza. W dniu 16.V. za dolara płacono bowiem 231,6 jenów, podczas gdy w dniu 23.V. już tylko 221,9 jenów. Kurs dolara obniżył się wyraźnie również w stosunku do franka szwajcarskiego i francuskiego, a tak-

	16.V.	19.V.	21.V.	23.V.
Funt szterling (w dol. za funt)	2,284	2,284	2,326	2,344
Gulden holenderski (w gulda za dol.)	1,977	1,976	1,966	1,956
Frank belgijski (we frank. za dol.)		20,05	28,73	28,61
Marka RFN (w mk. za dol.)	1,799	1,798	1,788	1,782
Lir włoski (w lirach za dol.)	846,3	845,8	842,6	837,3
Frank francuski (we fr. za dol.)	4,196	4,200	4,163	4,150
Frank szwajcarski (we fr. za dol.)	1,674	1,672	1,663	1,654
Jen japoński (w jenach za dol.)	231,6	228,4	224,1	221,9
Peseta hiszpańska (w pesetach za dol.)	71,35	71,36	71,12	70,90
Szyling austriacki (w szyl. za dol.)	12,84	12,83	12,78	12,72
Korona szwedzka (w kor. za dol.)	4,229	4,231	4,212	4,192
Korona norweska (w kor. za dol.)	4,929	4,930	4,900	4,883
Ecu (w dol. za ecu)	1,395	1,397	1,404	1,411

ze walut innych, głównych krajów kapitalistycznych (por. tabela 2).

W ślad za zmniejszającą się prime rate nastąpił również dalszy spadek stopy oprocentowania kredytów na Euro-runku. Oprocentowanie sześciomiesięcznych depozytów dolarowych w

bankach londyńskich (tzw. Libor, czyli London Interbank Offered Rate), która stanowi podstawę zmniejszenia stopy oprocentowania kredytów eurodolarowych obniżyła się z 11 1/8 — 11 1/4 w dniu 16.V. do 10 1/8 — 10 1/4 w dniu 23.V.

my jednak do zmian cen surowców w trzecim tygodniu maja, sięgając — jak zwykle — do danych tabeli 4. Z tabeli tej wynika, że:

● **Ceny zbóż i pasz** obniżyły się w stosunku do poprzedniego tygodnia, mimo informacji o niesprzyjających warunkach atmosferycznych w wielu ważnych rejonach ich uprawy. W europejskiej części ZSRR oraz w różnych krajach naszego kontynentu znajduje to wyraz w opóźnionej wegetacji, w związku z utrzymującą się niską temperaturą. Z Kanady i USA, a także z Australii napływają informacje o utrzymującym się braku opadów, a ze Stanów Zjednoczonych dodatkowo o szkodach wyrządzonych przez erupcję wulkanu św. Heleny. Dla odmiany w Ameryce Łacińskiej, a szczególnie w Argentynie należącej do czołówek największych na świecie eksporterów zbóż, czynnikami zagrażającym ich zbiorom są nadmierne opady. Mimo to w raporcie ogłoszonym ostatnio przez Międzynarodową Radę do spraw Pšenicy przewidywa się, że zbory tego zboża w roku gospodarczym 1980-81 będą dobre. W raporcie tym podwyższono również ocenę światowych zbiorów pszenicy w roku gospodarczym 1979-80 z dotychczasowych 420,5 mln ton do 424,3 mln ton (w roku 1978-79 wynosiły one 430 mln ton), w związku z wyższymi jej zbiorami w ChRL. Równocześnie z tym obniżono jednak stan zapasów pszenicy w pięciu krajach będących największymi jej eksporterami z 52,7 na 51 mln ton (w roku 1978-79 wynosiły one 53,1 mln ton).

● **Zmiany cen innych artykułów żywnościowych**, były jak zazwyczaj zróżnicowane.

