

● ROK 1982 W OCENIE KONSULTACYJNEJ RADY GOSPODARCZEJ (str. 7 – 10) ●

Jak się ma samorząd (str. 3) ● Idee proste i pożyteczne, lecz w handlu nieobecne (str. 5) ● Oszczędzać

energię można tylko wspólnie (str. 11) ● Czy chodzi o równość w biedzie? (str. 13)

22 maja 1983 (rok XXXVIII)

cena 20 zł

tygodnik społeczno-gospodarczy

ŻYCIE

nr 21

GOSPODARCZE

BALAST

CZY

INSTRUMENT

Rozmowa z I zastępcą przewodniczącego Komisji Planowania

przy Radzie Ministrów — dr. inż. WŁADYSŁAWEM JABŁOŃSKIM

TERESA GÓRNICKA: — Wyższenie, mieszkanie i nieposzerzanie strefy ubóstwa to trzy dziedziny, które określają zasadnicze cele planu trzyletniego. Mamy w tym czasie — inaczej mówiąc — zrobić krok do przodu w kierunku samowystarczalności polskiego rolnictwa, zatrzymać regres mieszkaniowy, a jednocześnie nie dopuścić do dalszego obniżenia życia grup społecznych najgorzej sy-

WŁADYSŁAW JABŁOŃSKI: — Preferencje inwestycyjne zostały w planie określone bardzo wyraźnie. Na kompleks żywnościowy i mieszkaniowy łącznie przeznaczają się 60 proc. nakładów inwestycyjnych. Nie znaczy to przecież, że rozwiążemy dzięki tym nakładom problemy gospodarki żywnościowej czy uzyskamy liczący się postęp w rozwiązywaniu kwestii mieszkaniowej. Abst-

inwestycje z dochodu narodowego podzielonego przeznaczyc nie można, jeśli chronić chcemy poziom konsumpcji i stopę życiową.

Przewiduje się, że poziom dochodu narodowego wzrośnie do roku 1985 o 10 proc. Szybszy jego wzrost nie jest realny z wielu względów. Jednym z istotnych hamulców są istniejące w gospodarce nierównowagi i dysproporcje strukturalne, które

zatrzymanych, praktycznie nie mamy możliwości rozpoczynania żadnych nowych inwestycji. Nierozpoczynanie nowych inwestycji pozbawia nas możliwości zdecydowanego działania. Musimy się od tego balastu wysokiego zaangażowania uwolnić, wyselekcjonowując do dalszej realizacji te inwestycje, których zakończenie z punktu widzenia obecnych warunków jest uzasadnione.

— Te decyzje podejmowane są jednak z oporami. A przecież im później się je podejmie tym większe będą straty. Koszty zabezpieczenia zatrzymanych inwestycji idą dziś już w setki milionów złotych.

— Mamy za sobą już pierwszy etap selekcji, w którym wyeliminowane zostały inwestycje, które nie mają żadnych szans realizacji. Były to przeważnie przedsięwzięcia o niewielkim zaawansowaniu robót, lub takie, które w obecnych warunkach straciły w ogóle sens. Wytypowane zostały również inwestycje, które mogą być kontynuowane po zmianie przeznaczenia. Wiele z nich już na inne cele zostało zagospodarowanych. Stajemy teraz przed problemem rozstrzygnięcia o losie inwestycji czasowo wstrzymanych, co do których decyzje miały być podjęte po roku 1983.

Przygotowując się do tej operacji opracowaliśmy metodę dokonywania weryfikacji, formułując kryteria według których ocenić się będzie

pracownicy na kartki?

Ludzie to nasz podstawowy kapitał — jak go uruchomić i mądrze wykorzystać?

Pytanie to skierowaliśmy do dyrektorów i samorządów przedsiębiorstw — producentów rynkowych, do urzędów zatrudnienia, Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, resortu pracy i wszystkich zainteresowanych sprawą, rozpoczynając w poprzednim numerze naszą akcję: „Pracownicy na kartki?”. Po relacji z Kalisza, dziś publikujemy reporterską sondę Urszuli Zatorskiej z Piły. Liczymy również na to, że dziennikarskie penetracje wzbogacą wypowiedzi naszych Czytelników.

KTO DA WIĘCEJ

PRODUCENT - EKSPORTER

MARIAN GORYNIA

JEDNYM z najczęściej krytykowanych elementów systemu zarządzania handlem zagranicznym w latach siedemdziesiątych były rozwiązania organizacyjne. Wynikały one ze swoistej interpretacji zasady państwowego monopolu handlu zagranicznego utożsamiającej monopol — z wyłącznym prawem do działania w tej sferze określonej grupy wyspecjalizowanych przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

Próby ograniczenia negatywnych następstw takiego rozumienia zasady monopolu handlu zagranicznego stanowiąły przeprowadzone zmiany w podporządkowaniu przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Nie były one jednak zharmonizowane z przyjętymi rozwiązaniami w zakresie systemu ekonomiczno-finansowego.

