NASZ WYWIAD

O zawodzie ekonomisty

Rozmawiamy z prof. dr. Br. Oyrzanowskim

Wiosną 1958 r. Zarząd Główny PTE powołał Komisję do spraw zawodu ekonomisty, której Pan Profesor przewodniczy. Od tej chwili upłynęło sporo czasu. Chcemy w imieniu naszych czytelników zapytać, jak przebiegają prace Komisji?

Pierwszą sprawą, która wymagała dyskusji, było sprecyzowanie pojęcia „ekonomista". W samej Komisji, liczącej zaledwie kilka osób, sprawa ta nie była jednolicie rozumiana. Pojęcie to było interpretowane zarówno jako zawód, wykonywanie określonych funkcji w przedsiębiorstwie lub instytucji oraz było również utożsamiane z wykształceniem ekonomicznym. Miało to poważny wpływ na charakter postulatów wysuwanych przez członków Komisji. Jedni uważali, że tytuł „ekonomista" winien przysługiwać jedynie absolwentom uczelni ekonomicznych. Inni natomiast dowodzili, że wielu ekonomistów praktyków w wyniku wieloletniej pracy na kierowniczych lub samodzielnych stanowiskach oraz dokształcania ekonomicznego osiągnęło kwalifikacje upoważniające ich do używania tytułu „ekonomista".

Czy w wyniku tej dyskusji Komisja doszła do sprecyzowania stanowiska w tej sprawie?

Ogólnie wydaje się, że tak. Komisja przygotowuje obecnie wstępny projekt ustawy o prawnej ochronie tytułu ekonomisty. Sądzimy, że tytuł ten winien być przyznany absolwentom uczelni ekonomicznych lub absolwentom innych uczelni jeżeli specjalizowali się w problematyce ekonomicznej. Tytuł „ekonomisty-technika" należy przyznawać absolwentom średnich szkół ekonomicznych. W ramach tego projektu przewidziane jest, że w okresie przejściowym (2 — 5 lat) tytuł „ekonomista" może być przyznany ekonomistom-praktykom pod warunkiem, że ukończyli 30 lat i posiadają co najmniej 8 lat praktyki, w tym przynajmniej 3 lata na stanowisku samodzielnym oraz ukończą specjalny wyższy kurs ekonomiczny. Z powyższego wynika, że tytuł ekonomisty, który w przyszłości będzie zastrzeżony tylko dla ludzi posiadających odpowiednie wykształcenie, w okresie przejściowym będzie nadawany osobom posiadającym kwalifikacje ekonomiczne nabyte podczas długoletniej praktyki i dokształcania się.

Myślę, że sporo trudności gospodarczych, które przeżywamy, wynika z braku fachowego kierownictwa ekonomicznego na różnych szczeblach działalności gospodarczej. Np.: wielu kierowników gospodarczych wykazuje bardzo małe umiejętności czytania danych statystycznych i wyciągania z nich w porę prawidłowych praktycznych wniosków. Wprowadzenie prawnej ochrony tytułu ekonomisty, a więc również zastrzeżenie niektórych stanowisk ekonomicznych dla ludzi posiadających ten tytuł, posiada dwustronne znaczenie. Po pierwsze chodzi o eliminacje ludzi nie posiadających odpowiednich kwalifikacji ze stanowisk, na których z powodu braku wiedzy i doświadczenia przynoszą straty gospodarcze. Po wtóre, co ma doniosłe znaczenie, chodzi o poważne podniesienie poziomu kadr ekonomicznych. Może to więc być zachęta do zdobywania wiedzy i kwalifikacji.

Czy w innych krajach naszego obozu podejmuje się te problemy?

Według informacji, które posiadam, prace w tej dziedzinie podjęte przez nas nie należą do wyjątków. W 6 numerze „Woprosow Ekonomiki" pojawił się interesujący artykuł, w którym autorzy wysuwają postulat prawnej ochrony tytułu ekonomisty oraz ustalenia, że stanowiska ekonomistów mogą zajmować ludzie posiadający specjalne wykształcenie ekonomiczne. Kwestia ta została również częściowo załatwiona w Polsce w odniesieniu do biegłych księgowych. (Zarządzenie Ministerstwa Finansów z dnia 24.II.1959 r.).

Jak, zdaniem Pana Profesora, ułożą się dalsze losy tych spraw?

W ciągu najbliższego miesiąca propozycje Komisji rozpatrzone będą przez Zarząd Główny PTE, który następnie wystąpi do władz o rozpatrzenie tych spraw i podjęcie decyzji. Obecna sytuacja gospodarcza wykazuje zdecydowaną potrzebę podnoszenia kwalifikacji ekonomistów i prawnego uregulowania tytułu ekonomisty.

Notował **M. K.**

W NUMERZE:

Referaty na I Krajową Naradę Ekonomistów Przemysłu: JÓZEFA PAJESTKI, ZBIGNIEWA LUTOSŁAWSKIEGO, EDWARDA BILSKIEGO i MARIANA HĄDZLIKA — specjalny dodatek

Dyskusja o postępie technicznym — str. 4 i 5

Dyskusja o oświacie rolniczej — str. 6

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XIV WARSZAWA-15 listopada 1959 R. CENA 2 ZŁ Nr 46 (126)

POLSKO-RADZIECKA wymiana handlowa

TADEUSZ KROPCZYŃSKI

Analizując wzajemne obroty handlowe między Polską a Związkiem Radzieckim należy stwierdzić, że w okresie międzywojennym były one bardzo nikłe. Stanowiły na przykład w 1937 roku zaledwie 0,8 procent wartości ogólnej wymiany handlowej Polski z zagranicą. Fakt ten był spowodowany reakcyjną polityką rządów sanacyjnych w Polsce w stosunku do Kraju Rad, jako pierwszego w świecie państwa socjalistycznego, mimo że zarówno polityczne jak i gospodarcze interesy Polski ówczesnej predestynowały Związek Radziecki na stanowisko naszego najpoważniejszego partnera w obrotach z zagranicą. Dopiero lata powojenne przyniosły pod tym względem diametrialną zmianę. Obecnie Związek Radziecki jest naszym największym kontrahentem w handlu zagranicznym. W roku bieżącym wymiana z ZSRR stanowi ok. 30 proc. wartości ogólnych obrotów polskiego handlu zagranicznego, wykazując już od pewnego czasu tendencję do trwałego ustabilizowania się na tym poziomie. Coroczny wzrost ogólnej wartości naszej wymiany handlowej z zagranicą jest nieomal identyczny z odpowiednim wskaźnikiem wzrostu obrotów ze Związkiem Radzieckim.

Poważna pozycja ZSRR w polskim handlu zagranicznym jest nie tylko odbiciem wspólnych dla obu krajów interesów, celów i zamierzeń polityczno-gospodarczych, ale także rezultatem naturalnego ciążenia ku sobie ze względów ekonomiczno-geograficznych. Z jednej strony Związek Radziecki jest państwem o wysokim poziomie uprzemysłowienia, producentem wszystkich nieomal dóbr, niezbędnie potrzebnych dla prawidłowego funkcjonowania naszej gospodarki narodowej. Z drugiej strony wielka chłonność rynku radzieckiego stwarza dla naszego eksportu nieograniczone nieomal, w stosunku do naszego potencjału, możliwości zbytu. Dalszym elementem, stymulującym rozwój wzajemnych stosunków gospodarczych, jest dogodne położenie geograficzne. Fakt ten jest zwłaszcza bardzo istotny ze względów transportowych, pozwala bowiem uniknąć poważnych kosztów powstających w związku z przerzutami wielkiej masy towarów w obu kierunkach.

Analizując bliżej obroty handlowe Polski z ZSRR musimy zauważyć, że w okresie ostatnich lat uległy one znacznym przemianom.

Struktura gospodarcza Polski Ludowej w pierwszych latach powojennych powodowała dość jednostronny charakter naszego eksportu do ZSRR. Jeszcze w 1949 roku 60 proc. jego wartości stanowił węgiel kamienny, koks oraz wyroby włókiennicze. Natomiast dominującą pozycję w naszym imporcie stanowiły dobra inwestycyjne. W oparciu o długoterminowe kredyty radzieckie rozpoczęta została budowa wielu najpoważniejszych dzisiaj zakładów przemysłowych w kraju. W ślad za dostawami radzieckich maszyn i urządzeń nadchodziły wielkie ilości różnorodnych surowców, stanowiących bazę produkcyjną dla rozwijającego się przemysłu.

W miarę realizacji planu sześcioletniego zmieniała się struktura wzajemnej wymiany towarowej. W eksporcie polskim coraz poważniejsze miejsce zaczęły zajmować maszyny i urządzenia, podczas gdy wywóz surowców oraz półfabrykatów (zwłaszcza pod koniec realizacji planu sześcioletniego) zaczął maleć nie tylko pod względem udziału procentowego, ale także w liczbach absolutnych. Oba te zjawiska były wynikiem wzmagającego się potencjału gospodarczego naszego kraju — wzmożonej wytwórczości oraz zwiększającego się zapotrzebowania na surowce.

Równocześnie po stronie importu z ZSRR zaczął maleć udział dóbr inwestycyjnych, a zwiększać się odsetek surowców i różnych materiałów do produkcji. Niemniej jednak Związek Radziecki pozostaje nadal najpoważniejszym naszym dostawcą maszyn, urządzeń i kompletnych obiektów, mimo iż równocześnie jest także najważniejszym odbiorcą analogicznej grupy towarów, produkowanej przez nasz przemysł. Wzmogły się także dostawy polskiej dokumentacji technicznej oraz wynników naszego postępu w tej dziedzinie, chociaż w dalszym ciągu pod tym względem świadczenia radzieckie na rzecz Polski są znacznie poważniejsze.

Ostatnio podpisany został w Moskwie w dniu 6 listopada przez ministra Handlu Zagr. PRL W. Trąmpczyńskiego i min. Handlu Zagr. ZSRR N. Patoliczewa protokół o wymianie towarów i płatnościach na rok 1960. Protokół ten jest kontynuacją dotychczasowych przemian i tendencji rozwojowych. Po raz pierwszy w roku przyszłym wzajemne obroty między obu krajami przekroczą poziom 3 miliardów złotych dewizowych. W stosunku do wartości obrotów towarowych projektowany wzrost wymiany w stosunku do r. 1958 wynosić będzie ponad 31 proc. Nie są to jeszcze liczby ostateczne. Zgodnie z dotychczasowymi doświadczeniami należy oczekiwać, że wzrost ten będzie znacznie wyższy. W protokole na rok bieżący np. przewidywano wzrost obrotów o 13 proc., podczas gdy w ostatecznej realizacji zwiększenie wyniesie prawdopodobnie znacznie ponad 20 proc. Podobnie w roku przyszłym praktyczne wykonanie zobowiązań oraz ewentualne protokoły uzupełniające pozwolą na dalsze zwiększenie obopólnych obrotów.

W protokole zwraca uwagę przede wszystkim fakt dalszego znacznego wzrostu eksportu polskich maszyn, urządzeń i kompletnych obiektów przemysłowych. Wzrost ten wynosi w stosunku do przewidywanych, tegorocznych dostaw — 21 proc. Ogółem dobra inwestycyjne stanowić będą około 46 proc. wartości zakładanego eksportu Polski do ZSRR w 1960 r. oraz 53,5 proc. całkowitego wywozu polskich maszyn i urządzeń za granicę, przewidzianego na rok następny.

Są to ilości bardzo znaczne, zwłaszcza jeżeli się zważy, że jeszcze w 1955 r. udział maszyn i urządzeń w ogólnym eksporcie Polski do ZSRR wynosił 27,3 proc., a w 1949 r. — tylko 2,1 proc.

Najpoważniejszą część założonych dostaw polskich dóbr inwestycyjnych stanowią statki morskie w ogólnej liczbie 25 jednostek. Znajdują się wśród nich drobnicowce motorowe, motorowce do przewozu drewna, węglowce, bazy oraz trawlery rybackie. Nadal poważny udział w dostawach mieć będą wagony różnych typów (osobowe, towarowe, wagony osobowe wąskotorowe, wagony-cysterny), obrabiarki oraz różnego rodzaju maszyny, urządzenia i aparatura. W dalszym ciągu dostarczane będą kompletne wyposażenia cukrowni i szeregu innych zakładów przemysłowych.

Dostawy radzieckich dóbr inwestycyjnych do Polski ulegną również zwiększeniu w porównaniu z rokiem bieżącym. Wzrost ten jednak nie będzie tak poważny, jak w przypadku naszego eksportu analogicznych dóbr i odpowiada w przybliżeniu wskaźnikowi wzrostu ogólnych obrotów między obu krajami. Stąd też udział procentowy tej grupy towarów w ogólnym imporcie z ZSRR pozostanie prawie bez zmiany w porównaniu z dostawami roku bieżącego. Między innymi Związek Radziecki dostarczać nam będzie dalsze partie maszyn i urządzeń dla kombinatu metalurgicznego im. Lenina w Nowej Hucie. Rozpoczną się także dostawy związane z budową rurociągu naftowego, kombinatu petrochemicznego w Płocku oraz dostawy dla ośrodka wydobywczego miedzi w rejonie Legnicy.

Zdecydowaną większość importu z ZSRR stanowić będą dostawy surowców, materiałów do produkcji, półfabrykatów i paliw płynnych. Związek Radziecki jest już bowiem

DOKOŃCZENIE NA STR 7

Zaniedbania w przemyśle spożywczym trzeba odrobić

ZBIGNIEW MIKOŁAJCZYK

Omówienie problematyki przemysłu rolno-spożywczego w czystej niejako postaci jest praktycznie niemożliwe. Mamy tu do czynienia z dużą różnorodnością technologii, wyposażenia itp. To jedna przyczyna. Druga ważniejsza od poprzedniej, to dość poważny w niektórych gałęziach tego przemysłu niedobór mocy produkcyjnych i liczne w tym zakresie dysproporcje lokalne, nawet wtedy gdy bilans podaży surowca i zdolności produkcyjnych kształtuje się w skali kraju pozytywnie. W związku z tym kwestia postępu technicznego i w konsekwencji także ekonomicznego nabiera w przemyśle spożywczym specyficznych cech. Obok konieczności polepszenia wskaźników techniczno-ekonomicznych istnieją potrzeby zagospodarowania surowców dotychczas nie przerabianych w całości przez przemysł, zwiększenia produkcji, wzbogacenia asortymentów itp.

Mimo znacznego opóźnienia w rozwoju — w stosunku do innych gałęzi przemysłu, dotychczasowy rozwój przemysłu spożywczego przyniósł poważne zmiany. Powstały nowe gałęzie przemysłu, wiele z nich podniosło się do rangi przemysłu. Rozbudowano przemysł tytoniowy, chłodnictwo, przemysł cukierniczy. Jednakże wzrost ten w minionym okresie nie był proporcjonalny do potrzeb i udziału przemysłu spożywczego w ogólnej produkcji przemysłu.

Przy ograniczonej ilości środków inwestycyjnych, które trzeba było kierować na inne odcinki gospodarki, przemysł żywnościowy był niedoinwestowany. Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym (bez przemysłu mleczarskiego) pozostają w okresie 1956—60 na poziomie okresu 1950—55. Dla ilustracji warto jeszcze dodać, że w latach 1956 i 1957 udział przemysłu spożywczego w produkcji globalnej przemysłu wynosił ponad 30%, zaś udział w inwestycjach 7,5 i 6,3%. W 1958 r. udział przemysłu spożywczego (tylko podległego Min. Przem. Spożyw. i Skupu) w eksporcie krajowym wynosił 15,5%.

Przemysł spożywczy reprezentuje więc poważny potencjał gospodarczy, ale to jest potencjał o licznych i skomplikowanych powiązaniach w gospodarce narodowej i w związku z tym trudny w kierowaniu. Składa się na to wiele czynników. Wymieńmy kilka z nich: wspomniana już ograniczoność środków nie pozwalająca w wystarczającym stopniu korzystać z dobrodziejstw inwestycji; duża zależność od praw rynku przy nieelastycznej polityce cen i tradycjonalizmie w spożyciu; uzależnienie od fluktuacji podaży surowców, która jest po części spowodowana działaniem czynników naturalnych — urodzaj, sezonowość, a po części zaś zależy od wyników polityki w stosunku do rolnictwa tj. zainteresowania w produkcji określonych płodów. W sumie elementy te składają się na system trudny do ekonomicznego i organizacyjnego opanowania.

BAZA SUROWCOWA A PRZEMYSŁ

Porównując rozmiary bazy surowcowej i zdolności produkcyjne w obrębie przemysłu spożywczego, można wyróżnić trzy grupy branż. Do pierwszej można zaliczyć gałęzie, w których zdolności produkcyjne i podaż surowca bilansują się w zasadzie w skali kraju, np. przemysł mięsny, cukrowniczy, drobiarstwo. W drugiej grupie mamy do czynienia z niedoborem surowca w stosunku do posiadanych mocy produkcyjnych, np.: przemysł młynarski, olejarski. Wreszcie trzecia grupa, w której zdolności przetwórcze pozostają w tyle za bazą surowcową, np.: przemysł mleczarski i warzywno-owocowy, jako najbardziej typowe. Ilustrują to następujące dane:

	1956	1957	1958
Produkcja mleka w mln ltr	9979	10721	11270
Skup mleka w %	25,1	28,4	30,7
Zbiory owoców w tys. ton	547,1	327,5	802-1000 (szacunki)
Skup owoców w %	54	80	ok. 50

Szczególną uwagę zwracają duże rezerwy w mleku. Przemysł mleczarski odbiera od rolnictwa zaledwie 1/3 produkcji mleka. Trzeba także pamiętać, że ta część mleka decyduje o podstawowym zapotrzebowaniu miast w mleko i jego przetwory. Oblicza się, że w krajach o dobrze postawionej gospodarce mlecznej, u producentów pozostaje około 10% produkcji mleka, potrzebne dla wychowu cieląt. Reszta podlega przeróbce przemysłowej, co decyduje o racjonalności gospodarki mlecznej.

W Polsce według danych z 1958 r. w rolnictwie pozostaje około 51% produkcji mleka (tzw. spożycie wewnętrzne), nadwyżka towarowa wynosi więc mniej niż połowę, z czego o ok. 62% (czyli w 1958 r. 30,7%) trafia do przetwórni mleczarskich. Pozostała ilość przypada na handel niezorganizowany i sprzedaż dla ludności nie rolniczej na wsi. W tym samym roku, według szacunku ok. 875 mln l mleka, czyli 1/4 skupionej masy zużyto na cele żywienia inwentarza w gospodarstwach rolnych. Spożycie mleka pełnego, lub źle odtłuszczonego jest marnotrawstwem, gdyż wartość pokarmowa mleka dla hodowli opiera się na jego zawartości białka, a nie tłuszczu.

We wszystkich omawianych wyżej grupach branż trzeba uwzględnić lokalne niedobory mocy produkcyjnych. Zilustrujmy to zagadnienie na kilku przykładach.

Przemysł mięsny należy do tych gałęzi, które przetwarzają w zasadzie dostarczany żywiec. Dysproporcje lokalne występują tutaj szczególnie ostro. W latach 1957 i 1958 ok 25% skupowanego żywca podlegało przerzutom między województwami tylko dla uboju. Dalsze wędrówki: z rzeźni do chłodni i wytwórni wędlin, a stamtąd do ośrodków konsumpcji, nie są w ogólnie dostępnych statystykach ujmowane. Faktem jest, że tak poważni producenci żywca jak województwo lubelskie i kieleckie dysponują zdolnościami ubojowymi tylko na 1/4 1/3 skupionego żywca.

Poza tym problem lokalizacji zakładów mięsnych, (czy lokować je w rejonach surowcowych czy na rynkach zbytu) przynajmniej dotychczas był uważany przez specjalistów za dyskusyjny. Zaś wędrówki żywca do odległych rzeźni, nie wykorzystane powierzchnie chłodnicze tam, gdzie nie ma rzeźni, od wielu lat, stanowią wdzięczny temat publikacji prasowych. W 1958 r., w okresie zwiększonej podaży żywca, przemysł mięsny z trudem uporał się z dostawcami. Oczywiście za cenę zwiększonych ubytków wagowych żywca i zwiększonych kosztów transportu.

Podobne dysproporcje występują w przemyśle owocowo-warzywnym. Przetwórnie zlokalizowane są w zasadzie na zachodzie kraju, baza surowcowa na wschodzie. W 1958 r. na ogólną ilość 172,5 tys. ton owoców przetworzonych przez Zjednoczenie Przemysłu Warzywno-Owocowego, około 25% uczestniczyło w międzywojewódzkich wędrówkach. Największe dysproporcje wy-

DOKOŃCZENIE NA STR. 5

NASZ NOWY KONKURS

Na str. 4 ogłaszamy warunki konkursu na temat postępu technicznego

Cybernetyka a ekonomia

BRUNON GÓRECKI

W redakcji Nowej Kultury toczyła się w lipcu dyskusja[1]) poświęcona cybernetyce. W dyskusji tej prof. Greniewski jedynie wspomniał o zastosowaniu cybernetyki w ekonomii. Wąskie ramy dyskusji uniemożliwiły szersze poruszenie tego tematu. A właśnie prof. Greniewski mógłby najpełniej omówić dorobek zastosowania cybernetyki w ekonomii, gdyż od dwóch lat prowadzi na Uniwersytecie Warszawskim wykład cybernetyki, w którym dużo uwagi poświęca budowie cybernetycznych modeli ekonomicznych. Jest on również autorem „miniaturowego modelu" cybernetycznego gospodarki centralnie planowanej, o którym będzie mowa w dalszej części artykułu. W artykule niniejszym pragnę wskazać na pewne owocne rezultaty zastosowania tej młodej nauki w ekonomii.

*

W nauce ekonomii wyróżnić można dwie grupy problemów: pierwsza grupa zajmująca się analizą specyficznych dziedzin działalności ekonomicznej, takich np. jak przedsiębiorstwo, tworzy tzw. mikroekonomię, druga zaś grupa, mająca do czynienia z wielkościami agregatowymi, takimi, jak dochód narodowy, zajmująca się badaniem związków i zależności występujących w całej gospodarce narodowej, zwana jest makroekonomią. Podział taki jest wygodny, gdyż wskazuje odrazu na zakres badanych problemów.

Skorzystamy z tego podziału i omówimy najpierw zastosowanie cybernetyki w mikro, a potem w makroekonomii.

Mechanizm działania przedsiębiorstwa kapitalistycznego znany był dość dokładnie jeszcze przed narodzinami cybernetyki. Zostały nawet stworzone matematyczne metody szukania optymalnych decyzji w przedsiębiorstwie kapitalistycznym. Planowanie sprowadzało się tu do przedstawiania zależności między rozmiarami produkcji, cenami, zapasami, zdolnością wytwórczą itp. w szeregu równaniach lub nierównościach i szukania takich rozwiązań, które w efekcie gwarantowałyby przedsiębiorstwu osiągnięcie maksymalnego zysku.

Procedura rachunkowa szukania takich optymalnych programów jest niezmiernie żmudna, gdyż wymaga wykonania ogromnej ilości działań matematycznych. Tu właśnie wkracza cybernetyka z potężnymi elektronowymi maszynami kalkulującymi, wykonującymi zawrotne ilości działań w niezmiernie krótkim czasie. Np. maszyna licząca IBM — 705 wykonuje w ciągu jednej minuty, przy jednoczesnej automatycznej samoczynnej kontroli, 504 000 działań dodawania lub odejmowania, 75 000 mnożeń, 33 000 dzieleń i może podjąć 1 764 000 logicznych decyzji[2]).

Można sobie wyobrazić niezbyt odległą przyszłość, gdy dyrektor przedsiębiorstwa stanie się jego jednoosobowym pracownikiem, podejmującym jedynie decyzje co do polityki ekonomicznej przedsiębiorstwa, podczas gdy sztab dyrekcji przejdzie w „ręce" elektronowej maszyny, odbierającej informacje, kalkulującej i przesyłającej rozkazy wykonawcze poszczególnym zespołom automatów.

Nasuwa się pytanie, czy maszyna taka nie mogłaby wyręczać pracy ministerstw, pozostawiając jedynie premiera, kierującego ekonomiczną polityką państwa? Zagadnienie to będzie szczególnie aktualne w ustroju socjalistycznym, gdzie państwo rzeczywiście pełni rolę kierownika produkcji.

Pytaniem tym wkraczamy w krąg problemów, dotyczących zastosowania cybernetyki w makroekonomii.

Maszyna do kierowania gospodarką narodową to ideał, do którego zmierzamy. Droga do tego celu jest dość długa. Pierwszy krok na tej drodze to poznanie mechanizmu działania gospodarki narodowej, poznanie związków i zależności w niej występujących. Cybernetyka wyraźnie pomaga ekonomistom w stawianiu tego pierwszego, a jakże ważnego kroku.

MODELE EKONOMICZNE

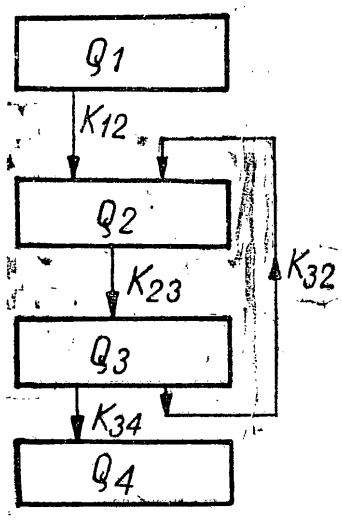
Metoda budowania modeli ekonomicznych wyjaśniających, przy pewnych przyjętych założeniach, funkcjonowanie gospodarki narodowej jest stosowana w ekonomii od dłuższego czasu. Za pierwszy chyba taki model można uważać Tableau Economique Quesney'a. Zbudowano szereg modeli próbujących bardziej lub mniej dokładnie wyjaśnić mechanizm gospodarki kapitalistycznej.

Okazuje się, że wszystkie dotychczas zbudowane modele można przedstawić w języku cybernetyki w postaci układów względnie odosobnionych, sprzężonych między sobą w różnorodny sposób. Język cybernetyki daje tym znodelom niezmierną przejrzystość, podobnie jak mapa zapewnia przejrzystość w czytaniu pewnego wycinka terenu[3]).

To pierwsza, ale nie ostatnia korzyść płynąca ze stosowania cybernetyki w ekonomii.

Podobnie jak w innych dziedzinach, tak i w ekonomii rolę szczególną odgrywa pewien osobliwy rodzaj sprzężenia dwóch układów, zwany sprzężeniem zwrotnym. Pierre de Latil w swym „Wstępie do cybernetyki"[4]) podał bardzo interesujące ekonomiczne przykłady sprzężenia zwrotnego. Ujemne sprzężenie zwrotne jest czynnikiem wprowadzającym równowagę do gospodarki społecznej.

Okazuje się, że pojęcie mnożnika Keynesa jest niczym innym, jak matematycznym obrazem sprzężenia zwrotnego. Praktyka wykazuje, że podobna forma zależności występuje w ekonomii bardzo często. Analiza przeprowadzona na prostym przykładzie modelu ze sprzężeniem zwrotnym[5]) prowadzi do wzoru identycznego ze wzorem mnożnika Keynesa.



Rozpatrzmy przedstawiony wyżej model. W modelu tym poszczególne układy są dowolnie określonymi wielkościami Q_1 Q_2 Q_3 Q_4 na pewną chwilę (t). Układ I jest sprzężony szeregowo z układem II. Układ II jest również szeregowo sprzężony z układem III i podobnie III z układem IV. Układ III jednak dodatkowo jest szeregowo sprzężony z układem II. Układy II i III mają tę szczególną własność, że wyjście z układu II jest wejściem na układ III i jednocześnie wyjście z III jest wejściem na II. O tak sprzężonych układach mówimy, że są one sprzężone zwrotnie. Stąd na wielkość Q_2 oddziałuje zarówno wielkość Q_1 jak i wielkość Q_3. Stąd iloraz $\frac{Q_2}{Q_1}$ po kilku prostych przekształceniach przyjmuje postać identyczną ze wzorem mnożnika Keynesa

$$K_{12}\frac{1}{1-k} \quad \text{gdzie} \quad K = K_{23}K_{32}$$

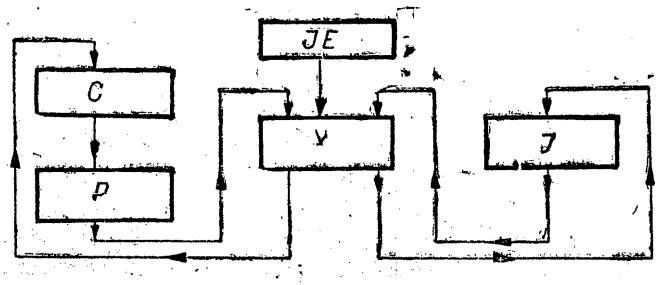
jest współczynnikiem sprzężenia zwrotnego. Wyrażenie $\frac{1}{1-k}$ w przypadku mnożnika Keynesa wskazuje na sprzężenie zwrotne istniejące między dochodem narodowym a inwestycjami.

$$Y = I\frac{1}{1-k}$$

gdzie Y — dochód narodowy
I — inwestycje.

Podany przykład wykazuje, że ekonomia wykorzystując pojęcie sprzężenia zwrotnego, nie potrafiła zdać sobie jednak sprawy z jego powszechności.

Model Keynesa w ujęciu cybernetycznym można przedstawić następująco:



Oznaczenia w modelu:

I E — Inwestycje egzogeniczne
I — Inwestycje endogeniczne
Y — Dochód narodowy
C — Konsumpcja
P — Produkcja dóbr konsumpcyjnych.

Olbrzymią zaletą języka cybernetycznego jest między innymi to, że można przy jego pomocy budować nie tylko modele statyczne, ale i dynamiczne, w których poszczególne układy oddziałują na siebie w czasie poprzez sprzężenia. Taki właśnie charakter ma przedstawiony wyżej model Keynesa.

Jeżeli model dynamiczny dość wiernie oddaje (przy pewnych przyjętych upraszczających założeniach) rzeczywistość gospodarczą, to w badaniach nad modelem można pójść dalej i tworzyć w modelu sytuacje ekonomiczne, które mogłyby zaistnieć, a których dotąd brak w rzeczywistości. Studiowanie reakcji modelu w nowych zmiennych sytuacjach daje pewne wyobrażenie o reakcjach ekonomicznych zachodzących w życiu gospodarczym przy nowych zmienionych warunkach. Eksperyment gospodarczy, bardzo kosztowny i niepowtarzalny zostaje tu zastąpiony eksperymentowaniem na modelu, tańszym i dającym możliwość nieskończonego powtarzania, przy czym procesy w modelu przebiegają w tempie znacznie szybszym niż w rzeczywistości.

Dla badania reakcji modelu w zmiennych warunkach budowane są analogi hydrauliczne, mechaniczne, elektromechaniczne, elektryczne lub elektronowe, które zachowują się podobnie jak rzeczywiste procesy gospodarcze. Analogi takie pozwalają na ustalenie topologicznych własności modelu, pozwalają również ustalić zachowanie się modelu przy różnych zmieniających się wartościach parametrów, a więc w różnych warunkach. Umożliwiają wreszcie szacowanie niektórych parametrów. Na Uniwersytecie w Kalifornii Otto J. M. Smith i H. F. Erdley zbudowali w 1952 r. elektronowy analog modelu prof. Kaleckiego, na którym przeprowadzali badania nad stabilnością tego modelu, ustalając jej stopień i amplitudę występującej w nim oscylacji[6].

Podstawową jednostką czasu analogu było 200 mikrosekund, co odpowiadało jednemu rokowi w modelu prof. Kaleckiego. Badania modelu przy różnych wartościach parametrów wykazały, że długość cyklu w tym modelu (model gospodarki kapitalistycznej) waha się około 10 lat, analog bowiem wykazywał charakterystyczną częstotliwość 500 cykli na sekundę, co właśnie odpowiada realnej wielkości jednego cyklu na 10 lat. Okazało się również, że model prof. Kaleckiego jest bardzo trudny do stabilizacji.

Badania przeprowadzone przez R. H. Strotz'a, J. C. McAnulty'ego i J. B. Naines'a na analogu modelu Goodwina[7]) wykazały, że dla modelu tego istnieje przeszło 25 cykli, trwających nie mniej niż 9 lat. Cykli zaś trwających mniej niż 9 lat może istnieć nieskończenie wiele. Wyniki tych badań zdziwiły zapewne samego autora modelu.

R. H. Strotz, J. F. Calvert i N. F. Moorehause zbudowali w 1951 r. analog bardzo prostego modelu równowagi rynkowej[8]). Badania ich polegały na obserwowaniu zachowania się modelu przy nagłym wzroście popytu. Przeprowadzali również badania nad zachowaniem się modelu przy różnym poziomie parametrów. Dane uzyskiwane przy tego rodzaju badaniach mogą mieć duże znaczenie dla praktycznego utrzymania trwałej równowagi rynkowej.

Prof. Lange na wykładach wygłoszonych w roku akademickim 1958/59 na Uniwersytecie Warszawskim omówił dwa stworzone przez siebie aparaty, które mogą być skonstruowane w dwóch różnych wersjach: hydraulicznej i elektrycznej, z których pierwszy służy do rozwiązywania zagadnień przepływów międzygałęziowych, a drugi do przedstawiania procesów wzrostu gospodarczego.

Aparaty te mają być wyprodukowane i będą służyły studentom jako pomoc naukowa w poznawaniu zagadnień ekonomicznych.

Szczególnie interesująca wydaje się wersja hydrauliczna, gdzie kolorowa ciecz płynąca szklanymi rurkami będzie umożliwiała śledzenie procesów przepływowych dokonujących się w tej „miniaturowej gospodarce narodowej".

Bardzo ciekawy jest również „Model miniaturowy" prof. Greniewskiego[9]). Model ten jest bowiem uproszczonym modelem gospodarki centralnie planowanej, a więc posiada istotne cechy ustroju socjalistycznego. W modelu prof. Greniewskiego występuje nie tylko obieg dóbr i siły roboczej, ale również obieg informacji. Tym między innymi model ten różni się od wszystkich innych tu podanych modeli cybernetycznych w ekonomii. Prof. Greniewski pisze: „Oba procesy (tj. przekształcanie materii i przekształcanie informacji) zazębiają się, wywierając na siebie wpływ wzajemny."[10]). W modelu znajduje to wyraz w istnieniu obok sprzężeń rzeczowych, sprzężeń układów informacyjnych.

Wskazując na rolę sieci informacyjnej w ustroju socjalistycznym prof. Greniewski pisze: „Wydaje się, że do listy znanych różnic między ustrojem kapitalistycznym i ustrojem socjalistycznym należałoby wpisać jeszcze jedną pozycję, mianowicie zasadniczą różnicę w strukturze sieci informacyjnej, niezbędnej do funkcjonowania gospodarki narodowej. Nie interesuje nas tutaj struktura sieci informacyjnych działających w ustroju kapitalistycznym, natomiast poczuwamy się do obowiązku zwrócenia uwagi czytelnika na olbrzymią doniosłość sieci informacyjnej w ustroju socjalistycznym, ustroju gospodarki planowej. Można by nawet zaryzykować pogląd, że studiowanie modeli cybernetycznych (uwzględniających ekonomiczną rolę informacji) gospodarki socjalistycznej przyczyni się w jakimś skromnym stopniu do dalszego rozwoju teorii takiej gospodarki"[11]).

Prof. Greniewski w swoim modelu rozpatruje kilka wariantów układu planującego. Najprostszy jest układ planujący bezodruchowy, który jest takim układem, że „przez cały objęty badaniem okres trzyma się tego samego planu, pozostając „głuchym" na napływające sprawozdania"[12]).

Następnym wariantem układu planującego jest układ planujący wyposażony w odruchy bezwarunkowe. „Mamy tu na myśli układ imitujący w pewnym sensie tzw. pilota automatycznego... W tej koncepcji układ planujący jest automatem rozszerzającym wąskie gardła. Z chwilą, gdy na wejściach układu planującego zjawi się meldunek o wąskim gardle w którymkolwiek układzie, układ planujący modyfikuje niezwłocznie plan wedle stałej i niezmiennej recepty".[13]).

Wreszcie trzeci wariant to układ planujący wyposażony w odruchy warunkowe. Jest to taki układ, który „nie tylko wyposażony jest w odruchy warunkowe (tj. reaguje na wąskie gardła), ale ponadto spełnia wszystkie warunki niżej przytoczone:

(1) Jeżeli (m) razy zdarzy się, że po otrzymaniu pewnego rodzaju informacji (wchodzącej w skład sprawozdawczości) wystąpi po okresie (t) wąskie gardło w pewnym układzie, wówczas w wypadku powtórzenia się ponownie tej informacji (m + 1)-szy, (m + 2)-gi..., (m + n)-ty, układ będzie przeciwdziałał ponownemu powstawaniu wąskiego gardła w tym układzie.
(2) Jeżeli jednak w ciągu (n) reakcji opisanych pod (1) nie nastąpi znowu m-krotnie następstwo danego rodzaju informacji i procesu tworzenia się wąskiego gardła, wówczas reakcja prewencyjna, opisana powyżej przestanie występować."[14]).

Układ tego rodzaju jest więc już bardzo bliski rzeczywistego układu planującego.

Skonstruowanie analogu do modelu prof. Greniewskiego pozwoliłoby chyba na badanie rozmiarów zaburzeń wynikających z wąskich gardeł w ustroju socjalistycznym, oraz umożliwiłoby wyznaczanie warunków, w których model zachowuje się najbardziej stabilnie, likwidując samorzutnie powstałe wąskie gardła w możliwie najkrótszym czasie. Podane przykłady nie wyczerpują wszystkich podejmowanych prób zastosowania cybernetyki w ekonomii, wskazują jednak chyba w dostateczny sposób na ogromną użyteczność w ekonomii tej młodej i tak szybko rozwijającej się nauki.

---

[1]) Artykuł „Przygoda cybernetyczna" w „Nowej Kulturze" nr 27 (484) z 5. VII. 1959 r.

[2]) A. Vincent W. Grossin „Ryzyko automatyzacji" KIW 1958 str. 74.

[3]) Porównanie zaczerpnięte z wypowiedzi prof. Greniewskiego w dyskusji „Przygoda cybernetyczna" patrz 1)

[4]) Pierre de Latil „Sztuczne myślenie — wstęp do cybernetyki" PWT 1958 str. 173—178.

[5]) Arnold Tustin „The Mechanism of Economic Systems" London 1953 str. 7—8.

[6]) Otto J. M. Smith, H. F. Erdley „An electronic analogue for an economic system". Electrical Engineering, kwiecień 1952 str. 362.

[7]) R. H. Strotz, J. C. McAnulty, J. B. Naines. „Goodwin's non-linear theory of the business cycle, an analogue solution". Econometrica, lipiec 1953 r., str. 390.

[8]) R. H. Strotz, J. F. Calvert, N. F. Moorehause. „Analogue computing techniques applied to economics". Transpositions AIEE Vol. 70 cz. I 1951 r., str. 557—63.

[9]) H. Greniewski. „Cybernetyka a modele ekonomiczne". Nauka Polska nr 4 (24) 1958 r., str. 1—57.

[10]) tamże str. 18.

[11]) tamże str. 16.

[12]) tamże str. 46.

[13]) tamże str. 49.

[14]) tamże str. 50.

ORZECZNICTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ DOSTAWCY ZA WADY TOWARU MIMO OTRZYMANIA REKLAMACJI PO UPŁYWIE PRZEPISANEGO TERMINU

Hurtownia A pozwała przed Okręgową Komisję Arbitrażową w Warszawie Spółdzielnię Pracy B, domagając się zasądzenia kwoty zł 79 039,68, nienależnie pobranej za dostarczone Hurtowni w dniu 31 grudnia 1957 r. 58.600 sztuk uchwytów do antygromów, które — jako wadliwe — zostały pozwanej Spółdzielni zwrócone w dniu 23 stycznia 1958 r.

Spółdzielnia Pracy B przyznała, że dostarczone przez nią uchwyty miały usterki techniczne, jednakże — jej zdaniem — odmowa ich przyjęcia nastąpiła na skutek posiadania przez Hurtownię znacznego zapasu uchwytów. Równocześnie Spółdzielnia podkreśliła, że o wadach i postawieniu towaru do dyspozycji Hurtownia powiadomiła Spółdzielnię dopiero pismem z dnia 15 stycznia 1958 r., wobec czego utraciła roszczenie z powodu wad jakościowych.

Mimo zarzutu spóźnionej reklamacji Okręgowa Komisja Arbitrażowa uwzględniła wniosek w całości. Od tego orzeczenia odwołała się pozwana Spółdzielnia.

Główna Komisja Arbitrażowa, rozpatrując powyższą sprawę, orzeczeniem z dnia 19 lutego 1959 r. nr XV-597/58 w oparciu o art 3 przepisów ogólnych prawa cywilnego[1]) zarzutu spóźnionej reklamacji nie uwzględniła i zatwierdziła orzeczenie OKA, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Jeżeli dostawca świadomie dostarczył towar posiadający wady, to — nawet bez względu na ich rozmiar — nieuwzględnienie reklamacji odbiorcy i zawartych w niej roszczeń tylko z tego powodu, że reklamacja ta została zgłoszona po upływie przepisanego terminu, byłoby naruszeniem zasad współżycia społecznego w Państwie Ludowym.