Ceny kawy utrzymały się na poziomie z poprzedniego tygodnia, choć na rynku panował dość nerwowy nastrój. W ubiegłym roku, na przełomie maja i czerwca pojawiły się bowiem przestrogi, że w Brazylii, choć normalnie zima rozpoczyna się w

tym kraju, będącym największym eksporterem kawy, dopiero w końcu czerwca. Jak dotąd historia ub. roku nie powtórzyła się jednak, co wraz ze zwiększonym eksportem kawy z Kolumbii wpłynęło na stabilizację jej cen.

W odróżnieniu od cen kawy ceny ziarna kakao wykazały dalszą zniżkę pod wpływem znacznej podaży i stosunkowo małego popytu. W trzecim tygodniu maja odbyło się w Brazylii spotkanie eksporterów tej używki, poświęcone metodom regulacji rynku w sytuacji, gdy Międzynarodowa Umowa Kakaowa wygasła i nie została odnowiona. Po zakończeniu tego spotkania nie ogłoszono jednak żadnych konkretnych środków, jakiego zamierzają podjąć eksporterzy kawy, w celu podtrzymania poziomu cen, co nie pozostało bez wpływu na rynek.

Ceny cukru, podobnie jak ceny kawy, nie zmieniły się w stosunku do poprzedniego tygodnia. Oscylowały one nadal na poziomie najwyższym od roku 1975, choć jest on w dalszym ciągu o około połowę niższy od rekordowo wysokiego do jakiego doszły w drugiej połowie 1974 r. Wśród czynników działających wzmocniających na cenę cukru w trzecim tygodniu maja na odnotowanie zasługuje ogłoszenie przez Tajlandię, że wskutek działania siły wyższej (susza) jej produkcja cukru spadła, w związku z czym nie wywiąże się ona z części zawartych wcześniej kontraktów na eksport, a także informacje o negatywnym wpływie suszy na produkcję cukru w Indiach i Północy Afryce.

● **Ceny surowców dla przemysłu lekkiego** nie wykazały poważniejszych zmian w stosunku do poprzedniego tygodnia. Na odnotowanie zasługuje natomiast dalsza zniżka cen kauczuku naturalnego, które w końcu trzeciego tygodnia maja spadły do poziomu najniższego od 17 miesięcy. Główną przyczyną tej tendencji jest recesja w przemyśle samochodowym USA oraz przewidywania, że w związku ze spadkiem aktywności gospodarczej w innych krajach recesja w przemyśle samochodowym stanie się zjawiskiem powszechnym.

● **Najbardziej wyraźnym przejawem wpływu recesji na ceny był nadal rozwój sytuacji na rynku metali.** W trzecim tygodniu maja ceny miedzi, cyny i ołowiu obniżyły się w stosunku do poprzedniego tygodnia, a ceny cynku utrzymały się na niezmienionym poziomie. W rezultacie ceny wszystkich głównych metali nieznacznie kształtują się nadal na poziomie wyraźnie niższym niż przed miesiącem oraz przed rokiem.

● **Wśród innych zmian na rynkach towarowych na uwagę zasługuje przede wszystkim rozwój sytuacji na rynku ropy naftowej.** W ślad za podwyżką cen ropy naftowej przez Arabię Saudyjską również inne kraje OPEC podwyższyły ceny swej ropy, o czym wspomnieliśmy już w poprzednim tygodniu. W rezultacie, o ile w pierwszych komentarzach podkreślano, że podwyżka cen ropy naftowej dokonana przez Arabię Saudyjską jest krokiem zmierzającym do przywrócenia jed-