Obawa przed niewypłacalnością

W licznych dyskusjach dotyczących usprawnienia funkcjonowania handlu zagranicznego jako warunek wstępny stawiano przeprowadzenie daleko idących zmian organizacyjnych. Na przeciw tym postulatowi zdaje się wychodzić ustawowo uregulowana możliwość ubiegania się producentów o nadanie im uprawnień do prowadzenia handlu zagranicznego oraz możliwość wyboru przez producenta pośredniczącego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego.

Wydawać by się mogło, że doświadczenia z przeszłości — a przede wszystkim wprowadzone obecnie zmiany systemowe — doprowadzą do głębokich przeobrażeń organizacyjnych. W 1982 roku ilościowe kryteria upoważniające do uzyskania koncesji (wartość eksportu ponad 1 mld

zł lub ponad 25 proc. udziału eksportu w produkcji ogółem) spełniała pokaźna liczba producentów będących dostarczycielami około 36-40 proc. towarów i usług w polskim eksporcie. Tymczasem ilość przedsiębiorstw, jakie dotychczas wystąpiły o nadanie uprawnień do prowadzenia handlu zagranicznego jest bardzo mała. Podstawową przyczyną zachowawczej postawy przedsiębiorstw przemysłowych jest, jak się wydaje, nieopłacalność — przy obowiązującym kursie — znacznej części eksportu towarów przetworzonych. Obawy przed „samodzielną” w nieopłacalności” są zupełnie zrozumiałe, tym bardziej, że umiejscowienie rachunków wyrównawczych w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego oraz nieprzejrzysty, przetargowo-administracyjny system dopłat w eksporcie są dla nieefektywnych producentów rozwiązaniem wygodnym, zwalniającym od odpowiedzialności za opłacalność.

Powyższe, zasygnalizowane w skrócie problemy oraz rozwiązania, jakie w zakresie organizacji eksportu funkcjonują w przedsiębiorstwach przemysłowych stanowiąły przedmiot ankiety przeprowadzonej przez Zakład Organizacji i Techniki Handlu Zagranicznego Instytutu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Ankiety rozesłano do 135 przedsiębiorstw produkcyjnych z całego kraju. Otrzymało 81 odpowiedzi. Większość pytań zamieszczonych w ankiecie miała charakter zamknięty, tzn. w kwestionariuszu sformułowano gotowe możliwości odpowiedzi. Wśród respondentów, którzy nadesłali pełne odpowiedzi 54 przedsiębiorstwa należą do Ministerstwa Hutnictwa i Przemysłu Maszynowego, 20 do Ministerstwa Przemysłu Chemicznego i Lekkiego, 6 do Ministerstwa Leśnictwa i Przemysłu

Drzewnego, 1 do Ministerstwa Górniczego i Energetyki oraz 1 do Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych. Respondentów zakwalifikowano do trzech grup wielkości według wartości produkcji ogółem: wartość produkcji ogółem od 1 mld zł — 30 przedsiębiorstw; wartość produkcji w przedziale od 1 do 3 mld zł — 26 przedsiębiorstw; wartość produkcji ponad 3 mld zł — 25 przedsiębiorstw. Struktura badanych przedsiębiorstw przy uwzględnieniu kryterium wartości produkcji eksportowej przedstawia się następująco: wartość produkcji eksportowej mniejsza od 250 mln zł — 37 przedsiębiorstw; wartość produkcji eksportowej w przedziale od 0,25 do 1 mld zł — 27 przedsiębiorstw; wartość produkcji eksportowej ponad 1 mld zł — 17 przedsiębiorstw. Badając stopień specjalizacji eksportowej poprzez określenie stosunku wartości produkcji eksportowej do wartości produkcji, ogółem uzyskano następujące wielkości: stosunek mniejszy od 0,1 — 22 przedsiębiorstwa; stosunek w przedziale od 0,1 do 0,25 — 19 przedsiębiorstw; stosunek w przedziale od 0,25 do 0,5 — 26 przedsiębiorstw; stosunek większy od 0,5 — 14 przedsiębiorstw.