W uzasadnieniu GKA stwierdziła, iż Spółdzielnia już poprzednio miała reklamacje z powodu wad uchwytów, mimo to dostarczyła nieodpowiedni towar, chociaż obowiązkiem jej było dostarczyć towar dobrej jakości i odpowiadający swemu przeznaczeniu. W tym stanie rzeczy spóźnienie reklamacji — w danym przypadku o jeden dzień — nie mogło odbiorcy pozbawić jego roszczenia.

[1]) Art. 3. Nie można czynić ze swego prawa użytku, który by naruszał zasady współżycia społecznego w Państwie Ludowym.

WYJAŚNIENIE SĄDU NAJWYŻSZEGO W SPRAWIE OBROTU PACZKAMI ZAGRANICZNYMI NADSYŁANYMI PRZEZ CUDZOZIEMCÓW DEWIZOWYCH

Izbie Karnej Sądu Najwyższego przedstawione zostało pytanie prawne treści następującej:

„Czy w świetle przepisów art. 3 i 4 ustawy dewizowej z dnia 28 marca 1952 r. (Dz. U. Nr 21, poz. 133) oraz art. 1 ustawy karnej dewizowej z dnia 28 marca 1952 r. (Dz. U. Nr 21, poz. 134) jest przestępstwem dewizowym działanie, polegające na zawarciu i realizacji przez krajowca dewizowego umowy z cudzoziemcem dewizowym, w myśl której cudzoziemiec przesyła towar do Polski ze skierowanym do krajowca poleceniem sprzedaży tego towaru w kraju i wypłaty wskazanym przez cudzoziemca krajowcom dewizowym, określonych sum pieniężnych, pochodzących ze sprzedaży tegoż towaru, jeśli jednocześnie należy przyjąć, że przesyłki towarowe są finansowane w zagranicznej walucie przez cudzoziemców dewizowych, zamieszkałych za granicą — w celu obdarowania krewnych lub znajomych zamieszkałych w kraju".

Na pytanie to Sąd Najwyższy uchwałą z dnia 26 czerwca 1959 r. powziętą w składzie 7 sędziów Izby Karnej (nr VI KO 43/59) udzielił następującej odpowiedzi:

„Działanie, polegające na zawarciu i realizacji przez krajowca dewizowego bez zezwolenia umowy z cudzoziemcem dewizowym, w myśl której cudzoziemiec przesyła towar do Polski z poleceniem skierowanym do krajowca, aby sprzedał ten towar w kraju i wypłacił wskazanym przez cudzoziemca krajowcom dewizowym określone sumy pieniężne, pochodzące ze sprzedaży tego towaru, jest w świetle art. 3 i 4 ustawy dewizowej z dnia 28 marca 1952 r. (Dz. U. Nr 21, poz. 133) przestępstwem z art. 1 ustawy karnej dewizowej z dnia 28 marca 1952 r. (Dz. U. Nr 21, poz. 134). [2])"

[2]) **Art. 1.** § 1. Kto bez zezwolenia albo wbrew jego warunkom dokonywa obrotu wartościami dewizowymi — podlega karze więzienia od lat dwóch do lat dziesięciu i karze grzywny.

§ 2. Jeżeli sprawca czynu określonego w § 1, dokonywa obrotu wartościami dewizowymi w szczególnie dużych rozmiarach albo z obrotu wartościami dewizowymi uczynił sobie stałe źródło dochodu — podlega karze więzienia na czas nie krótszy od lat pięciu i karze grzywny albo karze więzienia dożywotniego i karze grzywny.

§ 3. W przypadkach małej wagi, w szczególności gdy sprawca czynu, określonego w § 1, dokonywa obrotu wartościami dewizowymi w małej ilości — podlega karze więzienia do lat dwóch lub aresztu do lat dwóch i karze grzywny.

§ 4. W przypadku skazania za przestępstwo, określone w § 1 lub 2, sąd może orzec przepadek mienia skazanego w całości lub w części.

NOWE PRZEPISY i ZARZĄDZENIA

WYKONYWANIE PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA PAŃSTWOWE ROBÓT BUDOWLANO-MONTAŻOWYCH NA RZECZ JEDNOSTEK SPÓŁDZIELCZYCH I GOSPODARKI NIEUSPOŁECZNIONEJ

Zarządzenie Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych z dnia 1 października 1959 r. (Monitor Polski Nr 86, poz. 455) zezwala państwowym przedsiębiorstwom budowlano-montażowym na przyjmowanie zamówień na roboty budowlano-montażowe od: 1) spółdzielni mieszkaniowych typu lokatorskiego — na równi z zamówieniami od jednostek państwowych; 2) innych jednostek spółdzielczych — w miarę posiadania wolnej mocy produkcyjnej nie wykorzystanej zamówieniami jednostek państwowych i spółdzielni mieszkaniowych typu lokatorskiego. Natomiast Przedsiębiorstwo Budownictwa Indywidualnego przyjmuje przede wszystkim zamówienia na budowę domów jednorodzinnych i małych domów mieszkalnych od: 1) spółdzielni budowlano-mieszkaniowych; 2) spółdzielczych zrzeszeń budowy domów jednorodzinnych; 3) ludności realizującej indywidualne budownictwo przyzakładowe i powszechne. Wreszcie przedsiębiorstwa budowlane, które wykonały dla rad narodowych budowę w stanie surowym dodatkowych domów mieszkalnych przeznaczonych na sprzedaż ludności, obowiązane są kontynuować budowę na rachunek nabywców. Zarządzenie ustala również zasady zawierania umów o wspomniane wyżej roboty, opracowywania kosztorysu i dokonywania rozliczeń z tytułu wykonanych robót.

LOKALIZACJA I ZAŁOŻENIA BUDOWY NA TERENIE MIAST DUŻYCH JEDNOSTEK HANDLU DETALICZNEGO I PRZEMYSŁU GASTRONOMICZNEGO

Nakreślony w projekcie planu pięcioletniego na okres 1961—65 rozwój sieci handlowej przewiduje poza uruchamianiem lokali handlowych w obiektach budownictwa mieszkaniowego również budowę przez przedsiębiorstwa handlowe (państwowe i spółdzielcze) obiektów ze środków własnych, a mianowicie: domów towarowych, supermarketów, spółdzielczych domów handlowych, wiejskich domów towarowych, wolnostojących pawilonów handlowych i gastronomicznych itp.

Z uwagi na konieczność racjonalnego dysponowania środkami finansowymi oraz zapewnienia ekonomicznej celowości i opłacalności budowy, zwłaszcza dużych jednostek handlowych, Minister Handlu Wewnętrznego pismem okólnym nr 16/59 (Dz. Urz. MHW Nr 23, poz. 75) wydanym w porozumieniu z Prezesami Zarządów Głównych CRS „Samopomoc Chłopska" i ZSS „Społem" zobowiązał przedsiębiorstwa handlowe państwowe i spółdzielcze, planujące budowę dużych obiektów handlowych do uzgodnienia każdorazowo z terenowym organem administracji handlu — już na etapie opracowywania założeń — celowości inwestycji, wielkości planowanego obiektu, jego programu użytkowego oraz lokalizacji.

Wydziały handlu prezydiów wojewódzkich i powiatowych rad narodowych (miast wyłączonych z województw), opiniujące celowość budowy powinny brać pod uwagę istniejący i planowany rozwój sieci handlowej, planowany wzrost rynkowej masy towarowej, wzrost obrotów i siły nabywczej ludności, wreszcie przewidywaną aktywizację gospodarczą danego miasta lub rejonu. Opinia Wydziału Handlu powinna być dołączona do założeń projektowych budowy. Poza tym założenia projektowe powinny być rozpatrzone przez KOPI - MHW, zaś projekty budowy obiektów handlowych spółdzielczości spożywców o kubaturze przekraczającej 8 tys. m sześc. lokalizowanych w większych miastach — powinny być także zaopiniowane przez Min. Handlu Wewnętrznego.

Opracował:
JÓZEF ZIELIŃSKI
adwokat

Premiowana absencja

(Artykuł dyskusyjny)

WIESŁAW GŁOWACKI

Najrozmaitsze niedomagania naszej ekonomiki — ich źródła, skutki i środki zaradcze — wszystko to stało się ostatnio przedmiotem powszechnej niemal dyskusji, której pewne aspekty znalazły już wyraz w licznych publikacjach prasowych. Jak na razie jest to jednak dyskusja często ograniczająca się do spraw produkcji i cen mięsa lub do problemów płac oraz norm. A przecież mamy i inne kłopoty.

Wydaje mi się, że spośród wymienionych w referacie wygłoszonym na Plenum przyczyn aktualnych trudności gospodarczych — warto by również zająć się nieco bliżej sprawą powszechnie znaną, ale uznaną za dość drażliwą i dlatego rzadko szerzej dyskutowaną, a mianowicie wysoką absencją chorobową w naszych zakładach pracy.

Jak podano we wspomnianym referacie — wypłaty dokonane w gospodarce uspołecznionej z osobowego funduszu płac w pierwszym półroczu bieżącego roku wzrosły w stosunku do analogicznego okresu przed czterema laty o 56,7%, podczas gdy zasiłki chorobowe wzrosły w tym czasie aż o 88,1%. Biuletyn statystyczny GUS informuje, że wskaźnik roboczo-godzin nie przepracowanych w przemyśle państwowym na skutek zwolnień chorobowych wyniósł w pierwszej połowie roku 1956 — 4,5% a w analogicznym okresie roku 1958 — 5,0%, zaś w roku bieżącym — 5,4%.

Oczywiście choroba — ludzka rzecz, każdemu może się trafić. Ale publiczną tajemnicą jest dziś fakt, że poważna część zwolnień lekarskich usprawiedliwiających absencję w pracy z powodu choroby — to tzw. „lipa". Wielu pracowników najrozmaitszych przedsiębiorstw i instytucji kombinuje jak może, byle tylko zdobyć od lekarza papierek usprawiedliwiający jak najdłuższą nieobecność. Czymże zresztą, jak nie m. in. różnicą w stopniu nasilenia takich „kombinacji" tłumaczyć choćby podane na Plenum fakty mówiące o bardzo dużym zróżnicowaniu poziomu absencji chorobowej między podobnymi zakładami pracy?

Opowiadano mi, jak to np. w jednej z naszych kopalń czterej pracujący razem górnicy przez trzy miesiące wysoko przekraczali normy a następnie wszyscy razem doznali drobnych, ale wystarczających dla zwolnienia lekarskiego urazów palców u rąk. Dziwnym trafem we wszystkich wypadkach urazy dotyczyły tylko palców małych lub „serdecznych", natomiast nic a nic nie ucierpiały pozostałe — te właśnie, których używa się do gry w karty. Toteż nasza czwórka spędzała swój dodatkowy urlop głównie na grze w skata. Pieniędzy nie brakowało — średnia, obliczona na podstawie zarobków z poprzednich trzech miesięcy, była bardzo wysoka.

Nie jest to jednak typowy przykład. Po co się kaleczyć, nawet niegroźnie (wśród niektórych robotników znany jest np. sposób bezbolesnego łamania palca przy pomocy butelki), skoro ten sam cel można osiągnąć poprzez symulowanie jakiejś choroby? Ale i ta metoda uchodzi dziś za prostacką wobec innej, również dość często stosowanej: nieraz wystarczy właściwie dobranemu lekarzowi wręczyć dodatkowo nieduże honorarium (zazwyczaj od 20 do 100 zł), a jakaś niedyspozycja wymagająca czasowego odpoczynku zawsze się znajdzie. Choć w rezultacie obustronnego zainteresowania fakty takie rzadko zostają ujawnione — dość powszechny charakter tego procederu jest tajemnicą poliszynela.

Opłaca się symulować czy nawet dać te kilkadziesiąt złotych, aby nie pracując dostać kilkaset. Zasiłki chorobowe na skutek niepotrącania podatku od uposażeń są przecież niewiele niższe od normalnych zarobków, a czasem nawet (np. w górnictwie przy zwolnieniach przekraczających 7 dni) są od nich do 20% wyższe! Czy można się zatem dziwić, że absencja pseudo-chorobowa, za którą się tak szczodrze płaci a nawet dodatkowo premiuje, jest wysoka?

Ale sęk w tym, że płaci się i premiuje, kosztem tych wszystkich, którzy nie symulują i nie bumelują. Gdyby wszyscy robotnicy w jednakowym stopniu naciągali państwo na faktycznie nieuzasadnione zasiłki chorobowe, np. na 1—2 dni miesięcznie — można by to uważać za „wymuszoną" przez klasę robotniczą formę dodatkowego odpoczynku (choć przy naszym poziomie wydajności pracy i tak nie sposób byłoby to uzasadnić jakąś „samoobroną" przed przeciążeniem). Wiadomo jednak, że tak nie jest. Jedni „wykombinowują" zwolnienia lekarskie na kilka dni w miesiącu, drudzy — przez cały ten czas rzetelnie pracują nie tylko na siebie, ale w praktyce również na tych pierwszych.

Tolerowanie takiego stanu rzeczy nie ma zatem nic wspólnego z liberalizmem wobec klasy robotniczej, przeciwnie — byłoby tolerowaniem pasożytnictwa symulantów na pracy uczciwych robotników. A o tym, jakie skutki dla całej gospodarki narodowej, zwłaszcza dla sytuacji rynkowej ma takie podnoszenie siły nabywczej ludności bez pokrycia we wzroście masy towarowej i usług — nie trzeba chyba dziś nikomu przypominać. Nic więc dziwnego, że od dłuższego już czasu stan ten budzi poważne zaniepokojenie i szuka się różnych środków mogących ograniczyć tę absencję „chorobową", która z rzeczywistą niezdolnością do pracy niewiele ma wspólnego.

Wychodząc ze słusznego założenia, że nie ma społecznych powodów, aby absencja chorobowa mogła rosnąć, ustalono dla poszczególnych zakładów pracy limity zasiłków chorobowych na poziomie nie przewyższającym funduszy wypłaconych na te cele w roku ubiegłym, a sumy przekroczeń tych limitów potrąca się z funduszów płac. W ten sposób kierownictwa poszczególnych zakładów zostały teoretycznie zainteresowane w tym, aby było jak najmniej takich przekroczeń i gdzieniegdzie działają komisje sprawdzające np. czy osoby przebywające na zwolnieniach chorobowych rzeczywiście nie są zdrowe i ewentualnie czy stosują się do zaleceń lekarskich. Rzecz jasna — w praktyce rzadko da się to sprawdzić.

Nie pierwsze to doświadczenie, które uczy jak bardzo jest nikła skuteczność tego typu środków administracyjnych. Świadczy o tym choćby fakt, że np. w resorcie górnictwa mimo wielu anty-absencyjnych przedsięwzięć — w pierwszym półroczu bieżącego roku absencja bynajmniej nie malała a limity zasiłków chorobowych przekroczono tu o około 36 milionów złotych. A przecież to tylko jeden resort, w innych sytuacja jest podobna i nic dziwnego, że ostatnio w okresie nasilenia trudności rynkowych skutki takiego stanu są coraz bardziej odczuwalne.

Również właściwe ustawienie metod działalności służby zdrowia, aczkolwiek nader pożądane — niewiele poprawi sytuację tak długo, jak długo zarówno wśród niektórych lekarzy jak i wśród wielu ich pacjentów będą ludzie nie chcący wyrzec się możliwości powiększenia swych dochodów kosztem nie zawsze rozumianych interesów całego społeczeństwa. A jak na razie nie zanosi się na szybkie upowszechnienie takich wyrzeczeń. Zresztą nawet najuczciwsi i najbardziej uspołecznieni lekarze nie zawsze mogą odróżnić symulantów od ludzi naprawdę chorych.

Toteż sądzę, że jeśli chcemy skuteczniej zwalczać masowe nadużycia w tej dziedzinie — oprócz poczynań administracyjnych i wychowawczych warto by również pomyśleć nad tym, jak sięgnąć do ekonomicznych źródeł zła. Po prostu chodzi o to, aby absencja pseudo-chorobowa nie była tak bardzo opłacalnym procederem.

Oczywiście nie może być mowy o zniesieniu zasiłków chorobowych. Jest to poważna zdobycz ludzi pracy i to zdobycz jak najbardziej usprawiedliwiona słusznym w tym wypadku odejściem od zasady (teoretycznej zresztą) „każdemu według pracy" na rzecz zbliżenia do realizacji postulatu „każdemu według potrzeb". Ale czy potrzeby te są właściwie oceniane?

Czy na przykład górnik, który na skutek drobnego urazu ręki (a urazy tego typu stanowią blisko połowę lekkich wypadków w górnictwie) korzysta ze zwolnienia lekarskiego i spędza czas na zielonej trawce, ma takie same potrzeby jak wtedy, gdy ciężko, bardzo ciężko nieraz pracuje przy wydobyciu węgla? Czy człowiek usprawiedliwiający swą absencję prawdziwą lub wyimaginowaną ale lekką chorobą, nie wymagającą nawet pozostawania w łóżku a tylko parudniowego odpoczynku, ma rzeczywiście takie same potrzeby, jak ten, kto np. uległ ciężkiemu wypadkowi i przez dłuższy czas wymaga opieki lekarskiej oraz pomocy ze strony otoczenia?

A jednak w obu wypadkach świadczenia na rzecz absentów są w zasadzie jednakowe — wysokość ich zależy głównie od poprzednich zarobków. Przy cięższych, a więc kosztownych schorzeniach zwykle te świadczenia nie wystarczają na pokrycie kosztów utrzymania i leczenia, natomiast przy lekkich, znacznie częstszych, najczęściej krótkotrwałych i nierzadko udawanych — są one stosunkowo wysokie i tym samym stanowią dość silny bodziec do najrozmaitszych nadużyć.

Dlatego wydaje mi się, że poważne zróżnicowanie zasiłków chorobowych w zależności od ciężkości schorzeń lub (co znacznie prostsze) od czasokresu ich trwania — byłoby nie tylko zgodne z poczuciem sprawiedliwości, ale również przyczyniłoby się do zmniejszenia nadużyć. Wiadomo przecież, że po pierwsze — udawanie ciężkich a zarazem długotrwałych chorób jest znacznie trudniejsze, zwłaszcza gdyby przyznanie wyższego zasiłku było uzależnione np. od pobytu w szpitalu lub od komisyjnie stwierdzonej (już teraz ponad tygodniowa absencja chorobowa musi być uzasadniona przez komisję lekarską) konieczności innych form leczenia, opieki, lepszego odżywiania itd.; po drugie — przy dłuższej absencji kontrola ze strony aparatu ubezpieczeniowego czy dyrekcji zakładu jest znacznie bardziej możliwa, niż np. sprawdzanie absencji 1—2-dniowych (często „usprawiedliwianych" post factum) i... bardziej opłacalna.

Najprostszą formą realizacji tego postulatu mogłoby być wprowadzenie zasady, że za np. pierwsze trzy dni zwolnień chorobowych na czasokres do siedmiu dni — w ogóle nie przyznaje się zasiłków chorobowych, zaś sumy zaoszczędzone w ten sposób przeznacza się na podwyższenie zasiłków osobom chorującym ponad tydzień. Dzięki temu absencja pseudo-chorobowa (z wymienionych wyżej powodów — najczęściej kilkudniowa) jako nieopłacalna musiałaby znacznie zmaleć, a więc i premiowanie bumelantów ze społecznej kieszeni zostałoby znacznie ukrócone. Natomiast straty poniesione z tego tytułu przez ludzi naprawdę, ale krótko chorujących, zostałoby zrekompensowane odpowiednią podwyżką zasiłków przy chorobach dłuższych — zwykle znacznie kosztowniejszych (powtarzam to dla podkreślenia raz jeszcze, że chodzi mi tu nie tylko o przeciwdziałanie nadużyciom, lecz przy okazji również o właściwsze zaspokajanie potrzeb ludzkich).

Oczywiście nie jest to wyjście idealne, ma swoje plusy i minusy — jak każda reforma. Nie miejsce tu na roztrząsanie szczegółów — chodzi mi o kierunek działania. Po prostu sądzę, że rozmiary nieuzasadnionej absencji chorobowej i jej ekonomiczne skutki dla całego społeczeństwa są zbyt poważne, by w walce z tym zjawiskiem ograniczać się do mało skutecznych środków administracyjno - propagandowych. Szukanie takich czy innych, ale ekonomicznych sposobów przeciwdziałania, uważam również i w tym wypadku za niezbędne. Powyższe propozycje są niewątpliwie dyskusyjne, ale dyskusja nad tymi sprawami jest chyba jak najbardziej celowa.

Czy nie nadmierne uprzywilejowanie

Bilans wyrobów hutniczych jest u nas — jak ogólnie wiadomo — permanentnie napięty. W tej sytuacji dziwne wydają się branżowe warunki dostaw tych wyrobów. Są one tak „chytrze" skonstruowane, że wszystkie ewentualne obciążenia z tytułu wadliwych dostaw spadają na odbiorców, cała zaś gospodarka ponosi poważne straty.

★

Zgłaszają oni pretensje przede wszystkim o to, że huty nie odpowiadają za szkody materialne poniesione wskutek tzw. ukrytych wad wyrobów (wspomnieliśmy o tym w nr 44 Z. G. w art. pt. „Dobra jakość to oszczędność"). Dawniej dostawca, oprócz wymiany zabrakowanego materiału, zwracał odbiorcy koszty np. robocizny, jaką on włożył w obróbkę wyrobów do momentu ujawnienia braków (np. wewnętrzne rysy, bąble itp). Jednakże od listopada 1957 r. straty przedsiębiorstwa — odbiorcy nie już hutę nie obchodzą. Odpowiedni dekret (Monitor Polski nr 91 poz. 540) stwierdza m. in., że „w razie ujawnienia fizycznych wad ukrytych w dostarczonym artykule hutniczym, dostawca, poza obowiązkami wynikającymi z przepisów ust. 1—4 (dostawy wymienne, naprawa itp.) nie odpowiada za żadne inne szkody". (§ 55 ust. 5). A więc hulaj dusza!...

Nie jest chyba przypadkiem, że właśnie w r. 1958 znacznie pogorszyła się jakość produkcji w hutach; demobilizacja hutnictwa w wyniku wyżej cytowanego zarządzenia z pewnością odegrała swoją rolę. Tak np. o ile w latach 1954—1957 odsetek braków w stalowniach martenowskich wyraźnie malał*), to w r. 1958 zdecydowanie „skoczył" w górę, przewyższając nawet poziom r. 1954. (r. 1954 — 4,02% braków, r. 1957 — 3,50%, r. 1958 — 4,20%. Tendencję tę wykazują zarówno huty stare, jak i nowe. Ponieważ w r. 1958 braki w stalowniach, jak przewidywano, nie powinny przekraczać 2,5—2,8%, to „osiągnięta" różnica jest równoznaczna ze stratą ok. 100 tys. ton stali. Koszt powtórnego przetopienia braków wyniósł w r. 1958 ok. 200 mln zł, nie licząc strat na skutek obniżenia gatunków.

Do tego doliczyć trzeba straty u odbiorców powstałe w wyniku ukrytych wad dostarczanych materiałów. Tak np. Zakłady H. Cegielski w Poznaniu poniosły z tego tytułu w r. ub. bezpośrednią stratę w wysokości ponad 8 mln zł, w ciągu zaś 10 miesięcy wyegzekwowano od dostawców sumę zaledwie ok. 460 tys. zł. Pomnóżmy te straty przez ilość odbiorców hutniczych, a obraz będzie nieco pełniejszy.

★

Lecz na tym nie koniec pretensji odbiorców. Krytykują oni — i chyba słusznie — krótkie terminy reklamacji z tytułu wad jawnych dostarczonego materiału. Jeżeli odbiorca nie zgłosi reklamacji w ciągu 14 dni od daty dostawy, traci prawo dostawy zastępczej. Zmusza to odbiorców do utrzymywania rozbudowanego aparatu odbioru technicznego dostaw, aby zdążyć je wszystkie przebadać i „zmieścić" się w owym 14-dniowym terminie reklamacji. Niektórzy odbiorcy proponują, aby ustalić termin 21-dniowy, liczący się od daty wykrycia braku, z tym, że reklamacja nie mogłaby być zgłoszona później niż w ciągu roku licząc od dnia dostawy. Takie rozwiązanie umożliwiłoby m. in. znaczne zredukowanie u odbiorców aparatu odbioru technicznego.

★

Sen z oczu spędza tym przedsiębiorstwom także zasada fakturowania przez huty dostaw według ich ciężaru rzeczywistego, a nie nominalnego (teoretycznego), wyspecyfikowanego w zamówieniu. To znaczy, że odbiorca płaci nie tylko za wielkość, czy raczej ciężar zamówionego i potrzebnego mu odlewu, blachy czy odkuwki, ale także za obfite niekiedy naddatki. Dla hut jest to bardzo wygodne, bo oszczędzając na pracach związanych z nadaniem produktowi odpowiedniej dopuszczalnej tolerancji, jednocześnie łatwiej wykonują swój plan. Odbiorcy jednak, a właściwie cała gospodarka ponosi z tego powodu znaczne straty.

We wspomnianych już wyżej Zakładach HCP zbadano w swoim czasie 130 partii dostaw blach grubych o wadze łącznej 900 ton. Z 2.397 arkuszy tylko 80 miało ciężar nieco niższy od nominalnego. W pozostałych ujawniono przekroczenia wagi od 1—25%; średnie przekroczenie wagi nominalnej wyniosło 4,2%. Tak więc niepotrzebny nadmiar — który, zapłacony przez odbiorcę jako pełnowartościowy materiał, poszedł na odpadki — osiągnął w tych dostawach ok. 40 ton.

Zasada liczenia cen według ciężaru rzeczywistego powoduje większe zużycie materiałów u odbiorców, wzrost ich kosztów produkcji i wprowadza zamęt do gospodarki materiałowej. Powstają trudności w kontroli zużycia materiałów, nie sposób bowiem każdorazowo stwierdzić, czy nadmierne zużycie pochodzi z likwidacji naddatków, czy jest winą warsztatu. W magazynach zaś powstałe manka często tłumaczone są własnie odchyleniami wagowymi.

Ponadto ten system rozliczania jest w pewnym stopniu przyczyną zniekształceń i napięć bilansu materiałów hutniczych. Po stronie przychodu bowiem figurują te materiały według ciężaru rzeczywistego, rozchód zaś uwzględnia ciężar nominalny, zgodnie z zapotrzebowaniem odbiorców. Ci ostatni jednak, otrzymujący w ramach zamówień część materiału nie nadającego się do produkcyjnego zużycia (naddatki) muszą "śrubować" zamówienia lub składać dodatkowe. W ten sposób mamy nie uzasadnione rzeczywistymi potrzebami wzrost popytu na wyroby hutnicze (dodajmy tu sztuczny popyt z powodu produkcji złej jakości), co prowadzi w prostej linii do napięcia planów produkcyjnych hut, które jednak i tak z trudem tylko zaspokajają sztucznie rozdęte potrzeby. Itd. itd. Koło się zamyka. Błędne koło.

Sedno rzeczy tkwi tu, naturalnie, w cenach. Tylko szyny i duże kształtowniki są od r. 1956 fakturowane według ciężaru nominalnego. Tę zasadę trzeba rozciągnąć na wszystkie wyroby hutnicze, co dla hut będzie miało niewątpliwie mobilizujące znaczenie i pozwoli wykorzystać znaczne rezerwy produkcyjne.

★

Odbiorcom wyrobów hutniczych krew psuje także sprawa atestów. Wedle ich opinii, huty uczyniły sobie z tych atestów coś w rodzaju „dojnej krowy", oczywiście kosztem odbiorców. Każde żądanie atestu ze strony odbiorcy pociąga za sobą od razu poważne dopłaty — albo procentowe (20% ceny materiału), albo kwotowe (np. 120 zł od tony blach). Niektórzy twierdzą, że hutnictwo w ten prosty, nieskomplikowany sposób, nie wymagający przecież dodatkowych nakładów, może — atestując tylko 1 min ton wyrobów — zasilać swą akumulację okrągłą sumką 100 mln zł. „My się na to nie zgadzamy" — wołają odbiorcy. Chyba jednak coś tu trzeba zmienić.

Zresztą — stwierdzamy to obiektywnie — czynione są starania w kierunku zmian w tej nadmiernie chyba uprzywilejowanej pozycji hutnictwa. Specjalna komisja branżowych warunków dostaw usiłuje od dłuższego czasu wynaleźć „złoty środek", który by, zadowalając odbiorców, nie wprowadził jednocześnie w rozpacz hut. To znaczy — aby wilk był syty i owca cała. Im szybciej zainteresowane strony dojdą do rozsądnego, ekonomicznie i technicznie uzasadnionego porozumienia, i im szybciej wydane zostaną odpowiednie zarządzenia władz, tym lepiej dla naszej gospodarki. Zracjonalizowanie bowiem wyżej wymienionych przepisów pozwoli wykorzystać poważne rezerwy produkcyjne bez żadnych praktycznie nakładów. (wd)

*) Patrz „Gospodarka Planowa" nr 6 z br., art. pt. „Podniesienie jakości produkcji — ważny problem gospodarczy".

listy — listy — listy — listy

Z drugiej strony pieca

Na łamach „Życia Gospodarczego" zamieszczony został artykuł pt. „Dlaczego chleb jest niedobry". Na szereg stwierdzeń zawartych w tym artykule nie mogę się zgodzić.

Wysuwa się niesłuszną tezę, że normy pracy w piekarniach obliczone są na maksymalne wykorzystanie powierzchni pieca, urządzeń i maszyn piekarniczych, co uniemożliwia przeprowadzenie tzw. próbnego wypieku. Uznaję, że obowiązujące normy pracy w piekarniach woj. katowickiego mają niski stopień napięcia i są przekraczane w granicach 120—200 proc. Mimo tego należą one do najwyższych w kraju. Dla przykładu średnia norma pracy w chlebie pytlowym w bochenkach ok. 2 kg wagi wynosi na dzień 1. VII. 1959 r. w poszczególnych zakładach przemysłu piekarniczego: Bielsko — 45,1 kg/godz., Bytom — 41,3 kg, Częstochowa — 36,8 kg, Katowice 44,9 kg, Ruda Śl. — 40,3 kg, Sosnowiec — 43,0 kg/godz.

W takich warunkach nie widzę przeszkody, aby kierownik piekarni nie mógł przeprowadzić próbnego wypieku i rozeznania wartości wypiekowej otrzymanej do produkcji mąki. Wiadomo, że ekonomiczniej byłoby, aby młyn przeprowadzał jeden próbny wypiek z jednego przemiału, aniżeli, tak to się dotychczas dzieje, przeprowadza się kilka próbnych wypieków z jednego przemiału, które otrzymują piekarnie w formie szeregu partii mąki. W tym celu konieczne jest, aby przeprowadzono zmiany w normach jakościowych mąki i wniesiono jako zasadniczą reformę — by młyny przeprowadzały próbny wypiek, który właściwie do roku 1939 był obowiązujący (szereg młynów posiada dziś niewykorzystane specjalne piece do tego celu). W taki sposób atest (świadectwo jakościowe) będzie uwidaczniał wartość mąki nie tylko z punktu widzenia handlowego, ale także z punktu widzenia technologicznego.

Uważam, że techniczne normy pracy w pełnym tego słowa znaczeniu w piekarniach nie powinny być przyczyną spadku jakości pieczywa. Jeśli w całej rozciągłości przestrzegać się będzie dyscypliny przebiegu procesów technologicznych, a specjalnie procesów fermentacyjnych. Powyższe założenia wymagają jednak od części pracowników produkcyjnych (około 60 proc.) odpowiednich kwalifikacji fachowych, które w ogólnym przekroju maleją na skutek silnej płynności kadr kwalifikowanych. Notowana płynność kadr w przemyśle piekarniczym wynika z istniejącej dysproporcji poziomu płac w poszczególnych dziedzinach gospodarki narodowej.

Przy dokonaniu zmiany poziomu płac w przemyśle piekarniczym trzeba, aby nowa tabela płac ujmowała prawidłowo współczynnik kwalifikacyjny zarówno bezwzględny, jak i względny, co dałoby w sumie bodziec ekonomiczny do podnoszenia kwalifikacji zawodowych i gwarancję, że chleb będzie dobry i smaczny.

FRANCISZEK WYŁON
Siemianowice Śl.

Niewłaściwa reklama w niewłaściwej prasie

Autor podpisany ER-JOT poruszył w 30 numerze „Życia Gospodarczego" istotne zagadnienie celowości zamieszczania ogłoszeń reklamowych w naszej prasie. Obok nagminnie spotykanych i chyba machinalnie popełnianych błędów przy reklamie handlowej i reklamie usług świadczonych prywatnym klientom, spotyka się podobną akcję reklamową poważnych państwowych przedsiębiorstw usługowych. Chciałbym zwrócić uwagę na przedsiębiorstwa morskie, pracujące bardzo często na zasadzie przedsiębiorstw monopolistycznych, a obsługujące zarówno klientów krajowych, jak i zagranicznych.

Reklamowanie usług takich firm, jak Międzynarodowi Spedytorzy C. Hartwig SA, Przedsiębiorstwo Rzeczoznawstwa i Kontroli „Polcargo", Zarządy Portów itp., w prasie krajowej, wydaje się zupełnie mijać z celem. Krajowi klienci i tak korzystają i będą korzystać z ich usług, bo nie ma innego przedsiębiorstwa spedycyjnego, kontrolnego i przeładunkowo-składowego. Natomiast reklama w prasie zagranicznej, konieczna dla pozyskania płacących dewizami klientów, jest wprawdzie prowadzona, ale na skalę bez porównania mniejszą, niż to jest za granicą przyjęte.

Istnieje jeszcze możliwość korzystania z łamów czasopism fachowych, wydawanych w Polsce w językach obcych, a przeznaczonych dla zagranicy. I tu obserwuje się dziwny objaw: szereg przedsiębiorstw, mając okazję zareklamowania swych usług zagranicznym klientom w pismach docierających do właściwych rąk i zapłacenia za tę reklamę w złotówkach, nie korzysta z niej. Na przykład, w miesięczniku „Polish Maritime News", wydawanym przez Oddział Morski Polskiej Izby Handlu Zagranicznego w Gdyni, reklamuje się pewna liczba przedsiębiorstw morskich stale, kilka innych sporadycznie, a niektóre w ogóle nie zamieszczają swych ogłoszeń. Do tych ostatnich należy zaliczyć m. in. przedsiębiorstwo C. Hartwig, mające z tytułu swej pracy szerokie kontakty z zagranicą i walczące o aktywizację ładunków tranzytowych państw obcych dla naszych portów. Tenże sam Hartwig płaci dewizami za regularnie zamieszczane ogłoszenia w zagranicznej prasie.

Rzecz jasna — trudno się ograniczać tylko do reklamy w czasopismach krajowych. Z drugiej jednak strony, jeżeli się na taką reklamę decyduje, wskazane byłoby jej jak najkorzystniejsze ulokowanie, tak, aby spełniła w pełni swe zadanie. To znaczy, należałoby przyjąć określoną gradację: najpierw prasa krajowa przeznaczona dla zagranicy, potem miesięczniki, tygodniki i dzienniki krajowo-lokalne. Tę gradację podkreślam celowo. Miesięczniki branżowe docierają bowiem do kręgów istotnie zainteresowanych daną dziedziną naszego życia gospodarczego, — reklama zamieszczona w nich będzie więc celowa. Tygodniki i dzienniki o zasięgu raczej lokalnym, nie spełnią już tej roli tym bardziej, że klienci omawianych morskich przedsiębiorstw usługowych rozsiani są na terenie całego kraju.

Drugim ważnym elementem jest rodzaj reklamy. Na Wybrzeżu przyjął się zwyczaj ogłaszania z okazji różnych świąt i rocznic życzeń w prasie codziennej. Za życzenia „pomyślności w pracy i szczęścia w życiu osobistym" składane swym klientom, przedsiębiorstwom współpracującym i pracownikom, Zarządy Portów, Stocznie, armatorzy i inni, płacą tysiące złotych. Zwyczaj skądinąd miły, ale czy warto zamieszczać tego rodzaju ogłoszenia z chwilą, gdy brakuje funduszy na „fachową" reklamę? Czy w ogóle nie lepiej przeznaczyć te pieniądze na jakiś cel społeczny?

Odwrotną stroną medalu jest fakt, że te właśnie ogłoszenia stanowią rodzaj subwencji dla poszczególnych redakcji i są osoby zainteresowane akwizycją (procent!). Czy takie ustawienie sprawy jest słuszne — to zagadnienie zupełnie odrębne.

Wydaje się jednak, że na racjonalne wykorzystanie funduszów przeznaczonych na reklamę, nie powinny oddziaływać względy emocjonalne, lecz przede wszystkim interes danego przedsiębiorstwa. Dalsza dyskusja na ten temat będzie niewątpliwie bardzo celowa.

A. R.
(nazwisko znane redakcji)

Mieszkania na sprzedaż

Ostatnio wiele mówi się o braku równowagi rynkowej, tj. o nadmiarze pieniędzy w obiegu w stosunku do masy towarowej. Proponuje się wiele środków dla zmiany tego stanu rzeczy, na ogół mało popularnych i niemiłych dla każdego ze względu na ich czysto administracyjny charakter. Tymczasem istnieje możliwość posunięcia, które przez dużą grupę ludzi byłoby przyjęte z zadowoleniem, a przyczyniłoby się do natychmiastowego i systematycznego ściągania pieniędzy z rynku bez innych świadczeń ze strony państwa. Mam tu na myśli sprzedaż gotowych domów spółdzielczości mieszkaniowej. Chętnych na mieszkania spółdzielcze jest obecnie znacznie więcej niż spółdzielnie mogą zapewnić mieszkań. Trzeba więc dość długo czekać w kolejce, ażeby „awansować do godności członka spółdzielni". W gospodarce nie ma nic bardziej anarchizującego rynek, jak niemożność celowego wykorzystania posiadanych znacznych sum pieniężnych, a tak jest obecnie.

Przypuśćmy, że w roku 1960 państwo zdecydowałoby się sprzedać spółdzielniom 50% wybudowanych, tj. około 100 tys. izb. Dałoby to wpływ do skarbu państwa ok. 1 mld zł, licząc, że wpłata na izbę przy tego rodzaju zakupie wynosi 10.000 zł. Drugą cechą tego rodzaju posunięcia jest to, że na gospodarce naszej będzie ciążyć o 50% mniejsze brzemię dopłat do eksploatacji budynków. Im mniej buduje się i rozdaje „za darmo", tym mniej skarb musi dopłacać teraz i w przyszłości.

Poza tym w miarę rozwoju spółdzielczości mieszkaniowej rozszerza się krąg ludzi jak najbardziej zainteresowanych w uzdrowieniu obecnego absurdalnego stanu gospodarki mieszkaniowej (wysokość czynszów).

J. N.
(nazwisko znane redakcji)

Jeszcze w sprawie włosianki

W związku z notatką „Włosianka biłgorajska" zamieszczoną w 42 numerze „Życia Gospodarczego" ogłaszamy, że my nie chcemy wygrać ani skutera, ani telewizora i sami gotowi jesteśmy dać upominek, aby otrzymać włosiankę.

Jesteśmy mocno zdziwieni faktem, że w tym samym czasie, kiedy raz po raz odmownie załatwiane są nasze monity w sprawie zwiększenia dostaw włosianki — jakaś spółdzielnia włosiankarska dławi się wytworzoną przez siebie produkcją. Wykorzystujemy więc łamy „Życia Gospodarczego" dla powiadomienia o tym spółdzielni biłgorajskiej.

Z wyrazami szacunku dla „Życia" pozostaję w oczekiwaniu na odpowiedź.

(—) ELIGIUSZ KONIARSKI
Pracownik Zakładu Przemysłu Odzieżowego im. Dra Próchnika w Łodzi

Warunki współpracy handlu zagranicznego z przemysłem

Przez szereg lat toczyły się dyskusje nad problemem wzajemnych stosunków przemysłu i handlu zagranicznego. W ich wyniku nastąpiła poprawa w zakresie współpracy tych [illegible] narodowej, wyrażająca się m.in. w szerszym przyciąganiu przedstawicieli przemysłu do transakcji handlowych, w zainteresowaniu przemysłu produkcją eksportową itp. Dotąd jednakże zagadnienie to nie zostało uporządkowane pod względem prawnym, zwłaszcza brak było przepisów o prawach i obowiązkach obu partnerów, których ścisła współpraca jest przecież koniecznością.

Temu nieuregulowanemu stanowi ma położyć kres zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z 16 października rb. w sprawie uzgodnień dostaw i ogólnych warunków dostaw związanych z obrotem z zagranicą pomiędzy jednostkami gospodarki narodowej.