ynolitej ceny krajów OPEC (oczywiście po uwzględnieniu różnic w jej gatunkach, a także renty transportowej związanej z położeniem kraju eksportującego w stosunku do głównych rynków zbytu) o tyle obecnie zwraca się uwagę przede wszystkim na to, że na zbliżającej się sesji OPEC poświęconej poziomowi cen ropy nastąpi dalsza jej wyżka (nie wyklucza się nawet, że jeszcze przed rozpoczęciem tej sesji Arabia Saudyjska dokonać może nowej podwyżki cen). Ma to być ostatnia sesja OPEC poświęcona poziomowi cen ropy. Poprzednio bowiem, specjalny komitet powołany przez tę organizację opracował formułę automatycznej rewizji jej cen. Formuła ta przewiduje zastosowanie trzech wskaźników korygujących cenę ropy. Pierwszy z nich to stopa inflacji w krajach OECD, które są głównymi importerami ropy naftowej. Drugi to zastąpienie dolara przez koszyk walut głównych krajów importujących ropę, w celu przeciwdziałania wpływowi wahań kursów walut na ceny ropy naftowej. Trzeci wskaźnikiem, który służyć ma korekcie jej cen jest wzrost produktu narodowego brutto rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

Wyniki dyskusji krajów OPEC nad poziomem cen ropy naftowej oraz zasadami ich weryfikacji znane będą już wkrótce. Sesja OPEC na ten temat odbyć się ma bowiem w początku czerwca w Algierze. W tej sytuacji referowanie przewidywań dotyczących uchwalić jakie podjęte zostaną na tej sesji wydaje się mniej ważne niż odnotowanie zmian, które nastąpiły na tzw. wolnym rynku (w transakcjach z natychmiastowym terminem dostawy). Decyzje podjęte ostatnio przez poszczególne kraje o podwyżce cen ropy naftowej w transakcjach terminowych spowodowały, że jej ceny w transakcjach z natychmiastowym terminem dostawy wzrosły o około 1 dolara na baryłek, i — jeśli chodzi o lekką ropę arabską — oscylują obecnie wokół 36 dolarów za baryłek. Dla porównania warto przypomnieć, że cena lekkiej ropy eksportowanej przez Arabię Saudyjską wynosi obecnie 28 dolarów. Mniejsza wyżka cen na „wolnym rynku” niż w transakcjach terminowych związane jest ze stosunkowo dużymi zapasami ropy jakimi dysponują obecnie główne kraje importujące. Fakt, że nastąpiła ona jednak zarówno w transakcjach terminowych jak również w transakcjach z natychmiastowym terminem dostawy działać będzie niewątpliwie na dalsze pogorszenie rozwoju koniunktury gospodarczej w krajach kapitalistycznych.

SPROSTOWANIE

W poprzednim przeglądzie do tabeli 4 wkradły się dwa błędy dotyczące srebra. W tabeli tej podano, że jego ceny wyrażone są w pensach za kg; podczas gdy powinno być w pensach za troy uncję. Zniekształcone zostało również notowanie ceny srebra „Przed tygodniem”, które wynosiło 377 pensów za troy uncję, a nie jak mylnie wydrukowano 577 pensów.

Przepraszamy.

oceny i wskaźniki

BEZROBOCIE

a) ilość bezrobotnych w tys. b) stopa bezrobocia w proc.

	kwiecień 1980	marzec 1980	luty 1980	kwiecień 1979
USA	a) 7265,0 b) 7,0	6400,0 6,2	6300,0 6,0	5900,0 5,8
RFN	a) 825,4 b) 3,6	875,9 3,8	992,5 4,3	875,5 3,8
W. Brytania	a) 1458,1 b) 6,0	1413,9 5,8	1383,9 5,7	1310,9 5,5
	marzec 1980	luty 1980	styczeń 1980	marzec 1979
Japonia	a) 1240,0 b) 2,2	1110,0 2,0	1130,0 2,1	1350,0 2,1
Francja	a) 1415,0 b) 6,2	1390,7 6,1	1377,3 6,0	1341,9 5,8
Holandia	a) 210,5 b) 4,9	227,2 5,3	232,4 5,5	209,7 5,0
	styczeń 1978	grudzień 1979	listopad 1979	styczeń 1978
Włochy	a) 1681,0 b) 7,8	1662,9 7,7	1623,0 7,5	1730,6 8,0
Belgia	a) 361,7 b) 9,1	366,8 9,2	368,2 9,2	344,8 8,6

W ogłoszonych ostatnio ocenach dalszego rozwoju koniunktury gospodarczej krajów kapitalistycznych nie uwzględniono jeszcze fali podwyżek cen ropy naftowej, która rozpoczęła się po podjętej w poprzednim tygodniu przez Arabię Saudyjską decyzji o podwyżce cen ropy naftowej.