Stabilizacja kontaktów

Stwierdzono też, że 56 ankietowanych przedsiębiorstw eksportuje swoje wyroby korzystając ze współpracy jednego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, natomiast 24 przedsiębiorstwa prowadzi sprzedaż eksportową za pośrednictwem dwóch i więcej jednostek handlu zagranicznego. Jeden producent od niedawna samodzielnie prowadzi działalność handlu zagranicznego. W 1982 roku 11 respondentów dokonało zmiany

pośredniczące przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, zaś w pozostałych przypadkach producenci kontynuują współpracę z tymi samymi jednostkami, co w latach obowiązywania administracyjnego przypisania określonych przedsiębiorstw przemysłowych do poszczególnych przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Nie nastąpiły więc daleko idące zmiany w tym zakresie. Nie można tego tłumaczyć barierami formalnymi, gdyż w odniesieniu do zdecydowanej większości produktów wytwarzanych przez respondentów istnieje swoboda wyboru pośrednika handlowego, z tym ograniczeniem, że wybór może być dokonany jedynie wśród przedsiębiorstw handlu zagranicznego o zbliżonej do danego producenta specjalizacji towarowej. Można więc przypuszczać, że ostatecznie w ocenie większości producentów przeważały plusey wynikające z ciągłości współpracy z określonymi przedsiębiorstwami handlu zagranicznego nad nieprawidłowościami, jakie w stosunkach handel zagraniczny — przemysł nie należały do rzadkości.

Mała liczba ankietowanych producentów (siedmiu) zamierza w najbliższej przyszłości ubiegać się o uzyskanie uprawnień do prowadzenia handlu zagranicznego, przy czym sześciu z nich są przedsiębiorstwa, w których dotychczas istniała wydzielona komórka eksportowa, natomiast w jednym z nich działalność eksportowa nie była dotąd instytucjonalnie wyodrębniona — połączona była ze sprzedażą krajową w dziale zbytu i eksportu. Wśród respondentów mających wystąpić o koncesję cztery przedsiębiorstwa legitymują się wartością produkcji powyżej 3 mld zł (w każdym z nich wartość produkcji eksportowej przekracza 1 mld zł), natomiast trzy

— powyżej 1 mld zł (produkcja eksportowa ponad 0,5 mld zł).

Interesująco przedstawia się zestawienie opinii przedsiębiorstw zamierzających wystąpić o koncesję na temat oceny ich dotychczasowego udziału w realizacji funkcji eksportowych. Pozytywnie oceniono zaangażowanie producentów w realizację następujących czynności związanych z wywozem: opracowanie konstrukcji, wzoru, technologii produkcji wyrobu eksportowego; opracowanie oferty eksportowej; załatwianie reklamacji; planowanie sprzedaży eksportowej; prowadzenie rachunku efektywności eksportu.

Większość producentów uważa swój udział za zbyt mały w: prowadzeniu kampanii reklamowej; prowadzeniu akcji akwizycyjnej; udziale w targach i wystawach międzynarodowych; zbieraniu informacji dotyczącej postępu technicznego i technologicznego. Zastanawiająca może być interpretacja tych opinii, zgodnie z którymi wkład producenta w realizację określonej funkcji jest jego zdaniem zbyt duży. Prawdopodobne jest, że występuje to w sytuacji, gdy wyobrażenia i oczekiwania przedsiębiorstwa przemysłowego na temat zakresu usług, jakie powinny być świadczone przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego rozciągają się z faktycznie spełnionymi i wówczas producent sam podejmuje określone działania, pozostając jednak w przekonaniu, że należy to do zakresu jego obowiązków. Wydaje się, że wyniki przeprowadzonych badań ankietowych posiadają również pewną wartość prognostyczną. Spodziewać się należy, że w najbliższym czasie zmiany w organizacji handlu zagranicznego nie doprowadzą do znaczących przeobrażeń instytucjonalnych — liczba podmiotów samodzielnie prowadzących działalność handlu zagranicznego nie zwiększy się istotnie. Przewidywać, a jednocześnie życzyć sobie można, aby taka stabilizacja nie odnosiła się do aspektu funkcjonalnego. Pożądane byłoby niekiedy daleko idące przeobrażenia i przewartościowania w podziale funkcji między producentów i pośredników handlowych w kierunku zwiększenia udziału tych pierwszych.

Nie będzie ich więcej?

Na uwagę zasługują także opinie producentów na temat ich roli w realizacji funkcji eksportowych. Nie można zapominać, że są to zapatrywania w pewnym sensie jednostron-

ne, uwzględniające interes tylko jednej ze stron układu handel zagraniczny—przemysł. Niemniej jednak wydaje się, że mogą one stanowić ważny głos w dyskusji na temat zmian w rozdziale zadań między jednostkami handlu zagranicznego i producentów, które to zmiany są tyle nieuniknione, co pożądane.