Zarządzenie to stanowi, że jednostki nadrzędne sprzedawców (przy eksporcie) i nabywców (przy imporcie) dokonywać będą z przedsiębiorstwami handlu zagranicznego uzgodnień dostaw, w których ustalą: sprzedawców i nabywców, p[illegible]dmiot dostawy, ilość i wartość towaru oraz terminy dostaw.

Szczegółowe przepisy, opracowane odrębnie dla dostaw towarów przeznaczonych na eksport i odrębnie dla dostaw towarów pochodzących z importu, ustalają sposób postępowania oraz prawa i obowiązki sprzedawców lub nabywców z jednej str[illegible] i przedsiębiorstw handlu zagranicznego z drugiej. Przepisy te przewidują przy tym wszelkie przy[illegible] miejsce w praktyce realizowania obrotu towarowego z zagranicą.

Obejmują one szeroki wachlarz zagadnień, które występują zarówno przy obrocie towarami eksportowanymi, jak i importowanymi. Uregulowane zostały zagadnienia, dotyczące: umowy dostawy i jej zawarcia, jakości towaru i odpowiedzialności za wady, ewentualnej gwarancji, wydania towaru, opakowania i znakowania, ceny i sposobu zapłaty oraz odszkodowania. W odniesieniu do dostaw towarów przeznaczonych na eksport przewidziano ponadto rozwiązanie w sprawie kontroli towaru i jego zwrotu w przypadku niemożności zbycia za granicą.

Jest sprawą niezmiernie istotną, że w wydanych przepisach uwzględniona została zasada równorzędnej odpowiedzialności obydwu stron za wszelkie naruszenia lub uchybienia w stosunku do tych przepisów.

Nie ulega też wątpliwości, że wydane przepisy przyczynią się do zacieśnienia współpracy między przemysłem i handlem zagranicznym. Dotychczas bowiem taka współpraca istniała między tymi dwiema dziedzinami co najwyżej na bardzo wysokim szczeblu. Obecnie zaś rozstrzyganie wielu zagadnień zejdzie znacznie niżej. Uzgodnienia zawierane będą na szczeblu jednostek, a w zakresie dostaw decydować będą same przedsiębiorstwa.

Doniosłe znaczenie dla usprawnienia obrotu towarowego z zagranicą będzie miało ścisłe sprecyzowanie przez wydane przepisy obowiązków obu partnerów w zakresie poszczególnych transakcji. Stworzy ono przesłanki dla poprawy jakości produkcji eksportowej i będzie zaporą przed przyjmowaniem towarów importowanych niedostatecznej jakości oraz przyczyni się do przestrzegania ustalonych terminów dostaw.

(f)

Małe efekty dużych nakładów

RUDOLF SZEWCZYK

W górnictwie węgla kamiennego państw zachodnio-europejskich, Polski i ZSRR dotychczasowe wyniki wprowadzenia postępu technicznego wykazują, że mechanizacja urabiania, ładowania i odstawy — na obecnym poziomie techniki i organizacji produkcji — przyczyniła się tylko do stosunkowo niedużego wzrostu wydajności pracy. Mimo dużego postępu mechanizacji — nakłady na robociznę stanowią w kopalniach węgla kamiennego tych państw nadal około 60 proc. kosztów własnych.

Wskaźniki mechanizacji robót kopalnianych węgla kamiennego w r. 1955 przedstawiały się następująco:

	Urabianie	Ładowanie	Odstawa
Polska	34%	14%	94%
Anglia	86%	10%	92%
ZSRR	99%	33%	100%

Eksperci górniczy państw zachodnio-europejskich doszli do wniosku, że mechanizacja pracy w górnictwie węgla kamiennego jest tylko jednym ze środków zwiększenia wydajności pracy (i to w dodatku nie zawsze środkiem podstawowym), tylko bowiem wówczas przynosi ona pożądane rezultaty, jeśli z jej wprowadzeniem łączy się **usprawnienie organizacji produkcji.** Powyższe wnioski potwierdzili eksperci górniczy USA.

W górnictwie węgla kamiennego mechanizacja bez równoczesnego usprawnienia toku produkcji może nawet ujemnie odbić się na poziomie wydajności pracy, a to w związku z: primo — niepełnym wykorzystaniem zdolności produkcyjnej mechanizowanego frontu robót górniczych na skutek wąskich przekrojów w innych ogniwach produkcyjnych; secundo — dużą pracochłonnością przeważnie niedostatecznie zmechanizowanych robót pozaprzodkowych i tertio — zwiększeniem pracochłonności na skutek konieczności zatrudnienia dodatkowych brygad konserwacyjno-naprawczych w przypadku nieodpowiedniego przygotowania zawodowego pracowników obsługujących mechanizmy.

Eksperci górniczy USA w dalszym ciągu stwierdzili, że wprawdzie maszyny i urządzenia określają zakres postępu technicznego w górnictwie węgla kamiennego, lecz wydajność pracy nadal — i to również w wypadkach szerokiego zastosowania mechanizacji — jest głównie uzależniona od doboru ludzi, ich wyszkolenia i właściwego zatrudnienia. Albowiem po pierwsze — w kopalniach zmechanizowanych nadal decyduje o toku organizacji produkcji, a w konsekwencji o wydajności pracy, czynnik ludzki (poziom fachowy i osobiste walory zatrudnionych — słuszna ocena zjawisk, inicjatywa, trafność i szybkość decyzji, umiejętność organizacji pracy); po drugie — zmechanizowanie pracy w górnictwie węgla kamiennego czyni pracę w kopalniach jeszcze bardziej zespołową, co wymaga współdziałania zarówno w ramach jednego zespołu, jak i różnych zespołów.

W polskich kopalniach węgla kamiennego według danych z 1956 r., dotyczących mechanizacji urabiania z 72 badanych kopalń 41 (57%) wykazało wyższą wydajność w przodkach zmechanizowanych niż w przodkach niezmechanizowanych; a 31 (43%) — wykazało niższą (!) wydajność w przodkach zmechanizowanych w porównaniu z niezmechanizowanymi. Rozpiętość w poszczególnych kopalniach, wykazujących wzrost lub spadek wydajności w związku ze zmechanizowaniem urabiania i ładowania, jest stosunkowo wysoka i zamyka się dla wzrostu wydajności w granicach do ponad 95%, spadku — do ponad 30%.

Różnice w wydajności pracy w przodkach zmechanizowanych i niezmechanizowanych w jednej nawet kopalni mogłyby być między innymi powodowane niejednakowymi warunkami górniczo-geologicznymi. W praktyce jednak okazuje się, że w obrębie jednej kopalni przodki zmechanizowane na ogół mają lepsze warunki geologiczne w porównaniu z przodkami niezmechanizowanymi. Istotna przyczyna występującej w niektórych kopalniach niższej wydajności w przodkach zmechanizowanych w porównaniu z przodkami niezmechanizowanymi leży więc poza warunkami geologicznymi i należy raczej wnioskować, że stosowany i wprowadzany z wielkim wysiłkiem finansowym i organizacyjnym postęp techniczny — w tych przypadkach zawiódł.

Na podstawie porównania wydajności w przodkach ze zmechanizowanym urabianiem i ładowaniem (średnio 5185 kg na robotniczo-dniówkę) z rzeczywiście uzyskaną średnią wydajnością przodkową (4514 kg) okazuje się, że możliwości w zakresie wzrostu wydajności przodkowej przy założeniu pełnej mechanizacji urabiania i ładowania — na poziomie obecnej techniki i organizacji produkcji są nieznaczne: średnia wydajność dla chodników węglowych, zabierek i ścian podniosłaby się o około 15 proc.

Najważniejszym postulatem udanego postępu technicznego i technologii węgla kamiennego jest szybki postęp i wysokie wydobycie z 1 metra bieżącego frontu wyrobiskowego, co ma szczególny wpływ na wydajność ogólną. Ze szczegółowego porównania rozwoju postępu dziennego frontu eksploatacyjnego wynika, że w r. 1956 w porównaniu z rokiem 1950:

46 kopalń (62,2%) wykazało gorszy postęp dzienny przodku.

27 kopalń (36,4%) wykazało lepszy postęp dzienny przodku.

Średni dzienny postęp przodka w metrach bież. przedstawiał się na przestrzeni ostatnich lat następująco (druga kolumna liczb obrazuje wskaźnik dynamiki):

1950	2,06	100,0
1951	2,24	108,7
1952	2,21	107,3
1953	2,20	106,8
1954	2,11	102,4
1955	2,33	113,1
1956	2,03	98,5
1957	1,91	92,7
1958	1,98	96,1

Wzrost średniego dziennego postępu przodka w latach 1951 do 1955 został spowodowany nie postępem technicznym, lecz zwiększeniem czasu pracy robotników normowanych. Z analizy zmian postępu dziennego przodku wynika zatem, że stosowany postęp techniczny nie spowodował zasadniczej zmiany w postępie przodków i że efekt ekonomiczny postępu technicznego na szczeblu górnictwa węgla kamiennego jako gałęzi przemysłu okazał się minimalny.

W wypadkach, w których obok postępu technicznego wystąpiło usprawnienie całego toku produkcji — wzrost wydajności ogólnej jest znaczny. Jednakże sukcesy te miały w polskich kopalniach węgla kamiennego charakter lokalny o minimalnym wpływie na przeciętną wydajność górnictwa węgla kamiennego jako gałęzi przemysłu. Również pełna mechanizacja robót przodkowych nie wpłynęłaby w zasadniczy sposób na zmianę przeciętnego poziomu wydajności. Przyszły kierunek postępu technicznego musi więc być związany z równoczesnym usprawnieniem całego toku produkcji.

OD REDAKCJI

W nr. 34 rozpoczęliśmy dyskusję na temat postępu technicznego, wskazując, iż jednym z głównych hamulców postępu technicznego w górnictwie jest niewłaściwe wykorzystanie bodźców ekonomicznych *).

W bieżącym numerze publikujemy szereg dalszych wypowiedzi o postępie technicznym. Niektóre z nich zajmują się również górnictwem i stanowią one uzupełnienie uprzednio publikowanych materiałów. Inne natomiast omawiają zagadnienia postępu technicznego w przemyśle lekkim. W następnych numerach zamierzamy kontynuować dyskusję na ten temat na przykładzie innych przemysłów. Równocześnie zaś dla zainteresowania jak najszerszych kręgów Czytelników problematyką postępu technicznego, ogłaszamy konkurs, którego warunki podane są poniżej.

„Życie Gospodarcze" w przededniu krajowej konferencji na temat stanu i metod wzmożenia wydajności pracy w gospodarce narodowej — poświęciło szereg artykułów zagadnieniom o wydajności pracy w górnictwie *). Artykuły te na ogół biorąc, podkreślają, że pomimo dużych trudności obiektywnych wydajność pracy w polskim przemyśle węglowym jest wysoka.

A jak jest naprawdę?

Poniższa tabela obrazuje wzrost wydajności pracy w przemyśle węglowym niektórych krajów (w tonach na 1 robotniko-zmianę):

	1913	1938	1958
Polska	1,1	1,7	1,3
Anglia	1,0	1 2	1,3
ZSRR	0,5	1,1	1,4
NRF	0,9	1,5	1,3
St. Zjedn	3,1	4,4	8,0

Z tabeli wynika, że w 1958 roku osiągnięto w ZSRR około 280%, w Stanach Zjednoczonych AP około 260%, w NRF około 140%, a w Polsce zaledwie około 120% wydajności pracy z 1913 roku. Gorzej — w ostatnim 20-leciu nastąpił w Polsce i w NRF znaczny spadek wydajności pracy. O ile, według ostatnich doniesień prasy codziennej, NRF w obliczu kryzysu węglowego zamykając mało wydajne oddziały i kopalnie, przekroczyło w ostatnich miesiącach przedwojenną wydajność pracy, to w Polsce nie przewiduje się osiągnięcia przedwojennej wydajności nawet w planie perspektywicznym!

Wzrost wydajności pracy w poszczególnych krajach odbywa się normalnie w ten sposób, że stare, mało wydajne zakłady zostają na skutek faktycznego lub moralnego zużycia zamykane, a coraz większy udział nowych wysokowydajnych zakładów powoduje wzrost przeciętnej wydajności pracy. Dlatego o perspektywach wzrostu wydajności pracy należy sądzić na podstawie przodujących zakładów danej branży.

W 1938 roku przy przeciętnej wydajności pracy polskiego przemysłu węglowego — 1,7 t/zmianę osiągnięcia przodujących kopalń wynosiły: „Prezydent" — 3,8 t/zmianę, „Andaluzja" — 3,1 t/zmianę, „Murcki" 3,0. Stanowi to 180—220% przeciętnej wartości i zbliża się do przeciętnych wartości osiąganych w przemyśle węglowym Stanów Zjednoczonych. Obecnie wydajność pracy przodujących czynnych i nowo budowanych kopalń nie przekracza 2,0 t/zmianę, czyli 150% wartości przeciętnej, zmniejszając w ten sposób widoki na rychłą poprawę w tej dziedzinie. Należy podkreślić, że nowo budowane kopalnie węgla w Stanach Zjednoczonych, jak np. kopalnia Moss Nr 3, osiągają wydajność około 40 t/zmianę, a projekty kopalń nowego typu w ZSRR przewidują osiągnięcie wydajności od 7,0—16,0 t/zmianę.

Techniczne przyczyny zahamowania rozwoju wydajności pracy w polskim przemyśle węglowym są bardzo różne, wymienię tylko kilka z nich, które wydają mi się najważniejsze.

Dlaczego niska wydajność

ALEKSANDER ŻEWIERŻEJEW

Polski i niemiecki model kopalni polegał na dziesiątkach punktów eksploatacyjnych, których suma wydobycia dawała znaczne wydobycie całej kopalni. Wydobycie było bardzo zdekoncentrowane. Odpowiednio miejsca wydobycia łączyły z szybem drogi transportowe o stosunkowo małej przelotności. Koncentracja wydobycia w przodku eksploatacyjnym natrafia obecnie na przeszkodę w postaci niedostatecznego transportu.

Cyfrowo przedstawia się to następująco: nowoczesny agregat urabiający, jak np. kombajn „Anderton" lub podwójny strug „Westfalia-Lünen", w odpowiednich warunkach może dać w pewnym odcinku czasu wydobycie rzędu 10 ton na minutę. Oznacza to, że środki transportowe, ażeby nie powstawały awarie, muszą posiadać zdolność przelotową 600 t na godzinę. Odpowiednio — oddział sztygarski wyposażony w 4 agregaty urabiające (podwójne ściany, dwuskrzydłowo) powinien posiadać transport zdolny do przewiezienia 2400 ton urobku na godzinę. Obecnie przeciętna zdolność przelotowa transportu z oddziału sztygarskiego wynosi zaledwie około 100 t/godz. W tych warunkach nie ma co się dziwić średniemu dozorowi na kopalniach, że nie chce instalować nowoczesnych maszyn u siebie, w oddziale.

Skutki dekoncentracji w polskim górnictwie węglowym dobrze ilustruje procentowy podział nakładu pracy na poszczególne ogniwa procesu wydobywczego przedstawiony w poniższej tabeli:

	Polska (1958)	ZSRR (1954)	NRF (1953)	St. Zj. (1949)
Roboty eksploat.	20,7	33,2	26,9	45,0
Roboty przygot.	8,2	12,8	16,7	10,0
Transport dołowy	24,1	11,7	9,1	18,0
Utrzym. wyrobisk	6,3	6,6	10,9	0,0
Inni na dole	10,9	11,1	4,9	7,0
Powierzchnia	29,8	24,6	31,5	20,0
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0

Widzimy więc, że skoncentrowanie wydobycia i wyposażenie kopalni w odpowiednie środki transportowe umożliwia w Stanach Zjednoczonych AP przeszło dwukrotnie lepsze rozłożenie załogi na poszczególne ogniwa.

Jedną z następnych przyczyn niskiej wydajności pracy w polskim przemyśle węglowym jest nadmierna wielkość pól górniczych. Niektóre kopalnie eksploatują pola o powierzchni około 30 km². Zapasy węgla na takim polu wystarczą nieraz na setki lat eksploatacji, a więc w żaden sposób nie będą mogły być wybrane obecnie istniejącymi urządzeniami wydobywczymi. Zbyt duża wielkość obszarów górniczych wpływa na to, że czas dojścia załogi do miejsca pracy i powrotu z miejsca pracy do szybu, liczony do czasu pracy, a faktycznie bezużytecznie stracony, wynosi 25%.

Bieżący okres w przemyśle węglowym charakteryzuje szybki postęp techniczny, wywołany walką konkurencyjną z ropą naftową. W walce tej rodzą się w ZSRR agregaty A-2, A-3, A-4, eksploatujące węgiel teoretycznie bez udziału ludzi w przodku wydobywczym; zrodził się amerykański kombajn „Karbid", wydobywający 2500—3000 t/dobę, oraz wiele innych maszyn górniczych w wielu krajach górniczych na całym świecie. Wydatki poszczególnych krajów na badania mające na celu unowocześnienie górnictwa podziemnego są bardzo znaczne. Na przykład Stany Zjednoczone AP wydatkują na badania węglowe kwotę rzędu 10 milionów dolarów rocznie tylko ze źródeł państwowych, nie licząc prac prowadzonych przez poszczególne przedsiębiorstwa górnicze. Ażeby dotrzymać kroku postępowi technicznemu należałoby zorganizować odpowiednią własną służbę naukowo-badawczą, co byłoby bardzo kosztowne lub korzystać odpowiednio szybko z doświadczeń i osiągnięć zagranicznych.

Wymieniłem trzy przyczyny niskiej wydajności pracy w przemyśle węglowym natury technicznej. Przyczyn tych, poza wyżej wymienionymi, jest bardzo wiele. Dlaczego jednak nie widać objawów walki o usunięcie tych przyczyn i znaczne podwyższenie wydajności?

Źródło zła jest natury ekonomicznej. **Układ bodźców oddziałujący na inżynierów projektantów, kierowników kopalń i zjednoczeń węglowych absolutnie nic oddziałuje w kierunku zwiększania wydajności pracy *).** Zagadnienie zmiany układu bodźców jest bezwarunkowo trudne; wymaga mocnej podstawy naukowej i dokładnego opracowania przed wprowadzeniem w życie. Jednakże jest ono zagadnieniem podstawowym i jako takie powinno być przedyskutowane w pierwszym rzędzie na zbliżającej się naukowo-technicznej Konferencji Krajowej na temat stanu i metod wzmożenia wydajności w gospodarce narodowej.

*) Wiesław Głowacki — „Bodźce contra postęp" (Nr 34 z 23.VIII).

Zbigniew Madej — „Co hamuje postęp techniczny" (Nr 41 z 11.X).

Władysław Górka — „Co decyduje o wydajności pracy w górnictwie" (Nr 42 z 18.X).

Jan Zyzak — „Jeszcze o postępie technicznym w górnictwie" (Nr 43 z 25.X).

Informacja naukowo-techniczna dla przemysłu

Dla rozwoju nauki i przemysłu wielkie znaczenie ma sprawne dostarczanie pracownikom naukowym i technicznym wartościowych informacji o postępie w nauce i technice, dokonanym zarówno w kraju jak i za granicą. Do ułatwienia pracownikom naukowym i technicznym uzyskania i zastosowania w praktyce tych informacji zmierza działalność służby informacji naukowo-technicznej.

Wyniki badań naukowych i osiągnięć przemysłu rejestrują różne formy dokumentów: książki, periodyki, sprawozdania, opisy patentowe, monografie, dokumenty oglądowe i słuchowe. Dane statystyczne światowej produkcji piśmiennictwa fachowego ostatnich lat dostarczają zawrotnych liczb, charakteryzujących szybki wzrost ilości publikacji w stosunkowo wąskich nawet dziedzinach nauki i techniki.

Ilość wartościowych artykułów we wszystkich dziedzinach nauki i techniki publikowanych w ciągu roku na świecie sięga obecnie 2.000.000. W ciągu roku wydaje się ca 50.000 nowych tytułów książek naukowych i technicznych, urzędy patentowe świata rejestrują rocznie ok. 200.000 wynalazków.

W dziedzinie chemii artykuły naukowo techniczne znaleźć można w ok. 6.000 wydawnictw periodycznych. Aby przeczytać te czasopisma trzeba by oprócz angielskiego, japońskiego, niemieckiego, francuskiego, rosyjskiego, szwedzkiego, znać jeszcze trzydzieści innych języków. Obliczono, że gdyby np. chemik, który zna biegle 30 języków, zaczął czytać na początku roku wszystkie artykuły, które zostaną opublikowane w ciągu roku i jeśli czytałby po cztery artykuły w ciągu rodziny i przez 40 godzin tygodniowo, przy końcu tego roku byłby o więcej niż 10 lat w tyle ze swym czytaniem. Więcej niż połowa informacji wartościowych dla określonej branży — zawarta jest w wydawnictwach branż pokrewnych i w wydawnictwach ogólnofachowych. Obok bogactwa myśli i idei utrwalonych na piśmie, wiele z nich utrwala się przy pomocy innych form dokumentu — filmu, rysunku, taśmy magnetofonowej. Fachowiec dążący do utrzymywania kontaktu z osiągnięciami światowej nauki i techniki staje często bezradny wobec tak olbrzymiej i w coraz szybszym tempie rosnącej liczby informacji.

W krajach o rozwiniętej nauce i technice powstały specjalne służby — tzw. służby dokumentacji naukowo-technicznej. Dokumentacja naukowo-techniczna ułatwia, przy pomocy specjalnych metod i form działalności oraz specjalnego sprzętu, znalezienie potrzebnych publikacji naukowych i technicznych, otrzymanie przez zainteresowanego ich oryginałów lub, częściej, fotoreprodukcji oraz uzyskanie tłumaczeń fachowej literatury obcojęzycznej.

Rosnące szczególnie szybko w ostatnich latach zapotrzebowanie na informacje o postępie w nauce i technice staje się przyczyną powstania własnej działalności wydawniczej szeregu instytucji i organizacji naukowych i przemysłowych. Powstają liczne wydawnictwa informujące o bieżącej i planowanej działalności instytucji, referujące wykonane prace badawcze, upowszechniające pozytywne doświadczenia dokonane w toku produkcji oraz, w oparciu o literaturę obcą, referujące stan i kierunki rozwoju poszczególnych zagadnień technicznych, ekonomicznych i organizacyjnych. Wydawnictwa takie ukazują się np. w postaci periodycznych biuletynów, zeszytów informacyjnych, katalogów itp. i przeznaczone są dla stosunkowo wąskiego kręgu odbiorców — związanych z działalnością swą z daną instytucją, z wybraną dziedziną nauki, branżą przemysłową lub jej częścią.

Mimo, że słowo drukowane jest masowym i tanim środkiem komunikowania, wdrożenie do praktyki informacji w nim zawartych stosowane jest przez zakłady produkcyjne tylko w niewielkim stopniu. Materiały informacyjne często przypominają recepty, które lekarz wystawia hurtem dla nieokreślonych bliżej pacjentów. Inną z głównych przeszkód jest trudność przetłumaczenia na język praktyki nowych idei i dokonanych uogólnień. Z tych to przyczyn działalność instytucji i organizacji informacyjnych zmierza do pośredniczenia nie tylko między literaturą i jej użytkownikiem, lecz również między żywymi źródłami informacji — uczonymi i wysoko kwalifikowanymi pracownikami techniki — a praktycznym użytkownikiem informacji — przemysłem.

Kontakty osobiste są wypróbowaną metodą przenoszenia najcenniejszych osiągnięć obcych do macierzystego zakładu pracy. Praktyka rozwoju przemysłu socjalistycznego powołała do życia szereg form wymiany doświadczeń, np. konsultacje, wycieczki, pokazy, praktyki w pokrewnych przedsiębiorstwach, spotkania z nowatorami i wybitnymi fachowcami itp. Kontakty te zmierzają do tego, aby doprowadzić osiągnięcia innych zakładów do stanowisk pracy zakładu własnego, a doświadczenia własne przekazać innym zakładom.

★

Szereg wymienionych wyżej elementów działalności w zakresie informacji naukowo-technicznej, a więc: biblioteki fachowe, komórki dokumentacji naukowo-technicznej, omówiona własna działalność wydawnicza instytucji — istnieje również w Polsce. Szybki, aczkolwiek najeżony trudnościami ich rozwój następuje od 1950 roku w okresie budowy i rozwoju przemysłu i nauki polskiej. Podstawowe akta prawne — Uchwała Prezydium Rządu nr 697 z dnia 23. IX. 1953 r. i szereg innych zarządzeń powołują sieć bibliotek fachowych w zakładach przemysłowych oraz biblioteki branżowe. Powstaje również sieć służby dokumentacyjnej obejmująca: Centralny Instytut Dokumentacji Naukowo-Technicznej, kilkadziesiąt branżowych Ośrodków Dokumentacji Naukowo-Technicznej i wiele Zakładowych Punktów Dokumentacji w większych zakładach pracy. Zarówno biblioteki fachowe, jak i poszczególne ogniwa sieci dokumentacji, mimo szeregu istotnych braków finansowych i kadrowych, wielu oporów i braku pomocy ze strony kierowników zakładów produkcyjnych — mogą poszczycić się poważnymi osiągnięciami. Poważne zwiększenie zasobów zbiorów bibliotecznych, wolny lecz trwały wzrost liczby czytelników, zorganizowanie i rozwinięcie form informacji masowych, np. karty dokumentacyjne rozprowadzane w nakładzie w ok 7.000.000 egzemplarzy w roku, liczne branżowe biuletyny informacyjne i przeglądy dokumentacyjne oraz szereg innych form informacji zorganizowanych w ciągu kilkuletniej działalności — stanowią cenną pomoc dla pracowników nauki i techniki.

Działalność informacyjna realizowana przy pomocy wydawnictw własnych znajduje swój wyraz w setkach tytułów wydawnictw informacyjnych, rozpowszechnianych periodycznie przez bran-

ANKIETA-KONKURS

Redakcja „Życia Gospodarczego" ogłasza ANKIETĘ-KONKURS na temat postępu technicznego. Udział w konkursie może wziąć każdy, kto nadeśle do redakcji wypowiedź na temat wszystkich lub jednego z niżej wymienionych problemów.

1. Jakie odcinki produkcji i dlaczego uważasz za szczególnie zaniedbane pod względem technicznym?

2. Co hamuje postęp techniczny?

3. Jakie środki należałoby zastosować dla przyspieszenia postępu technicznego?

Odpowiedzi dotyczyć mogą zakładu pracy, poszczególnych gałęzi gospodarki narodowej lub jej całości.

Prace konkursowe o maksymalnej objętości 6 stron maszynopisu lub czytelnego rękopisu należy nadsyłać w terminie do dnia 31 grudnia 1959 r. na adres redakcji **„Życia Gospodarczego" — Warszawa, Hoża 35** *(z dopiskiem na kopercie: Ankieta-Konkurs).*

Za najlepsze prace przyznane będą nagrody rzeczowe na łączną sumę 18 tysięcy zł. Niezależnie od tego najciekawsze prace będą publikowane w naszym piśmie i honorowane według obowiązujących stawek.

Sąd konkursowy powołany zostanie spośród działaczy gospodarczych, przedstawicieli środowiska technicznego oraz członków zespołu redakcji „Życia Gospodarczego". Wyniki Ankiety-Konkursu ogłoszone zostaną do dnia 1 lutego 1960 r.

REDAKCJA

Niewykorzystane możliwości

BARBARA WIŚNIEWSKA

O przemyśle włókienniczym przyzwyczailiśmy się mówić bez dumy, raczej z przyganą i coraz częściej z troską. A stosunkowo niedawno przemysł włókienniczy, najstarszy w kraju, uznawany był jako przemysł narodowy. Szczyciliśmy się nim. Łódź, która swój rozwój zawdzięcza bawełnie, nazywana była polskim Manchesterem. Jeden z najstarszych w kraju producentów tkanin wełnianych, Bielsko-Biała, cieszył się świetną opinią na krajowym i zagranicznym rynku. Żyrardowska kądziel ceniona była w wielu krajach, a sama fabryka znana jako jeden z największych zakładów lniarskich w Europie.

Przemysł lekki przed 1939 r. reprezentował, w przeciwieństwie do przemysłu ciężkiego, potężny choć niedostatecznie wykorzystywany potencjał produkcyjny. Umożliwiło to, mimo znacznych zniszczeń przekroczenie poziomu produkcji przedwojennej już w 1949 r.

Obecnie produkcja tkanin jest ponad dwukrotnie wyższa w porównaniu z okresem przedwojennym i jest osiągana przy niezmienionym w zasadzie parku maszynowym. Skąd więc pesymizm?

Otóż utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu produkcji podstawowych wyrobów przemysłu lekkiego ocenione zostało jako niemożliwe.

DYNAMIKA PRODUKCJI

Wzrost produkcji tkanin z 408 mln m w 1938 r. do blisko 900 mln m w 1958 r. jest na pewno poważnym osiągnięciem. Nadal jednak pozostajemy daleko w tyle za krajami zachodnio-europejskimi pod względem produkcji i spożycia tkanin na 1 mieszkańca. Zmniejszenie tej różnicy, a przynajmniej niepowiększanie jej, zależy od dalszego, szybkiego rozwoju przemysłu włókienniczego. Tymczasem w obecnym i w następnym planie 5-letnim obserwujemy osłabienie dynamiki produkcji w przemyśle włókienniczym, także w przemyśle obuwniczym.

W planie 6-letnim produkcja tkanin bawełnianych wzrosła o 161 mln mb, w latach 1955—1958 zaledwie o 37 mln. Do końca 1960 r. planowany jest przyrost o około 108 mln. Już jednak można przewidzieć, że nie zostanie on osiągnięty. Podobnie zresztą jak w przemyśle wełnianym. W państwowym przemyśle wełnianym produkcja tkanin w 1949 r. sięgała 48,6 mln m, w 1955 — 72,7 mln m, w 1958 r. — 75,4 mln m. Do końca 1960 r. ma osiągnąć blisko 84 mln m, a w 1965 r. — 100 mln m.

W latach 1961—65 dynamika produkcji przemysłu włókienniczego, poza dziewiarstwem, i przemysłu skórzanego jest nieco tylko silniejsza. Z tym, że podobnie jak w obecnym planie największy przyrost produkcji przypada na ostatnie lata i nadal jest mniejszy niż w okresie planu 6-letniego. Można z dużym prawdopodobieństwem założyć, że pod koniec 1964 r. rynek odczuje niedobór tkanin. Jeśli popyt zwiększy się odpowiednio do planowanego wzrostu płac i przewidywanego przyrostu naturalnego. Deficyt wyrobów dziewiarskich jest obecnie tak duży, że mimo poważnego zwiększenia produkcji zaspokojenie potrzeb rynku będzie niedostateczne.

Co jest zasadniczą przyczyną osłabienia dynamiki produkcji podstawowych branż w przemyśle lekkim?

Dotychczas przyrost produkcji postępował głównie poprzez maksymalne wykorzystanie parku maszynowego, zwiększanie współczynnika zmianowości. Modernizacja przemysłu włókienniczego reprezentującego poza pewnymi wyjątkami, poziom dziewiętnastowiecznej techniki, podjęta została dopiero w okresie ostatnich trzech lat. Nie jest to jeszcze modernizacja w pełnym znaczeniu tego słowa, zmierza bowiem przede wszystkim do zapewnienia przyrostu mocy produkcyjnych w drodze wymiany części przestarzałych typów maszyn na nowoczesne, usuwania najbardziej wąskich przejść.

W poprzednich, pod względem inwestycyjnym chudych, dla przemysłu lekkiego latach nagromadziło się wiele „wąskich przejść". Brak synchronizacji pomiędzy np. możliwościami przędzalni czesankowych a potencjałem produkcyjnym tkalni wełnianych zmusza do importu czesanki. Podobnie w przemyśle skórzanym zbyt małe — w porównaniu do szybko rozwijającego się przemysłu obuwniczego — możliwości przerobowe garbarni powodują konieczność importowania skór gotowych.

Wiadomo powszechnie, że nasz przemysł lekki w minimalnym tylko stopniu opiera się na krajowej bazie surowcowej. W wyniku m.in. braku współpracy resortu rolnictwa z przemysłem lekkim, niewielkie — wobec potrzeb — zaplecze surowcowe wykazywało stałą tendencję do kurczenia się. Obecnie każdorazowy wzrost produkcji przemysłu pociąga za sobą konieczność zwiększania importu.

Import surowców przeznaczonych na zaopatrzenie przemysłu lekkiego sięga w bieżącym roku 20,1% całości obrotów importowych naszego handlu zagranicznego. W 1956 r. eksport wyrobów przemysłu lekkiego sięgał 7% obrotów eksportowych handlu zagranicznego. W tym roku nie przekracza 3%. Z tym, że udział przemysłu włókienniczego w eksporcie skurczył się więcej niż o połowę. Np. eksport tkanin bawełnianych z 84 mln m w 1956 r. zmniejszył się do 27 mln w br. W analogicznym okresie eksport tkanin wełnianych zmniejszył się ponad 50%, tkanin jedwabnych o ok. 40%. W tym samym okresie import wełny wzrósł o ok. 50%, lnu o 140%.

Cyfry te, mimo swojej wymowy, nie wyjaśniają jeszcze całej złożoności problemu, jakim dla handlu zagranicznego jest rosnący import surowców na potrzeby przemysłu lekkiego, przy równoczesnym zmniejszeniu udziału tego przemysłu w eksporcie. Otóż z importu pochodzi cała ilość bawełny, ponad 80% wełny, 44% skór surowych, część lnu, jakie przerabia przemysł lekki. Znaczna część tych surowców, m.in. 33% wełny, sprowadzana jest z rynków wolnodewizowych. Są one na ogół najwyższej lub dobrej jakości, poślednich gatunków przemysł nie chce przyjmować. Dla zobrazowania, jak wygórowane wymagania asortymentowe mają odbiorcy krajowi dość przypomnieć, że Polska zakupuje w Australii około 5% podaży wełny, a udział naszych zakupów w wysokich asortymentach sięga 20—30%. Bijemy pod tym względem o wiele zamożniejsze od nas kraje, które są poza tym tradycyjnymi eksporterami tkanin. Na marginesie sprawy warto zauważyć, że importujemy szmaty sortowane, a nie oryginalne. Jest to tym większą osobliwością, że mamy stare tradycje w wykorzystywaniu krajowych surowców wtórnych i ich... eksporcie.

Tendencja do uzależniania przyrostu produkcji przemysłu lekkiego wyłącznie od wzrostu importu jest jedną z zasadniczych przyczyn osłabienia dynamiki produkcji w przemyśle włókienniczym i skórzanym. Rosnący w dotychczasowym tempie import dla potrzeb przemysłu lekkiego przy obserwowanym zmniejszaniu udziału w eksporcie mógłby w następnych latach jeszcze poważnie, skomplikować pracę naszego handlu zagranicznego.

Czy jest to jednak jedyna dostępna dla nas droga powiększania ilości wyrobów przeznaczonych na zaopatrzenie rynku?

Obecnie poważnemu wysiłkowi, jakim jest zapewnienie drogich surowców nie towarzyszy racjonalne ich wykorzystanie. Tkaniny produkowane przez przemysł są, niestety, złej jakości. Najdroższe gatunki tkanin wykazują nadmierną kurczliwość, szybko tracą kolor, gniotą się. Nie mówiąc już o tym, że mają wady produkcyjne, a karty kolorów na ogół są ubogie i nieciekawe. Wyroby dziewiarskie, podobnie jak tkaniny wiele do życzenia pozostawiają pod względem jakości, estetyki i technologii wykończenia. Sposób wykorzystania drogiego surowca w przemyśle skórzanym jest przysłowiowo zły.

Poza tym w naszym, nienajbogatszym przecież, kraju dla produkcji wyrobów masowego użytku wykorzystuje się głównie naturalne, a więc najdroższe surowce. A krajowa baza surowcowa, mimo wszystkich jej braków, nie jest dostatecznie wykorzystywana. Skór świńskich mamy np. w nadmiarze. Opanowanie technologii ich przerobu jest niedostateczne. Zwłaszcza w porównaniu z osiągnięciami innych państw, które znajdują się w podobnej lub nawet w lepszej sytuacji surowcowej. Polska eksportuje surowe skóry świńskie, sprowadza zaś obuwie produkowane z nubuku, który jest jednym z wielu asortymentów przetwarzanych m.in. w Jugosławii i na Węgrzech, skór świńskich. Szerokie wykorzystywanie skór świńskich w wielu państwach rozwiązało problem zaopatrzenia rynku w tanie artykuły skórzane.

Rozpowszechnienie — wzorem zagranicy — śmiałego stosowania surowców zastępczych w miejsce naturalnych miałoby dla naszego przemysłu obuwniczego ważne znaczenie. Np. import surowych skór bydlęcych, głównie podeszwowych wzrósł w ostatnich trzech latach (1957—1959) z 34 tys. ton do 38 tys. ton. W przyszłym roku planuje się zwiększenie importu skór surowych do 50 tys. ton! Przyczyna? Najważniejsza, to wzrost produkcji obuwia skórzanego w państwowym przemyśle obuwniczym z 22,4 mln par w 1957 r. do 26,8 mln par w br. Wykorzystanie zaś spodów zastępczych w obuwiu skórzanym waha się u nas w granicach 40—50%. W państwach zachodnio-europejskich blisko 70% stosowanych spodów wykonanych jest z surowców zastępczych.

Lansuje się u nas poglądy, że społeczeństwo niechętnie kupuje obuwie na spodach zastępczych. Potwierdzeniem mają być rosnące remanenty obuwia na spodach zastępczych. Nie jest to prawdą. Równocześnie bowiem duży popyt panuje na obuwie czechosłowackie, wykonane całkowicie z surowców zastępczych. Jest ono estetycznie wykonane, lekkie i tanie. Tych cech brakuje butom produkowanym przez nasz przemysł.

Inna dziedzina, gdzie istnieją duże możliwości lepszego wykorzystania importowanych surowców — to przemysł lniarski. W ślad np. za wzrastającym importem lnu niewiele uczyniono, aby racjonalnie zagospodarować odpady, które dochodzą do 50% przerabianego lnu. Przemysł lniarski jest nierentowny w zasadzie na całym świecie. Jednakże wykorzystanie odpadów — paździerzy lnianych i konopnych do produkcji furfurolu lub płyt paździerzowych w kapitalistycznych fabrykach pozwala na osiąganie poważnych zysków. U nas, mimo że dotacje dla przemysłu lniarskiego sięgają w skali rocznej kilkuset milionów złotych, dopiero niedawno zainteresowano się możliwościami przetworzenia odpadów na płyty paździerzowe o wielostronnym zastosowaniu. Pełne zagospodarowanie odpadów w przemyśle lniarskim może nie tylko zapewnić mu rentowność, ale stanie się pewną rekompensatą równoważącą import lnu.

Poza tym istnieje możliwość zastępowania najdroższych surowców importowanych — tańszymi z dogodnych dla handlu zagranicznego kierunków geograficznych. Przemysł broni się przed nimi, choć inne państwa wykorzystują je z dużym powodzeniem, a odpowiednio przerobione nawet eksportują.

Za imponującymi cyframi ilościowymi ukrywają się w podstawowych branżach przemysłu lekkiego niedobre sprawy. Rozwój przemysłu postępuje na najbardziej kosztownej i niewiele mającej wspólnego z racjonalną gospodarką drodze. Wykorzystanie wszystkich możliwości, jakie tkwią w surowcach zastępczych pozwoliłoby na obniżenie wysokich cen, które są m.in. pochodną oparcia pracy przemysłu na naturalnych, a więc zwykle drogich materiach.

Dlaczego stosuje się u nas najdroższe surowce w produkcji przeznaczonej na masowe zaopatrzenie rynku. Dlaczego na każdym niemal kroku w przemyśle lekkim odczuwa się brak postępu w unowocześnianiu produkcji, w poszukiwaniu najlepszych, najbardziej ekonomicznych sposobów wykorzystania importowanych i krajowych surowców, we wprowadzaniu szerokim frontem surowców zastępczych?

NIESTETY, TO PRAWDA

Nieuwzględnianie postępu technicznego, jaki miał miejsce w światowym przemyśle włókienniczym w kilka lat po wojnie musiało wpłynąć ujemnie na rozwijany od 1946 r. eksport naszych tkanin. Polskie tekstylia różnią się jakością wykończenia od tkanin produkowanych przez kraje konkurencyjne. Postęp, obok zmian w technice skoncentrował się wyraźnie na technologii produkcji. Zmierzał w kierunku przedłużenia okresu użytkowania tkaniny przez wprowadzenie włókien syntetycznych, stosowanie szlachetnej apretury

Przemysł lekki, najbogatszy spośród wszystkich przemysłów na skutek zaniedbania postępu technicznego stał się jednym z najbardziej zacofanych w kraju.