We wstępnej ocenie przedstawionej przez Sekretariat OECD na spotkaniu komitetu polityki ekonomicznej tej organizacji wprowadzono istotne poprawki do dotychczasowej prognozy rozwoju koniunktury gospodarczej krajów kapitalistycznych. In minus zrewidowano prognozę dla Wielkiej Brytanii, RFN i Francji. W ostatniej ocenie Sekretariatu OECD przewiduje się, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z 2 na 1,75 proc. Dość zaskakująca jest natomiast rewizja rozwoju koniunktury gospodarczej w USA. W dotychczasowych prognozach Sekretariatu OECD przewidywał bowiem, że produkt narodowy brutto Wielkiej Brytanii obniży się w roku 1980 o 2,25 proc., podczas gdy pierwotnie oceniano, że obniży się on o 2 proc. W ocenie tej obniżono również wzrost produktu narodowego brutto w RFN z przewidywanego do tej pory wzrostu o 2,25 proc. na 1,75 proc., a we Francji odpowiednio z

z krajów socjalistycznych

BULGARSKIE AUTOSTRADY

W Bulgarii trwa realizacja wieloletniego programu modernizacji i rozbudowy sieci autostrad. Dotyczy to trzech wielkich magistrali: Trakia (Sofia — Płowdiw — Burgas), Hełmos (Sofia — Plewen — Warna) i Czarnomorska (Burgas — Warna). Ostatnio rozpoczęła się budowa jeszcze jednej autostrady, Marica, która będzie częścią 10 tys. km magistrali Północ — Południe. Przez Bułgarię przebiegać będzie 170-km odcinek od miejscowości Orizovo do granicy bułgarsko-tureckiej.

EKSPORT WĘGERSKICH BOKSYTÓW

Jak szacują Węgrzy, tegoroczna produkcja boksytów pozwoli zaspokoić potrzeby krajowe i znacznie zwiększyć eksport. Wzrosną dostawy do Czechosłowacji, Polski, NRD, a obroty w handlu tym surowcem ze Związkiem Radzieckim będą najwyższe w ciągu 18-letniej współpracy w tej dziedzinie. Znacznie zwiększą się dostawy boksytów — jak i gotowych wyrobów aluminiowych, dla których boksyt jest podstawowym surowcem — do krajów zachodnich. Największymi kontrahentami są Austria, Włochy, kraje skandynawskie, RFN, a ostatnio także Francja. Węgierski przemysł aluminiowy rozwija współpracę kooperacyjną z wieloma partnerami zagranicznymi, prowadzi także wspólne prace naukowo-badawcze w tej branży. Służą także swym doświadczeniem krajom rozwijającym się. Ostatnio np. specjaliści węgierscy prowadzą prace w Wietnamie przy wydobyciu miejscowych boksytów.