Pozytywnie, zdaniem producentów, ocenić należy ich aktywność przejawianą w realizacji następujących zadań eksportowych: opracowanie konstrukcji, wzoru, technologii produkcji wyrobu eksportowego; opracowanie oferty eksportowej; załatwianie reklamacji; planowanie sprzedaży eksportowej; prowadzenie rachunku efektywności eksportu.

Większość producentów uważa swój udział za zbyt mały w: prowadzeniu kampanii reklamowej; prowadzeniu akcji akwizycyjnej; udziale w targach i wystawach międzynarodowych; zbieraniu informacji dotyczącej postępu technicznego i technologicznego.

Zastanawiająca może być interpretacja tych opinii, zgodnie z którymi wkład producenta w realizację określonej funkcji jest jego zdaniem zbyt duży. Prawdopodobne jest, że występuje to w sytuacji, gdy wyobrażenia i oczekiwania przedsiębiorstwa przemysłowego na temat zakresu usług, jakie powinny być świadczone przez przedsiębiorstwo handlu zagranicznego rozciągają się z faktycznie spełnionymi i wówczas producent sam podejmuje określone działania, pozostając jednak w przekonaniu, że należy to do zakresu jego obowiązków.

Wydaje się, że wyniki przeprowadzonych badań ankietowych posiadają również pewną wartość prognostyczną. Spodziewać się należy, że w najbliższym czasie zmiany w organizacji handlu zagranicznego nie doprowadzą do znaczących przeobrażeń instytucjonalnych — liczba podmiotów samodzielnie prowadzących działalność handlu zagranicznego nie zwiększy się istotnie. Przewidywać, a jednocześnie życzyć sobie można, aby taka stabilizacja nie odnosiła się do aspektu funkcjonalnego. Pożądane byłoby niekiedy daleko idące przeobrażenia i przewartościowania w podziale funkcji między producentów i pośredników handlowych w kierunku zwiększenia udziału tych pierwszych.

ZE ŚWIATA NAUKI I TECHNIKI

W ZSRR bogaty wybór telewizorów

ZSRR należy do czołówek producentów. Kupujący mają do wyboru ok. 50 typów aparatów, w tym 18 czarno-białych i 31 kolorowych. Spośród czarno-białych największym powodzeniem cieszą się odbiorniki Szleiss, Junost,

garski komputer „Isot-0310”, komputer z NRD „Robotron”, a także mikrokomputery.

Bułgarski mikrokomputer 16-bitowy

W Bułgarii opracowano rodzinę mikrokomputerów 16-bitowych „BK 1300” zbudowanych na radzieckim systemie „Elektronika-60M” i bułgarskich urządzeniach peryferyjnych. System ma konstrukcję modułową, a maksymalna pojemność jego pamięci wynosi 64 kilobajty. (PAB)

Plastikowy elektrobus

W Bułgarii wyprodukowano miejski elektrobus o karoserii z tworzyw sztucznych, napełniony baterią akumulacyjną

producenta, firmy „Melex” w Raleigh (Południowa Karolina — USA) dla przeprowadzenia tam prób eksploatacyjnych na polach golfowych i zapoznania z nimi tamtejszych odbiorców. Część prototypów natomiast rozpoczęła próby w WSK. (PAP)

Lepsza pasza

Zespół naukowców z Akademii Rolniczo-Technicznej w Olsztynie (prof. Halina Kozłowska, doc. Andrzej Faruga i doc. Marian Kozłowski) wyróżniony został nagrodą PAN za cykl prac poświęconych badaniom nad dyfuzyjnymi i fermentacyjnymi metodami podwyższenia wartości paszowej sruły rzepakowej. Badania polegały na odgoryczaniu poekstrakcyjnej sruły w procesie kłuzenia z paszami węglowodanowymi, takimi jak ziemniaki, buraki pastewne i zieleńka kukuрудzy. Metoda udolona została w

ZSRR

ROZSZERZENIE PRAW KOLEKTYWÓW PRACOWNICZYCH

W zakładach pracy Związku Radzieckiego trwa dyskusja nad

rozszerzenia praw kolektywów i kontroli miernika pracy i spożycia.

— oceny sprawozdań z działalności administracji;

— zatwierdzania, na wniosek administracji i komitetu związkowego, regulaminów wewnętrznych;

— uczestniczenia, poprzez organizacje społeczne, w wyznaczaniu pracowników na stanowiska kierownicze;

— podejmowania decyzji w sprawie umów zbiorowych;

— podejmowania decyzji w kwestii budowy mieszkań dla pracowników