Potencjał produkcyjny tkalni i przędzalni przed wojną — jak wspomniano na początku — był potężny. Nigdy w okresie międzywojennym nie był on wykorzystywany. Dlatego oddziały przygotowawcze w przędzalniach czesankowych i bawełnianych oraz wykończalnie nie były przystosowane do mocy produkcyjnych tkalni i przędzalni. Magazyny surowców były również dostosowane do pracy przemysłu. Podwojenie ilości produkcji, przy braku środków finansowych umożliwiających synchronizację pracy w poszczególnych oddziałach i w całych branżach, doprowadziło do nadmiernego zużycia surowców, obniżenia jakości, utrzymywania od kilku lat napięcia dezorganizującego normalną pracę. Brak magazynów pogłębia trudności fabryk, które muszą odbierać i kierować do produkcji „gorące" jeszcze wyroby. Uniemożliwia to dokładną kontrolę, przestrzeganie reżimów technologicznych, racjonalne gospodarzenie importowanym surowcem poprzez m.in. stosowanie mieszanek różnych gatunków wełny, bawełny.

Przemysł lekki od 1956 r. zaczyna bardzo jeszcze powoli, zmniejszać rozmiary swojego zacofania technicznego. Unowocześnienie naszego przemysłu lekkiego zależy obecnie nie tylko od wielkości nakładów inwestycyjnych. W dużej mierze zadecyduje tu w jakim stopniu wierzyciele — chemia i przemysł maszynowy — spłacą swój dług zaciągnięty w przemyśle lekkim.

Oni to i sam przemysł, który ma niesłychanie wiele do powiedzenia, zadecydują o możliwości szybkiego — tak ważnego z punktu widzenia poziomu życiowego ludności — zwiększania produkcji w podstawowych branżach przemysłu lekkiego. Oczywiście — najtańszym kosztem. W sposób, który by nie stanowił dodatkowego ciężaru dla handlu zagranicznego. Drogą do tego jest lepsze wykorzystanie surowców krajowych i zagranicznych, wdrożenie postępu technicznego do codziennej pracy przemysłu, szerokie stosowanie surowców zastępczych.

żowe instytuty naukowo-badawcze, większe zakłady produkcyjne oraz inne organizacje.

Stosunkowo najskromniej, jak dotychczas, rozwinęła się działalność informacyjna przy pomocy bezpośrednich kontaktów osobistych. Działalność taką prowadzi szereg zakładowych organizacji Naczelnej Organizacji Technicznej oraz niektóre zakłady pracy. Ten rodzaj działalności, jak i działalność w zakresie propagandy techniki, sprowadzają się w większości wypadków do indywidualnej inicjatywy bardziej aktywnych pracowników. Sporadycznie organizuje się łączność z fachowcami z innych zakładów, z pracownikami instytutów naukowych lub wyższych uczelni, organizuje się akcje propagandy zagadnień technicznych i gospodarczych w macierzystym zakładzie pracy.

*

Wymienione wyżej elementy działalności w zakresie informacji naukowo-technicznej prowadzonej dla placówek naukowych i przemysłowych, funkcjonalnie łączą ściśle swą działalność, zaspakajają przy pomocy różnych form potrzeby tych samych odbiorców: pracowników naukowych, inżynierów, techników, racjonalizatorów, wynalazców, ekonomistów, organizatorów produkcji i personelu kierowniczego przemysłu. Organizacyjnie jednak poszczególne elementy działalności informacyjnej podlegają różnych ośrodkom dyspozycyjnym, w różnym stopniu oceniającym potrzebę ich rozwoju. W celu zapewnienia sprawnej działalności informacyjnej w przedsiębiorstwach przemysłowych i instytutach branżowych pożądane wydaje się skupienie rozdrobnionych obecnie poczynań w zakresie informacji w zwarte, jednolicie kierowane komórki informacji naukowo-technicznej.

Jednym z właściwych rozwiązań wydaje się oparcie rozwoju działalności informacyjnej o istniejącą sieć komórek dokumentacji naukowo-technicznej. Do jednolitego systemu informacji technicznej powinien wejść również ważny jej człon — biblioteki fachowe różnych szczebli. Skupienie działalności informacyjnej w jednolitych ośrodkach dyspozycyjnych powinno zabezpieczyć realizację inicjatywy w zakresie informacji zarówno Stowarzyszeń Naukowo-Technicznych oraz innych organizacji społecznych, jak i poszczególnych pracowników poprzez dostarczanie środków i wykonywanie prac organizatorskich.

Obok problematyki dotyczącej techniki, która dotychczas jest głównym ośrodkiem zainteresowania komórek dokumentacji, scentralizowana działalność informacyjna szczególną uwagę powinna zwrócić na problematykę ekonomiczną oraz na informacje w zakresie organizacji pracy. Pożądane wydaje się również szersze uwzględnienie w materiałach informacyjnych zagadnień socjologii i psychologii pracy.

RYSZARD PAS
STANISŁAW TELECHUN

Zaniedbania w przemyśle spożywczym trzeba odrobić

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

stępują w województwie warszawskim i wrocławskim. W tym ostatnim skup z własnego terenu obciąża zaledwie ok. 14% posiadanych mocy produkcyjnych. W województwie warszawskim odwrotnie: przerabia się tu zaledwie 14% skupionych owoców. Przerzuty surowca znacznie podnoszą koszty produkcji (transport i straty surowca). Koszty produkcji oddziałują z kolei przez ceny na popyt artykułów warzywno-owocowych.

Problemy lokalizacyjno-produkcyjne w przemyśle spożywczym są bardzo skomplikowane nie tylko w przetwórstwie warzywno-owocowym. Z jednej strony chodzi o wykorzystanie bazy surowcowej rejonów mało uprzemysłowionych i niewykorzystane moce produkcyjne w innych okręgach. Z drugiej zaś strony występuje potrzeba intensyfikacji i podnoszenie kultury rolniczej w rejonach zacofanych. Trzeba bazę surowcową jednocześnie tworzyć i wykorzystywać; uwzględniać rozmiary zakładów i ich koszty produkcji.

Rachunek efektywności jest tutaj bardzo trudny, niemniej jednak trzeba go przeprowadzić z uwzględnieniem warunków naturalnych i perspektyw rozwoju poszczególnych województw. Kiedy przemysł spożywczy, z pewnymi oczywiście wyjątkami, bilansuje w skali kraju swoje zdolności przetwórcze z podażą surowca, na to pytanie nie musi jeszcze odpowiadać. Źle jednak będzie, gdy przemysł zostanie zaskoczony niezorganizowanym wzrostem podaży surowca, jak to w niektórych wypadkach zdarzyło się w latach 1955—58 r.

Zresztą, czy przemysł rolno-spożywczy powinien być bierny w stosunku do bazy surowcowej? Wydaje się, że powinien ją także kształtować. Przecież podnoszenie kultury i intensyfikacja produkcji rolnej nie dokona się jako sztuka dla sztuki, ale może nastąpić pod wpływem przemysłu, który rozbije tradycyjną strukturę i formy tej produkcji.

POZIOM TECHNICZNY, EFEKTY, POTRZEBY

Gałęzie przemysłu spożywczego nie są jednolite pod względem poziomu technicznego, kierunków rozwoju, ekspansji. Są gałęzie, których sytuację uznaje się za względnie dobrą: dotyczy to cukrownictwa, przemysłu młynarskiego, tytoniowego, tłuszczowego, spirytusowego, piwowarskiego. Są to gałęzie o ustalonych już od dawna profilach produkcyjnych i chociaż metody wytwarzania są tam najczęściej również tradycyjne, ogólnie branże te reprezentują niezły lub dobry poziom. Do drugiej grupy należą gałęzie, które cechuje silny, przeważnie ekstensywny rozwój, np.: przemysł cukierniczy, mięsny, owocowo-warzywny, jajczarsko-drobiarski, mleczarski. Wreszcie gałęzie, w których dokonuje się wymiany wyposażenia technicznego, wprowadza się nową technologię, np.: przemysł zielarski, paszowy, ziemniaczany.

Jak więc w tej sytuacji, którą do tej pory starałem się naszkicować, przedstawiają się problemy postępu technicznego?

Troska o postęp techniczno-ekonomiczny obowiązuje w obrębie przemysłu spożywczego w stosunku do wszystkich gałęzi. Wszystkie bowiem wykazują się odpowiednią argumentacją ekonomiczno-społeczną. Front potrzeb, jak to już poprzednio sygnalizowano, nie jest jednolity. Wobec tej różnorodności problematyki, ograniczmy się do jednego w zasadzie przykładu, który scharakteryzuje sytuację.

Mamy w Polsce poważną produkcję cukru. Zarówno globalna jak i na głowę mieszkańca, co jest słusznym powodem zadowolenia. Mniej zadowolenia nastręcza natomiast fakt, że przemysł ten pracuje w oparciu o technikę sprzed pół wieku. I nic dziwnego, przemysł ten jest u nas jednym z najstarszych. Wyposażenie techniczne naszego cukrownictwa stoi, ogólnie biorąc, na poziomie najbardziej zacofanych krajów. W minionym okresie nastąpił w niektórych dziedzinach niewątpliwy postęp, np. w zakresie techniki filtracji; dokonano prób automatyzacji, przebudowano najbardziej zacofane kotłownie i siłownie, poprawiono jakość krajanki, uruchomiono krajową produkcję krajalnic. Niemniej jednak podstawowe procesy technologiczne i wyposażenie pozostaje na starym poziomie.

Aparatura technologiczna jest zużyta i wymaga szybkiej renowacji. Dotyczy to przede wszystkim baterii dyfuzyjnych, które powinny być zamienione na urządzenia do dyfuzji ciągłej. Na razie jednak instalujemy jeszcze stare baterie dyfuzyjne. Dyfuzję ciągłą zastosowano dopiero w czterech cukrowniach.

Efekty ekonomiczne dyfuzji ciągłej liczone na zakład o średniej zdolności przerobowej, wynoszą 3 mln zł na jedną kampanię. Dodatkowy uzysk cukru wynosi 320 ton, która to ilość liczona według kosztów własnych wynosi ok. 2 mln zł. Reszta to: oszczędności robocizny i inne.

Oszczędności są więc bardzo poważne. Wymagają jednak kosztownych inwestycji i importu urządzeń. Wprawdzie podejmujemy w kraju produkcję tych urządzeń, ale planowane tempo rozwoju nie odpowiada potrzebom, jest zbyt małe. W sumie, przy ograniczoności środków inwestycyjnych, trzeba tempo renowacji technicznej tej gałęzi zwolnić.

W podobnej sytuacji znajduje się przemysł młynarski, który także pracuje w oparciu o wiekową technikę i technologię. Ponieważ jednak, jak już wspomniano, inne dziedziny mają również swoje potrzeby, postęp techniczny w tych gałęziach jest odsuwany na dalszy plan.

W ogóle przemysł spożywczy charakteryzuje się tym, że układ, w którym dokonuje się wyboru kierunków postępu techniczno-ekonomicznego, nie jest jednolity. Trzeba wybierać w mało porównywalnych, lub nie doprowadzonych do porównywalności warunkach. Przy tym wszystkim nie grzeszymy nadmiarem naukowo podbudowanych koncepcji.

Trzeba jednak przyznać, że problem nie jest łatwy. Jednocześnie trzeba wybierać między polepszeniem wskaźników techniczno-ekonomicznych, dbać o pokrycie zmieniającego się zapotrzebowania ludności i kształtować spożycie, pokrywać zapotrzebowanie eksportu, zagospodarowywać surowiec i oddziaływać na rolnictwo. Jest to więc sytuacja, która ostatecznie pozostawia mało możliwości wyboru, w której trudno jest o długofalową politykę a łatwo o pośpieszne i wadliwe decyzje, w której problem postępu techniczno-ekonomicznego nie może być prawidłowo rozwiązany. Łatwo również w takiej sytuacji o pominięcie właściwych kierunków i rozwiązań, zwłaszcza wtedy, gdy występuje przyzwyczajenie do tradycyjnych rozwiązań i zacofania. Ilustruje to, moim zdaniem, następujący przykład.

Dotyczy on sensacyjnej i w pewnym sensie godnej uwagi obrony ziemniaków przed przerobem ich na spirytus, gdzie w grę wchodzi ok. 200 tys. ton kartofli. Nie dostrzega się natomiast faktu ogromnych strat ziemniaków w transporcie i przechowalnictwie. Ubytki z tytułu ususzki, gnicia itp. szacuje się na ok 10% ogólnej masy, co w przybliżeniu stanowi ok. 3 mln ton. Niechaj straty te będą nawet mniejsze, to jednak zasługują na większą uwagę aniżeli ograniczenie gorzelnictwa. Wydaje się, że nikt w Polsce nie zajmuje się tym na serio. Na usprawiedliwienie można dodać tylko, że jest to dziedzina, w której brak jest doświadczeń i tradycji.

NIE TYLKO TECHNIKA I PRODUKCJA

Powyższą fragmentaryczną zresztą charakterystykę problemów postępu techniczno-ekonomicznego w przemyśle spożywczym należy uzupełnić pewnym uwagami z dziedziny spożycia: potrzeb rynku krajowego i zagranicznego.

Postulaty z tej dziedziny po części wyrażają się tym, że z powodu braku zdolności produkcyjnych brak jest na rynku niektórych artykułów spożywczych. Tak np. z tego powodu w 1958 r. zanotowano na rynku brak makaronów, dżemów i serów. Zwiększenie produkcji tych ostatnich bez uruchomienia nowych wytwórni grozi pogorszeniem jakości. Ale problem na tym się nie kończy. Struktura asortymentowa przemysłu spożywczego, ich jakości jest nieodpowiednia.

Omówimy to na przykładzie przemysłu warzywno-owocowego. W przetwórstwie owoców ponad 2/3 surowca przerabia się na wino. W przetwórstwie warzyw 2/3 surowca przeznacza się na kiszonki (ogórki kiszone i konserwowane, kapusta). Poważny rozwój winiarstwa nie jest uzasadniony ani względami żywnościowymi ani społecznymi. Przyczyną zaś jego forsowania jest relatywnie wysoka rentowność w stosunku do innych wytworów. W stanie początkowym znajduje się dopiero produkcja groszku i fasoli konserwowej, soku pomidorowego. W 1958 r. stanowiło to około 3% produkcji kiszonej kapusty i ogórków. Tradycyjny i mało urozmaicony zestaw asortymentowy jest poważną przeszkodą w ekspansji na rynki: krajowy i zagraniczny. Tradycyjne wyroby nie znajdą nabywców ani w kraju ani za granicą.

Wyłania się więc następny problem — nowych i lepszej jakości asortymentów, które zadecydują o rynkowej i żywnościowej przydatności przemysłu spożywczego. Rozwiązanie tego problemu zależy od nowej technologii, maszyn, opakowań, ale także od sprawności organizacyjnej, inwencji i badań naukowych.

Poziom produkcji przemysłu rolno-spożywczego jest również niezwykle ważny z punktu widzenia handlu zagranicznego. Jak wiadomo artykuły rolno-spożywcze stanowią poważną pozycję w naszym eksporcie, zwłaszcza do wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. W 1958 r. kraje te przyjmowały 75% naszego eksportu rolno-spożywczego. Możliwości rozwoju w tej dziedzinie istnieją nadal.

Lokowanie na tych rynkach innych towarów, jak to podkreślano na III Plenum KC PZPR, napotyka na trudności. Dlatego od tego, jak rozwiązywane będą poszczególne problemy przemysłu spożywczego, zależy w dużej mierze realizacja naszych zamierzeń w dziedzinie eksportu i sytuacja płatnicza w kraju w najbliższym okresie, co ma z kolei poważny wpływ na ogólną sytuację gospodarczą.

Byłoby błędem, gdyby nienajlepszą sytuację w przemyśle spożywczym i jej polepszenie wiązać jedynie ze zwiększonymi inwestycjami. Przemysł ten dysponuje poważnymi rezerwami, których wykorzystanie przy większej sprawności organizacyjnej jest możliwe. Ostatnie lata przynoszą zwiększone zainteresowanie tym przemysłem, wyższe limity inwestycyjne. Jednakże niedowład organizacyjny nie pozwala na ich wykorzystanie. Na przykład w bieżącym roku wiele zakładów mięsnych sygnalizowało trudności w realizacji inwestycji: brak wykonawców, maszyn, dokumentacji.

W przemyśle mleczarskim zanotowano na przykład, że najkrótsza inwestycja, jedyna zresztą — budowa zakładu mleczarskiego w Skierniewicach trwała dwa lata. Zważywszy, że zakład mleczarski nie jest elektrownią wodną ani Nową Hutą, trzeba uznać ten okres za maksymalnie długi. Jednakże były w przemyśle mleczarskim inwestycje, które ciągnęły się 10 lat.

*

W konkluzji — rola i zadania przemysłu spożywczego w gospodarce jest większa aniżeli wynikałoby to z utartych pojęć. Polega ona na poważnym oddziaływaniu tego przemysłu w zakresie intensyfikacji i przebudowy rolnictwa, na istotnym wpływie na kształtowanie się bilansu płatniczego, wreszcie na poważnych zadaniach w dziedzinie wyżywienia i to racjonalnego wyżywienia ludności, co w okresie załamywania się podaży tradycyjnych środków spożywczych i przy ekonomicznym kształtowaniu spożycia, ma bardzo ważne znaczenie.

Uwagi powyższe ograniczają się do przedstawienia ogólnego stanu przemysłu spożywczego. Nie stanowią programu, lecz są próbą pokazania potrzeb, zadań i kierunków działania w tej gałęzi gospodarki. Bardziej wyspecyfikowane problemy wymagają oddzielnego omówienia.

ZBIGNIEW MIKOŁAJCZYK

DYSKUSJA O OŚWIACIE ROLNICZEJ

NIEZBĘDNE DECYZJE

WŁADYSŁAW WOŁOCH

Adam Krauze w artykule dyskusyjnym (Ż.G. nr 38/59) postuluje upowszechnienie oświaty rolniczej poprzez szkoły podstawowe dla uczniów w wieku od 12—14 lat, przy czym programem nauczania rolnictwa objęte byłyby V, VI i VII klasy szkoły podstawowej na wsi.

Wydaje się, że tego rodzaju koncepcja chybia celu z dwóch zasadniczych przyczyn. Wprowadzenie do szkół podstawowych na wsi przedmiotu rolnictwa obniżyłoby poważnie poziom nauczania podstawowych przedmiotów ogólnokształcących, który i tak jest stosunkowo niższy w szkołach wiejskich. Zróżnicowanie programu nauczania w szkołach podstawowych utrudniałoby dostęp młodzieży wiejskiej do szkół średnich i wyższych. Nauczanie rolnictwa dzieci szkolnych poniżej lat 14 najprawdopodobniej nie odniosłoby żadnego skutku na podniesienie produkcji rolnej.

Wydaje się, że szkoły przysposobienia rolniczego przy szkołach podstawowych dla ich absolwentów w wieku 14 — 17 lat, jakie są w stadium organizacji lub już od dwóch lat istnieją zasługują na pełne poparcie ze strony władz oświatowych. Zaletą tych szkół jest to, że uczeń nie opuszcza na dłuższy okres ojcowskiego warsztatu rolnego, że teoretyczne nauczanie prowadzone jest w okresie zimy, a więc w czasie najbardziej wolnym od pracy w gospodarstwie rolnym, że w okresie wiosenno-letnim uczeń obowiązkowo prowadzi poletko konkursowe, lub wychów młodych sztuk jednego z gatunków zwierząt gospodarskich.

W okresie lata uczniowie nie zrywają kontaktu ze szkołą i nauczycielem. Zajęcia praktyczne w gospodarstwie ojcowskim prowadzą w tym okresie pod nadzorem nauczyciela. Bezpośredni kontakt nauczyciela z uczniem w gospodarstwie rolnym na wsi, zbliża nauczyciela — fachowca z kierownictwem tegoż gospodarstwa, a więc z ojcem lub bratem ucznia. Uogólniając to zagadnienie można zaryzykować twierdzenie, że tego typu szkoła rolnicza uczy ucznia i jego ojca prowadzącego gospodarstwo rolne.

Jednak nie wszyscy rolnicy doceniali ważność tego typu szkoły w rozwoju rolnictwa. Wielu z nich nie chce w ogóle słyszeć o nauce rolniczej. Sporo jest takich rolników, którzy wierzą, że trzeba się uczyć ogrodnictwa, weterynarii, ale nie chcą w to uwierzyć, że trzeba się uczyć agrotechniki lub zootechniki. Gospodarując z dziada pradziada pozostają w przekonaniu, że całkowicie opanowali sztukę gospodarowania na roli.

Otwieranie szkół przysposobienia rolniczego zwłaszcza w zacofanych środowiskach wiejskich będzie bezcelowe w oparciu o zasadę dobrowolnego uczęszczania. Trzeba, i to koniecznie, wprowadzić obowiązek uczenia rolnictwa młodzieży pozostającej na wsi. Nikt w to nie wątpi, że dobrowolne nauczanie daje lepsze wyniki, ale z drugiej strony nie można przechodzić do porządku nad tymi, którzy nie chcą się uczyć, lub co gorsze nad tymi, którzy nie zezwalają swoim dzieciom uczęszczać do szkoły rolniczej. Bardzo często kierownictwo szkoły traci dużo czasu na perswazje, uświadamianie rolników i ich dzieci o potrzebie uczenia się zawodu rolniczego, a skutki tych wysiłków nie zawsze są zadowalające.

Przyciągnięta niewielka grupka młodzieży, niezadowalająca frekwencja na lekcjach, zniechęca nauczyciela i przeszkadza w systematycznym prowadzeniu zajęć. Potwierdzone przykładami fakty wskazują na konieczność wprowadzenia obowiązkowego nauczania rolnictwa w szkołach tego typu, podobnie jak w szkołach podstawowych.

*

W organizacji szkół przysposobienia rolniczego obserwuje się duże niedociągnięcia w doborze kadr nauczycielskich. Do pracy przyjmuje się bardzo często świeżo upieczonych absolwentów szkół wyższych bez stażu pracy w tym zawodzie, bez przygotowania pedagogicznego. Nie wystarczy mieć przecież duże wiadomości fachowe, trzeba umieć je przekazać. Zachodzi więc konieczność zorganizowania półrocznych studiów pedagogicznych dla absolwentów wyższych szkół rolniczych i rocznych studiów pedagogicznych dla absolwentów średnich szkół rolniczych z dobrym świadectwem maturalnym.

Wprawdzie istnieje studium pedagogiczne w Warszawie lecz rekrutuje pracowników różnych instytucji rolniczych na ich koszt. Dana instytucja ma więc prawo żądać od przyszłego absolwenta studium pedagogicznego powrotu do poprzedniego miejsca pracy.

Nie można negować, że praca inżynierów rolnictwa w niektórych instytucjach wymaga pewnego przygotowania w zakresie pedagogiki. Instruktor rolny kółek rolniczych będzie na pewno lepiej pracował gdy skończy studium pedagogiczne. Niemniej jednak w naszych warunkach trzeba, i to koniecznie, uwzględnić hierarchię potrzeb w tym zakresie. W pierwszej kolejności należy przeszkolić na studiach pedagogicznych nowo zaangażowanych nauczycieli szkół rolniczych.

Jeśli zgodnie z perspektywicznym programem rozwoju szkół przysposobienia rolniczego liczba etatów nauczycieli przedmiotów rolniczych w 1965 roku ma przekroczyć 4000, to naprawdę największy czas pomyśleć o przygotowaniu nauczycieli. Aby wykonać to zadanie należałoby w większej części województw zorganizować studia pedagogiczne. W programie tych studiów winno się uwzględnić obok pedagogiki takie przedmioty, jak psychologia, wychowanie oraz metody szkolenia zawodowego z równoczesnym pogłębieniem wiedzy rolniczej tych przedmiotów, które będą zajmować przeważającą część programu nauczania. (Winno to dotyczyć absolwentów szkół rolniczych na rocznym studium pedagogicznym).

Istnieje konieczność wprowadzenia praktyk dla nauczycieli szkół rolniczych. Uchwała Rady Ministrów z lipca 1959 r. zobowiązuje wszystkich absolwentów rolniczych szkół średnich i szkół wyższych do odbycia rocznego stażu pracy w PGR lub spółdzielni produkcyjnej. Wydaje się, że tego rodzaju praktyka jest bardzo dobra, ale niewiele się przyda kandydatowi na nauczyciela w szkole przysposobienia rolniczego. O wiele lepszy skutek dałaby obowiązkowa praktyka w dobrze zorganizowanej średniej szkole rolniczej. Praktykant zdobywałby doświadczenie w szkolnym gospodarstwie rolnym, a biorąc udział w lekcjach, konferencjach rady pedagogicznej zdobyłby przygotowanie pedagogiczne.

*

Funkcje kierownika szkoły przysposobienia rolniczego spełnia nauczyciel lub kierownik szkoły podstawowej. Jest to układ zupełnie prawidłowy, zapewnia bowiem ciągłość oddziaływania wychowawczego na uczniów. Niemniej jednak przygotowanie nauczycieli szkół podstawowych, absolwentów liceów pedagogicznych nie gwarantuje odpowiedniego kierownictwa szkołom przysposobienia rolniczego. Kierownik takiej szkoły winien znać gruntownie jej rolę i funkcję, powinien orientować się w programie nauczania rolnictwa.

Istnieje więc sprawa przygotowania kandydatów na kierowników szkół przysposobienia rolniczego. Można postulować zorganizowanie trzyletniego zaocznego studium rolniczego lub stacjonarnego rocznego studium, których słuchaczami byliby nauczyciele — kierownicy szkół podstawowych. Głównymi przedmiotami na tych studiach powinny być ekonomika rolnictwa, i podstawowe wiadomości z agrotechniki i zootechniki.

Powodzenie i owocne wyniki oświaty rolniczej zależą przede wszystkim od dobrego przygotowania kadr rolniczych na wszystkich stopniach nauczania. Dobry instruktor rolny, dobry nauczyciel, dobry naukowiec spełni swoje zadanie w postępie kultury rolnej, w każdej formie oświaty rolniczej.

Nie bez racji jest A. Krauze, że mamy mało instruktorów rolnych, którym przysługuje tytuł agronoma. Można zaryzykować stwierdzenie, że jesteśmy ubodzy pod względem kadry rolniczej na wszystkich szczeblach i we wszystkich instytucjach z dziedziny rolnictwa.

Źródłem tych słabości i niepowodzeń jest nieatrakcyjność zawodu rolniczego, który potęgują warunki pracy służby rolnej. Świadczą o tym fakty odchodzenia wielu absolwentów szkół rolniczych i pracowników rolnictwa do innych zawodów. Rolnika z wyższym i średnim wykształceniem możemy spotkać w przedsiębiorstwach budowlanych, w przedsiębiorstwach handlowych, w administracji, a nawet w sklepie za ladą.

O nieatrakcyjności zawodu rolniczego świadczy mały przypływ młodzieży na studia rolnicze. Kierownictwo poszczególnych szkół rolniczych (średnich i wyższych) nie ma najmniejszej możliwości właściwego doboru kandydatów na studia, gdyż ilość podań nie zabezpiecza wykorzystania ilości miejsc. Braki te zostają uzupełnione kandydatami, którzy nie dostali się na inne wydziały. Często są to kandydaci, którzy nie mają w tym kierunku zamiłowania.

Pojęcie atrakcyjności zawodu rolniczego, wiąże się ściśle z warunkami pracy i odpowiednim wynagrodzeniem za bardzo ciężką i nader trudną pracę. Wydaje się, że zawód rolniczy będzie już wtedy atrakcyjny, gdy zarobki instruktora rolnego, nauczyciela szkoły rolniczej, asystenta, lub młodego profesora WSR będą się równać średniemu uposażeniu majstra pracującego w przemyśle lub budownictwie.

Są to niewątpliwie sprawy trudne do realizacji zwłaszcza w obliczu ciężkich warunków ekonomicznych naszego kraju. Należy jednak zrobić wszystko w kierunku mobilizacji dobrych kadr rolniczych, podobnie jak zrobiono dużo w mobilizacji do ciężkiej pracy w górnictwie.

*

Na marginesie tych spraw chcę poruszyć zagadnienie przysposobienia rolniczego, w którym bierze dobrowolnie udział dorosła młodzież wiejska. Całkowicie można się zgodzić z wypowiedzią G.W. w dyskusji na łamach „Życia Gospodarczego" (nr 38/1959) o rozszerzeniu i modernizacji programu nauczania. Mój wniosek jest dalej idący, a mianowicie: należy i to koniecznie postawić większe wymagania w stosunku do uczestników przysposobienia rolniczego w zakresie przyswajania wiedzy rolniczej.

Pęd w kierunku wzrostu ilości zespołów i uczestników przysposobienia rolniczego zmusza organizatora tej pracy do tolerowania wielu niedociągnięć. Z uczestnikami obchodzą się jak z jajkiem, byle się nie zbiło, byle nie wystąpił z zespołu bo będzie brakowało do liczby. Są to po części trudności obiektywne uwarunkowane szeregiem przyczyn. Niewątpliwie zmieniające się warunki na wsi będą coraz bardziej zachęcać młodzież do uczenia się zawodu rolnika. Chodzi jednak o znalezienie dodatkowych bodźców przyciągających młodzież do nauki rolniczej. W krajach o wysokiej kulturze rolnej, jak np. w Danii, takim bodźcem jest uprawnienie do prowadzenia gospodarstwa rolnego tylko tych, którzy uzyskali takie czy inne wykształcenie rolnicze. W warunkach naszego kraju, trudno byłoby wydać ustawę obowiązującą od dziś o uprawnieniu do objęcia gospodarstwa rolnego. Należy jednak myśleć o jej wydaniu za 5 czy 10 lat. Już dzisiaj można myśleć o zasadzie pierwszeństwa dla absolwentów szkół rolniczych i przysposobienia rolniczego, prowadzących gospodarstwa rolne, w uzyskaniu kredytu inwestycyjnego, w spłatach rodzinnych. Zachęcałoby to starszą młodzież do nauki trudnego zawodu rolnika.

Obowiązkowe szkolenie

STANISŁAW STACHIK

POLITYKĘ poprzedniego okresu w szkolnictwie rolniczym określała koncepcja szybkiej przebudowy rolnictwa i administracyjnego nim kierowania. Stąd likwidacja rozwijającego się po wojnie przysposobienia rolniczego i masowe szkolenie fachowców w wyższych szkołach i technikach rolniczych.

Z różnych względów większość absolwentów tych szkół nie trafiła do rolnictwa. Nie sposób tutaj osądzać ten niekorzystny dla rolnictwa problem „ludzi zagubionych". Pozostaje jednak faktem, że w stosunku do nakładów szkolenie to było mało efektywne. Równocześnie właściwi producenci rolni, chłopi, nie byli szkoleni zawodowo. W ostatnich latach sytuacja uległa zmianie i szkolenie to odbywa się, zapewne jednak zbyt powoli i mało skutecznym systemem.

Stoimy obecnie przed koniecznością rozwoju szkolenia na wsi. Szkolenie to winno być szybkie — bo i tak na jego efekty trzeba będzie długo czekać. Winno być masowe — bo o produkcji rolniczej decyduje u nas ogromna ilość producentów indywidualnych.

Masowym szkoleniem rolniczym (głównie przysposobienie rolnicze) było objęte dotąd ok. 50.000 młodzieży. Za rok liczba ta ma być podwojona. Tymczasem w 1960 r. młodzieży w wieku 14 — 17 lat będzie na wsi około 700:000 (42% z 1705 tys.), a w 1965 r. ok. 1100 tys. (Mały rocz. stat. 1959). Tak więc do r. 1965 należałoby objąć szkoleniem przeszło 20 razy więcej młodzieży w wieku 14 — 17 lat, pomijając młodzież starszą i dorosłych. Odpowiednio należałoby zwiększyć ilość urządzeń szkolnych, pomocy naukowych i nauczycieli. Realizacja tego zadania wymaga dużych nakładów finansowych i choćby tylko z tego względu jest ono trudne do wykonania.

Wiadomo, że istnieją trudności kadrowe w technikach rolniczych. Są one nieporównanie większe w podstawowym czy półśrednim szkolnictwie rolniczym. Chodzi nie tylko o ilość nauczycieli, ale o ich kwalifikacje. K. Kulawiński pisze („O oświacie rolniczej", „Życie Gosp." 32/59), że samokształcenie w zespołach przysposobienia rolniczego odbywa się „przy pomocy wysoko kwalifikowanych fachowców-rolników". Niestety, przynajmniej na znanym mi terenie woj. szczecińskiego nie jest tak dobrze.

Nauczyciele szkół tego typu to w ogromnej większości urzędnicy aparatu administracji rolnej, którzy nie mają żadnego przygotowania pedagogicznego. Wielu z nich nie ma odpowiedniej praktyki rolnej, co jest największym mankamentem. Podstawowa ich część mieszka w miastach, co powoduje, że jest dużo kandydatów do pracy w szkołach podmiejskich a mało na tzw. prowincji. Zresztą ludzie ci traktują pracę w szkole jako dodatkowe źródło zarobków (modne jest, że urzędnik bierze sobie szkółkę, by kupić „motor" lub pralkę) i nie są zainteresowani w podnoszeniu swych umiejętności praktyczno-dydaktycznych.

Nauczanie rolnictwa na wsiach nie jest obowiązkowe i to jest jego wielką słabością. Zwykle bywa tak, że urzędnik bierze sobie „szkółkę", która wkrótce mu się rozlatuje. Tak np. z zorganizowanych w woj. szczecińskim 20 szkół I stopnia do końca roku dotrwało 3. Wynika to po części z winy nauczycieli, którzy nie umieli zainteresować uczniów, przede wszystkim jednak było skutkiem powszechnego na wsiach przekonania, że do prowadzenia gospodarstwa nie potrzeba nauki w szkole. W jednej z takich szkół uczniowie byli bardzo rozczarowani, gdy dowiedzieli się, że po jej ukończeniu nie będą urzędnikami.

Wydaje się, że dojrzała już sprawa wprowadzenia obowiązkowego szkolenia rolniczego. Na razie może to dotyczyć tylko tych uczniów, którzy są w zasięgu istniejących szkół. W miarę rozszerzania ich sieci przymusem nauczania zostałaby objęta cała młodzież wiejska w wieku 14 — 17 lat.

W terenie często występuje konkurencja w zdobywaniu uczniów między przysposobieniem rolniczym prowadzonym przez kuratoria a szkołami prowadzonymi przez oddziały oświaty Woj. Zarządów Rolnictwa. Wydaje się, że szkolnictwo rolnicze tego szczebla należałoby ujednolicić i oddać w ręce jednej administracji.

K. Kulawiński w cytowanym artykule pisze, że „szkolnictwo rolnicze jest przygotowane do realizacji trudnych i odpowiedzialnych zadań wynikających z uchwał II Plenum KC PZPR". Brzmi to optymistycznie, ale jest niezbyt przekonywające. Rozwiązanie problemu masowego kształcenia w rolnictwie wymaga dużych nakładów finansowych itd., dlatego mimo jego ważności nie może być zrealizowane zbyt szybko. Opracowanie koncepcji szkolenia rolniczego jest obecnie sprawą podstawową. Od tego będą zależały sukcesy przedsięwziętych zamierzeń.

Program masowego szkolenia rolniczego będzie wprowadzony w życie stopniowo w miarę możliwości finansowych Państwa, gdyż są to nie tylko długoterminowe ale i kapitałochłonne inwestycje. Obecnie natomiast jest możliwe i konieczne przygotowywanie nauczycieli, ujednolicenie systemu szkolnictwa, wprowadzenie przymusu szkolnego na wsi, opracowanie programów i podręczników.

W DOBRYM MIEŚCIE PRODUKUJĄ DOBRE MASZYNY

Fabryką o wielkich perspektywach rozwojowych w zakresie produkcji agregatów omłotowych — tak ważnych dla naszego rolnictwa ze względu na jego strukturę produkcyjną — jest Warmińska Fabryka Maszyn Rolniczych w Dobrym Mieście. Mały ten i niepozorny zakład, dzięki ambicji swojej załogi, konstruktorów i kierownictwa wysuwa się w związku z zadaniami stojącymi przed przemysłem maszyn rolniczych na jedno z czołowych miejsc w tej branży przemysłu.

Okres poprzedzający II Plenum KC PZPR to, podobnie jak dla wielu innych fabryk maszyn rolniczych okres swego rodzaju kryzysu i niejasnej przyszłości. Wytwarzano tu różne maszyny w zależności od okresowych potrzeb i okresowych możliwości zbytu. Dziś Warmińska Fabryka Maszyn Rolniczych stoi przed olbrzymią — jak na swoją wielkość — perspektywą: w 1965 roku dostarczyć ma ona naszemu rolnictwu ok. 11 tys. młocarń różnych typów. Na podkreślenie zasługuje fakt, że fabryka sama opracowała kilka wariantów nowoczesnych młocarń, które z zadowoleniem zostały przyjęte przez odbiorców.

Zasadniczym asortymentem fabryki w Dobrym Mieście jest dzisiaj młocarnia szerokomłotna typu MSC — 6A. W br. fabryka dostarczy na rynek około 4 tys. sztuk tych młocarń (w 1957 roku, kiedy to rozpoczęto ich produkcję — 450 sztuk, w 1958 roku — 2.600 sztuk). Jednocześnie 5-osobowe biuro konstrukcyjne (2 konstruktorów maszyn i 3 konstruktorów oprzyrządowania) przygotowało prototypy innych ulepszonych młocarń (MSC—7 o zwiększonej wydajności młocki do około 8 q/godz. z własnym napędem elektrycznym oraz mniejszy typ młocarni MSC-4 o całkowicie stalowej konstrukcji).

Najbliższe lata to przechodzenie na jednolitą, specjalistyczną produkcję ulepszonych młocarń MSC-7 oraz w zależności od popytu — młocarń typu MSC-4. Konstruktorzy z Dobrego Miasta nie poprzestali tylko na tym. Planuje się podjęcie produkcji wialni, budek traktorowych dla traktorów „Ursus", wiązaczy słomy. W dalszej perspektywie planuje się podjęcie produkcji jeszcze bardziej ulepszonej młocarni typu MSC-550 P — o powiększonej wydajności młocki z zabudowaną wewnątrz prasą słomy.

Dla osiągnięcia planowanego poziomu produkcji potrzebne będą w Dobrym Mieście pewne inwestycje, zmierzające przede wszystkim do likwidacji występujących w zakładzie „wąskich gardeł" (spawalnia, blacharnia, dziurkarka sit i niektóre gniazda obróbki mechanicznej). Inwestycje te mają zostać zrealizowane już w przyszłym roku. Pieniądze na ten cel są — 8 mln zł. Z pobieżnych obliczeń wynika, że suma ta wystarczy dla osiągnięcia pełnych potrzebnych dla realizacji planów mocy produkcyjnych. Niezależnie od tego fabryka, która zaczęła się od 1947 roku rozrastać z rzemieślniczego warsztatu produkującego jednostkowo — rozszerza się i będzie się rozszerzać przez włączanie do jednego organizmu fabrycznego przejmowanych innych sąsiednich obiektów. Np. w IV kwartale ub. roku fabryka przejęła warsztaty TOR w Ornecie uruchamiając tam swój oddział. W najbliższym czasie planuje się przejęcie sąsiednich warsztatów w Ornecie oraz warsztatów FOM w Pasłęku. W ten sposób powstaje dzięki zapobiegliwości kierownictwa fabryki w Dobrym Mieście oparty na zdrowych i ekonomicznych zasadach „kombinacik".

Zapobiegliwość — w najlepszym tego słowa znaczeniu — zakładu w Dobrym Mieście, to na pewno więcej niż połowa jego sukcesów. Drobny ale wymowny przykład. Występowały zahamowania w produkcji na skutek nierytmicznych dostaw sit z kooperacji. Postanowiono uniezależnić się od tych dostaw. Przy pomocy bratniego zakładu w Kutnie zainstalowano dziurkarkę do sit — co w efekcie dało ok. 2 mln zł oszczędności rocznie. Zapobiegliwość i gospodarność powiększa z roku na rok wyniki finansowe fabryki. Daje ona dziś rocznie produkcję wartości 120 mln zł. (dotychczasowe nakłady na fabrykę wyniosły około 20 mln zł.). W przyszłym roku wartość produkcji podniesie się do około 168 mln zł. W ten sposób Warmińska Fabryka Maszyn Rolniczych znajdzie się na drugim miejscu pod tym względem w Zjednoczeniu (po fabryce kombajnów w Płocku).

Mały zakład zatrudniający na jedną zmianę zaledwie 200 robotników, zakład którego zabudowania nawet trudno dostrzec wśród małych domków Dobrego Miasta — wysunął się dzięki własnej inicjatywie i gospodarności oraz koniunkturze wynikającej ze społeczno-ekonomicznych przemian naszego rolnictwa do czołówki przemysłu maszyn rolniczych w kraju. (mik)

Huta im. LENINA wkracza w II etap budowy

Największa inwestycja Polski Ludowej — Huta im. Lenina wkracza w II etap swego rozwoju. Podstawowe moce produkcyjne huty — oddane do eksploatacji w okresie I etapu jej rozwoju — stanowią: 3 wielkie piece, 8 pieców martenowskich, walcownia blach na zimno, aglomerownia, cementownia i wiele innych obiektów pomocniczych. Koszt wszystkich tych urządzeń wyniósł około 9 — 10 mld. zł w cenach 1959 roku (ustalenie dokładnego kosztu jest trudne ze względu na zmiany cen surowców i urządzeń inwestycyjnych).