ENERGETYCZNE PLANY RUMUNII

Zgodnie z długofalowym planem energetycznym na lata 1981—1990

Rumunia zmierza do całkowitego niezależenia się od importu paliw i energii. Udział ropy i gazu ziemnego w produkcji energii wynosił w Rumunii w roku 1978 ponad 68 proc. W roku 1980 wyprodukowane mają być 72 miliardy kWh, lecz udział ropy i gazu ziemnego ma obniżyć się do niespełna 40 proc. Równocześnie Rumunia dąży do rozszerzenia w tej gałęzi przemysłu udziału węgla. Jeszcze w roku 1965 stanowił on tylko 20 proc. paliwa dla energetyki; w tym roku ma to już być ok. 34 proc. Węgla Rumunia zamierza wydobyc w tym roku 54 mln ton, a do roku 1985 ponad 85 mln ton. Dzięki temu, jak się przewiduje, osiągnięty zostanie istotny cel: zwiększenie pod koniec przyszłego pięcioletniego planu udziału węgla w produkcji energii elektrycznej do 55 proc. Obok węgla, drugą podstawą planu jest obfitość łupków bitumicznych. W budowie znajduje się elektrownia, nastawiona wyłącznie na to paliwo. Prócz tego Rumunia rozporządza znacznymi zasobami energii wodnej. Pierwszą wielką hydroelektrownię wybudowaną jeszcze w latach pięćdziesiątych był zakład na rzece Bistrită o mocy 210 MW. Największa — w dolinie rzeki Lotru — ma obecnie moc 510 MW. Dzięki inwestycjom potencjał hydroenergetyczny Rumunii, który w tym roku będzie wykorzystany w 30 proc., w roku 1985 będzie już wykorzystany w 45 proc. Przewiduje się, że w roku 1990 wykorzystanie zasobów wodnych kraju do celów energetycznych osiągnie 65 proc., co pokryje wówczas ok. 24 proc. zapotrzebowania Rumunii na energię elektryczną. Łącznie z węglem i łupkami bitumicznymi pokryje to 79 proc. potrzeb. Pełną niezależność Rumunii od importu paliw ma zapewnić budowa w latach 1985—1990 elektrowni atomowych. W tym okresie ma być zainstalowanych sześć bloków po 660 MW mocy każdy. Oblicza się, że w roku 1990 energetyka atomowa dostarczy 17—18 proc. potrzebnej energii, a w roku 2000 nawet ponad 40 proc. Prowadzone są również intensywne badania nad wykorzystaniem nowych źródeł energii: ciepła słonecznego, wiatru, biomasy, wód termalnych.

PO CZTERECH MIESIĄCACH W NRD

Do końca kwietnia br. plan towarowej produkcji przemysłowej w NRD wykonany został w 101,1 proc. W porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku oznacza to wzrost produkcji o 6,2 proc. Wydajność pracy, w stosunku do poprzedniego roku, wzrosła w pierwszych 4 miesiącach br. o 5,6 proc. W transporcie przewieziono o 41 mln ton towarów więcej, niż w analogicznym okresie ubiegłego roku. Do końca kwietnia br. zadania produkcji budowlanej przekroczono o 0,3 proc. Gospodarka narodowa NRD wzbogaciła się o inwestycje w przemyśle, budownictwie, łączności, których ogólna wartość osiągnęła 8,9 mld marek (wzrost o 7,2 proc.). W pierwszych czterech miesiącach bieżącego roku oddano do użytku ogółem 47 359 mieszkań, w tym 32 801 w nowo zbudowanych obiektach, jak również 2780 miejsc w przedszkolach i 2242 miejsca w żłobkach na terenie stolicy.

CSRS—EWG

Od stycznia do listopada 1979 r. wartość wymiany towarowej między CSRS i państwami EWG wyniosła 15 887 mln koron, tj. o 14,21 proc. więcej niż w analogicznym okresie roku 1978. Wartość czechosłowackiego importu wynosiła 7885 mln koron, zaś eksportu 8002 mln koron. Dodatni bilans handlowy CSRS z tymi krajami wyniósł 117 mln koron. Głównym partnerem handlowym CSRS jest RFN, której udział w handlu czechosłowackim z krajami EWG wyniósł 47,18 proc., obroty z W. Brytanią stanowiły 16,33 proc., z Włochami 10,21 proc., z Francją 8,45 proc., z Holandią 8,41 proc. oraz z Belgią i Luksemburgiem 6,45 proc.

ze świata nauki i techniki

ROK AVICENNY

Przed tysiącem lat w pobliżu Buchary urodził się Ibn-Sina, znany później całym światu jako Avicenna. Astronom i chemik, fizyk i zoolog, filozof i komentator dzieł filozofów greckich — szczególnie zaś filozofii wogółem medycyny. Jego dzieło „Kanon al-Kanun fi-Tib” — „Kanon nauki medycznej” przez wiele stuleci służył jako podstawowy podręcznik dla adeptów sztuki Hipokratosa. W XII wieku książkę tę przełożono z arabskiego na łacinę, a kiedy Gutenberg wynalazł druk, „Kanon” stał się — jeśli tak można powiedzieć — „bestsellerem” edytorskim i osiągnął 40 wydań. (PAP)