Drugi etap budowy Huty im. Lenina rozpoczął się już w bieżącym roku podjęciem robót na budowie IV wielkiego pieca — największego z dotychczasowych, o kubaturze ponad 1700 m sześciennych. II etap budowy huty ma zostać zakończony w nadchodzącym planie 5-letnim — do 1965 roku. W roku tym Huta im. Lenina ma dawać krajowi 3,5 mln ton stali surowej, co stanowić będzie więcej niż 1/3 całej krajowej produkcji stali surowej w 1965 roku. Plan produkcji Huty im. Lenina na br. wynosi 1 375 tys. ton stali surowej; wynika z tego, że w ciągu najbliższych 6 lat kombinat potroi prawie produkcję stali surowej. Nastąpi to stosunkowo mniejszym wysiłkiem inwestycyjnym niż ten, jaki włożono w budowę I etapu huty. Nie na tym jednak polegać będzie główna korzyść, bowiem II etap budowy — to przede wszystkim uruchomienie wielkich obiektów uszlachetniającej przeróbki stali, oraz uruchomienie obiektów znacznie obniżających koszty produkcji i podnoszących wydajność pracy.

Już w przyszłym roku oddanych zostanie do użytku 5 wielkich obiektów przemysłowych kombinatu — wchodzących do II etapu jego rozbudowy. Będą to: piec martenowski nr 9, bateria nr 8, pierwszy etap walcowni kęsów, walcownia drobnych profili oraz wytwórnia rur zgrzewnych. W 1961 roku oddanych zostanie do użytku następnych 5 wielkich obiektów II etapu: bateria nr 7, nowa siłownia, walcownia blach na zimno, cynownia oraz wielki piec nr 4.

W latach 1962 i 1963 trwać będą intensywne prace budowlano-montażowe przy pozostałych 7 wielkich obiektach kombinatu, których oddanie do użytku w 1964 roku zamknie II etap jego budowy. Obiektami tymi będą: baterie nr 9 i 10, aglomerownia nr 2, taśmy aglomeracyjne, wielki piec nr 5, nowa siłownia, konwertorownie nr 1 i 2 oraz pierwszy etap tlenowni.

II etap rozwoju kombinatu nowohuckiego obejmie zatem łącznie budowę 17 nowych wielkich obiektów przemysłowych — z czego aż 7 stanowić będą obiekty uszlachetniającej przeróbki stali (walcownie, cynownie, wytwórnie rur, konwertorownie). Koszt robót budowlano-montażowych tych 17 obiektów wyniesie około 6,8 mld zł. (pom)

Ryby i rybołówstwo

Komisja Gospodarki Morskiej i Żeglugi na jednym ze swoich ostatnich posiedzeń rozpatrywała sprawy rybołówstwa morskiego. Z aktualną sytuacją w rybołówstwie oraz planami jego rozwoju zapoznał posłów Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Żeglugi i Gospodarki Wodnej J. Tomorowicz.

Plan połowów ryb w I półroczu nie został wykonany (do wykonania planu zabrakło 9 tys. ton) głównie ze względu na niską wydajność łowisk bałtyckich, a także małą intensywność połowów na Morzu Północnym. Dla wyrównania tych zaległości rybołówstwo w ostatnich miesiącach poczyniło pewne kroki. W związku z awarią i wycofaniem z eksploatacji statku-bazy „Morska Wola" przeprowadzono w szybkim tempie remont i adaptację statku „Pułaski", który skierowany został na Morze Północne. Jednocześnie w portach brytyjskich Lerwick i Sunderland zorganizowano punkty przeładunkowe, które uzupełniły niedostateczny potencjał statków-baz. W portach belgijskich i holenderskich zorganizowano mrożenie śledzi z własnych połowów. Dzięki tym posunięciom rybołówstwo państwowe nie tylko wykonało plan połowów III kwartału, ale również nadrobiło zaległości z I półrocza.

Nie wyczerpano jednakże jeszcze wszystkich rezerw rybołówstwa morskiego. W dalszym ciągu np. jest otwarta sprawa mrożenia śledzi z połowów własnych w portach obcych. Dostawy śledzi mrożonych są dla krajowego przemysłu konserwowo - wędzarniczego głównym źródłem surowca, którego niedostatek pokrywany jest corocznie z importu.

Analiza struktury połowów wykazuje, że zasadniczą pozycją dostaw na rynek jest śledź solony, który stanowi około 50 proc. całej masy ryb na rynku wewnętrznym. Dzięki sprowadzeniu ze Związku Radzieckiego w bieżącym roku przeszło 18 tys. ton śledzi solonych, potrzeby rynku w tej dziedzinie zostały całkowicie zaspokojone. Niedobór odczuwa się natomiast w zaopatrzeniu w rybę białą (pisaliśmy na ten temat w artykule „Łowić — to mało" Ż. G. nr 43/59). Spowodowane to jest stosunkowo niskimi połowami dorsza i niewielkimi jeszcze ilościami karmazyna, którego łowienie zapoczątkowano dopiero w br.

Projekt planu na rok przyszły przewiduje dostawę 5,5 tys. ton śledzi świeżych. Zrealizowanie tego zamierzenia będzie możliwe przy prowadzeniu zamrażania śledzi w bazach obcych. Wiceminister Tomorowicz stwierdził również, że na przeszkodzie zwiększenia połowów ryb białych są dysproporcje w cenach skupu. Poważnym hamulcem dalszej intensyfikacji połowów morskich są trudności w zatrudnianiu na statkach rybackich. Brak jest dostatecznych rezerw kadrowych dla obsadzenia statków mających w najbliższej przyszłości uzupełnić flotę rybacką. Występuje również znaczna fluktuacja załóg na lugrotrawlerach. Rybacy z tych jednostek przenoszą się z powodu niskich zarobków na statki nowocześniejsze. Stosunkowo słabo przebiega nabór młodzieży do szkół rybołówstwa morskiego.

W przyszłym roku rybołówstwo morskie kontynuować będzie poszukiwania wydajnych łowisk poza Morzem Bałtyckim, przy czym w wyniku przeprowadzonych rejsów doświadczalnych istnieje możliwość rozpoczęcia eksploatacji przemysłowej na Północnym Atlantyku w rejonie Labradoru, Islandii i Morza Barentsa. Przeprowadzone zostaną też próby połowów na środkowym Atlantyku w oparciu o porty afrykańskie.

Ogólny plan połowów ryb w 1960 r. określony został na 150 tys. ton. Szersze wyjście na wspomniane łowiska mogą zwiększyć możliwości rybołówstwa o dalsze 14 tys. ton ryb.

Wzrost ilości połowów pociąga za sobą konieczność rozbudowy zaplecza. Aby poprawić obecne warunki przetwórstwa i przechowywania ryb resort żeglugi uważa za konieczne zwiększenie środków inwestycyjnych w latach 1961—65 ponad określone limity o 97 mln zł. Suma ta przeznaczona byłaby na uzupełnienie transportu chłodniczego, budowę magazynów rybnych i klimatyzację istniejących, zakup z importu aparatów chłodniczych oraz modernizację floty (m. in. zakup radaru) itp.

(wycz)

TRZY LATA zmian gospodarczych na WĘGRZECH

ROMAN ŁAZAREK

W ciągu trzech lat, które upłynęły na Węgrzech od wydarzeń w roku 1956, w polityce gospodarczej i w metodach zarządzania zaszły poważne zmiany. Umożliwiły one osiągnięcie równowagi gospodarczej, przyczyniły się do znacznego rozwoju produkcji i stabilizacji cen (z tendencją do obniżania cen detalicznych artykułów spożywczych i przemysłowych).

PRODUKCJA I POPYT

W polityce gospodarczej na czołowe miejsce wysunięto zasadę maksymalnego przystosowania produkcji do zmieniających się potrzeb rynku wewnętrznego i handlu zagranicznego. Stworzono również system bodźców zainteresowania, mający na celu zapewnienie produkcji artykułów, które pod względem jakości i asortymentu odpowiadają potrzebom odbiorców.

Generalnie wzrosła rola umów o dostawy towarów między przedsiębiorstwami-producentami a odbiorcami. Od rozmiaru zamówień, jakimi wykazać się może przedsiębiorstwo, zależy wysokość kredytu bankowego. Jeśli przedsiębiorstwo-producent nie otrzyma zamówienia, to bank może nie udzielić mu kredytu.

Bodźcem do wytwarzania artykułów pokupnych jest wprowadzony w życie (przy końcu 1957 roku) system udziału załóg w zysku przedsiębiorstwa, uzyskanym ze sprzedaży wytworzonych przez siebie artykułów. Przedsiębiorstwom nie opłaca się przeto produkcja artykułów, których handel nie zakupi z powodu złej jakości i nieodpowiedniego asortymentu. Pod tym względem sytuacja uległa radykalnej zmianie. Warunkiem więc właściwego zaspokojenia rynku przez przemysł i handel jest znajomość zapotrzebowania ludności na różne artykuły i efektywnego na nie popytu. Dużą rolę odgrywa w tym zakresie Biuro Badań Rynkowych zorganizowane przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego. Biuro to na zlecenie poszczególnych przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych przeprowadza badania nad ustaleniem spodziewanego popytu na artykuły nowe i te, które znajdują się w obrocie handlowym.

ZAOPATRZENIE MATERIAŁOWE I PRODUKCJA

Braki w zapasach surowców oraz nieterminowe zaopatrzenie materiałowe w okresie poprzednim były stałą bolączką przedsiębiorstw, powodującą złe wykorzystanie mocy produkcyjnych, nierytmiczność w wykonaniu planów produkcji i wynikające stąd konsekwencje. Przystępując do normalizacji życia gospodarczego, podjęto (po raz pierwszy) decyzję zapewnienia górnej granicy zapasów. Wykonanie tej decyzji wymagało niezwykłego wysiłku, który jednak stosunkowo szybko, jak się okazało, opłacił się. W rezultacie wraz z równomiernością produkcji radykalnie zmniejszyła się liczba nadgodzin, podniosła się wydajność pracy i obniżyły się koszty własne produkcji.

Planowanie produkcji oparto na realnych możliwościach zaopatrzeniowych. (W gałęziach przemysłu, które dysponują ograniczoną ilością surowców, np. z uwagi na ograniczony import, zakazano nawet, w r. 1958 przekraczania pod względem ilościowym planów produkcji). Cały wysiłek skierowano na oszczędność surowca i podnoszenie jakości wyrobów. Dodatkową produkcję uzależniono od rozmiarów zaoszczędzonych surowców. Znalazło to również swe odzwierciedlenie w systemie płac. I tak np. w Budapeszteńskiej Fabryce Części Samochodowych, którą zwiedzałem w roku ubiegłym, przy niższym wykonaniu programu produkcji zagwarantowane było wypłacenie 80 proc. podstawowej stawki godzinowej, nie opłacano jednak przekroczenia programu produkcji, a przyznawano tylko indywidualnie określone nagrody, jeżeli dodatkowa produkcja uzyskana została z zaoszczędzonego surowca. Premie uzależniano od stopnia polepszenia jakości i oszczędności surowców i materiałów.

ZAPASY I RÓWNOWAGA RYNKOWA

Zmieniając zasady polityki gospodarczej na Węgrzech, już w jesieni 1956 roku całkowicie zniesiono system dostaw obowiązkowych w rolnictwie, zastępując je systemem skupu rynkowego i umów kontraktacyjnych. Utrzymano tylko obowiązek uiszczania w naturze pewnej części podatku gruntowego, opłat za przemiał w młynach i za prace omłotowe wykonane przez ośrodki maszynowe.

Powstała więc całkowicie nowa sytuacja w zasadach utrzymania równowagi na rynku artykułów spożywczych. Prawidłowe funkcjonowanie takiego systemu rynkowego wymaga bowiem zapewnienia stałej, nieznacznej przewagi podaży nad popytem. Przy zasadzie niepodnoszenia sztywnych cen detalicznych jest to możliwe tylko poprzez skoncentrowanie znacznych zapasów żywności w ręku państwa. Do sprawy tej przywiązuje się na Węgrzech wyjątkowo dużą wagę. Jak stwierdza „István Antos", „...każdy rok gospodarczy rozpoczynamy z zapasami zboża z roku poprzedniego, więc zupełnie inaczej niż w okresie poprzednim, w którym nieraz.... na wiosnę tyle produktów rolnych musieliśmy importować, ile wyeksportowaliśmy w jesieni".[1]) Warto podkreślić, że mimo zniesienia dostaw obowiązkowych i znacznego podniesienia cen w skupie produktów rolnych ceny detaliczne nie tylko nie uległy zmianie, ale nawet niektóre z nich np. ceny słoniny i smalcu obniżono w bieżącym roku.

DECENTRALIZACJA I CENTRALIZACJA

Organizacja kierowniczych organów gospodarczych na Węgrzech pozostała zasadniczo niezmieniona. Wysuwa się przy tym następująca motywację. Wskutek wydarzeń w roku 1956 nastąpiło poważne rozprzężenie w życiu gospodarczym. Starano się więc przede wszystkim o zapewnienie względnej stabilizacji gospodarczej, temu zaś nie sprzyjałyby wszelkie zmiany organizacyjne podejmowane bez gruntownego ich przygotowania.

Mimo zachowania starych form organizacyjnych kierowniczego aparatu gospodarczego, istotną zmianą jest znaczne zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw i uczynienie z ministerstw faktycznych gospodarzy podległych sobie dziedzin.

Równolegle zmniejszono i to dość znacznie ilość pracowników aparatu gospodarczego i administracyjnego. W ministerstwach i centralnych zarządach zwolniono około 45 proc. pracowników, w wojewódzkich radach narodowych 35 proc. a w powiatowych i gromadzkich około 8 proc. Obecnie jednak ekonomiści węgierscy zgodni są co do tego, że wykonanie zadań nowego planu pięcioletniego wymaga po uprzedniej analizie (i dyskusji) systemu zarządzania, dokonania ewentualnych zmian w organizacji aparatu gospodarczego.

W ramach ogólnych zmian uproszczony został system planowania przez poważne zmniejszenie liczby wskaźników ekonomicznych zatwierdzanych przez ministerstwa. Obecnie zasadniczym, ogólnie obowiązującym wskaźnikiem jest planowany poziom kosztów własnych przypadających na 100 forintów wartości produkcji. Oprócz niego w przemyśle lekkim, (który teraz posiada najmniejszy procent wskaźników zatwierdzonych przez ministerstwo), wskaźniki dotyczą: 1) wysokości sprzedaży towarów dla handlu wewnętrznego, handlu zagranicznego i dla pozostałych ministerstw; 2) zaopatrzenia materiałowego (szczególnie niektórych materiałów specjalnych); 3) przeciętnej płacy oraz 4) funduszów przeznaczonych na inwestycje i remonty.

Zwiększenie samodzielności przedsiębiorstw wiąże się z dużymi zmianami w dziedzinie płac. Przedsiębiorstwa w ramach własnych kompetencji decydują o przyjęciu systemu płac, który najlepiej może się przyczynić do podniesienia jakości produkcji i oszczędności surowca. Jednostki nadrzędne zatwierdzają tylko wysokość przeciętnej płacy. Jak się okazało, ta radykalna zmiana nie doprowadziła do żadnego rozluźnienia w dziedzinie funduszu płac. Przyznawanie premii zindywidualizowano, tj. uzależniono od wykonania ściśle określonych zadań przez poszczególne osoby lub grupy osób. W nomenklaturze węgierskiej są to tzw. premie celowe.

Bodziec materialnego zainteresowania powiązano na Węgrzech nie z przekroczeniem zaplanowanego poziomu obniżenia kosztów własnych przedsiębiorstwa, lecz z innymi wskaźnikami i wynikami produkcji.

Z dniem 1.I.1959 roku wprowadzono na Węgrzech nowe ceny zaopatrzeniowe. Uwzględniają one różne aspekty prawidłowego funkcjonowania rozrachunku gospodarczego przedsiębiorstw.[2]) Jak się stwierdza, doświadczenia uzyskane w ciągu trzech kwartałów br. wykazały, że wprowadzony system cen zdał egzamin, spełniając pokładane w nim nadzieje.

Przy rozszerzaniu w pewnych dziedzinach kompetencji przedsiębiorstw, w jednej nastąpił wzrost centralizacji. Chodzi tu o inwestycje. W okresie poprzednim poważnie wzrastała liczba inwestycji niezakończonych, nieproporcjonalnie dużo środków przeznaczono na budowle, a za mało na maszyny. Nie zwracano też należytej uwagi na opłacalność inwestycji.

Dokonana w bieżącym okresie centralizacja inwestycji ma ustrzec przed popełnianiem dawnych błędów. Celowość 80 — 85 proc. inwestycji zatwierdza się centralnie. Obowiązkowo żąda się przeprowadzenia rachunku efektywności inwestycji. Dopiero wtedy zezwala się na rozpoczęcie inwestycji, gdy w całości przygotowano dokumentację techniczną, harmonogramy organizacji pracy itp. Ustalono najważniejsze zasady działalności inwestycyjnej (poza wspomnianymi): 1) najpierw dokończyć inwestycje będące w toku realizacji a potem dopiero rozpoczynać nowe, 2) mniej budynków i budowli a więcej maszyn, oraz zalecono koncentrację działalności inwestycyjnej i skracanie czasu budowy.

W ostatnich trzech latach nastąpił wzrost kompetencji w działalności rad narodowych. Całkowicie podlegają im przedsiębiorstwa usług komunalnych, placówki kulturalne i lecznictwo, w 90 proc. handel detaliczny, gastronomia i hotelarstwo, w 11 proc. budownictwo a w 9 proc. przemysł.

Wzrosła samodzielność finansowa rad narodowych. Wysokość wydatków budżetowych obecnie zależy nie od odgórnych zarządzeń, ale od własnych dochodów. W ciągu roku budżetowego rady narodowe mogą dokonywać przerzutów środków finansowych z jednych pozycji budżetu na inne, a sumy pozostałe na koniec roku mogą przenosić na rok następny. Zupełnie samodzielnie dysponują nadwyżkami dochodowymi.

W dziedzinie zarządzania w terenie, wzrosła także rola związków zawodowych. W roku ubiegłym zaczęto tworzyć w różnych miejscowościach tzw. międzybranżowe terenowe komisje związków zawodowych. Zajmują się one wspólnie z władzami lokalnymi najżywotniejszymi sprawami terenu, uwzględniając interesy pracowników poszczególnych przedsiębiorstw i instytucji, koncentrując np. rozproszone środki finansowe itp.

Inne zmiany w takich dziedzinach jak zagadnienie polityki rolnej, zależności między wzrostem funduszu płac, wydajności pracy i podnoszenia stopy życiowej ludności wymagają odrębnego omówienia.

[1]) Társadalmi Szemle nr 10 (1959 s. 7).

[2]) Szczegółowo o reformie cen pisałem w Życiu Gospodarczym nr 21 z dnia 24 maja br.

Konferencja ministrów finansów krajów brytyjskiej wspólnoty

W końcu września odbyła się w Londynie konferencja ministrów finansów Brytyjskiej Wspólnoty Narodów. Konferencja była poświęcona głównie zagadnieniu stosunków handlowych z krajami zachodnio-europejskimi oraz sprawie kredytów inwestycyjnych dla poszczególnych krajów Wspólnoty.

Plan utworzenia „małej strefy wolnego handlu" (Anglia, państwa skandynawskie, Szwajcaria, Austria i Portugalia), większość uczestników konferencji zaakceptowała, uważając go za etap w kierunku zjednoczenia z krajami „wspólnego rynku" (Francja, NRF, Włochy, Belgia, Holandia i Luksemburg). Wyrażano jednak obawy, czy podział Zachodniej Europy na dwa bloki gospodarcze nie przysporzy trudności eksportowych dla pozaeuropejskich krajów Wspólnoty.

Zasadniczą nutą wystąpień przedstawicieli nieomal wszystkich krajów było żądanie kredytów.

Możliwości Anglii zaspokojenia potrzeb kredytowych krajów Wspólnoty stają się coraz bardziej ważkim czynnikiem w dziele utrzymania zwartości wewnętrznej Brytyjskiej Wspólnoty Narodów. (HP)

Produkcja stali w zachodniej Europie

Produkcja stali w krajach należących do Europejskiego Zjednoczenia Węgla i Stali w stosunku do I półrocza 1958 r. nie wykazuje w roku bieżącym prawie żadnych zmian, wynosząc w pierwszej połowie 1959 roku 29.830 tys. ton wobec 29.824 tys. ton w tymże okresie czasu roku poprzedniego. (HP)

ze świata

50 mln. ton węgla na zwałach w Anglii

Zapasy węgla w Anglii, jak podaje angielska Państwowa Rada Węglowa, dochodzą już do 50 mln ton i wzrastają w dalszym ciągu o pół mln ton tygodniowo, w związku z tym wyłoniły się poważne trudności z magazynowaniem wydobywanego obecnie węgla. Wobec takiej sytuacji poddano rewizji plan rozwojowy produkcji energii, ustalający jej zapotrzebowanie w Anglii w 1961 roku na 300 mln ton przeliczeniowych węgla (z czego przypada: na węgiel — 224 mln t, na paliwo płynne — 60 mln t, na energię atomową — 14 mln t, na hydroenergię — 2 mln t).

Nowy plan opracowano w dwóch wersjach A i B. Wersja A przewiduje wzrost produkcji o 4 proc., a wersja B — o 3 proc. rocznie. W razie przyjęcia planu A przewidywane zapotrzebowanie energii w 1968 roku wyniesie równowartość 291 mln ton węgla z podziałem jak następuje: węgiel — 210 mln t, paliwo płynne — 69 mln t, energia atomowa — 10 mln t, hydroenergia — 2 mln t. Przy planie B ogólne zapotrzebowanie energii ulega zmniejszeniu do 279 mln ton, przy czym pozycje energii atomowej i hydroenergii pozostają bez zmiany, natomiast ilość węgla zmniejsza się do 200 mln ton, a paliwa płynnego — do 67 mln ton. (HP)

Każdy ma swe troski

Turcja jest krajem suchym i staje się nim coraz bardziej. Woda, wiatry i kozy są głównymi czynnikami erozyjnej klęski. Zaorano około 8 mln ha lasów i w ogóle ziem, których zaorywać się nie powinno, wskutek czego erozja nabrała charakteru katastrofalnego.

Sytuacja jest tym groźniejsza, że od 1927 roku ludność Turcji podwoiła się i wynosi obecnie przeszło 26 mln osób, a w 1975 roku osiągnie 40 mln. Powstaje zatem zagadnienie, jak wykarmić tę ludność. Zwiększyć obszaru uprawy nie można, gdyż i tak areał ziemi uprawianej przekracza znacznie dopuszczalne granice. Turcja jest, jak wiadomo, krajem górzystym i z 77 mln ha stanowiących powierzchnię państwa tylko 16,4 mln ha nadaje się do orki, ale pod uprawą znajduje się przeszło 24 mln ha.

Lecz nie tylko przyrost ludności stał się hamulcem rozwoju Turcji. Stały się nim również i kozy.

W Turcji jest 24 mln kóz, które nie tylko pozbawiają ogromne połacie kraju wszelkiej roślinności, ale również rozcierają glebę na drobny luźny proch, będący łatwą zdobyczą dla marcowych i kwietniowych wiatrów. Wiatry unoszą całe chmury żółtego pyłu wyjaławiając coraz bardziej glebę. Winę za ostatnie zjawisko ponoszą kozy.

Raport ONZ stanowczo radzi zlikwidować 80 proc. stanu kóz. (HP)

Włosko-niemiecki rurociąg naftowy

Włoskie tow. państwowe ENI opracowało plan budowy rurociągu naftowego z Genui do Niemiec południowych, o długości przeszło 1160 km. Do Genui ropa będzie przywożona tankowcami. Rurociągiem tym, którego budowa zostanie ukończona w 1962 roku, można będzie dostarczać rocznie 4 mln ton ropy naftowej dla północnych Włoch, 2 mln ton dla Szwajcarii i 4 mln ton — dla Bawarii, przy czym koszty transportu ropy w porównaniu z obecnymi spadną o 15 proc.

ENI rozpoczęło już budowę rurociągu na odcinku od Genui do Aigle w Szwajcarii. Koszty budowy tego odcinka oblicza się na 112 mln marek.

Do budowy zaś odcinka Aigle — Monachium (przypuszczalny koszt wyniesie 140 mln marek) została w połowie września utworzona w Monachium spółka akcyjna Sud—Oel o kapitale nominalnym 1 mln marek. Równorzędnymi partnerami w tej spółce są: Oleodotti S. A. (Rzym), przynależna do ENI oraz konsorcjum banków niemieckich, jak Bayerische Hypotheken und Wechselbank, Bayerische Staatsbank i inne. (HP)

POLSKO-RADZIECKA wymiana handlowa

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

tradycyjnie największym dostawcą tej grupy towarów, tak bardzo istotnych dla prawidłowego funkcjonowania naszej gospodarki narodowej. W wielu przypadkach ZSRR jest nie tylko głównym, ale nawet wyłącznym dostawcą.

Zgodnie z podpisanym protokołem z ZSRR do Polski dostarczane będą: ruda żelaza, manganu i chromu, metale nieżelazne, ropa naftowa i produkty naftowe, apatyty, bawełna, zboże, urządzenia dla przemysłu lekkiego, maszyny drogowo-budowlane, samochody, ciągniki oraz inne maszyny i urządzenia, a także szereg innych towarów niezbędnych dla naszej gospodarki.

Polska dostarczać będzie do ZSRR: statki morskie, tabor kolejowy, urządzenia dla cukrowni, niektóre inne rodzaje maszyn i urządzeń, a także węgiel, koks, cynk, cukier, towary chemiczne i inne.

Eksport polskich surowców, paliw stałych oraz półfabrykatów i materiałów do produkcji założony na rok przyszły utrzymuje się mniej więcej na dotychczasowym poziomie, w niektórych pozycjach (węgiel, cynki, soda kalcynowana, wyroby walcowane) wykazuje zwiększenie.

Poważne znaczenie dla zaopatrzenia rynkowego naszej ludności będzie miało znaczne zwiększenie tzw. szerokiej wymiany. Polega ono na wzajemnych dostawach towarów konsumpcyjnych, zarówno spożywczych, jak i przemysłowych, pochodzących z nadwyżek rynków wewnętrznych obu krajów. Towary tego typu są dostarczane według norm jakościowych, obowiązujących na rynku wewnętrznym kraju dostawcy. Wymiana ta posiada poważne znaczenie dla obu krajów. Pozwala ona z jednej strony na wzbogacenie asortymentu towarów oferowanych klientom w sklepach, z drugiej zaś stanowi bodziec dla producentów w kierunku dalszej poprawy ich wyrobów. W roku bieżącym przewiduje się wzajemne dostawy o wartości około 85 mln zł dewizowych z każdej strony. Ustalono dotychczas, że dostawy w roku przyszłym osiągną wysokość około 100 mln zł dew., przy czym nie są to jeszcze liczby ostateczne.

W ramach szerokiej wymiany otrzymamy z ZSRR wiele znanych naszym kupującym towarów, które wpływają na poprawę zaopatrzenia naszego rynku.

W związku z zaopatrzeniem rynkowym należy nadmienić, że dotychczas uzyskano poważne ilości mięsa i tłuszczów, które niewątpliwie w dużym stopniu pozwolą nam rozwiązać trudną sytuację na tym odcinku.

Ponadto uzgodniono na rok 1960 wymianę kompensacyjną między spółdzielczością polską a radziecką. Ma ona również na celu polepszenie zaopatrzenia na rynkach wewnętrznych obu krajów w towary konsumpcyjne, zwłaszcza ludności wiejskiej. Obroty ustalone dotychczas obejmują kwoty po około 10 mln zł dewizowych z każdej strony.

Ogólnie stwierdzić należy, że perspektywy wymiany między obu naszymi bratnimi krajami na rok przyszły zapowiadają się bardzo pomyślnie. Obopólne korzyści wynikające z zawartego protokołu dają rękojmię jego pomyślnej realizacji. Pozwoli on na dalsze pogłębienie socjalistycznego podziału pracy oraz wzmocni w jeszcze większym stopniu niż dotychczas więzy ekonomiczne łączące oba nasze kraje.

Poważne zwiększenie naszego eksportu — zwłaszcza maszyn, urządzeń i kompletnych obiektów przemysłowych — jest wynikiem zwiększonego potencjału gospodarczego naszego państwa, jak również wynikiem uznania poziomu polskiej wytwórczości przez naszego wielkiego wschodniego sąsiada.

Polska Wystawa Przemysłowa w Moskwie (wrzesień br.) była tego wymownym przykładem. Zapoznała ona społeczeństwo radzieckie nie tylko z osiągnięciami i dorobkiem gospodarczym piętnastu lat istnienia Polski Ludowej, ale także pokazała rozmiary naszego potencjału produkcyjnego i możliwości eksportowe. Wystawa oglądana była przez ludność Moskwy, przedstawicieli Rządu Radzieckiego i Partii, delegacje sownarchozów i wycieczki z całego Kraju Rad, delegacje krajów socjalistycznych i kapitalistycznych, przez specjalistów, jak i zwykłych widzów. Wzbudziła ona ogólne uznanie nie tylko ze względu na swój walor ekspozycyjny, ale także z uwagi na przemiany w naszej gospodarce, które ilustrowała. Wywoływała ona w przedstawicielach bratnich krajów uczucie podziwu połączonego z gorącą sympatią, u przedstawicieli krajów kapitalistycznych wysokie uznanie, nie pozbawione zdziwienia i zaskoczenia. Udowodniła ona, że obraz Polski jako kraju czysto rolniczego należy już do historii, że Polska jako kraj przemysłowy może być godnie reprezentowana na wszystkich rynkach świata.

W świetle obecnych tendencji rozwojowych naszego kraju, założenie, że wzajemne obroty handlowe między obu naszymi krajami ulegną w 1965 r. podwojeniu, w stosunku do 1958 roku, wydaje się być całkowicie realne.

TADEUSZ KROPCZYŃSKI

— Gdzie tak pędzisz?
— Śpieszę do „PRASY KRAJOWEJ" dać ogłoszenie!
— A ja już dałem!

UWAGA!

Jeśli chcesz ogłosić się w
„GŁOSIE PRACY"
„TRYBUNIE MAZOWIECKIEJ"
„GAZECIE HANDLOWEJ"
„GŁOSIE NAUCZYCIELSKIM"
„ŻYCIU GOSPODARCZYM"
załatwisz to najszybciej składając zlecenie bezpośrednio do
SEKCJI OGŁOSZEŃ WYDAWNICTWA „PRASA KRAJOWA"
Warszawa, ul. Wiejska 12 tel. 21-48-57

NIE TYLKO RELACJE cen

KRYSTYNA CHOLEWICKA - GOŻDZIK

W wyniku szeregu opracowań i publikacji prasowych przyjęło się u nas dość powszechne mniemanie, że przyczyną szybkiego wzrostu popytu na żywność i stosunkowo wolniejszego na artykuły przemysłowe są niewłaściwe relacje cen. Relacje, które sprawiają, że nawet średnio sytuowane grupy ludności nie są w stanie za oszczędności na środkach żywnościowych zwiększyć wydatniej zakupów odzieży i szeregu innych artykułów przemysłowych. Obawiać się jednak należy, że tak wyraźne zahamowanie tempa wzrostu obrotów niektórymi artykułami przemysłowymi, jakie miało miejsce w ostatnich latach, nie jest związane wyłącznie z relacjami cen.

Okazuje się bowiem, że rozwój spożycia, będący konsekwencją wzrostu siły nabywczej ludności, ma dosyć jednostronny charakter. Preferuje zdecydowanie artykuły żywnościowe. Ilustracją tego jest zestawienie wzrostu spożycia różnych artykułów na jednego mieszkańca w ciągu ostatnich kilku lat (tabela).

Jedynie w grupie obuwia skórzanego wzrost spożycia jest szybszy niż dla mięsa, lecz spożycie obuwia ustaliło się na poziomie roku 1957, podczas gdy popyt na mięso przejawia dalszą tendencję zwyżkową.

Ostatnie zmiany cen nie wywrą już chyba większego wpływu na dotychczasowy układ preferencji popytu ludności. Niezależnie bowiem od dysproporcji cen istnieją inne jeszcze czynniki, wpływające na ograniczenie popytu na odzież, których niestety, jak dotąd, najczęściej się w ogóle nie dostrzega lub co najmniej nie docenia.

*

Wysokość cen nie jest bynajmniej jedynym czynnikiem oddziałującym na strukturę popytu. Doniosłą rolę odgrywają upodobania i przyzwyczajenia nabywcy. A w dziedzinie artykułów ubraniowych upodobania te są szczególnie podatne na różne wpływy, częstotliwość zaś zmian tych wpływów jest bardzo wysoka. Dotyczy to przede wszystkim poziomu spożycia przekraczającego minimum zaspokojenia potrzeb użytkowych. Dalsze zwiększenie zapotrzebowania wynika wówczas z potrzeby zaspokojenia różnorodnych potrzeb estetycznych i jest konsekwencją zmienności upodobań estetycznych spowodowanych zmianami mody itp. czynnikami.

Należy przypuszczać, że popyt na artykuły ubraniowe w Polsce został w pełni zaspokojony w granicach minimum zaspokojenia niezbędnych potrzeb użytkowych. Dowodem tego jest utrzymywanie się i wzrost remanentów odzieży i obuwia, nie posiadających wad z punktu widzenia wartości użytkowych. Trudność ich zbytu wynika z faktu, że nie odpowiadają one upodobaniom nabywcy, są nieestetyczne i niemodne.

Istnieją więc niewątpliwie możliwości związania znacznie większej ilości siły nabywczej, występującej na rynku, przez zwiększenie popytu na artykuły ubraniowe. Pod warunkiem jednak podniesienia ich atrakcyjności. Dowodem tego jest m. in. fakt niebywałego powodzenia tzw. „ciuchów" i prywatnej produkcji rzemieślniczej w okresie, gdy konfekcja i obuwie produkowane przez przemysł były szczególnie dalekie od atrakcyjnego wyglądu. Obecnie sytuacja uległa pewnej zmianie. Miejsce „ciuchów" zajęły zakłady produkujące krótkie serie luksusowych artykułów jak „Telimena" i „IWP", czy „Moda Polska", które mimo wyższych cen cieszą się bardzo dużym powodzeniem. Również próbne serie niektórych modeli obuwia czy odzieży, wypuszczane na rynek przez zakłady przemysłu kluczowego, są przez nabywców dosłownie rozchwytywane.

Wydaje się więc, że stworzenie warunków, faworyzujących estetyczną i atrakcyjną produkcję odzieży na potrzeby rynku krajowego, mogłoby poważnie wpłynąć na strukturę spożycia. Wielką zaletą tej formy kształtowania popytu jest fakt, że wymaga ona niemal wyłącznie tylko ulepszenia organizacji produkcji i zbytu.

Przede wszystkim należy więc wypowiedzieć zdecydowaną walkę wszystkim bublom, które ze względu na swój niski poziom jakościowy i estetyczny są przyczyną zamrożenia poważnych środków finansowych i powodują brak odpowiedniej równowagi asortymentowej na rynku. Można sądzić, że zainteresowanie zakładów produkcyjnych faktyczną sprzedażą ich wyrobów na rynku, a tym samym ich poziomem jakościowym i estetycznym powinno poważnie przyczynić się do zmniejszenia ilości bubli. Trzeba by jednak zapewnić opłacalność produkcji atrakcyjniejszych dla konsumenta towarów poprzez zreorganizowanie całego systemu bodźców w przemyśle.

W chwili obecnej producentowi jest obojętny poziom jakościowy produkcji. Istniejące normy i wskaźniki preferują zazwyczaj wyroby najbardziej rentowne, najdroższe lub najmniej pracochłonne, co nie zawsze idzie w parze z wymaganiami wygody i estetyki. Do niedawna jeszcze zakłady bardzo niechętnie odnosiły się do zmiany wzorów produkcji, gdyż powodowało to cały szereg niekorzystnych dla fabryki konsekwencji. Obecnie, gdy znaczne zapasy w przemyśle i w handlu, ogólna stabilizacja rynku oraz wybredność nabywcy przełamały, w pewnym stopniu, niechęć do wzornictwa, brak konsekwentnej reorganizacji produkcji i elastyczności cen hamują dalsze możliwości zwiększania atrakcyjności produkowanych wyrobów odzieżowych.

Jednym z pierwszych posunięć, jakie należałoby obecnie przeprowadzić, jest zmiana cen tekstyliów, odzieży i obuwia oraz innych artykułów mody, uzależniająca ich ceny także od poziomu estetycznego wyrobu. Nie znaczy to oczywiście, że należy wprowadzić sztywną podwyżkę cen artykułów mody. Trzeba natomiast wprowadzić elastyczne ceny, będące odzwierciedleniem poziomu wzoru, jego zgodności z tendencjami mody i oczywiście rodzajem oraz gatunkiem zastosowanego surowca. Pierwsze partie produkowanych tkanin, stanowiących ostatnią nowość przemysłu tekstylnego i będących atrakcją dla nabywcy zarówno ze względu na surowiec, jak i poziom estetyczny, powinny być sprzedawane po wyższych cenach. Ale w miarę wzrostu produkcji i nasycenia rynku cena powinna być systematycznie obniżana. Taka elastyczność zapewniłaby przemysłowi opłacalność produkowania nowości, umożliwiłaby handlowi racjonalne kierowanie popytem, a wybrednym konsumentom pozwoliłaby na zrealizowanie marzeń o posiadaniu modnych artykułów.

Dla przykładu można podać, że mniej więcej rok temu przemysł wełniany wypuścił na rynek pierwsze partie bardzo modnego i poszukiwanego wówczas drapanego lodenu. Był on i jest do tej pory sprzedawany po niezmienionej cenie 550 zł. W roku ubiegłym zainteresowanie nim było kolosalne. W Galluxach „biły się handlary", na ciuchach płaszcze z tego materiału sprzedawane były jako zagraniczne. Handel zamawiał na kolejnych giełdach bardzo duże ilości, stale domagając się zwiększenia dostaw. Wiele zakładów produkcyjnych pod naciskiem handlu przestawiło się na produkcję lodenu. W efekcie, obecnie loden jest niechętnie kupowany, co druga lub trzecia kobieta posiada z niego płaszcz lub kurtkę, popyt w zasadzie został „zabity", modna nowość zbyt szybko znudziła się. Klienci w obawie przed masowym „umundurowaniem" szukają innych tkanin z mniejszym lub większym powodzeniem. Przemysł zaś nie jest zainteresowany we wprowadzaniu na rynek kolejnej nowości.

Przytoczony przykład świadczy wyraźnie o potrzebie elastycznego systemu cen, który pozwoliłby na elastyczne i racjonalne kierowanie popytem, a tym samym na wykorzystanie tendencji mody dla właściwego kształtowania struktury spożycia.

Oczywiście proponowane rozwiązanie nie ma absolutnie na celu jakiejś ogólnej podwyżki cen artykułów ubraniowych. Przeciwnie, wyroby standardowe odzieży, tkanin, obuwia itd. powinny mieć ceny mniej więcej stałe, systematycznie obniżane w miarę poprawy ogólnej sytuacji gospodarczej kraju i zaistnienia możliwości zmniejszania akumulacji na tych artykułach.

*

Elastyczność cen artykułów mody i reorganizacja bodźców w przemyśle nie załatwi rzecz prosta w całości problemu kształtowania struktury spożycia. Równocześnie ze zmianami przeprowadzonymi w produkcji, powinny być przeprowadzone zmiany w handlu.

Przede wszystkim wydaje się, że przedsiębiorstwa handlowe powinny być żywo zainteresowane w atrakcyjności sprzedawanych towarów, podczas gdy obecnie całe zainteresowanie sprowadza się do preferowania artykułów najdroższych, stanowiących o wysokości obrotu i premii. Tak bowiem, jak i pracownicy przemysłu, załogi przedsiębiorstw handlowych nie są bezpośrednio zainteresowane atrakcyjnością sprzedawanych konsumentom towarów i ich zgodnością z tendencjami mody. A przecież elastyczność cen i marż na artykuły mody przy odpowiednim systemie płac pozwala na preferowanie w sprzedaży artykułów mody, a tym samym na kształtowanie spożycia.

Oczywiście przedsiębiorstwa handlowe powinny specjalnie zabiegać o zwiększenie sprzedaży artykułów ubraniowych poprzez odpowiednio zorganizowaną reklamę. Powinny też w pewnym sensie forsować zbyt, aby zwiększonej sile nabywczej ludności przeciwstawić modne, estetyczne, cieszące się powodzeniem na rynku artykuły ubraniowe. W tym samym celu muszą być systematycznie organizowane rewie mody, wydawane katalogi, prospekty itp. Aby to było jednak możliwe, handel musi mieć zapewnioną odpowiednio wysoką marżę na sprzedaży artykułów odzieżowych. I to marżę elastyczną, dostosowaną do stanu preferencji sprzedaży poszczególnych wyrobów przez politykę rynkową.