KOMPUTER I SODA

W Zakładach w Janikowie na Kujawach wydzono system kompleksowego sterowania procesem produkcyjnym z udziałem maszyny cyfrowej. Nowa praktyka poprzedziła etap skomplikowanych przygotowań. Efektem zastosowania nowego systemu (czyniono to etapami) są milionowe oszczędności przede wszystkim — w zakresie obniżenia kosztów produkcji sody. Zużywa się obecnie znacznie mniej surowców i energii. (PAP)

ELEKTROWNA WIATROWA

Niedawno Urząd Patentowy PRL wydał świadectwo na oryginalną konstrukcję turbiny wiatrowej. Turbina taka połączona z prądnicą tworzy elektrownię. Cechą najbardziej różniącą nowego rodzaju turbiny od najbardziej znanych jest położenie i rodzaj jej śmigieł. Obracają się one w płaszczyźnie poziomej, a nie pionowej. Ponadto jest zespół śmigieł umieszczonych na pionowym wale, jedno nad drugim, na różnych poziomach. Turbina nie musi więc zmieniać położenia w zależności od kierunku wiejącego wiatru, co więcej — większa liczba śmigieł pozwala osiągać znaczną moc. (PAP)

NIEZAWODNOŚĆ MATERIALÓW

Praca prof. dr Jerzego Ranaehowskiego i jego zespołu z Zakładu Akustyki Fizycznej IPPT PAN: w zakładzie tym określono związek między własnościami fizycznymi ceramiki elektronicznej, a jej budową strukturalną. Uzyskane wyniki mogą być zastosowane w produkcji tworzyw ceramicznych dla potrzeb elektroniki; przyczyniają się do podniesienia stopnia niezawodności elementów ceramicznych przy wydatnej obniżeniu kosztów. Wyniki badań są już stosowane w produkcji. (WIT)

DOTRZEĆ DO „TITANICA”

Jack Grimm, milioner amerykański, pragnie wynajść do końca tragedię „Titanica”, który w 1912 r. zatonął na północnym Atlantyku po zderzeniu z górą lodową. Planuje on wyprawę w rejon katastrofy w celu dotarcia w specjalnych batyskafach do zatopionego wraku. W

wyprawie mają uczestniczyć naukowcy z Uniwersytetu Columbia w Nowym Jorku. „Titanica” leży na głębokości 12 tys. stop (ok. 3,5 km). (PAP)

MAGNETOWID KASETOWY

W Zakładach Radiowych im. Kasprzaka w Warszawie opracowano dokumentację konstrukcyjną oraz przeprowadzono próby i badania prototypu magnetowidu kasetowego systemu WCR-LONG PLAY-MTV-50. Rozwiązanie magnetowidu dorównuje podobnym w firmach Philips Grundig. Główny autor pracy inż. S. Dreszer. Przeprowadzono tam także próby i badania prototypu magnetofonu kasetowego klasy TOP-II-FI Front Panel typu M-6115D. Rozwiązanie konstrukcyjne dorównuje podobnym firm „Pioneer” (Japonia). Główny autor pracy mgr inż. E. Zacharjasiewicz. (MPM)

ROLNICTWO I KLIMAT

Zakład Agrometeorologii Akademii Rolniczej w Szczecinie zebrał i opracował dane dotyczące przeszerzenia rozmieszczenia zjawisk atmosferycznych w kraju. Na tej podstawie wyznacza się strefy upraw zbóż, roślin okopowych, jarzyn. Stacja agrometeorologiczna w Lipnie (Starogard) bada opady na terenie trzech województw: szczecińskiego, pińskiego i koszalińskiego. W ośmiu kombinatach PGR czynne są punkty obserwacyjne, gdzie prowadzi się w sposób ciągły obserwacje agrometeorologiczne. (PAP)