Z chwilą bowiem gdy pragniemy uplasować więcej danych towarów na rynku trzeba przeznaczyć na ten cel odpowiednie środki finansowe. Tak, ażeby handel był zainteresowany w ich sprzedaży i posiadał fundusze na ich propagowanie i forsowanie. Obecna zaś polityka handlowa w stosunku do przedsiębiorstw sprzedających wyroby przemysłowe w ogóle, a odzieżowe w szczególności nie różni się prawie niczym w porównaniu z innymi branżami.

	1955 r.			1958 r.	
	Jedn. miary	w jedn. nat.	w %	w jedn. nat.	w %
mięso i tłuszcze zwierzęce	w kg	39,0	100	48,1	123
tkaniny bawełn.	w m.	16,5	100	19,8	120
tkaniny wełn.	"	2,5	100	2,4	96
tkaniny jedwabne	"	2.8	100	3,2	114
obuwie skórzane	w par.	0,9	100	1,2	133

Reforma pilnie pożądana

(Artykuł dyskusyjny)

WIKTOR GABLER – TADEUSZ RADZIŃSKI

Już od kilku lat, co pewien czas, powraca uporczywym, jednostajnym akordem ten sam temat: ustawodawstwo pracy.

Jedni określają jego stan jako wprost katastrofalny, inni tylko jako niezadowalający, ale wszyscy zgadzają się, że dziedzina ta wymaga radykalnej i szybkiej przebudowy.

Głośno było na ten temat w czasie obrad IV Kongresu Związków Zawodowych, wiele krytycznych uwag i postulatów padło na Krajowym Zjeździe Zrzeszenia Prawników Polskich. Sprawą tą zajmowała się niegdyś jedna z komisji sejmowych. Pisano, poruszano, omawiano... Bez skutku.

Czas, aby znów zagadnienie to poruszyć — w sposób dyskusyjny. Chodzi o to, by dyskusja przyspieszyła decyzje, zapewniające uporządkowanie tego bardzo skomplikowanego, ale kapitalnie ważnego odcinka prawa.

Dla uniknięcia nieporozumień musimy wyraźnie zaznaczyć, że mówiąc o uporządkowaniu ustawodawstwa pracy, mamy na myśli przede wszystkim potrzebę wprowadzenia ładu, przejrzystości w aktualnym, obecnie obowiązującym stanie norm prawa pracy.

Abstrahujemy natomiast od zagadnienia generalnej, merytorycznej zmiany tego systemu prawa, gdyż taka zmiana — łącząca się z rewizją szeregu norm, wprowadzeniem korzystniejszych zasad wyjściowych, zwiększająca uprawnienia — nie jest obecnie możliwa. Przykładowo: stawianie jakichkolwiek postulatów w sprawie likwidacji rozbieżności między uprawnieniami pracowników umysłowych i fizycznych — jakkolwiek teoretycznie uzasadnionych i na pewno w perspektywie realnych — byłoby w aktualnej sytuacji nieporozumieniem ze względu na niemożność ich realizacji (samo np. zrównanie uprawnień urlopowych stanowiłoby pozycję kilku miliardów złotych).

OMSZAŁY PIEŃ

Do uporządkowania prawa pracy powoływano już różne ciała zbiorowe. Działająca obecnie — szósta z kolei — Komisja Systematyzacji Prawa Pracy, powołana w połowie 1957 r., zrzesza pod przewodnictwem min. Chajna szereg wybitnych znawców tej dziedziny z całego kraju.

Jak dotąd realnym wynikiem prac Komisji są projekty dwóch ustaw, które w najbliższym czasie wniesione zostaną pod obrady Sejmu. Jest to projekt ustawy o układach zbiorowych pracy wraz z układem wzorcowym oraz projekt ustawy o zakładowych komisjach rozjemczych. Pierwszy ma zastąpić zdezektualizowaną ustawę z 1937 r., stworzyć możliwość likwidacji nieuzasadnionych i nie wynikających ze specyfiki branżowej rozbieżności między poszczególnymi układami. Drugi — w oparciu o doświadczenia wynikające z 5-letniego okresu pracy komisji rozjemczych — nada tym instancjom właściwą rangę w rozstrzyganiu wewnątrzzakładowych sporów, zwiąże je z całym systemem wymiaru sprawiedliwości.

Cenne to niewątpliwie opracowania, ale — co tu mówić — stanowiące niewielki wycinek obszernej dziedziny prawa. Prace Komisji przebiegają powoli, chociażby tylko ze względów technicznych. Komisja grupuje bowiem specjalistów z terenu całego kraju zaabsorbowanych swoimi normalnymi — często bardzo pracochłonnymi obowiązkami zawodowymi. Dlatego trudno oczekiwać od tej Komisji jakichś radykalnych posunięć, porządkujących prawo pracy.

I tu dochodzimy do sedna sprawy. Obowiązujący zespół przepisów prawa pracy sprawia wrażenie omszałego pnia. Niemal każda z podstawowych norm — wywodząca się zresztą z okresu przedwojennego — obrosła dziesiątkami wyjaśnień, okólników, orzeczeń, uzupełnień, wśród których trudno się rozeznać. Interpretacją przepisów zajmował się Urząd Rady Ministrów, Minister Pracy i Opieki Społecznej, b.PKPG, Minister Finansów, CRZZ, poszczególne resorty, nie mówiąc już o wykładni sądowej. Ewolucja poglądów na pewne kwestie (przykładem niech będzie dyscyplina pracy), doprowadziła do różnych, częstokroć przeciwstawnych wyjaśnień. Wszyscy tworzyli, ale nikt nie zatroszczył się do tej pory o to, aby zdezaktualizowane wyjaśnienia uchylić, by „konsument" wyraźnie wiedział co obowiązuje, a co jest już nieważne. Czego się trzymać, a co „złożyć do lamusa".

Stan taki jest następstwem faktu, że prawo pracy nie ma do tej pory swego gospodarza. Nie ma u nas takiej władzy, która by prawem pracy zajmowała się zawodowo, czuwała nad nim bieżąco, słowem — której ta dziedzina byłaby podstawowym, służbowym obowiązkiem. Nie ma władzy, wyposażonej w prawo interpretacji przepisów prawa pracy i ponoszącej odpowiedzialność za stan tego powierzonego jej działu.

A CRZZ? Przecież jej przyznana została gestia w tym zakresie?

To prawda, ale uprawnienia kompetencyjne, a pełna i konsekwentna realizacja zadań wypływających z tych uprawnień to dwa różne bieguny.

W ŚWIETLE FAKTÓW

Oceniamy w pełni rolę i znaczenie związków zawodowych. Dalecy jesteśmy od zamiaru rzucania kamyka w ogródek związkowy. Podkreślamy poza tym ponownie, że nasze uwagi mają charakter dyskusyjny i płyną wyłącznie z troski o dziedzinę, którą — na nasze szczęście czy nieszczęście — musimy posługiwać się na codzień.

Ale ad rem. Przenieśmy się w dziedzinę faktów.

Dekretem Rady Państwa z listopada 1954 r. Centralna Rada Związków Zawodowych uzyskała bardzo szerokie uprawnienia z zakresu ustawodawstwa pracy. Objęły one inicjatywę ustawodawczą, prawo wydawania uchwał i instrukcji dotyczących wykonania przepisów ustawodawstwa pracy, oraz prawo wykładni (udzielania wyjaśnień). W ten sposób przekazano związkom zawodowym — organizacji społecznej — część dotychczasowych uprawnień Ministerstwa Pracy i Opieki Społecznej — organu władzy.

Na zasadzie uzyskanych uprawnień Centralna Rada określiła swą uchwałą z 19.XI.1954 r., że moc prawną posiadają jej uchwały, instrukcje i wyjaśnienia zamieszczone w Biuletynie CRZZ. Przez okres blisko 5 lat (w latach 1955—1959) zamieszczono w Biuletynie CRZZ łącznie 14 pozycji posiadających charakter wiążącej wykładni. Pozostałe decyzje CRZZ, publikowane w Przeglądzie Związkowym, czy Przeglądzie Zagadnień Socjalnych mają — formalnie biorąc — charakter niewiążącej opinii. Znamienne jest przy tym, że w ostatnim okresie nawet tego rodzaju decyzji jest coraz mniej.

Przekazanie związkom zawodowym uprawnień interpretacyjnych zbiegło się w czasie z przekazaniem im inspekcji pracy oraz ubezpieczeń społecznych. Gdy dodamy do tego, że w gestii związków znajdowały się odwołania od komisji rozjemczych, powstaje wachlarz zagadnień, wymagający obsługi przez liczny aparat administracyjno-urzędniczy. Oczywiście leży w możliwościach związków stworzenie takiego aparatu, ale byłoby to sprzeczne ze społecznym charakterem samej organizacji związkowej, nie mówiąc o tym, że wymagałoby skoncentrowania niemal całej działalności związkowej tylko nad wspomnianymi zagadnieniami. Wobec innych niezwykle różnorodnych zadań związkowych problemy administracji normami prawa pracy musiały zejść na plan dalszy. I zeszły.

Nie bez wpływu na ten stan pozostaje też struktura i forma działalności aparatu związkowego. Organizacja społeczna — związki zawodowe — działa w oparciu o zasady kolektywnej decyzji. Wyjaśnienia, dotyczące interpretacji ustawodawstwa pracy, są podejmowane na szczeblu Prezydium CRZZ, po gruntownej analizie wszystkich aspektów danej kwestii, po przeprowadzeniu szeregu dyskusji wstępnych, uzgadniań itp. Tak skrupulatne i poważne traktowanie podejmowanych decyzji jest niewątpliwie cechą pozytywną, ale z drugiej strony trwa bardzo długo. Mankament ten staje się szczególnie dotkliwy w wypadkach, gdy trzeba podjąć decyzję w możliwie krótkim czasie.

Dlatego też ciężar wykładni przepisów prawa pracy przesuwa się coraz mocniej w kierunku Ministerstwa Pracy i Opieki Społecznej. Na proces ten wywarła poważny wpływ uchwała Rady Ministrów z 14.VIII 1958 r., mocą której Rada Ministrów zastrzegła sobie prawo ustalania systemów płac, wynagrodzeń, ramowych zasad premiowania, prawo ustalania wysokości i rodzaju świadczeń w naturze oraz innych dodatków do płac — w porozumieniu z CRZZ. Równocześnie powierzono Min. Pracy i Opieki Społecznej bardzo szeroki wachlarz obowiązków w zagadnieniach związanych z przepisami ustawodawstwa pracy — od oceny merytorycznej zgodności z systemem prawnych układów zbiorowych do interpretacji wyjaśnień dotyczących obowiązujących przepisów w zakresie wynagrodzeń i świadczeń. Wspomniana uchwała stworzyła również podstawę do powołania Podkomitetu Płac, związanego ściśle z resortem Pracy i Opieki Społecznej.

W ten sposób — praktycznie biorąc — ciężar podejmowania decyzji i związanej z tym odpowiedzialności przesuwa się coraz mocniej na organa administracyjne, ściślej na Ministra Pracy i Opieki Społecznej.

Wzrastające uprawnienia Min. Pracy i Opieki Społecznej można doskonale zaobserwować chociażby w projekcie ustawy o zakładowych komisjach rozjemczych. Zgodnie z założeniami tego projektu Ministerstwo posiada prawo wniesienia rewizji nadzwyczajnej od orzeczeń komisji rozjemczych, sprzecznych z ustawodawstwem pracy. Na ten kierunek rozwoju wskazuje jedno ze sformułowań uchwał III Plenum PZPR, przewidujące „opracowanie przez Min. Pracy i Opieki Społecznej i Min. Finansów wspólnie z Centralną Radą Związków Zawodowych przepisów, ustalających ścisłe kryteria wypłat wszelkich nagród oraz premii i usuwających istniejącą dowolność w tej dziedzinie".

WNIOSKI

Można by ograniczyć się do powtórzenia wniosku z uchwały IV Sekcji Krajowego Zrzeszenia Prawników Polskich, która brzmi:

„Wydaje się konieczne skoncentrowanie w jednym ręku polityki Państwa w dziedzinie legislacji czy w ogóle polityki normatywnej oraz wykładni pozasądowej ustawodawstwa pracy".

W czyim ręku? To nie jest obojętne, chodzi bowiem przede wszystkim o to, by był to organ władzy państwowej i by posiadał warunki do wykonywania tego trudnego zadania. Najłatwiej chyba byłoby skoncentrować te kompetencje w Ministerstwie Pracy i Opieki Społecznej, gdyż zarówno z nazwy, jak i z zakresu zainteresowań, jak i ze względu na już posiadane uprawnienia jest ono do tego najbardziej predestynowane.

Oczywiście trzeba zagwarantować współudział — współudział a nie wyłączność — związków zawodowych w stanowieniu i interpretacji przepisów prawa pracy. Ich ocena i opinia jest niezbędna, ma w tym zakresie podstawowe znaczenie. Natomiast zwolnienie związków zawodowych z ciążącego na nich obecnie balastu administracyjnego umożliwiłoby lepszą koncentrację pracy związkowej na innych odcinkach, tych, które leżą integralnie w płaszczyźnie zadań i pracy związkowej.

Mimochodem

Jest wyjście

W Warszawskich Zakładach Fotochemicznych zebrało się w tej chwili ponadnormatywnych zapasów na sumę ok. 14 mln zł. Są to w dużej części błony i filmy fotograficzne, przeznaczone na rynek wewnętrzny, lecz nie sprzedane. Przyczyna? Konkurencja wyrobów zagranicznych.

W ramach tzw. importu uzupełniającego MHW sprowadziło wiele artykułów fotograficznych, które mimo wyższej ceny eliminują z rynku wyroby krajowe, wedle powszechnej opinii — jakościowo gorsze. Można się jednak spotkać z poglądem, że błony produkcji tej fabryki, aczkolwiek nie mają najwyższej czułości (25—26 stopni Scheinera), odpowiadają w zasadzie potrzebom i wymaganiom szerokich rzesz fotoamatorów. Być może, lecz fotoamatorzy nie są widocznie o tym przekonani, skoro wybierają importowane. Cóż więc robić?

Powstaje tu kwestia zasadnicza. Konkurencja jest w ogóle rzeczą pożyteczną ale w tym przypadku stwarza pewną barierę dla przemysłu krajowego. Zamiast podciągnąć poziom jakościowy jego produkcji, zapełnia składy fabryczne remanentami. Zaprzestanie importu i pozbycie się w ten sposób rywala, nie byłoby chyba rozwiązaniem słusznym. Czy zawiesić więc „na kołku" wytwórczość, do której nie jesteśmy w pełni przygotowani i polegać wyłącznie na imporcie? Taka decyzja, aczkolwiek chodzi tu tylko o jedną fabrykę, byłaby jednak zbyt drastyczna i chyba także niesłuszna. To może jednak należy dołożyć starań (w zakresie finansów, techniki i organizacji) w celu unowocześnienia produkcji środków fotograficznych? Takie wyjście jest chyba najlepsze. Bo konsument powinien mieć możność wyboru, z drugiej zaś strony konkurencja może i powinna stać się rzeczywistym bodźcem podniesienia jakości produkcji krajowej. (wd)

ŻYCIE gospodarcze

Redakcja: Warszawa, ul. Hoża 35.

Telefony: Redaktor Naczelny — 806-28. Sekretarz Redakcji — 806-28. Redaktorzy — 883-92. Centrala — 803-13, 860-71.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Bruś, Mirosław Dyner, Henryk Flaklerski, Stefan Frenkel, Jan Główczyk (red. nacz.), Tadeusz Jaworski (sekr. red.), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak (z-ca red. nacz.), Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Mikołajczyk, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Hubert Sukiennicki (z-ca red. nacz.), Jerzy Tośpitlz, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

WARUNKI PRENUMERATY: rocznie 104 zł, półrocznie 52 zł, kwartalnie 26 zł. Cena 1 egz. zł 2. Zamówienia i przedpłaty na prenumeratę przyjmują urzędy pocztowe i listonosze, instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miejscowościach, w których są Oddziały i Delegatury „Ruchu" składają zamówienia w miejscowych Oddziałach i Delegaturach „Ruchu". Zamówienia na prenumeratę należy składać do dnia 15 miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Nie zamówionych rękopisów redakcja nie zwraca. Cena ogłoszeń: za 1 cm² zł 10,50. Za treść ogłoszeń Redakcja nie odpowiada.

WYDAWCA: Wydawnictwo „Prasa Krajowa RSW „Prasa". Skład i druk RSW „PRASA" ul. Marszałkowska nr 3/5.

Zam. 1765 W-8

DODATEK POŚWIĘCONY I KRAJOWEJ NARADZIE EKONOMISTÓW PRZEMYSŁU W SKARŻYSKU – KAMIENNEJ

ŻYCIE gospodarcze

Warszawa, 15 listopada 1959 r.

OD REDAKCJI:

W dniach 20 i 21 listopada br. obradować będzie w Skarżysku-Kamiennej Krajowa Narada Ekonomistów Przemysłu.

Pierwszy dzień narady poświęcony jest omówieniu niektórych aktualnych i ważnych problemów ekonomiki i organizacji przedsiębiorstwa przemysłowego. Podstawą dyskusji będą referaty prof. Edwarda Lipińskiego „Problemy decentralizacji i centralizacji w zarządzaniu"; dyr. Józefa Pajestki „Polityka rozwoju ekonomicznego Polski i jej wpływ na gospodarkę przedsiębiorstw" oraz mgr inż. Zbigniewa Lutosławskiego „Niektóre zagadnienia organizacji i kierownictwa przedsiębiorstwa przemysłowego".

W drugim dniu przedmiotem obrad będzie rola ekonomisty w przedsiębiorstwie przemysłowym, jak również sprawy zawodowe ekonomistów (prawna ochrona tytułu ekonomisty, warunki pracy i rozwoju, formy pracy kół ekonomistów w zakładach przemysłowych itd.).

Podstawą dyskusji będą: referat Koła Ekonomistów przy Zakładach Metalowych w Skarżysku-Kamiennej, publikowany w niniejszym numerze oraz referat zespołu „Życia Gospodarczego", który będzie wygłoszony na naradzie.

Publikując referaty na naradę w Skarżysku-Kamiennej, wychodzimy z założenia, że przedstawione w nich sprawy są sprawami większości naszych czytelników. Chcielibyśmy, aby czytelnicy zainteresowani naradą nadesłali nam swoje uwagi i propozycje co do zagadnień przedstawionych w referatach.

Jednocześnie informujemy uczestników narady, że podstawowe tezy referatu prof. Edwarda Lipińskiego, którego nie publikujemy, omówione zostały w artykułach pt. „Istota i granice decentralizacji" (Życie Gospodarcze nr 23, 24, 25). Referat prof. E. Lipińskiego na naradzie będzie rozwinięciem niektórych tez tych artykułów.

REDAKCJA

Polityka rozwoju ekonomicznego Polski i jej wpływ na gospodarkę przedsiębiorstw

JÓZEF PAJESTKA

Dyrektor Zakładu Badań Ekonomicznych Komisji Planowania przy Radzie Ministrów

Nie trzeba uzasadniać, że warunki, w których gospodaruje przedsiębiorstwo, są zależne od ogólnej sytuacji gospodarczej kraju i państwowej polityki gospodarczej. W kraju naszym zależność ta jest szczególnie silna. Wiąże się to przede wszystkim z tym, że kraj nasz stawia sobie ambitne cele wydźwignięcia się z zacofania ekonomicznego, w którym tkwił w przeszłości i przekształcenia się w kraj ekonomicznie rozwinięty, zapewniający społeczeństwu wysoki standard życiowy. Droga do tego wiedzie jednak przez trudny proces forsowania rozwoju gospodarczego, z towarzyszącymi mu stanami napięcia ekonomicznego, zmianami strukturalnymi, dysproporcjami itd. To z kolei wpływa niezwykle istotnie na warunki, w których pracują przedsiębiorstwa. Chyba w żadnym innym okresie przedsiębiorstwa nie były dalej od tego, co można by nazwać normalną pracą, tj. spokojną, uporządkowaną, w której wiadomo czego można się spodziewać a czego nie itp. Dlatego też klucz dla zrozumienia sytuacji przedsiębiorstw we współczesnych warunkach naszego kraju leży w ogólnej sytuacji i polityce gospodarczej. Nie sposób wytłumaczyć trudnych a nawet ciężkich warunków, w których pracują nasze przedsiębiorstwa, jeżeli rozpatruje się tylko ich wewnętrzną sytuację. Niejednokrotnie to, co wydaje się bezsensowne z punktu widzenia przedsiębiorstwa, ma swój sens ekonomiczny, jeżeli sprawę rozpatruje się szerzej. Nie każdy oczywiście bezsens, bałagan i marnotrawstwo da się uzasadnić szerszymi racjami. Trudno w jednym artykule pisać o zbyt wielu rzeczach, skoncentruję się więc tylko na tych zagadnieniach, które wyjaśniają ekonomiczny sens tego, co z punktu widzenia przedsiębiorstw może się wydawać nonsensem. I tych zagadnień jest jednak zbyt wiele, dlatego omówić można tylko niektóre z nich. Omówienie to z natury rzeczy polegać musi na interpretacji ogólnej polityki rozwoju gospodarczego. Z interpretacji tej wynikną pewne wnioski dla zrozumienia sytuacji przedsiębiorstw.

*

Za podstawowe zagadnienie „uruchomienia" rozwoju gospodarczego naszego kraju należy uznać koncepcję wykorzystania istniejących zasobów ekonomicznych gospodarki. Maksymalne wykorzystanie istniejących w gospodarce zasobów jest oczywiście stałym problemem planowania. Specyficzną cechą pierwszej fazy naszej industrializacji (tj. okresu planu 6-letniego) w tym zakresie było:

1. Warunki ekonomiczne kraju oraz jego system społeczno-ekonomiczny pozwalały na wykorzystanie na wielką skalę zarobków „szybkich" tj. takich, których uruchomienie mogło zmienić w sposób istotny i bardzo szybko wielkość produkcji społecznej i jej strukturę. Do tego rodzaju zasobów ekonomicznych należała wolna siła robocza oraz istniejące techniczne zdolności produkcyjne.

2. Zasoby te wykorzystane były dla startu industrializacji, tj. dla dokonania zmian w strukturze ekonomicznej kraju, niezbędnych dla zapewnienia stałego i szybkiego wzrostu gospodarki.

Najbardziej istotną cechą polityki rozwojowej, zastosowanej w okresie planu 6-letniego (szczególnie w pierwszych latach) było **oparcie wzrostu produkcji w decydującej mierze na wzroście zatrudnienia.** Przyrost zatrudnienia nie był przy tym bezpośrednio związany z inwestycjami. Olbrzymia część nowo zatrudnionych przystępowała do pracy w starych zakładach i na placach budowlanych, a nie w nowych zakładach. Pozwala to na traktowanie wzrostu zatrudnienia jako, w pewnej mierze, **samodzielnego czynnika wzrostu gospodarczego** (samodzielnego w sensie niezależności od inwestycji).

To wykorzystanie zasobów siły roboczej dla wzrostu ekonomicznego należy uznać za podstawową koncepcję ekonomiczną pierwszej fazy industrializacji kraju.

Polityka wykorzystania zasobów siły roboczej miała niezwykle szerokie konsekwencje dla gospodarki, nadając całej polityce gospodarczej tego okresu, włączając w to również metody planowania i zarządzania, bardzo specyficzne cechy. Dlatego wydaje się, że można posługiwać się w odniesieniu do niej specjalnym terminem. W dalszym ciągu będzie ona nazywana **polityką maksymalnego zatrudnienia.**

Warto zwrócić uwagę na główne przesłanki zastosowania w Polsce polityki maksymalnego zatrudnienia. Należały do nich:

a) **Warunki ekonomiczne**

1. istnienie wolnych rezerw siły roboczej (wśród ludności miejskiej i wiejskiej).

2. istnienie technicznych możliwości zatrudnienia, w postaci m. in. niewykorzystanych zdolności produkcyjnych (poważne znaczenie miał w tym zakresie potencjał produkcyjny ziem zachodnich), zwiększenie zmianowości itp.

3. stosunkowo niskie koszty transferu siły roboczej (wykorzystanie na dużą skalę możliwości dojazdów do pracy, tj. wzrost zatrudnienia bez kosztów urbanizacji).

b) **warunki instytucjonalne**, przez co rozumie się socjalistyczny system gospodarki z jego możliwościami planowania i kierowania działalnością ekonomiczną przedsiębiorstw, a w szczególności z możliwościami stworzenia takich warunków ekonomicznych przedsiębiorstw, aby mogły one stosować politykę maksymalnego zatrudnienia.

Pozytywne i niezwykle doniosłe dla rozwoju ekonomicznego skutki polityki maksymalnego zatrudnienia leżały w dwu zasadniczych dziedzinach. Pierwsza — to maksymalizacja wzrostu produkcji, stwarzająca również możliwości dużego wzrostu akumulacji. Druga — to efekty wychowawcze i szkoleniowe, polegające na włączaniu do zorganizowanej produkcji na wyższym poziomie technicznym setek tysięcy, a nawet milionów ludzi z dziedzin pod względem technicznym znacznie bardziej zacofanych.

Z drugiej strony do negatywnych następstw tej polityki — w dużym stopniu nieuchronnych — można zaliczyć: jej negatywne skutki w redystrybucji dochodu narodowego (o czym będzie mowa), rozluźnianie dyscypliny produkcji i hamujący wpływ na postęp techniczny, szereg ujemnych skutków zastosowanych metod planowania i zarządzania.

Wartościowanie pozytywnych i negatywnych efektów jest rzeczą niewątpliwie trudną. Nie wydaje się jednak ulegać wątpliwości że pozytywne rezultaty polityki maksymalnego zatrudnienia były zdecydowanie przeważające — bez niej nie byłoby naszego rozwoju ekonomicznego. Toteż nie może być ona kwestionowana w swej zasadniczej linii. Kwestionowany może być jedynie jej zakres (i to w stosunkowo niewielkim stopniu) oraz możliwości złagodzenia jej negatywnych następstw.

*

Oparcie polityki na olbrzymim wzroście zatrudnienia dało gospodarce kraju potężny impuls rozwoju. Znaczenie tego czynnika rozwoju musiało jednak stopniowo maleć. Jego główne nasilenie wystąpiło w okresie 1948—1953. Po tym okresie, aczkolwiek długo jeszcze zachowano instrumenty polityki maksymalnego zatrudnienia, intensywność zjawiska wyraźnie zmalała, a jego efekty ekonomiczne zostały ograniczone. Było to, rzecz jasna, rezultatem zmiany warunków ekonomicznych. Miały tu wpływ w szczególności następujące czynniki: zmniejszenie się rezerw niewykorzystanej siły roboczej, wyczerpanie się możliwości wzrostu zatrudnienia w istniejących zakładach oraz wzrost społecznych kosztów pozyskania i przesunięcia siły roboczej (w szczególności konieczność dużego budownictwa mieszkaniowego).

Oznacza to, że olbrzymi wzrost zatrudnienia mógł być wykorzystany jako główny czynnik rozwoju ekonomicznego tylko w ograniczonym pod względem rozmiaru i czasu zakresie. Zakres ten był trudny do określenia z góry. Było jednak rzeczą oczywistą, że koncepcja rozwoju ekonomicznego musi zabezpieczyć czynniki stałego rozwoju ekonomicznego, nie tylko ekstensywnego ale również intensywnego. Takim podstawowym czynnikiem trwałego rozwoju ekonomiki musiały być oczywiście inwestycje.

Ocena możliwego do osiągnięcia tempa rozwoju ekonomicznego na podstawie wysokiej stopy inwestycji jest niewątpliwie bardzo trudnym problemem. Problem ten nie ma rozwiązania czysto teoretycznego, nie można go rozwiązać przez jakieś abstrakcyjne kalkulacje. Ocena możliwości uzyskania wysokiej stopy inwestycji, zapewniającej maksymalizację wzrostu produkcji i w pewnym dłuższym okresie czasu była w naszych warunkach tym trudniejsza ze względu na poważne zmiany strukturalne w porównaniu z warunkami przedwojennymi, zastosowanie całego szeregu pociągnięć polityki gospodarczej, które można nazwać „nadzwyczajnymi" w szczególności polityka maksymalnego zatrudnienia), a których efekty trudne były do dokładnego określenia z góry, itd. W konsekwencji określanie stopy inwestycji na poziomie, który niektórzy nazywają „stopą optymalną" możliwe było tylko na podstawie **metody prób** połączonej z wnikliwą obserwacją wszystkich związanych czynników ekonomicznych, społecznych i politycznych.

Plan 6-letni przyjął zasadę wysokiej stopy inwestycji jako jedną z podstawowych linii polityki rozwojowej. Zasada ta jest ogólnym założeniem naszej polityki gospodarczej i realizowana była również, aczkolwiek w zmniejszonym stopniu w okresie po zakończeniu planu 6-letniego, jak i przy opracowaniu planu 5-letniego na lata 1960—65 i 15-letniego planu perspektywicznego.

W planie 6-letnim przyjęto również konkretną ilościową ocenę możliwości akumulacji (wyrażoną w stopie akumulacji i programie inwestycyjnym). Ocena ta była następnie zmieniona. (Główne zmiany nastąpiły: w latach 1950—51, oraz w latach 1953—54). Uzyskaną w konsekwencji faktyczną stopę akumulacji trudno uznać dziś, patrząc z pewnej perspektywy, za najsłuszniejszą ocenę możliwości gospodarki, za prawidłowe znalezienie „stopy optymalnej" dającej maksymalny rozwój w dłuższym okresie czasu. Dowodem na to są duże wahania faktycznej stopy oraz pewne załamanie się procesów inwestycyjnych, które nastąpiło w końcowym okresie planu, przynosząc w wyniku poważne straty ekonomiczne. Ocenę tego rodzaju łatwiej oczywiście dać dziś, kiedy znany jest dalszy rozwój gospodarki, niż to było możliwe w czasie podejmowania decyzji.

Niezwykle charakterystyczna dla pierwszej fazy industrializacji Polski była jednak nie tylko teza o wysokiej stopie akumulacji, ale praktyka jej osiągania — nie stopniowo ale stosunkowo **szybkim skokiem.** Skok w stopie akumulacji dokonany został w okresie 1949—1953. W roku 1953 rozmiar wydatków inwestycyjnych przekroczył z górą dwukrotnie poziom 1949 r. a stopa akumulacji podniosła się do poziomu rzadko gdziekolwiek spotykanego.

Zostawiam w tym miejscu na boku analizę przebiegu wydatków inwestycyjnych, powiązanie tego problemu z kształtowaniem się ogólnego cyklu inwestycyjnego itd. przyjmując, że polityka szybkiego skoku w stopie akumulacji była świadomą strategią rozwoju ekonomicznego, mającą swe uzasadnienie. Interesująca jest jednak możliwość uzasadnienia tej niezwykle istotnej linii polityki gospodarczej pierwszego okresu naszego rozwoju ekonomicznego.

Problem wzrostu stopy akumulacji rozpatruje się zwykle w uproszczonym schemacie teoretycznym podziału dochodu narodowego na konsumpcję i akumulację. Na tej podstawie otrzymuje się następujące rozumienie czynników przyśpieszenia rozwoju ekonomicznego, panujące u nas niezwykle szeroko.

— Dla przyśpieszenia tempa rozwoju ekonomicznego niezbędny jest wzrost stopy inwestycji. Wzrost stopy inwestycji oznacza zmniejszenie się konsumowanej części dochodu narodowego i w konsekwencji spadek konsumpcji na mieszkańca. W ten sposób społeczeństwo poświęca swoje interesy bieżące dla zapewnienia sobie, ale w dalszej przyszłości lepszego bytu. Poświęcenie to jest tym większe, im wyższe tempo rozwoju chce się uzyskać. Przynoszą one efekty, kiedy inwestycje zaczynają produkować, zwiększając dochód narodowy do podziału.

Rozumowane powyższe daje nieprawidłową interpretację naszego rozwoju ekonomicznego i charakteru poświęceń, które społeczeństwo ponosiło dla industrializacji kraju. Wynika to z uproszczonego schematu teoretycznego, na którym się ono opiera. Staje się to jasne, jeżeli do rozumowania wprowadzimy wskazany poprzednio czynnik wzrostu zatrudnienia. W tym przypadku staje się możliwe, ażeby **wzrost inwestycji opierał się nie na redukcji konsumpcji, ale na wzroście zatrudnienia.** Na tym stwierdzeniu można również oprzeć uzasadnienie osiągnięcia wysokiej stopy akumulacji w drodze stosunkowo szybkiego skoku.

Jak to już poprzednio wyjaśniono, w rezultacie bardzo dużego wzrostu zatrudnienia można było uzyskać — w pewnym okresie czasu — poważny wzrost dochodu narodowego. Kolejnym problemem było wykorzystanie płynących stąd korzyści. Teoretycznie istniały w tym zakresie dwie możliwości: przeznaczyć je na wzrost konsumpcji bądź na akumulację. [1]) Wybór dokonany w realizacji planu 6-letniego był następujący: olbrzymią część efektów płynących ze wzrostu zatrudnienia skierowano na inwestycje. Była to, jak się wydaje, najłatwiejsza i najszybsza droga podniesienia stopy akumulacji i stworzenia przez to trwałej podstawy szybkiego rozwoju gospodarki. Wykorzystanie istniejących rezerw siły roboczej stwarzało pewnego rodzaju historyczną szansę stosunkowo łatwego osiągnięcia wysokiej akumulacji, co jest najczęściej głównym problemem startu rozwoju ekonomicznego.

Są pewne racje, aby omówioną politykę akumulacji, opartą głównie na wykorzystaniu zasobów siły roboczej, nazwać **pierwotną akumulacją socjalistyczną.** Istotnie bowiem system socjalistyczny stworzył warunki dla pełnego wykorzystania siły roboczej (z istniejących zdolności produkcyjnych) i jej zużytkowania dla startu szybkiego rozwoju ekonomicznego.

Podana wyżej argumentacja może być udokumentowana również danymi statystycznymi przytoczonymi niżej.

1. **Stopa akumulacji** (w proc. dochodu narodowego) [2])

1949	1950	1951	1952	1953	1954
15,6	20,7	20,3	22,8	27,9	23,2

2. **Wzrost nakładów inwestycyjnych** (w cenach 1956)

1949	1950	1951	1952	1953	1954
100	141	159	187	215	223

3. **Wzrost zatrudnienia inwestycyjnego** [3])

1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954
100	124	156	180	194	210	214

Powyższe dane wskazują niezwykle wyraźnie, że wzrost inwestycji (tablica 2) następował prawie w taki sam sposób jak wzrost zatrudnienia inwestycyjnego (tablica 3). Wzrost inwestycji występował właśnie na tej podstawie, że olbrzymia część nowo zatrudnionych skierowana była do dziedzin pracujących bezpośrednio bądź pośrednio na cele inwestycyjne. W ten sposób realizowana była polityka oparcia wzrostu stopy akumulacji na maksymalnym wykorzystaniu zasobów siły roboczej.

Częścią składową każdej polityki rozwoju ekonomicznego musi być polityka dotycząca obciążeń społeczeństwa na rzecz rozwoju i w ogóle kształtowania się poziomu życiowego społeczeństwa. Spróbuję dać niżej pewną interpretację tej polityki, opierając się jednak nie na tym, co przyjęto w planie 6-letnim w zakresie konsumpcji, ale na tym, co wynika z założeń zatrudnieniowych i inwestycyjnych tego planu.

Wyżej stwierdzono, że duży wzrost inwestycji można osiągnąć w wyniku wzrostu zatrudnienia, a nie przez zmniejszenie konsumpcji i że naszą sytuację w okresie pierwszej fazy industrializacji można w dużym zakresie w ten sposób interpretować. Stwierdzenie to wymaga pewnych dodatkowych wyjaśnień uzasadniających.

Zmniejszenie się konsumpcji jako wynik wzrostu inwestycji nastąpić może w naszych warunkach ekonomicznych jedynie przez zmniejszenie ilości stojących do dyspozycji społeczeństwa dóbr konsumpcyjnych, a więc poprzez:

1. handel zagraniczny, tj. w wyniku zwiększenia eksportu dóbr konsumpcyjnych bądź zmniejszenia ich importu — na korzyść importu dóbr inwestycyjnych (i surowców dla nich).

2. przesunięcie zatrudnienia z działu konsumpcyjnego do sektora dóbr inwestycyjnych.

3. przestawienie produkcji (zdolności produkcyjnych).

4. przesunięcie w zaopatrzeniu materiałowym z działu konsumpcyjnego do inwestycyjnego.

Niezależnie od oceny poszczególnych, wyżej wymienionych pozycji, wszystkie one razem wzięte nie mogły oznaczać zmniejszenia funduszu dóbr konsumpcyjnych w związku z realizacją bardzo ambitnego programu budownictwa inwestycyjnego. Było to głównie wynikiem tego, że polityka maksymalnego zatrudnienia stosowana była również w przemyśle dóbr konsumpcyjnych.

Rozważania powyższe stanowiły tylko dodatkowy argument na poparcie tezy, że duży wzrost inwestycji, jeżeli oparty jest na wzroście zatrudnienia, nie wymaga spadku konsumpcji. Występuje przy tej polityce oczywiście ograniczenie wzrostu konsumpcji, ale to jest już inne zagadnienie.

Najlepszy oczywiście dowód na możliwość prowadzenia polityki dużego wzrostu inwestycji bez spadku konsumpcji stanowią bezpośrednie dane, obrazujące kształtowanie się spożycia, na głowę ludności. Niżej podano te dane w okresie skoku stopy akumulacji w zakresie niektórych głównych produktów. (Tabelka 4).

W kształtowaniu się konsumpcji na głowę można zauważyć pewien wpływ drugiej fali i skoku stopy akumulacji (lata 1952 i 1953), spadek jest jednak stosunkowo nieduży w porównaniu ze wzrostem stopy akumulacji, który miał miejsce w tych latach. Potwierdza to zasadniczą tezę, że olbrzymi wzrost inwestycji dokonał się głównie na podstawie wzrostu zatrudnienia.

W powyższych rozważaniach nie wzięto pod uwagę całego szeregu czynników mających bardzo istotny wpływ na sytuację ekonomiczną naszego kraju w okresie pierwszej fazy industrializacji, a w szczególności na stopę życiową ludności. Do czynników tych należą przede wszystkim: wydatki związane z obronnością kraju, błędy w polityce rolnej, powodujące zahamowania wzrostu produkcji rolnictwa, oraz likwidacja drobnej wytwórczości prywatnej.

Zagadnienia powyższe można w tym miejscu pozostawić na boku, chodzi nam bowiem nie tyle o dokładną ocenę faktycznej sytuacji, ile o interpretację głównej koncepcji startu industrializacji, mającej szersze znaczenie. Warto jednak zwrócić uwagę, że negatywne działanie powyższych czynników występowało najsilniej w okresie dla industrializacji najtrudniejszym tj. w okresie dużego skoku stopy inwestycyjnej. W związku z tym głównie, nasza koncepcja startu industrializacji, którą określono wyżej jako najłatwiejszą drogę wzrostu stopy akumulacji, okazała się o wiele bardziej bolesna niż można by to założyć bez wystąpienia wspomnianych czynników, mających odrębne przyczyny polityczne.

TABELKA 4. SPOŻYCIE NA GŁOWĘ LUDNOŚCI

		1949	1950	1951	1952	1953
Zboże /w przeliczeniu na przetwory/	kg	163,3	165,8	160,4	160,5	163,3
Mięso i tłuszcze zwierzęce		28,7	38,2	37,9	32,9	35,5
Mleko i przetwory	kg	278,7	292,5	318,8	313,4	310,9
Cukier	kg	19,3	21,0	27,9	22,4	19,9
Tkaniny bawełniane	m.	13,4	14,6	16,2	15,9	15,3
Tkaniny wełniane	m.	1,8	2,1	2,2	2,3	2,3
Papier	kg	10,2	11,7	12,6	12,4	11,9
Mydło	kg	1,7	1,9	2,3	1,9	1,8
Proszki do prania	kg	1,3	2,0	3,0	2,1	1,9

[1]) Faktycznie nie istniała w tym zakresie pełna swoboda decyzji, bowiem produkt uzyskany w wyniku wzrostu zatrudnienia był w poważnym stopniu określony w swej strukturze rzeczowej przez istniejące zdolności produkcyjne.

[2]) Stopę akumulacji obliczono w cenach 1956 r. Obliczenie w cenach 1950 r. daje znacznie wyższy poziom stopy akumulacji.