KOMPUTER POMAGA

W Berlinie opracowano system zamiany mieszkań za pomocą komputera. Proces opracowywania ofert na złożony przez klienta wniosek trwa ok. 8 dni. Oferty zawierają szczegółowy opis proponowanego mieszkania i adres. Po zebraniu danych wydrukowany komputer przetwarza porcję zawierającą ok. 2,5 tys. wniosków. System doskonale zdaje już egzamin i zdaniem specjalistów może być wykorzystany także do innych transakcji handlowych. (PAP)

NA DNIĘ OCEANU

Przeprowadzone badania pozwalają oszacować mineralne skarby leżące na dnie Pacyfiku na 1,7 biliona ton. Składa się na to m. in.: 400 miliardów ton manganu, 16,4 miliarda ton niklu, 8,8 miliarda ton miedzi i 5,8 miliarda ton kobaltu. Dla porównania: w skupie ziemskiej znajduje się tylko 6 miliardów ton manganu, 3,6 milionów ton niklu, 450 milionów ton miedzi i 2,7 miliona ton kobaltu. Ziemskie zasoby minerałów przy dzisiejszym tempie wydobycia oblicza się na sto lat. Dno oceanów dostarczać może tych minerałów przez tysiąclecia. (Interpress)

SYSTEMEM GOSPODARCZYM

Pracownicy inżynierjno-techniczni rzeszowskiej Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego PZL wykonali systemem go-

spodarczym automatyczną linię odlewniczą. Oryginalne urządzenie przewyższa dotychczas eksploatowane. Nowa linia przeznaczona jest do wykonywania matryc i srebrnych odlewów żeliwnych, np. korpusów wtryskiwaczy, odlewów hydrauliczkiej siłowni, korpusów pomp, przede wszystkim zaś — korpusów turboladowarek. Roczna zdolność wytwórcza tej linii wyniesie ok. 170 tys. form odlewów. (PAP)

GINA ZWIERZĘTA

Wiele zwierząt zamieszkujących nasz glob znajduje się obecnie na granicy wyginięcia. Tylko w ostatnich latach wyginęło 26 gatunków ssaków. Zagrożone są wiatryby, nosorożce, niektóre antylopy i morsy. W Polsce coraz częściej jest bobrow, kozic, gronostajów, nietoperzy, ryśków, a nawet wilków. Według obliczeń francuskich uczonych, codziennie ginie jeden gatunek zwierzęcia, a raz na tydzień ulega zagładzie jeden gatunek rośliny. (Interpress)

OKULARY KOREKCYJNE

W Śląskich Zakładach Mechaniczno-Optycznych w Katowicach uruchomiono produkcję 2 typów opraw okularów korekcyjnych O-1 „Bóbr” i O-2 „San”. Podstawową funkcją okularów korekcyjnych jest wyrównywanie wad wzroku — krótkowzroczności, astygmatyzmu itp. Ceny detaliczne: 100 zł/szt. — „Bóbr” i 150 zł/szt. „San”. (MPM)

APARATURA MEDYCZNA

W 1979 r. sprzedaliśmy do różnych krajów aparaturę medyczną za ok. 135 mln złotych dewizowych, kupiliśmy natomiast za ok. 260 mln złotych dewizowych. W porównaniu ze statem sprzed pięciu lat, import zwiększył się dwu- i półkrotnie, a eksport czterokrotnie. Stosunek między importem a eksportem kształtuje się obecnie jak 2:1, podczas gdy przed pięciu laty wynosił 1:1. Wymowy krajowej pokrywa już ok. 70 proc. krajowego zapotrzebowania na aparaturę medyczną (obejmuje ona 12 tys. urządzeń i aparatów. (WIT)

NOWE TWORZYWO BUDOWLANE

Sposób wytwarzania tworzywa budowlanego z anhydrytu — mineralu wydobytanego w Polsce, m. in. koło Kłodawy — wynaleźli naukowcy z Politechniki Śląskiej w Gliwicach. Zaproponowali oni taki przyspieszacz reakcji wiązania — tiosiarczan sodowy. Dzięki dodaniu 0,8—2,5 proc. tego związku do mieszaniny anhydrytu z wodą i wypełniaczem (np. popiołu lotnego), tworzywo budowlane uzyskuje się po ok. 2 godzinach. Bez dodatków przyspieszających proces wiązania rozpoczyna się dopiero po 3—6 godzinach, a kończy po 30. (PAP)

Siedlecki Kombinat Budowlany „Podlasie”

08-110 Siedlce, ul. Obrońców Stalingradu 97

OGLASZA KONKURS

na stanowisko

ZASTĘPCY DYREKTORA DS. PRACOWNICZYCH I EKONOMICZNYCH

Warunki dla kandydatów:

- wyższe wykształcenie ekonomiczne
- wymagana praktyka w przemyśle lub budownictwie

Warunki pracy i mieszkaniowe do omówienia na miejscu. Oferty prosimy kierować pod adresem:

Siedlecki Kombinat Budowlany „Podlasie”
Siedlce, ul. Obrońców Stalingradu 97.

K-11

TARGI LIPSKIE

31.08.—6.09.1980 r.

NIEMIECKA
REPUBLIKA
DEMOKRATYCZNA



Wszechstronne
kontakty,
korzystną wymianę
handlową...

...oraz współpracę gospodarczą gwarantują Targi Lipskie. Stwarzają one możliwość międzynarodowej wymiany doświadczeń i osiągnięć, zwłaszcza w dziedzinie chemii, urządzeń chemicznych, maszyn do obróbki tworzyw sztucznych, maszyn dla przemysłu tekstylnego, poligraficznego i obuwniczego oraz w zakresie artykułów konsumpcyjnych. Targi stwarzają wieloletnie bodźce dla pogłębienia socjalistycznej integracji ekonomicznej krajów RWPG. Szczególnie efektywne jest zwiedzanie Targów w towarzystwie grupy specjalistów z zakresu produkcji, techniki i nauki. Działająca na terenie Targów informacja techniczna („Technik-Information”) oferuje w tym celu specjalne usługi. Informacji udziela również Wasz związek branżowy oraz biuro podróży.

OCZEKUJEMY W LIPSKU!

Informacje dotyczące podróży do Lipska oraz karty wstępu na Targi można otrzymać w biurach podróży: ORBIS, GROMADA, PTTK, PZM, SPORT-TOURIST, TURYSTA oraz w ich oddziałach, a także w Biurze Podróży NRD — Interflug, Warszawa, ul. Krucza 46. Informacje o instytucjach oraz zakładach pracy informacja udziela Biuro Zarządu Targów Lipskich — 00-116 Warszawa, ul. Świętokrzyska 35 m. 22, tel.: 20-23-99.

Hoechst zapewnia wyższą wydajność:

Nowy herbicyd illoxan daje wyraźnie wyższe plony przy wczesnym jego stosowaniu.



Nowy herbicyd illoxan oczyszcza plantacje zbóż wcześniej niż inne herbicydy z owsa gluchego i prosowatych. Już od fazy 2-4 liści można opryskiwać. Dzięki wczesnemu zabiegowi uzyskuje się wyraźnie wyższe plony.

illoxan jest odpowiednim herbicydem nie tylko w uprawach zbóż, ale również w burakach i wielu innych uprawach. Jest bardzo skuteczny, zastosowany wcześniej, po wschodach, doskonale tolerowany przez różne odmiany roślin; działa na każdej glebie, nie wymaga inkorporacji.

Szczegółowych informacji udzieli Państwu Hoechst AG Biuro Informacji Technicznej w Warszawie, ul. Stawki 2, 25 piętro 00-950 Warszawa, P.O. Box 15

Serdecznie zapraszamy do naszego stoiska. Międzynarodowe Targi Poznańskie 8.-17. czerwca 1980

Hoechst