[3]) Tak zwane „zatrudnienie inwestycyjne" obliczono na podstawie tablic przepływów międzygałęziowych, opracowanych przez GUS. Zatrudnienie to obejmuje zarówno pracujących bezpośrednio w produkcji dóbr inwestycyjnych, jak i pracujących we wszystkich innych gałęziach (pośrednio) na cele inwestycyjne.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

NIEKTÓRE ZAGADNIENIA kierownictwa i organizacji przedsiębiorstwa przemysłowego

ZBIGNIEW LUTOSŁAWSKI
Zastępca Przewodniczącego Rady do Spraw Techniki przy Prezesie Rady Ministrów

Żyjemy w okresie niezwykle bujnego rozkwitu nauk. W ciągu ostatnich lat geniusz ludzki stworzył nowe dziedziny techniki, które rewolucjonizują nasze pojęcia i które mają i będą miały coraz większy wpływ na rozwój życia gospodarczego narodów. Rozwój ten znamionuje się tym, że osiągnięcia nauk podstawowych i stosowanych znajdują niemal bezpośrednio praktyczną realizację w procesach produkcyjnych w przemyśle.

Charakterystyczną cechą tego rozwoju jest fakt, że maleją gwałtownie odstępy czasu między powstaniem pomysłu teoretycznego a jego realizacją. Tak więc na przykład w dziedzinie wykorzystania energii jądrowej zaledwie 4 lata trwał okres realizacji możliwości rozszczepienia jądra uranu w pierwszym reaktorze, a już po jedenastu latach powstała pierwsza na świecie elektrownia atomowa.

Zaledwie kilka lat po wzniesieniu zrębów teorii półprzewodników, szeroko stosujemy w technice diody krystaliczne i tranzystory. Równie szybki był rozwój samolotu odrzutowego, który kilkanaście lat temu znalazł po raz pierwszy zastosowanie w lotnictwie wojskowym, a dziś, po opanowaniu nowych tworzyw, wypiera skutecznie inne rodzaje samolotów pasażerskich.

Radar, telewizja, automatyka i cybernetyka, rakiety międzykontynentalne, masy plastyczne i antybiotyki — wszystko to świadczy o wspaniałych osiągnięciach myśli ludzkiej, wcielanych szybko w kształty materialne.

Te nowe myśli twórcze muszą znaleźć zastosowanie w przemyśle. A przecież starsi inżynierowie i praktycy w ogóle nie znają wielu z tych nowych zagadnień, które powstały dopiero w ciągu ostatnich lat.

Jeżeli przypomnimy sobie poziom techniki sprzed 20 lat, to, obserwując zawrotne tempo jej rozwoju, możemy łatwo sobie uświadomić, że po upływie następnych np. piętnastu lat większość dziś produkowanych asortymentów wyparta zostanie przez inne, znacznie wydatniejsze, z których wiele dziś jeszcze jest zupełnie nie znanych. Czego ta sytuacja wymaga? Wymaga ludzi twórczych, znakomicie przygotowanych teoretycznie, którzy opracują nowe konstrukcje i nowe procesy technologiczne, oraz wielkiej elastyczności tak w inwestycjach przemysłowych jak i w organizacji przedsiębiorstw.

Postęp techniczny wdrażany jest w zakładzie produkcyjnym i od warunków panujących w tym zakładzie zależy możliwość i szybkość jego wprowadzenia. Narzuca to wielkie i odpowiedzialne zadania kierownikom zakładów produkcyjnych i naukowo-badawczych. Oni są bowiem odpowiedzialni za wyniki — aby więc sprostać temu zadaniu muszą przodować w nowoczesnej wiedzy i doświadczeniu w dziedzinie technicznej i ekonomiczno-organizacyjnej.

Te wymagania przyszłościowe łączą się z wielkimi zadaniami przemysłu na dziś i na jutro. Mamy w ciągu 7 lat zdwoić produkcję przemysłu maszynowego, z czego 80% ma być dokonane przez zwiększenie wydajności. Tak poważne zwiększenie wydajności w okresie burzliwego rozwoju techniki, wymaga ogromnego wysiłku myślowego. Wysiłek ten musi iść w dwóch kierunkach: technicznym, rozwoju nowoczesnej techniki i organizacji. Znane jest ogólnie nasze zacofanie organizacyjne i prymityw w zarządzaniu. Chciałbym tym sprawom poświęcić kilka uwag.

Dla tych zagadnień mamy dziś sytuację wyjątkowo pomyślną. Po raz pierwszy w wypowiedziach kierownictwa Partii i Rządu rzeczy zostały nazwane po imieniu a zadania w tej dziedzinie oficjalnie i jasno postawione.

Wytyczne XII Plenum stwierdzają istnienie poważnych rezerw w gospodarce przedsiębiorstw. Wyzwolić je może, między innymi, właściwa organizacja zarządzania przedsiębiorstwem. Tezy wspominają o konieczności likwidacji zacofania techniczno-organizacyjnego poszczególnych przedsiębiorstw i podciągania ich do poziomu przodujących zakładów w danej branży. Towarzysz Gomułka mówił na XII Plenum o konieczności istotnego usprawnienia organizacji produkcji i uzyskania w ten sposób założonego tempa rozwoju przy mniejszych nakładach inwestycyjnych, Wicepremier Jaroszewicz mówiąc na Zjeździe Oświaty Zawodowej w styczniu br. o roli Centralnego Ośrodka Doskonalenia Kadr Kierowniczych stwierdził, że chodzi tu przede wszystkim o dokształcenie dyrektorów fabryk, kierowników działów w zarządach fabryk i ministrów w zakresie organizacji i ekonomiki produkcji. Nauka organizacji pracy, mówił Wicepremier, która ma przecież u nas niezłe tradycje, jest w naszej gospodarce wciąż jeszcze nie doceniana. Przypomniał dalej fakt, że w wyniku ankiety przeprowadzonej przez Radę Ekonomiczną w 500 przedsiębiorstwach wybranych metodą reprezentacyjną, 87% badanych zakładów wymieniło trudności w zakresie organizacji jako najważniejszą przeszkodę w poprawie wydajności pracy.

Mówimy dziś nie tylko o organizacji, ale i o czynnikach niezbędnych dla jej wprowadzenia: kulturze technicznej, dyscyplinie, odpowiedzialności itp. Warto więc jeszcze raz stwierdzić, że warunki dla właściwego postawienia tego zadania w przemyśle wyraźnie się poprawiły. Stwierdzenie to musi nas cieszyć, ale również i zastanawiać, czy jesteśmy przygotowani do podjęcia w przemyśle tego zadania i co trzeba zrobić, aby mu sprostać.

W ramach krótkiego referatu trudno wyczerpać całość tego wielkiego problemu, chciałbym więc tylko poruszyć niektóre zagadnienia związane z zarządzaniem i organizacją, które może dadzą uczestnikom narady pewien materiał myślowy na temat możliwości usprawnienia metod pracy kierownictwa w przedsiębiorstwach i posłużą do dyskusji. Chcę poruszyć następujące zagadnienia:

1. Podział zadań i odpowiedzialności między kierowników (delegacja).
2. Informacja, jako podstawa decyzji kierownika.
3. Korzystanie przez kierowników z danych kosztów własnych.
4. Organizacja i wykorzystanie czasu pracy kierownika.

Mówiąc do praktyków przemysłowych mam zadanie poważnie ułatwione, gdyż podstawowe zagadnienia organizacji fabryki są wszystkim dobrze znane i nie potrzeba do nich wracać.

1. PODZIAŁ ZADAŃ I ODPOWIEDZIALNOŚCI MIĘDZY KIEROWNIKÓW (DELEGACJA)

W skomplikowanym organizmie nowoczesnego zakładu przemysłowego jeden człowiek nie może sam kierować całością, gdyż po prostu nie starczy mu na to czasu. W związku z tym musi przekazać część zadań swym bezpośrednim współpracownikom. Przekazując zadanie, przekazuje on również odpowiedzialność za jego wykonanie oraz autorytet potrzebny dla uzyskania posłuchu. Autorytet kierownictwa i dyscyplina w zakładzie są podstawą sprawnego zarządzania.

Zbyt mało uwagi poświęcamy tym zagadnieniom. Przejęcie zadania wraz z odpowiedzialnością i autorytetem powiązane jest z przyjęciem zobowiązania wobec kierownika, że powierzone zadania zostaną wykonane w ramach ustalonych normatywów czy instrukcji. To zaś zobowiązanie zawiera w sobie obowiązek informowania o postępie prac, względnie o wykonaniu zadania. Przyjąwszy zobowiązanie pracownik może z kolei przekazać część czynności swoim podwładnym i tak powstaje łańcuch zależności będący podstawą systemu organizacyjnego zakładu.

Kierownik nie przekazuje całości swoich uprawnień — tego uczynić mu nie wolno. Zatrzymuje on zawsze prawo kontroli oraz inicjatywy, gdyż delegowanie pewnych czynności nie zdejmuje z niego w żadnym przypadku odpowiedzialności, jaką posiada wobec swego przełożonego, za wykonanie całości zadania. Kierownik musi pozostawić sobie również prawo decyzji w zasadniczych sprawach planowania, organizacji i koordynowania. Kierownik powinien delegować wszystkie czynności, w których ktoś może go wyręczyć, inaczej nie pozbędzie się wielkiego balastu szczegółów, których załatwienie ograniczy czas przeznaczony na przemyślenie podstawowych dla przedsiębiorstwa problemów, wymagających jego decyzji.

Decentralizacja zarządzania, którą obecnie przeprowadzamy, zmierza właśnie do przekazywania zadań i odpowiedzialności niższym kierownikom organizacyjnym. Akcja ta, dobrze rozpoczęta, natrafia na pewne trudności. Istnieje wielu kierowników, którzy mówiąc o decentralizacji rozumieją wprowadzenie jej tylko od góry do własnego stanowiska, nie dalej, gdyż jak twierdzą, ze względu na niski poziom personelu mogłoby to grozić nie wykonaniem planu. Rzecz jasna, że wprowadzenie w życie decentralizacji wymagać musi czasu dla przeszkolenia ludzi w zarządzaniu i przekonaniu ich o konieczności śmiałych decyzji własnych bez oglądania się na pomoc z zewnątrz. Każdy z pracowników, który przyjął do wykonania zadanie, przyjął odpowiedzialność za jego wykonanie bez konieczności otrzymania polecenia pisemnego. Tak jak podstawową zasadą prawną jest, że nikt nie może tłumaczyć się nieznajomością prawa, tak i w tym przypadku pracownik obowiązany jest uzyskać od kierownika wszelkie potrzebne mu wyjaśnienia. Ewentualne zmiany wprowadzone być mogą oczywiście tylko przez tego, kto określił zadanie. Trudno dziś o bardziej rozpowszechnioną wymówkę kierowników jak to, że nie znają zakresu swych obowiązków lub autorytetu, a przecież kierownik, który nie jest zorientowany w tych zagadnieniach — będzie unikał decyzji — stąd nagminne jeszcze dążenie do zwracania się coraz wyżej w hierarchii o decyzje. Jeżeli zadania przekazane będą właściwie, łatwiej będzie określić czynności poszczególnych komórek organizacyjnych czy też stanowisk.

W zakładzie przemysłowym jest wiele czynności powtarzających się. Te czynności muszą być jasno sformułowane, gdyż z jednej strony zapewniają one właściwe doprowadzenie dyspozycji do stanowisk pracy a z drugiej jednakowe załatwianie typowych spraw w zakładzie. Na podstawie otrzymanych decyzji, pracownicy upoważnieni zostają do wykonywania pewnych czynności, z którymi związane są koszty (np. wykonywanie rysunków, pobranie materiału, wykonanie operacji produkcyjnej lub czynności pomocniczych). Dyspozycje w zakładach wydawane są na piśmie lub bezpośrednio ustnie. Wydawać je mogą tylko pracownicy do tego upoważnieni, przy czym powinno to być uwidocznione w odpowiednich instrukcjach.

Jeżeli wszystkie typowe czynności ujęte zostaną w zakładzie w formie instrukcji, odpowiednie punkty tych instrukcji, odnoszące się do określonych stanowisk pracy, tworzą spis czynności dla danego stanowiska z dokładnym określeniem, gdzie winny zapadać decyzje. Takie uporządkowanie tych zagadnień ogromnie ułatwia ustalenie kompetencji i obowiązków poszczególnych kierowników. Oczywiście nie mogą one obejmować wszystkich czynności pracowników, ani ograniczać w ramach polityki zakładu ich twórczej inicjatywy.

Szczegółowa analiza istniejących przebiegów w zakładzie, pozwoli na przekazanie wielu decyzji kierownikom niższych komórek organizacyjnych. Oczywiście każdy pracownik może mieć tylko jednego przełożonego, inaczej mogłyby zaistnieć nieporozumienia co do ważności, względnie kolejności wykonania zadań otrzymanych od różnych przełożonych. Wynika to również z faktu, że przełożony ponosi dalej pełną odpowiedzialność za pracownika, któremu delegował część swej odpowiedzialności i autorytetu.

Z tego powodu również prawo kontroli należy wyłącznie do bezpośredniego przełożonego. Nieprzestrzeganie tej zasady jest często w przedsiębiorstwach powodem wielu zadrażnień i trudności. Jasne postawienie tego zagadnienia może przyczynić się do polepszenia poziomu i atmosfery pracy w zakładzie.

2. INFORMACJA JAKO PODSTAWA DECYZJI KIEROWNIKA

Podstawowym czynnikiem decyzji kierownika jest informacja, otrzymywana z różnych źródeł. Z tego względu określenie zakresu informacji, która winna dochodzić do poszczególnych kierowników, jej formy, przebiegu i terminu jest bardzo istotne. Określenie to jest istotną funkcją organizacji zakładu i dlatego w nowoczesnych przedsiębiorstwach przywiązuje się do organizacji tak wielką rolę.

Informacja może istnieć tylko w związku z jakimś problemem lub postawionym zagadnieniem, względnie zapytaniem. Bez postawionego pytania nie ma bowiem potrzeby informacji; bez informacji nie może być decyzji; bez decyzji nie może być kierownictwa. Stąd tak ścisłe powiązanie potrzeb kierownika z dziedziny informacji z organizacją zakładu.

Informacja w pracy kierownika jest narzędziem, które jak każde narzędzie musi być sprawne i umiejętnie użyte. Każdy kierownik musi być świadom tego, co może uzyskać z właściwie ustawionej informacji i umieć z niej korzystać. Zakres informacji, jaką otrzymuje każdy kierownik, wraz z rozwojem przemysłu kolosalnie wzrasta, przy czym zdolność chłonna kierownika nie rozszerza się proporcjonalnie do zwiększającego się zakresu i treści informacji. Stąd wypływa konieczność takiego zestawienia informacji, aby była w pełni wykorzystana i umożliwiała wyciągnięcie wniosków.

Niektórzy teoretycy sądzili, że wprowadzone do przemysłu maszyny matematyczne, mogące dać ogromną ilość informacji kierownictwu, zmienią charakter ich decyzji. Były głosy, że maszyny przejmą formowanie decyzji, a więc po części zwolnią kierowników od tej funkcji. Mniemanie to okazało się błędne. Maszyna jest i będzie coraz bardziej pomocna kierownictwu w zestawieniu ogromnego materiału statystycznego, jaki w nowoczesnym przedsiębiorstwie jest do dyspozycji kierownika. Lecz kierownik musi sam ustalić zadania, które chce, aby maszyna mu rozwiązała, jak również zdecydować, skąd i jakie informacje należy dostarczyć do maszyny.

Właściwe wykorzystanie maszyn wymaga dużej dyscypliny dokumentacji, gdy wnioski wyciągnięte z doprowadzonych do maszyny cyfr będą tylko wtedy słuszne, o ile informacje doprowadzone do maszyny np. w formie kwitów materiałowych czy kart roboczych będą prawdziwe. Wiemy że w wielu zakładach tak nie jest. Ostatnio jeden z dyrektorów fabryk powiedział

Polityka rozwoju ekonomicznego Polski i jej wpływ

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Przedstawiona wyżej statystyczna ilustracja tezy o możliwości dużego wzrostu inwestycji bez spadku konsumpcji opiera się na sytuacji faktycznej i nie wyodrębnia negatywnego wpływu na stopę życiową wskazanych czynników. Uwzględnienie tego czynnika wzmacnia dowód tej niezwykle istotnej tezy.

Analizując problemy stopy życiowej nie można się zatrzymać na stwierdzeniach, dotyczących kształtowania się konsumpcji na głowę ludności. Doświadczenie naszego rozwoju ekonomicznego wskazuje, że w pewnych warunkach kształtowania się nie konsumpcji na głowę, ale dochodów realnych na pracującego ma zasadnicze znaczenie społeczne.

Wyjdźmy od zasadniczej tezy w powyższym przedmiocie. **Konsekwencją polityki maksymalnego zatrudnienia i skierowania jej głównych efektów na akumulację musiał być spadek dochodów realnych na pracującego** występujący nawet przy wzroście konsumpcji na głowę.

Tezie powyższej można dać bardzo proste matematyczne sformułowanie. Oznaczmy: ilość ludności w okresie początkowym — L_1 i w okresie następnym — L_n, zatrudnienie odpowiednio — Z_1 i Z_n, oraz fundusz konsumpcji — K_1 i K_n.

Możemy stwierdzić, że wzrost konsumpcji na głowę występuje, jeżeli:

$$\frac{L_n}{L_1} < \frac{K_n}{K_1}$$

tzn. jeżeli fundusz konsumpcji wzrasta szybciej niż ludność. Przy polityce maksymalnego zatrudnienia wzrost zatrudnienia jest o wiele szybszy od wzrostu ludności, czyli:

$$\frac{L_n}{L_1} < \frac{Z_n}{Z_1}$$

W tych warunkach przy wzroście konsumpcji na głowę może wystąpić spadek dochodów realnych na zatrudnionego, jeżeli

$$\frac{Z_n}{Z_1} > \frac{K_n}{K_1}$$

czyli, jeżeli zatrudnienie wzrasta szybciej, niż fundusz konsumpcji.

Jest oczywiście problemem, czy powyższe zjawisko musi wystąpić. Mogłoby być inaczej (tzn. mógłby nastąpić wzrost dochodów realnych), gdyby:

1. efekty przyrostu zatrudnienia skierowane były na wzrost funduszu konsumpcji,
2. gdyby wystąpił poważny wzrost wydajności pracy w dziale dóbr konsumpcyjnych, przeważający relatywnie mniejszy wzrost zatrudnienia w tym dziale.

Czynnik pierwszy nie mógł wystąpić przy założeniu przeznaczania efektów wzrostu zatrudnienia na akumulację. Czynnik drugi również nie mógł wystąpić na większą skalę, bowiem ekstensywnemu rozwojowi produkcji (poprzez wzrost zatrudnienia) nie towarzyszy zwykle duży wzrost wydajności pracy (raczej wprost przeciwnie) a efekty inwestowania w tym dziale nie mogły wystąpić szybko.

Wyżej stwierdzono, że wzrost stopy akumulacji oparty na wzroście zatrudnienia nie wymaga spadku konsumpcji na głowę i może się nawet dokonywać przy pewnym wzroście konsumpcji. To twierdzenie musi być jednak uzupełnione następnym. Jeżeli powyższa polityka prowadzona jest na dużą skalę, musi ona powodować spadek realnych dochodów na pracującego (w szczególności spadek płac realnych). Tak też wyglądała rzeczywista sytuacja w okresie skoku stopy akumulacji (tj. głównie w latach 1950—53) i było to naturalną konsekwencją przyjętych założeń w dziedzinie wzrostu zatrudnienia i stopy akumulacji. Staje się to zupełnie jasne, jeżeli spojrzeć na wskaźniki wzrostu zatrudnienia. W okresie 1949 do 1953 zatrudnienie poza rolnictwem wzrosło o około 50 proc. Musiałby więc wystąpić w tym okresie podobny wzrost podaży dóbr konsumpcyjnych dla ludności nierolniczej, aby nie nastąpił spadek przeciętnej płacy realnej. Było to oczywiście zupełnie nierealne, jeżeli w okresie tym miał być jednocześnie zrealizowany założony program inwestycji.

Polityka maksymalnego zatrudnienia miała jeszcze inne następstwa dla warunków życiowych ludności, których na pewno nie można uważać za pozytywne. Mam tu na myśli głębokie **procesy redystrybucji dochodu narodowego**, powodujące daleko sięgające zmiany w warunkach życiowych różnych grup ludności.

Duży wzrost zatrudnienia przy spadku płac realnych powoduje zupełnie nowe rozklasyfikowanie społeczeństwa pod względem dochodów na głowę. Przy ogólnym wzroście konsumpcji na głowę ludności następują radykalne zmiany w warunkach materialnych poszczególnych rodzin i grup ludności. Te zmiany następowały w okresie pierwszej fazy industrializacji Polski na bardzo dużą skalę i — co jest nie mniej ważne — w bardzo krótkim okresie czasu. Były one chyba najbardziej charakterystycznym zjawiskiem w dziedzinie materialnych warunków bytu społeczeństwa.

Zmiany w warunkach bytowych poszczególnych rodzin i grup ludności kształtowały się na podstawie następujących czynników:

1. stanu rodzinnego (ilość członków rodziny na utrzymaniu i ilość zdolnych do pracy),
2. miejsce pracy (dziedziny o szybkim wzroście płac nominalnych i dziedziny o powolnym bądź żadnym wzroście),
3. miejsce zamieszkania (tereny industrializowane i inne tereny).

Zmiany te powodowały, że niektóre grupy ludności ponosiły koszty rozwoju ekonomicznego poprzez bardzo poważne obniżenie standardu życiowego, podczas gdy inne (w szczególności tzw. grupa robotników-chłopów) przeżywały wysoką „koniunkturę". Silne przejawy niezadowolenia społecznego występujące w końcowym okresie planu 6-letniego i później miały, jak można przypuszczać, jedno ze swych głównych źródeł w powyższej sytuacji.

Na podstawie dokonanej w niniejszym artykule analizy, można, jak się wydaje, dać następującą interpretację tego, co **można by nazwać społecznymi kosztami startu industrializacji.** Na koszty te (można je również nazwać społecznymi obciążeniami) składały się głównie:

1. głównie ekstensywny wzrost wysiłku pracy społeczeństwa (wzrost zatrudnienia) ale w pewnym stopniu również intensywny,
2. okresowy spadek dochodów realnych na pracującego przy (w zasadzie) nie zmniejszającej się przeciętnej konsumpcji na głowę ludności,
3. duże zróżnicowanie w warunkach bytowych różnych grup ludności powodujące bardzo nierównomierne ponoszenie ciężarów na rzecz rozwoju ekonomicznego kraju.

*

Niezwykle doniosłe dla naszego rozwoju ekonomicznego rezultaty polityki maksymalnego zatrudnienia są faktem niewątpliwym. Był to potężny czynnik naszego rozwoju ekonomicznego, szczególnie w pierwszej fazie industrializacji kraju. Jednakże również obecnie i na przyszłość problem nie przestaje być aktualny, aczkolwiek występuje w mniejszym stopniu. Polska jest i jeszcze przez dłuższy okres czasu będzie krajem o dużych potencjalnych rezerwach siły roboczej. Stąd też wykorzystanie tych rezerw nie przestaje być dla nas problemem aktualnym i jednym z najbardziej podstawowych. W związku z tym wskazanie pewnych następstw i sprzeczności zrodzonych przez politykę zatrudnienia wydaje się być potrzebne. Ma to tym bardziej istotne znaczenie, że ta właśnie polityka powodowała powstawanie szeregu zjawisk ciążących na warunkach pracy przedsiębiorstw i takich, które z punktu widzenia racjonalności przedsiębiorstwa są niewytłumaczalne.

Polityka maksymalnego zatrudnienia zrodziła przede wszystkim ostrą **sprzeczność między zatrudnieniem a wydajnością pracy**, rozumianą jako wydajność przedsiębiorstw. Jest rzeczą zrozumiałą że maksymalne zaludnianie przedsiębiorstw i wykorzystywanie wszystkich zdolności produkcyjnych z reguły szło w parze ze spadkiem średniej wydajności pracy przedsiębiorstw. Niekiedy występował nawet spadek wydajności całych gałęzi produkcji w porównaniu z poziomem przedwojennym. Niektórzy widzieli i wciąż widzą w tym stanie całą nieudolność i nieefektywność naszego systemu ekonomicznego. Nie trudno jednak zrozumieć, że w tej poważnej nieracjonalności tkwić może duża racjonalność ekonomiczna. Człowiek nie zatrudniony ma wydajność równą zeru. Jeżeli zostanie on zatrudniony to nawet nie mając wysokiej wydajności pracy, ma więcej. To samo dotyczy przechodzących z dziedzin o niskiej wydajności pracy do dziedzin o wyższej wydajności (np. z rolnictwa do przemysłu). W istocie rzeczy mamy w tej sytuacji do czynienia ze wzrostem ogólnospołecznej wydajności pracy, który dokonuje się przy (a w pewnym stopniu nawet przez) możliwości spadku wydajności na poszczególnych odcinkach.

Ten pozytywny efekt wygląda jednak zupełnie inaczej z punktu widzenia przedsiębiorstw. Duże zaludnienie przdsiębiorstw, w szczególności nowymi ludźmi powoduje często dezorganizację pracy, osłabienie dyscypliny produkcyjnej i wiele innych ujemnych zjawisk. Ponadto ogólnoekonomiczna racjonalność polityki dużego zatrudnienia przemienia się często w wyraźną nieracjonalność, której przejawem jest zupełnie zbędne zatrudnienie, nie przynoszące żadnego pozytywnego efektu ekonomicznego. Te rzeczy trzeba wyraźnie odróżniać, aby nie mieszać tego, co jest uzasadnione ekonomicznie, aczkolwiek trudne do wyjaśnienia z punktu widzenia przedsiębiorstwa, z tym, co jest nieracjonalne zarówno z punktu widzenia przedsiębiorstwa jak i całej gospodarki.

Warto również zwrócić uwagę, że polityka maksymalnego zatrudnienia stwarzała w przedsiębiorstwach warunki niesprzyjające postępowi technicznemu.

W związku z polityką maksymalnego zatrudnienia wystąpiła również ostra **sprzeczność między wzrostem zatrudnienia a wzrostem płac realnych** stanowiąca jeden z podstawowych problemów polityczno-gospodarczych naszego kraju. Jej występowanie w okresie planu 6-letniego wskazano już poprzednio. Aczkolwiek w mniejszej skali, problem ten stale istnieje i wpływa na kształtowanie się polityki płac itd.

Cały szereg problemów powstał również na odcinku metod planowania i zarządzania gospodarką. Można je w tym miejscu poruszyć tylko w bardzo ogólnych uwagach. Nie mam przy tym zamiaru usprawiedliwiać nadmiernej centralizacji i szeregu ujemnych społecznie i ekonomicznie skutków przez nią rodzonych. U podstaw centralizacji leżały jednak określone warunki społeczno-ekonomiczne. Ich zrozumienie jest niezbędne dla zrozumienia warunków w których nasze przedsiębiorstwa pracowały w przeszłości i w których dziś się znajdują.

Biorąc pod uwagę linię polityki gospodarczej przyjętą w naszych planach, stwierdzić niewątpliwie trzeba, że ich realizacja była niemożliwa bez silnej interwencji państwa w działalność gospodarczą przedsiębiorstw. Szczególne znaczenie ma jednak fakt, że państwowe kierownictwo gospodarką przybrało formę bardzo scentralizowanego podejmowania decyzji i wykorzystywania głównie administracyjnych środków realizacji planu. Te cechy planowania zasługują na szczególną uwagę, wskazują one bowiem na silną zależność między warunkami ekonomicznymi kraju i jego celami rozwojowymi oraz metodami gospodarowania.

Przyczyny centralizacji były zapewne różnorodne. Można w szczególności zwrócić uwagę, że i takie czynniki, jak słabość kadr, mają poważny wpływ na centralizację zarządzania. W tym miejscu chcę jednak zwrócić uwagę przede wszystkim na warunki ekonomiczne wymagające centralizacji, a w szczególności na jej związek z polityką maksymalnego zatrudnienia.

Polityka maksymalnego zatrudnienia może być niewątpliwie wyjaśniona jako wynik rozważań ekonomicznych, mających na celu maksymalizację wzrostu dochodu narodowego. Tego rodzaju rozważania i odpowiadający im rachunek ekonomiczny są jednak zgoła różne od konwencjonalnych form kalku-

ODNAWIAJCIE PRENUMERATĘ

mi, że nie ma korzyści z maszyny mimo jej ścisłych obliczeń, bowiem wie, że włożone do maszyny informacje są fałszywe, względnie złe. Rzetelność informacji jest więc dziś podstawowym zagadnieniem organizacyjnym. Nowoczesna organizacja dążąc do ustalenia decyzji na możliwie najniższym szczeblu wymaga, aby informacja dochodziła do bezpośrednio zainteresowanego. Myślę więc, że żądania niektórych kierowników otrzymywania wszystkich informacji nie są słuszne. Przyczyny niewykonania zadań należy analizować możliwie na najniższym szczeblu w hierarchii kierowniczej. Usunięcie błędów i zwalczanie trudności należy zostawić pracownikom bezpośrednio zainteresowanym, którzy za to winni ponosić pełną odpowiedzialność. Jeżeli potrafimy nadać taki kierunek strumieniowi informacji, niewątpliwie osiągniemy odciążenie kierownika od wielu spraw, które nie powinny w ogóle do niego dochodzić. Ta droga prowadzi do ograniczenia czynności kontrolnych, a to będzie możliwe przy wyższym poziomie ogólnej i technicznej kultury załogi.

KORZYSTANIE Z KOSZTÓW WŁASNYCH

Jak już wspomniałem, zakres informacji dochodzących do kierownika jest bardzo szeroki. Każdy kierownik musi się opierać w swoich decyzjach na faktach. Musi też móc wyrobić sobie pogląd o jakości wykonywanej, nieraz przez setki i tysiące ludzi, pracy. Wielka różnorodność informacji utrudnia mu rozpoznanie, stąd musi dążyć do usystematyzowania możliwie dużej ilości faktów oraz stałego porównywania ich z założeniami, z planem albo wzorcem. Tym wzorcem jest niewątpliwie wynik gospodarczy pracy zakładu lub wydziału. Stąd też wypływa konieczność analizy kosztów, która daje kierownikowi obraz wyrażony w mierniku finansowym. Nie można sobie dziś wyobrazić kierownika w dobrze prowadzonym przedsiębiorstwie, który by nie korzystał z wielkiej skarbnicy informacji, jaką jest dobrze postawiona księgowość. Niestety, praktyka w naszych zakładach wykazuje w wielu przypadkach pożałowania godne niezrozumienie tych problemów i brak współpracy między personelem inżynieryjno - technicznym a ekonomistami i księgowymi. Istnieje jeszcze zakorzeniony antagonizm między tymi fachami i niektórzy inżynierowie uważają za coś niewłaściwego zajmowanie się problematyką ekonomiczną zakładu. Sądzą bowiem, że są predestynowani wyłącznie do zagadnień związanych z naukami technicznymi, uważając te ostatnie za wyższe. Takie nastawienie stwarza częściowo i szkolnictwo, które niedostatecznie podkreśla wagę problemów ekonomicznych i nie daje absolwentom dostatecznej wiedzy w tym zakresie. Absurd tego podejścia jest oczywisty. Trzeba raz jeszcze kategorycznie stwierdzić, że inżynier bez wiadomości ekonomicznych i organizacyjnych nie może liczyć na karierę w zakładzie.

Również księgowi pracują nieraz bez zrozumienia potrzeby przedstawienia liczb w takim układzie, żeby nie tylko były dla kierownictwa przejrzyste, ale z których można by szybko wyciągnąć wnioski praktyczne dla usprawnienia pracy. Niestety większość naszych kierowników nie zna się na księgowości, niektórzy jej nie dowierzają, uważając niekiedy, że dobry księgowy może wszystkie fakty tak zestawić, żeby nikt się w tym nie rozeznał. W tych przypadkach interesują się tylko ostatecznymi wynikami, nie wykorzystując liczb posiadanych przez księgowych do analizy krytycznej swej działalności. Inżynierowie nie doceniają zupełnie pomocy, jaką mogą mieć w zarządzaniu z właściwie zestawionych wielkości kosztów. Księgowi ze swej strony nie starają się przedstawić korzyści, które mogliby kierownicy z analizy tych liczb uzyskać.

Ten stan rzeczy wymaga radykalnej zmiany. Przeszkolenie personelu kierowniczego pomoże w tej akcji, lecz główną rolę muszą tu odegrać ekonomiści i księgowi. Oczywiście musi to być połączone z zasadniczymi zmianami w układzie kosztów; stanowi to jednak odrębny temat. Oszczędności mogą być uzyskane tylko wtedy, o ile ci, którzy bezpośrednio mają wpływ na koszty zrozumieją potrzebę i znajdą metody ich ograniczenia. Informacje o kosztach muszą więc dojść nie tylko na biurko dyrektora, ale do każdego kierownika, każdy z nich musi otrzymać informacje dotyczące jego odcinka pracy, ułożone w takiej formie (zawsze w porównaniu do wzorca) aby przy minimum czasu mógł zobaczyć właściwy obraz kształtowania się kosztów, zobaczyć przyczyny przekroczeń; przedsięwziąć środki dla ukrócenia marnotrawstwa.

Ostatnio ukazała się w Anglii mała książka T. G. Rose „Top Management Accounting" (Księgowość zwierzchniego kierowania). W przedmowie sir Graham Cuningham tak charakteryzuje ten problem:

„Jest niewątpliwe, że jeżeli dyrektor zarządzający będzie postępował w myśl wskazań p. Rose i sam wpisze na wykresy informacje, przedstawione mu przez swego głównego księgowego, będzie wiedział jak się rozwija jego przedsiębiorstwo i będzie mógł ustalić, z dostateczną dokładnością, zysk lub stratę w przekroju rocznym na 3—4 miesiące wcześniej. Ja to wiem — pisze — gdyż robiłem to osobiście i mogę polecić tę książkę wszystkim zajmującym się kierownictwem, a przede wszystkim tym z mniejszych koncernów, którzy często nie zajmują się zbytnio szczegółowymi zestawieniami kosztów, lecz czekają na sprawozdanie księgowego w końcu roku".

Rose stwierdza, że każde z 90% ogólnej ilości 56 tysięcy przedsiebiorstw w Anglii (a w Ameryce 92%), które zatrudniają od 11—250 pracowników, ma kierownika i księgowego tak przeładowanych codzienną pracą, że nie mają oni ani chęci do studiowania techniki i metod pracy.

W roku 1950 wysłano pod egidą Angielsko-Amerykańskiej Rady Wydajności zespół specjalistów angielskich dla zbadania metod księgowości, kalkulacji i statystyki będących w użyciu kierowników przemysłu amerykańskiego na różnych jego szczeblach. Sprowadzenie komisji tak określiło rachunkowość kierownictwa: „Rachunkowość kierownictwa jest to przedstawienie informacji z dziedziny kosztów w takiej formie, aby pomóc kierownictwu w ustalaniu polityki craz w jego codziennej pracy operatywnej w przedsiębiorstwie. Właściwa technika rachunkowości jest niesłychanie ważna. Rachunkowość pracuje bowiem w ośrodku najbardziej ogólnym, w którym fakty o wielkiej różnorodności mogą być przedstawione na tym samym obrazie. Funkcją kierownictwa nie jest stwarzanie tych obrazów, ale ich wykorzystanie".

WYKORZYSTANIE CZASU PERSONELU KIEROWNICZEGO

Przyglądając się pracy naszych kierowników musimy stwierdzić, że czas tych najpotrzebniejszych w przemyśle ludzi, których brak tak bardzo odczuwamy, jest karygodnie marnotrawiony. Charakterystyczna rzecz: tak wiele czasu poświęcamy analizie pracy robotników, a tak mało pracy kierownika.

Ciekawe prace w tym zakresie przeprowadził profesor Carlson ze Sztokholmu. Prace te były szeroko komentowane w prasie fachowej. Prof. Carlson przeanalizował pracę naczelnych dyrektorów 12 wielkich szwedzkich przedsiębiorstw i wyniki tej pracy potwierdziły cyfrowo sytuację, która intuicyjnie była mu dobrze znana.

Na pracę kierownika składają się czynności planowania, organizowania, kontroli itp. Czynności te wymagają pracy myślowej, dużej koncentracji i skupienia się często w odosobnieniu. Analiza pracy prof. Carlsona wykazała, że żaden z tych dyrektorów nie był w stanie tym sprawom poświęcić więcej czasu jak 88 minut dziennie. Szczegółowa analiza wykazała, że w ciągu 30 godzin swej pracy dyrektor miał 160 okresów nie przerwanej pracy trwającej poniżej 7 minut, a tylko 9 powyżej 28 minut. Przeciętny czas, w którym dyrektor mógł bez przerwy pracować, wynosił 7—8 minut. W wyniku przeprowadzonej analizy zostały postawione proste pytania: czy kierownik musi przyjmować tyle osób; czy nie mogą go zastąpić pomocnicy; dlaczego kierownicy wydziałów tak często przychodzą do szefa? Czy to wina organizacji? Czy kierownicy są w stanie wykazywać inicjatywę; czy są na to dostatecznie nastawieni; dlaczego dyrektor otrzymuje tyle listów, korespondencji; kto powinien się tymi listami zająć?

Również i u nas należałoby postawić te pytania i z odpowiedzi wyciągnąć wnioski organizacyjne. Jeżeli bowiem w Szwecji, gdzie kultura pracy jest niezwykle wysoka, wyniki analizy wykazały tak fatalny stan, to w naszych warunkach problem ten jest jeszcze bardziej naglący.

Inną analizę przeprowadził H. Luijn w NRF. Przeanalizował on pracę 25 kierowników, przy czym notował dane przeciętne z 5 dni, nad czym i jak pracowali. Badania wykazały, że dyrektorzy pracowali po 60—70 godzin tygodniowo, ale że czas pracy nie był właściwie wykorzystany. Przyczyny pochodziły przeważnie z zewnątrz, tak że rozkład dnia nie mógł być ani zaplanowany ani utrzymany. Kierownicy wciągani byli do zbyt wielu spraw ubocznych, które nie pozwalały na zajęcie się pracą twórczą. Luijn podkreśla konieczność stworzenia właściwego zespołu kierowniczego personelu. Im przedsiębiorstwo jest większe, tym sprawy te są ważniejsze. Źle jest bowiem, jeżeli dyrektor zbyt wiele sam robi. Dyrektor nie powinien pracować z pomocą swych pracowników, którzy mu pomagają i doradzają, lecz on powinien być doradcą swoich ludzi, wykonujących właściwą robotę. Wielkie osiągnięcia uzyskano pod tym względem w Związku Radzieckim, gdzie dyrektor, szczególnie dużego przedsiębiorstwa, nie zajmuje się szczegółami, a dojście do niego mają tylko niektórzy upoważnieni pracownicy. Wysoka dyscyplina pracy stworzyła tam atmosferę szacunku dla pracy każdego kierownika.

Warunki pracy naszych kierowników są jak wspomniałem bardzo ciężkie. W kraju naszym nie szanuje się czasu, a ogólnie się sądzi, że czas kierowników jest do dyspozycji wszystkich. I choć ten stan jest publiczną tajemnicą stanowczo zbyt mało się robi, aby go zmienić.

Istnieje kilka publikowanych, pobieżnych analiz, z których jednak wobec nie unormowanych warunków nie można wyciągnąć ogólnych wniosków. Jedną z takich analiz dotyczącą stoczni podała Trybuna Mazowiecka (23. 10. 1958). Przedstawia się ona następująco: dyrektora obowiązuje 8 - godzinny dzień pracy (tj. 480 minut). W jednym z obserwowanych dni z 615 minut pracy dyrektora — 140 minut zajęły mu rozmowy z 23 interesantami, z których 17 zawracało mu głowę zbytecznie, gdyż mogli załatwić swoje sprawy u jego zastępców, 145 minut poświęcił dyrektor spotkaniu z ZMS, prawie całą resztę czasu dekretował i podpisywał pocztę oraz rozmawiał przez telefon. Na pracę koncepcyjną zostało mu 55 minut czyli 8,9% czasu pracy. Następnego dnia dyrektor pracował 780 minut, w dalszych dniach 665 i 780 minut przy czym najdłuższy okres pracy koncepcyjnej wyniósł 96 minut (14,2%), a najkrótszy 15 minut (1,9%). Następnie dyrektor został wezwany na 2 dni do Warszawy do Centralnego Zarządu; przejazd trwał 420 minut; konferencje po 480 minut. Obraz ten jest zastraszający. Jak może przedsiębiorstwo pracować, jeżeli kierownik jego nie dysponuje czasem na przemyślenie bieżących problemów zakładu i perspektyw jego rozwoju. Zjawisko braku poszanowania czasu jest u nas powszechne. Konferencje się spóźniają, umówione godziny spotkań nie są dotrzymywane przez obie strony z jednakową beztroską. Interesant zamówiony na rozmowę o określonej godzinie czeka nieraz długo, gdyż akurat wszedł ktoś inny; zamówiony na określoną godzinę klient spóźnia się, albo w ogóle nie przychodzi. Za granicą umówione godziny obowiązują obie strony, przy czym nieprzyzwoitością jest spóźnienie, jak i odwołanie rozmowy w ostatniej chwili.

Brak dyscypliny i szacunku dla czasu przełożonego powoduje, że w czasie rozmowy wchodzi każdy, kto potrzebuje coś załatwić, a sekretarka nie zdołała wstrzymać i albo czeka w pokoju przy biurku, albo przerywa rozmowę i prosi np. o podpisanie delegacji, pisma czy asygnaty. Wielokrotnie w czasie rozmów, które miałem z dyrektorami, kilka osób czekało przy stole na załatwienie swych spraw przerywając rozmowę. Wielominutowe rozmowy telefoniczne często zastępują wchodzenie do gabinetu i przeszkadzają szefowi w rozmowie, niektórzy pracownicy uważają, że telefony są świetnym sposobem dojścia do szefa, kiedy on jest zajęty. Dawniej bywał dobry zwyczaj, że w książce telefonicznej numer dyrektora był na końcu kolumny telefonów firmowych, u nas z reguły jest na początku, wskutek tego wiele osób dzwoni po informację do osoby, której czas powinno się najbardziej cenić. Ale konieczność poszanowania czasu odnosi się nie tylko do czasu dyrektorów. Nagminnym obrazkiem w naszych biurach i fabrykach jest tłok w sekretariatach dyrektorów. To kierownicy różnych stopni często wezwani na określoną godzinę, czekają aż szef będzie miał czas z nimi rozmawiać. Czekają zaproszeni na konferencję, która się spóźnia, albo dlatego, że ktoś z „miasta" wszedł do szefa. Tym z miasta zawsze się spieszy, a przecież to oni chcą coś załatwić i powinni zawczasu uzgodnić cel wizyty i godzinę. Charakterystycznym obrazkiem jest czekanie na wolną chwilę szefa w sekretariacie, żeby uzyskać jakąś decyzję lub podpis. Tu nawet nie pomoże kumoterstwo i nie warto prosić sekretarki, żeby zawiadomiła, kiedy szef będzie wolny, zanim bowiem zdąży się dojść, już ktoś inny go uprzedzi lub szef wyjdzie — lepiej więc siąść i nieraz bardzo długo czekać. Niektórzy zresztą uważają, że to jest dobra okazja do zebrania nieraz ciekawych informacji od grona osób czekających. Te fakty są niesłychanie demoralizujące. Jak można wymagać od kierownika działu, żeby pilnował wykorzystania czasu robotników, kiedy dyrektor nie szanuje jego czasu. Zadania jakie stoją przed przemysłem wymagają wielkiego wysiłku personelu kierowniczego, musimy więc stawiać jako naczelne zadanie: właściwe wykorzystanie czasu pracy. Jeżeli kierownictwo poprawi pod tym względem swój styl pracy, będzie miało ułatwione zadanie w żądaniu tego samego od całego personelu. A sytuacja obecna w wielu biurach i urzędach jest zła: rozmowy, spacery, prywatne telefony, wizyty, wychodzenie na miasto teoretycznie w sprawach służbowych, przedłużające się śniadania i obiady, wszystkim znane są te fakty. Świadczą one o wielkim upadku dyscypliny i nieposzanowaniu czasu pracy.

PERSPEKTYWA ZADAŃ KIEROWNIKÓW

Rozwój naszego przemysłu wymaga wielkiego wysiłku, ale równocześnie jest kuźnią nowoczesnych pomysłów konstruktorskich i produkcyjnych. Wymagania stawiane kierownikom będą w miarę rozwoju przemysłu i techniki rosły. Muszą oni być do tego przygotowani, lecz ci, którzy potrafią pracować, mają zagwarantowany wspaniały warsztat pracy. Miejsce jest dla wszystkich. Potrzeby są bowiem ogromne. Młodzi muszą się uczyć, starzy mają do przejścia proces podwójny: odrzucenie zbędnego, przestarzałego balastu i nabycie nowej wiedzy. Technika i technologia rozwijają się szybciej, aniżeli możemy ją pojąć względnie wykorzystać w praktyce fabrycznej. Na to potrzebni są najlepsi ludzie. Tych ludzi szkolimy i szukamy. Amerykanie twierdzą, że najlepszą inwestycją dla przedsiębiorstwa jest uzyskanie najlepszego dyrektora; od dobrego kierownika zależeć będą efekty naszej pracy. To są fakty, które muszą uznać i zrozumieć nasi dzisiejsi kierownicy i ci, którzy będą kierownikami w przyszłości. Wymagania będą rosły i życie usunie wszystkich, którzy nie będą nadążali czy to wiedzą czy zapałem. Musimy się liczyć z tym, że większość asortymentów dziś produkowanych, za 15 lat zmieni swoje formy i charakter. Większość więc produkcji trzeba będzie zmieniać, wymagać to będzie wielkiej elastyczności pracy naszego personelu kierowniczego i takiej organizacji, która pozwoli na łatwość zmiany asortymentów i przystosowania się do nowych zadań i potrzeb rynku. Ilość pracy w rozbudowującym się przemyśle wzrasta z postępem arytmetycznym, ale skomplikowanie i złożoność funkcji kierowniczych wzrasta w postępie geometrycznym. To trzeba mieć na względzie przy wszystkich naszych planach.

*

Reasumując powyższe wywody pragnę poniżej zestawić szereg tez w sprawie organizacji i zarządzania w zakładach przemysłowych, które powinny ułatwić dyskusję. Zagadnienie jest bardzo szerokie i dlatego wydaje się konieczne pewne uporządkowanie tematyki.

1) Przeprowadzenie organizacji wymaga czasu i przeszkolenia bezpośrednio zainteresowanych pracowników.

2) Zakładu nie można organizować z zewnątrz bez współudziału jego kierownictwa, które winno być przekonane o potrzebie organizacji.

3) Nie ma i nie może być recept organizacyjnych.

4) Każdą organizację można zmarnować przez bezmyślne stosowanie nawet dobrych zasad.

5) Organizację powinno się wprowadzać stopniowo szanując istniejące przyzwyczajenia pracowników.

6) Schemat organizacyjny nie jest celem samym w sobie a tylko środkiem do właściwego podziału kompetencji.

7) Podstawą zarządzania jest właściwy podział odpowiedzialności i wzajemne zaufanie.

8) Pracownik może podlegać tylko jednemu kierownikowi i tylko ten zwierzchnik ma prawo kontroli.

9) Przekazanie swych uprawnień pracownikowi pozbawia kierownika prawa decyzji w sprawach, które przekazał.

10) Organizacja produkcji jest ściśle związana z technologią i nie może być bez niej rozpatrywana i odwrotnie.

11) Organizację pracy należy zaczynać od wydziałów, w których dać ona może największy i najszybszy efekt gospodarczy.

12) Dla skutecznego usprawnienia jakiejkolwiek czynności organizacyjnej konieczna jest znajomość istniejących zależności, odpowiedzialności i przebiegów dokumentacji fabrycznej.

13) Organizacja musi zapewnić zakładowi rytmiczne wykonanie zadań.

14) Nie ma organizacji bez kierownictwa i nie może być kierowania zakładem bez organizacji.

15) Informacja i formularz w zakładzie stanowią narzędzia pracy, muszą więc być właściwie opracowane i umiejętnie stosowane.

16) Streszczaj się w sprawozdaniach; prawdopodobieństwo przeczytania raportu jest odwrotnie proporcjonalne do ilości stron.

17) W zasadzie zakład jest nastawiony konserwatywnie i niechętnie przyjmuje zmiany, należy więc ludzi przekonać o potrzebie zmian.

18) Organizatorem nazywamy niekiedy mylnie człowieka robiącego dużo szumu, jest on raczej wybitnym dezorganizatorem.

19) Organizatorem może być tylko człowiek znający problemy zakładu produkcyjnego, posiadający autorytet i umiejętności współpracy z ludźmi.

20) Należy stworzyć w zakładzie pracy atmosferę pracy zespołowej.

21) Zarządzać należy przez perswazję i motywację a nie przez rozkazywanie.

22) Organizując pracę innych, kierownicy winni najpierw zorganizować swój własny czas. Kierowników należy odciążyć od drobiazgów i decyzji, które mogą za nich powziąć ich pracownicy.

23) Należy poprawić obecne warunki pracy dyrektorów i kierowników dla umożliwienia im pracy koncepcyjnej.

24) Z podwładnym należy tak rozmawiać żeby go przekonać, że decyzja jaką podjęto jest zgodna z jego opinią.

25) Kierownik winien mieć poczucie ważności swojej pracy dla zakładu.

26) Kierownik awansując na wyższe stanowisko powinien przede wszystkim zapoznać się z nowymi zagadnieniami tego stanowiska. Problemy, którymi się zajmował dotychczas, powinien on przekazać swemu następcy, za którego wyszkolenie był osobiście odpowiedzialny.

27) Kierownik winien zdobywać własny autorytet przez wykazanie swej wiedzy, taktu i umiejętności współpracy z załogą.

28) Kierownik poza obowiązkiem karania winien mieć prawo nagradzania.

29) Kierownik powinien uzyskać dla swych decyzji prawo do pewnej marży błędów. Pracę kierownika oceniać należy biorąc pod uwagę całokształt pracy.

30) Kierownik nie posiadający wiadomości ekonomicznych i organizacyjnych nie powinien być zatrudniony w zakładzie.

31) Kierownik nie powinien wykonywać pracy swoich podwładnych. Powinien być w razie potrzeby ich doradcą.

32) Informacje powinny dochodzić przede wszystkim do tych, którzy za daną robotę odpowiadają. Tam też powinny być podejmowane decyzje.

33) Do podstawowych obowiązków kierownika należy podnoszenie kwalifikacji własnych i swoich ludzi.

34) Dyrektor (kierownik), o ile nie jest specjalistą w dziedzinie organizacji, powinien umieć korzystać z doradztwa.

35) Należy przystąpić do wnikliwej analizy prac pomocniczych w zakładach.

36) Usprawnienie transportu wewnątrzzakładowego i mała mechanizacja są podstawowymi czynnikami usprawnienia pracy i obniżenia kosztów.

W pracach tych doniosłą rolę powinny odegrać komisje samorządu robotniczego, organizacje partyjne i związkowe.

na gospodarkę przedsiębiorstw

lacji ekonomicznych przedsiębiorstw opartych na cenach rynkowych. W konsekwencji przyjąć trzeba następujące stwierdzenie. W pewnych warunkach rachunek ekonomiczny oparty na kryterium maksymalizacji dochodu narodowego może być wykonany tylko centralnie, a przedsiębiorstwa nie mają podstaw do prowadzenia racjonalnego rachunku ekonomicznego. Rozbieżność między rachunkiem ekonomicznym przeprowadzanym na podstawie przesłanek dostępnych przedsiębiorstw a rachunkiem centralnym może mieć różny stopień. Niekiedy rozbieżność ta może stać się prawie powszechną i wtedy jest to podstawą daleko posuniętej centralizacji planowania. Taka sytuacja wystąpiła u nas w pierwszym okresie planu sześcioletniego. Można z całą pewnością stwierdzić, że na podstawie normalnych kryteriów rentowności żadne chyba przedsiębiorstwo nie zastosowałoby polityki maksymalnego zatrudnienia, podczas, gdy w skali całej gospodarki polityka ta stała się głównym czynnikiem rozwoju ekonomicznego kraju. W realizacji polityki maksymalnego zatrudnienia i pełnego wykorzystania istniejących technicznych zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa straciły podstawę do dokonywania prawidłowego (t.zn. odpowiadającego maksymalizacji dochodu narodowego) rachunku ekonomicznego. Innym oczywiście problemem jest, w jakim stopniu jednostki centralne posiadały umiejętność prowadzenia centralnego rachunku ekonomicznego i w ogóle planowania.

W zmienionych warunkach ekonomicznych rozbieżności między rachunkiem centralnym a rachunkiem ekonomicznym przedsiębiorstwa mogą być mniejsze. Taka była faktyczna sytuacja w późniejszym okresie. Na tej podstawie narastało przekonanie o konieczności przywrócenia rozrachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwach, zastosowanie mechanizmu rynkowego i pewnej decentralizacji planowania.

Przyjmując powyższą argumentację można by jeszcze postawić następującą tezę. Konieczność daleko posuniętej centralizacji planowania (tj. szczegółowego centralnego rachunku ekonomicznego) nie oznacza jeszcze, że plan należy realizować jedynie poprzez wykorzystanie środków administracyjnych. Można wyobrazić sobie system, w którym planuje się centralnie, ale na przedsiębiorstwa oddziałuje się pośrednio przez instrumenty ekonomiczne, wykorzystując działanie bodźców materialnego zainteresowania. Odnośnie tego problemu należy poczynić następujące uwagi.

1. W każdym razie rachunek powinien być robiony centralnie; jeżeli rachunek centralny musi być bardzo szczegółowy (w przypadku jak to wyżej określono prawie powszechnej rozbieżności między rachunkiem centralnym a rachunkiem przedsiębiorstw) system instrumentów ekonomicznych musiałby się stać niezwykle skomplikowany.

2. W sytuacji ekonomicznej, w której stosunki między zapotrzebowaniem a produkcją zmieniają się bardzo gwałtownie, w której w ogóle następują radykalne zmiany w strukturze gospodarczej, nie można oczekiwać, że działanie poprzez instrumenty ekonomiczne może dać szybkie dostosowanie się przedsiębiorstw do zmieniającej się sytuacji, co można osiągnąć poprzez bezpośrednie określenie zadań przedsiębiorstw.

3. Oddziaływanie na przedsiębiorstwa za pomocą instrumentów ekonomicznych nie jest zadaniem prostym. Wymaga ono w szczególności dobrej znajomości tych instrumentów, na co potrzeba dłuższych obserwacji, specjalnych studiów i wysokiego poziomu wykształcenia ekonomicznego pracowników. Drugi ze wskazanych argumentów można by nazwać argumentem skuteczności, pierwszy zaś i trzeci argumentami technicznej łatwości.

Powyższe argumenty zadecydowały, jak się wydaje, o ukształtowaniu się administracyjnych środków kierownictwa ekonomicznego.

Centralizacja planowania miała, jak to wskazano wyżej przyczyny ekonomiczne. Tkwiły one w sytuacji ekonomicznej kraju, charakteryzującej się niewykorzystaniem głównego czynnika sił wytwórczych — siły roboczej, oraz oparciem planowania na kryterium maksymalizacji wzrostu dochodu narodowego. Warunki ekonomiczne kraju ulegają jednak zmianie. W konsekwencji zmianom ulegają również metody planowania i zarządzania gospodarką. Ogólne linie zmian w planowaniu można by scharakteryzować w sposób następujący:

1. Ograniczenie zakresu centralnego planowania do bardziej ważnych problemów.
2. Wprowadzenie planowania w przedsiębiorstwach z pewną sferą samodzielności decyzji (dotyczących dostosowania produkcji do potrzeb, doboru środków technicznych itp.)
3. Oddziaływanie na planowanie w przedsiębiorstwach i w ogóle na ich działalność ekonomiczną przy użyciu instrumentów ekonomicznych, a gdzie to jest niezbędne również przy pomocy środków administracyjnych.
4. Stworzenie jednostek ekonomicznych (zjednoczeń) spełniających funkcje planowania i prowadzenia rachunku ekonomicznego na szczeblu powyżej przedsiębiorstw i posiadających prawo ingerencji w działalność ekonomiczną przedsiębiorstw.
5. Ustalanie zadań planowych dla zjednoczeń i przedsiębiorstw na okresy wieloletnie i ograniczenie w związku z tym administracyjnej interwencji władz centralnych, w dziedzinie planowania krótkookresowego i bieżącej działalności ekonomicznej przedsiębiorstw.
6. Przywrócenie ekonomicznego mechanizmu systemu cen przez odejście od „rynku producenta"; wprowadzenie „rynku konsumenta", jak również przez powiązanie bodźców ekonomicznych z systemem cen.

Są to oczywiście ogólne kierunki zmian realizacja których nie może nastąpić szybko. Zasadnicze czynniki określające ich realizację, to przede wszystkim — warunki ekonomiczne kraju oraz poziom kadr, głównie ekonomicznych.

JÓZEF PAJESTKA

„ŻYCIA GOSPODARCZEGO" na 1960 r.

Praca Koła Ekonomistów w Zakładach Metalowych w Skarżysku-Kamiennej

EDWARD BILSKI
Główny ekonomista Zakładów Metalowych w Skarżysku-Kamiennej
MARIAN HĄDELIK
Kierownik Działu Ekonomiki i Organizacji Zakładów Metalowych w Skarżysku-Kamiennej

Okres fetyszyzowania techniki i odrywania jej od innych czynników mających wpływ na wyniki produkcji nie przyniósł spodziewanych rezultatów ekonomicznych. Zwolnienie techniki od potrzeby prowadzenia rachunku ekonomicznego, przyznanie jej niemal absolutnego prymatu zaszkodziło jej samej, oderwało ją od potrzeb i praw rozwoju gospodarczego. Gorsze od spodziewanych, wyniki gospodarcze zrodziły potrzebę szukania nowych lepszych rozwiązań w zakresie kierowania naszym przemysłem.

Jednym z nieodzownych warunków pomyślnego rozwoju naszej gospodarki jest jedność techniki i ekonomiki. Wynika z tego potrzeba współpracy inżyniera i ekonomisty w przedsiębiorstwie, którzy ucząc się wzajemnie i zespalając swe wysiłki decydująco wpłyną na to, aby produkować lepiej, więcej i taniej. Twierdzenie o konieczności konsekwentnej realizacji zasady jedności techniki i ekonomiki nie jest jeszcze powszechne i napotyka na trudności.

Przywrócenie właściwej roli sprawom ekonomicznym jest obowiązkiem samych ekonomistów i tych inżynierów i techników, którzy we własnym interesie zrozumieją, że technika bez ekonomiki jest bezkierunkowa, ograniczona i nie może przynieść dobrych wyników. Dla przywrócenia właściwej roli myśli ekonomicznej w gospodarce potrzebna jest przede wszystkim zorganizowana działalność samych ekonomistów, ale nie tych, którzy mało wspólnego mają z ekonomiką, a których „ekonomistami" uczyniły stare błędy, lecz ekonomistów z wykształcenia.

Ekonomistę, w obecnych nie sprzyjających jeszcze dla jego pracy i rozwoju warunkach, trzeba otoczyć odpowiednią opieką i kierować jego rozwojem w pracy zawodowej. Absolwent szkoły ekonomicznej, rozpoczynający pracę zawodową w zakładzie przemysłowym spotyka środowisko całkowicie odmienne od tego, w którym dotychczas żył i uczył się. W tych zmienionych warunkach grozi niebezpieczeństwo zagubienia się, o ile nie otrzyma pomocy. Ekonomista w przedsiębiorstwie położonym często z daleka od źródeł, z których czerpał swą dotychczasową wiedzę odrywa się od nich niemal zupełnie. Nie znajdzie on już biblioteki naukowej, wykładów, dyskusji na interesujące go zagadnienia zawodowe. Uczelnia, z której wyszedł przestała się nim bezpośrednio interesować. W zakładzie pracy spotyka jedynie innych ekonomistów, którzy, podobnie jak on odczuwają odmienność warunków, w jakich mają pracować i które mają także kształtować. I wtedy przed ekonomistami wyłania się potrzeba zespolenia swych wysiłków i zorganizowanego działania.

Nietrudno dlatego zrozumieć, że pierwsze organizacje ekonomiczne kół PTE przy zakładach przemysłowych powstały właśnie tam, gdzie warunki pracy ekonomisty są dla niego szczególnie niesprzyjające, a więc na prowincji pozbawionej ośrodków naukowych, bibliotek, odczytów itd.; a więc w Mielcu, Elblągu, Kędzierzynie, Skarżysku itp.

*

Na przykładzie koła ekonomistów w Zakładach Metalowych w Skarżysku pragniemy omówić prace, metody i zadania koła ekonomistów w przedsiębiorstwie.

Pomysł zorganizowania przyzakładowego koła PTE powstał w drugiej połowie 1956 roku, kiedy Zakłady Metalowe w Skarżysku znalazły się w wyjątkowo trudnej sytuacji gospodarczej. Od wielu lat były one przedsiębiorstwem planowo deficytowym o niezależnym od siebie profilu produkcji. W 1956 r. zaszła konieczność zmiany ustalonego od lat profilu produkcyjnego i wyeliminowania szeregu asortymentów produkcji, które nie miały zbytu.

Powstał więc poważny problem szybkiego znalezienia zajęcia dla istniejącej i licznej załogi. W tej sytuacji załoga zaczęła się oglądać nie tylko za służbą techniczną, której postawiono zadanie dostosowania zakładów do nowej, poszukiwanej na rynku produkcji, ale zwrócono również uwagę na konieczność ustalenia planów produkcyjnych gwarantujących rentowność. Rozwiązanie tego postulatu załoga i jej młode przedstawicielstwo w postaci Rady Robotniczej postawiły przed grupą ekonomistów zatrudnionych w zakładach.

Okoliczności te stworzyły sprzyjający klimat do zorganizowania się ekonomistów w koło PTE. W pierwszym okresie do koła zgłosiło się 37 ekonomistów, a następnie ilość członków koła wzrosła do 52 osób, obejmując połowę zatrudnionych w zakładach pracowników posiadających wykształcenie ekonomiczne. W początkowej działalności koła wydatnej pomocy udzielał mu zarząd oddziału PTE w Kielcach, który z pełnym zrozumieniem i dużym zapałem popierał jego każdą zdrową inicjatywę. W miarę rozwoju organizacyjnego koła, uzyskiwało ono coraz większą samodzielność, a kontakt z oddziałem PTE utrzymany był przez zebrania zarządu oddziału, w skład którego wchodzą przewodniczący i sekretarz koła zakładowego.

Powodzenie i rozwój zakładowych kół ekonomistów, zależy w poważnym stopniu od pozycji zawodowej i społecznej, jaką potrafią sobie ich członkowie zdobyć w swym zakładzie pracy. Od aktywności członków koła, od ich poziomu fachowego i moralnego, od możności wpływania ich na wszystkie przejawy życia zakładowego zależy autorytet zawodu ekonomisty.

Częste użalania się ekonomistów, że wykorzystuje się ich jedynie do prac manipulacyjnych i odsuwa od prac decydujących o rozwoju zakładu, dowodzi przeważnie o braku z ich strony energii do walki o słuszne prawa, które w wielu zakładach są już uznawane i respektowane. Fakty lekceważenia i niedoceniania w niektórych przedsiębiorstwach ekonomistów, mimo ich poważnego przygotowania zawodowego, mogą wynikać z głęboko zakorzenionej technokracji i zagubienia nielicznej grupy ekonomistów w licznym kolektywie pracowników technicznych, dla którego członków zagadnienia ekonomiczne są wskutek braku zrozumienia obce.

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, które w myśl swoich założeń statutowych ma przyczyniać się do rozwoju gospodarczego kraju, nie może być głuche na wypadki bagatelizowania w zakładach pracy zagadnień ekonomicznych.

Podstawowym warunkiem i celem istnienia zakładowego koła ekonomistów jest praca na rzecz macierzystego zakładu. Koła spełnią swe zadania wtedy, gdy zajmować się będą węzłowymi problemami danego zakładu. To było pierwszym i podstawowym zadaniem w początkowym okresie działalności koła PTE w Zakładach Metalowych w Skarżysku. Jego członkowie brali udział w pracy nowo powstałej Rady Robotniczej i pomagali jej w określeniu kierunków działania; w zakresie decydowania o kierunkach rozwoju przedsiębiorstwa, we współdziałaniu w zarządzaniu i spełnianiu funkcji kontroli i nadzoru. Pierwszym przewodniczącym Rady Robotniczej był ekonomista. Fakt poważnego wpływu koła ekonomistów w pracach samorządu robotniczego potwierdza się również w ramach konferencji Samorządu Robotniczego. Funkcje przewodniczącego i sekretarza Rady Robotniczej powierzano członkom koła PTE. Powiązanie pracy koła z innymi organizacjami społeczno-politycznymi w pracach nad głównymi problemami występującymi w działalności przedsiębiorstwa wyraża się między innymi także w dyskutowaniu na wspólnych zebraniach koła PTE i SIMP-u projektów planów wieloletnich i planów uruchomień nowej produkcji. Na zebraniach koła PTE dyskutowane są sprawy dyscypliny pracy, zatrudnienia i płac, a wnioski z dyskusji przekazywane są dyrekcji do rozpatrzenia.

Zarząd koła PTE ma poważny wpływ na obsadę stanowisk ekonomicznych. Dzięki swej pracy organizacja PTE-owska zdobyła sobie należną pozycję wśród innych organizacji w Zakładach i uzyskała odpowiedni autorytet.

Urządzane przez koła odczyty, obsługiwane przez wybitnych fachowców i profesorów wyższych uczelni z Warszawy, zdobyły sobie wśród załogi duże uznanie i popularność, czego dowodem jest duża na nich frekwencja pracowników nie tylko członków koła, jak np. członków komitetu fabrycznego PZPR, rady robotniczej i zakładowej oraz pracowników inżynieryjno-technicznych.

*

W toku poszukiwań właściwych metod pracy koła PTE w Zakładach Metalowych w Skarżysku wypracowało pewne formy pracy wewnętrznej, polegające na określeniu kierunków działania wedle zainteresowań i powierzyło swym członkom, zorganizowanym w grupy od 3 do 5 osób, obowiązek prowadzenia tych spraw. Zespoły problemowe opracowały własne plany pracy i w oparciu o nie organizują konkretne poczynania we własnym gronie, lub przyciągają do ich realizacji pracowników nie będących członkami koła. Podział pracy między szczupłe osobowo grupy problemowe podniósł aktywność wszystkich członków. Powołano 6 zespołów problemowych, a mianowicie:

- zespół dydaktyczny;
- zespół popularyzacji myśli ekonomicznej;
- zespół współpracy z samorządem robotniczym;
- zespół do zagadnień miejskich;
- zespół ochrony zawodu ekonomisty;
- zespół do spraw kontaktów zewnętrznych i wycieczek.

Zespół dydaktyczny ma na celu stałe podnoszenie kwalifikacji zawodowych pracowników ekonomicznych drogą odczytów, kursów popularyzacji literatury ekonomicznej i rozbudowy zorganizowanej przez koło biblioteki ekonomicznej, z której mogą bezpłatnie korzystać wszyscy pracownicy Zakładów. Zespół ten utrzymuje kontakty z ośrodkami naukowymi, dzięki którym profesorowie wyższych uczelni lub pracownicy instytutów naukowych przyjeżdżają do Zakładów z odczytami.

Organizowanie tego rodzaju akcji odczytowej w zakładzie przemysłowym na prowincji nie jest rzeczą łatwą. Jeśli sprawa zainteresowania szerszego grona pracowników zakładu nie nastręcza żadnych trudności, to kwestia dotarcia do naukowców i uzyskania ich zgody na przyjazd do zakładu z opracowanym w całości tematem jest sprawą dość kłopotliwą. Piewsze nasze próby oparcia się o ośrodek krakowski, który formalnie opiekuje się kieleckim oddziałem PTE, nie dały praktycznie żadnych rezultatów. Koło nasze znalazło jednak pełne zrozumienie i koleżeńską życzliwość w warszawskim oddziale PTE, który przez swą sekcję ekonomiki przemysłu, przesyła nam systematycznie swoje miesięczne plany odczytów, na podstawie których zespół dydaktyczny wybiera interesujące nas tematy i na tej podstawie organizuje odczyty. Trzeba podkreślić, że związane z tym zagadnieniem sprawy finansowe — dyrekcja naszych zakładów rozwiązuje z wielką życzliwością i zrozumieniem.

Jednak opieranie akcji odczytowej w Zakładach na planach pracy oddziałów PTE, jak w przypadku koła PTE w Skarżysku na pracach oddziału warszawskiego jest rozwiązaniem połowicznym, nie zawsze bowiem zestaw odczytów opracowany przez oddział odpowiada zainteresowaniom danego zakładu. Bardziej celowe wydaje się ustalenie przez koła dwóch lub trzech zasadniczych tematów kompletnych, które byłyby w ciągu roku wygłaszane przez tych samych prelegentów. Umożliwiłoby to danemu wykładowcy lepsze poznanie występujących w zakładzie problemów i w rezultacie udzielenie bardziej konkretnej pomocy i wskazówek.

Ambicją koła PTE w Skarżysku jest stałe rozwijanie wśród swoich członków i najszerszego grona pracowników czytelnictwa dzieł naukowych i prasy ekonomicznej.

Problemem tym zajmuje się zespół popularyzacji myśli ekonomicznej, który zorganizował zakładową bibliotekę ekonomiczną posiadającą ponad 1000 pozycji książkowych i zaopatrzoną w aktualną prasę ekonomiczną, krajową i zagraniczną. Ilość korzystających z biblioteki ekonomicznej rośnie coraz bardziej i dochodzi obecnie do 85 stałych czytelników. Biblioteka ta jest szczególnie przydatna dla pracowników kontynuujących studia zaoczne oraz absolwentów wyższych uczelni z ukończonymi studiami I stopnia, którzy obecnie przygotowują się do egzaminów magisterskich.

Jedną z przyjętych przez nasze koło form popularyzacji naukowych dzieł ekonomicznych i artykułów jest prowadzenie w gazecie zakładowej kącika bibliograficznego pt. „Co warto przeczytać".

Równocześnie w ustalonym dniu każdego tygodnia odbywają się otwarte przeglądy prasy na tematy ekonomiczne, na których członek koła zaznajamia uczestników z treścią najważniejszych artykułów prasy fachowej. W czasie tych przeglądów rozwijają się szerokie dyskusje.

W oparciu o dobrze zaopatrzoną bibliotekę i prasę można rozpocząć stałą akcję odczytową, prowadzoną przez własnych prelegentów. Koło nasze planuje przeprowadzenie wymiany prelegentów między kołami ekonomistów innych zakładów, co przyczyniłoby się do wzajemnej wymiany doświadczeń z pracy zawodowej i organizacyjnej.

Ekonomistom zatrudnionym w przemyśle daje się mocno we znaki brak wiadomości z dziedziny techniki i technologii produkcji, a technikom i inżynierom brak wiadomości ekonomicznych, co poważnie utrudnia znalezienie wspólnego języka między tymi grupami pracowników. Zadania tego podjęło się nasze koło PTE, które przy pomocy zakładowych organizacji technicznych, zorganizowało 33 wykłady o charakterze technicznym dla ekonomistów, a ekonomiści wygłosili 8 odczytów z zakresu ekonomiki dla pracowników technicznych.

Ułatwia to technikom i ekonomistom właściwy pogląd na zagadnienia produkcyjne pojęte jako całość. Działalność popularyzacyjna prowadzona przez odpowiedni zespół członków zakładowego koła PTE, obejmuje szerokie kręgi załogi i w tym celu zorganizowany został, właśnie przez koło PTE, kurs szkoleniowy dla członków samorządu robotniczego obejmujący 36 wykładów, które zebrano następnie w przystępnym skrypcie.

Związek Młodzieży Socjalistycznej w Skarżysku prowadził w ubiegłym roku szkolnym wieczorową szkołę dla swego aktywu, której kadra wykładowców, oparta była głównie na ekonomistach naszego koła.

Koło PTE w Skarżysku ma zamiar wydać w przyszłym roku kilka popularnych broszur z zakresu ekonomiki przemysłu.

Jest chyba faktem bezspornym, że jesteśmy świadkami spadku aktywności rad robotniczych i obok tego ujemnego zjawiska przechodzimy obojętnie nie doceniając idei, jaka przyświecała przy tworzeniu instytucji samorządu robotniczego. Ożywienie aktywności organów samorządu jest wdzięcznym polem działania zakładowych kół ekonomistów.

Zespół współpracy z samorządem robotniczym istniejącym przy naszym kole zorganizował w ubiegłym roku 2 dniową sesję naukową poświęconą działalności rad robotniczych województwa kieleckiego, a obecnie przygotowuje się do przeprowadzenia analizy działalności rad robotniczych w wybranych zakładach przemysłowych z terenu tego województwa. Celem tej analizy będzie badanie wzajemnego oddziaływania samorządu robotniczego na kształtowanie się oblicza załogi na zakres prac będących przedmiotem działalności samorządu robotniczego. Zakres przygotowywanej analizy ma objąć również formy współpracy rady robotniczej z organizacją partyjną, związkową i dyrekcją oraz wyniki tej współpracy.

Oddziaływanie zakładów przemysłowych na kształtowanie się życia w mieście, regionie, gdzie są one zlokalizowane jest, oczywiście duże. Ze szczególnie ważnym problemem mamy do czynienia, gdy w małym mieście istnieje duże przedsiębiorstwo. Zainteresowanie załogi zakładu pracy perspektywą rozwoju swego miasta oraz bieżącymi pracami organów miejskich jest bardzo duże. Z drugiej zaś strony władze miejskie przy ustalaniu kierunków rozwoju miasta i rozwiązywaniu jego problemów muszą brać pod uwagę postulaty załóg zakładów działających na terenie miasta. Wydaje się więc celowe, by we wspólnym interesie władze miejskie korzystały z potencjału wiedzy technicznej i ekonomicznej reprezentowanych przez mieszkańców — pracowników danego zakładu przemysłowego. Mimo tego rodzaju sugestii ze strony naszego koła PTE — Prezydium Miejskiej Rady Narodowej w Skarżysku nie wykazuje dotąd zainteresowania tą sprawą. Z tego powodu zespół koła PTE do zagadnień miejskich ograniczył się w swej działalności do zorganizowania wspólnie z oddziałem SIMP-u pogadanek na temat zagadnień miejskich.

Zespół, o którym mowa rozpatruje celowość i możliwość rozpoczęcia akcji wydawniczej popularnych broszur o charakterze monografii gospodarczej Skarżyska, które zwiększyłyby wśród mieszkańców znajomość miasta i przez to przybliżyłyby ich do tych zagadnień i ułatwiły pracę władz miejskich.

*

Zakładowe koła PTE zajmujące się przede wszystkim ekonomiką przedsiębiorstwa nie mogą obejść się bez współpracy z zakładową organizacją partyjną i radą zakładową. Takie zagadnienia jak wydajność pracy, zatrudnienie, płace, gospodarka materiałowa, narzędziowa, przestoje, braki produkcyjne, koszty własne — są zasadniczym przedmiotem zainteresowania tych organizacji.

Dowodem potrzeby współpracy niech będzie fakt, że Komitet Fabryczny PZPR Zakładów Metalowych w Skarżysku w planie swych prac przewiduje spotkanie egzekutywy z zarządem koła PTE, na którym dyskutowane będą wnioski ekonomistów dotyczące działalności gospodarczej przedsiębiorstwa oraz sprawy związane z wewnętrzną pracą koła. Współdziałanie z radą zakładową w naszych Zakładach wyraża się w udziale ekonomistów w komisji ekonomicznej organizacji związkowej i kierowanie jej przez członka koła PTE.

*

Ekonomiści chcą pracować dla swego zakładu, dla swego miasta, dla kraju, ale chcą i domagają się skutecznej **ochrony prawnej swego zawodu**, co w obecnym okresie jest sprawą nabrzmiałą i wymagającą szybkiego i radykalnego załatwienia. Nie może być bowiem mowy o podnoszeniu znaczenia społecznego i autorytetu tego zawodu, skoro pod pojęciem ekonomisty w licznych zakładach ukrywa się również takich dla których w nomenklaturze zawodów nie można znaleźć miejsca. Zdarza się również, że wskutek nieznajomości rzeczy funkcje ekonomisty powierza się bardzo często pracownikom z nieokreślonym lub elementarnym przygotowaniem.

Dopóki sprawa ochrony prawnej zawodu ekonomisty nie zostanie właściwie załatwiona, koło PTE przy Zakładach Metalowych w Skarżysku stara się tę sprawę rozwiązywać lokalnie przez: uczestniczenie w zakładowych komisjach kwalifikacyjnych i wpływanie na kierownictwo zakładów, aby stanowiska ekonomistów obsadzone były przez ekonomistów z wykształcenia oraz przez właściwe określenie funkcji w schematach organizacyjnych.

Bardzo ważnym czynnikiem, przyczyniającym się do wzrostu praktycznych umiejętności zawodowych jest utrzymywanie kontaktów ekonomistów z różnych zakładów i organizowanie spotkań i imprez gospodarczych. Jest to akcja dość kosztowna, jednakże nie należy utrudniać możliwości wymiany doświadczeń drogą osobistych kontaktów pracowników ekonomicznych zatrudnionych w różnych zakładach pracy. Koło nasze odwiedziło ekonomistów Nowej Huty, Zakładów Cegielskiego i innych oraz organizowało wspólnie z SIMP-em wycieczki na Targi Poznańskie i inne wystawy. Wielkie, oczywiście, korzyści przyniosłyby zakładom kontakty z podobnymi przedsiębiorstwami za granicą w drodze wzajemnej wymiany. Dla sprawy tej potrzebne jest jednak poparcie władz naczelnych i zarządu Głównego PTE oraz finansowej pomocy przedsiębiorstw.

Koła ekonomistów mogą opracowywać dla ośrodków naukowych materiały źródłowe, mogą też dokonywać weryfikacji opracowanych koncepcji i projektów zmian. Zarząd Główny PTE, ośrodki uczelniane oraz niektóre oddziały skupiające grono wybitnych naukowców powinny być żywotnie zainteresowane w rozwijaniu kół ekonomistów i utrzymywaniu z nimi stałych i zorganizowanych kontaktów.

Kontakty te nie powinny ograniczać się do sporadycznych spotkań na odczytach, a mieć charakter współpracy. Każdy z zakładów ma jakiś ważny problem gospodarczy w danym okresie, który wymaga właściwego rozwiązania lub uporządkowania. Włączenie się ośrodków naukowych, uczelni ekonomicznych oraz PTE do prac usprawniających działalność przedsiębiorstw przy pomocy zakładowych kół ekonomistów, może w dużym stopniu zmniejszyć dystans między teorią a praktyką. W efekcie tak pomyślanej współpracy koła zakładowe byłyby również w stanie organizować terenowe konferencje naukowe, na których można by dokonywać wymiany doświadczeń uzyskanych w praktyce, opartych na przesłankach naukowych przekazanych przez przedstawicieli nauki.

Stale powstające w zakładach przemysłowych nowe koła ekonomistów świadczą o żywotności tego ruchu. Pozostawienie go jednak bez należytej opieki może wywołać jego nietrwałość i niedorozwój. Wyłania się przeto potrzeba powołania na szczeblu Zarządu Głównego PTE i oddziałów — sekcji kół zakładowych, które wytyczyłyby kierunki rozwoju zakładowych kół ekonomistów i udzielały im pomocy. Zadania byłyby, naszym zdaniem, następujące:

1) nadzór nad pracami badawczymi na terenie zakładów przez wyznaczenie naukowców do ich kierowania i koordynacji;

2) wydawanie biuletynu, zawierającego oryginalne prace zakładowych kół i wytyczne do ich działalności;

3) patronat nad regionalnymi i lokalnymi konferencjami naukowymi organizowanymi przez pojedyncze koła zakładowe lub zespoły kół;

4) pomoc w nawiązywaniu kontaktów między kołami zakładowymi ekonomistów i podobnymi organizacjami zawodowymi za granicą;

5) pomoc przy organizowaniu nowych kół zakładowych;

6) organizowanie kursów i wykładów dokształcających dla ekonomistów z wyższym wykształceniem obejmujących problemy najnowszych zdobyczy postępu gospodarczego;

7) kierowanie sprawą ochrony prawnej tytułu zawodowego ekonomisty;

8) publikowanie w czasopismach ekonomicznych i gospodarczych krótkich informacji o działalności kół;

9) prowadzenie ewidencji kół, zbieranie materiałów o ich działalności.

Zakładowe koła PTE powinny powstawać we wszystkich większych zakładach przemysłowych, gdzie zwykle znajduje się znaczna grupa ekonomistów. Jesteśmy zdania, że koło PTE winno powstać, gdy liczba zatrudnionych ekonomistów przekracza 20. W wypadku istnienia kilku mniejszych zakładów w danej miejscowości możliwe jest zorganizowanie koła międzyzakładowego. Podobne rozwiązanie zastosowano w Skarżysku.

Samorzutne powstawanie zakładowych i terenowych kół PTE nie ma odpowiednich podstaw formalnych. Jeżeli więc uznamy, że ruch ten jest celowy i winien być powszechny, to wyłania się potrzeba uzupełnienia Statutu Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Wprawdzie art. 14 statutu PTE przewiduje i inne formy organizacyjne niż oddziały i sekcje, jednakże formy te nie są skonkretyzowane i nie określają sytuacji organizacyjnej kół. Jest to chyba jedną z przeszkód w żywszym tempie powstawania kół.

Poruszone fragmentarycznie problemy są mało skrystalizowane, znajdują się jednak w centrum zainteresowania wielu ekonomistów i dlatego zasługują na uważne przedyskutowanie.