



W NUMERZE:

E. Liberman — PLAN, ZYSK, PREMIA.

— str. 1

Autor artykułu, będącego tłumaczeniem z „Prawdy”, dochodzi do wniosku, że tylko przedsiębiorstwo najlepiej zna swoje rezerwy i tylko ono może je właściwie wykorzystać. Proponuje więc konkretny system, który uwolni plan centralny od drobniogowej opieki nad przedsiębiorstwem, od kosztownych prób oddziaływania na produkcję nie ekonomicznymi lecz administracyjnymi środkami i stworzy system bodźców zachęcający przedsiębiorstwa do jak najlepszej pracy.

Władysław Dudziński — CZY MOŻE, LECZ NIE CHCE — CZY CHCE, LECZ NIE MOŻE.

— str. 1

Czy Fabryka Samochodów Osobowych może lecz nie chce produkować samochodów dużo, dobrych i nowoczes-

nych, czy też chce, lecz nie może. Oto pytanie frapujące opinię publiczną. Artykuł ten inicjuje dyskusję na temat organizacji pracy w naszej gospodarce.

Grzegorz Pisarski — KATAKLIZM CZY STAGNACJA.

— str. 1

Fachowcy z Centrali Spółdzielni Ogrodniczych mówią, że drugi już rok z rzędu nie dopisują nam zbiory warzyw i owoców. Czy za owym klimatycznym „kataklizmem” nie kryje się zwykła stagnacja rozwoju upraw warzywnych, której towarzyszy wzrost zapotrzebowania ludności na warzywa i owoce?

Ferdynand Zamojski — O PEWNYM DZIWIOTWIE ANALITYCZNYM

— str. 3

Ostatnio, w poważnych opracowaniach, spotyka się pewne rozumowanie, oparte na dość ryzykownym zestawieniu wielkości produkcji i wydajności pracy. Prowadzi to często do kłopotliwych sytuacji już na etapie planowania. A dalej?

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

ROK XVII WARSZAWA 23 KRZEŚNIA 1962 R. CENA 2 ZŁ NR **38**/575

Nie tylko inwestycje

Wśród źródeł wzrostu gospodarczego na czoło wysuwają się inwestycje. Jest to metoda najsukcesywniejsza — ale i najdroższa, wymagająca najsilniejszego wysiłku społecznego. Często również — z punktu widzenia przedsiębiorstwa czy zjednoczenia — najłatwiejsza. W warunkach, gdy potrzeby wciąż rosną, a powiększanie środków przeznaczanych na inwestycje nie jest możliwe bez zahamowania poprawy warunków życia szerokiej rzeszy ludności — trzeba coraz śmielej sięgać do pozainwestycyjnych źródeł wzrostu. Jednym z najważniejszych takich źródeł jest usprawnienie organizacji pracy w szerokim znaczeniu tego pojęcia. Dlatego właśnie sprawom organizacji chcemy obecnie poświęcić cykl artykułów pod wspólnym tytułem: „Nie tylko inwestycje”. Są to sprawy trudne — bo usprawnienie organizacji wymaga wiele wysiłku, żmudnej pracy, drobnych, mało — na pozór — efektownych usprawnień, przełamywania zastarzałych pojęć, tradycji, uprzedzeń. Są to jednak wysiłki konieczne, bo ze społecznego punktu widzenia te same efekty można osiągnąć przy mniejszych nakładach.

Tych wszystkich, których zainteresuje powyższy cykl, zapraszamy do udziału w dyskusji, zainicjowanej artykułem Władysława Dudzińskiego pt. „Czy może, lecz nie chce — czy chce, lecz nie może”.



Pocziwe „Warszawy” są ciągle podstawą motoryzacji w Polsce. Czas jednak biegnie szybko, i zwolennicy „czterech kółek” pytają — kiedy bez zazdrości patrzeć będziemy na samochody takie, jak na zdjęciu górnym?

czy może, lecz nie chce — czy chce, lecz nie może?

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

WPOBLIŻU żerańskiej bramy fabrycznej widnieje pokaźna tablica z napisem: „Fabryka samochodów osobowych stanie się dumą pracującej Warszawy i całej Polski” (z uchwały rządu w sprawie budowy FSO — sierpień 1948).

Odegnie lata. Lecz mimo ich upływu powyższa inwokacja wydaje się nadal, rzecz można „przyszłościowa”. To pochwała na kredyt — jak mówią niektórzy — zbyt długoterminowa. Tymczasem bowiem sympatycy motoryzacji cmokają na widok wozów marek zagranicznych, ich natomiast stosunek do rodzimych „Warszaw” i nawet „Syren” przypomina ciutę, lecz gniewną tolerancję dorosłych wobec nieudanego potomstwa. Chodzi tu nie tylko o wygląd i nie najlepsze wskaźniki eksploatacyjne naszych samochodów. Na miesie mówią, że Fabryka Samochodów Osobowych od lat drepcze w miejscu, że nie wykorzystuje w pełni swych zdolności, że nie reorganizuje, nie rekonstruuje itd. „Słowem — może, lecz nie chce.”

Tu już nie wystarczy krytyczna kontemplacja garbu „Warszawy”, lub tablicy przed wejściem do fabryki. Wkraczamy na jej teren. Sięgamy do problemów wewnętrznych największego zakładu przemysłowego stolicy.

Kto rzuci kamieniem na naszą fabrykę — słyże w Wydziale Głównego Technologa — ten daje świadectwo, że ma blade pojęcie o problemie motoryza-

cji w Polsce i o warunkach produkcji w naszej fabryce.

ZDOLNOŚĆ PROJEKTOWA — I CO DALEJ?

Odpór, jak widać, zdecydowany. Zresztą, każdy w FSO mniej lub bardziej energicznie protestował przeciwko takim zarzutom. Zwłaszcza tym, które stawiają pod znakiem zapytania dobrą wolę fabryki. Oto „leitmotiv” większości rozmów: może, lecz nie chce? Nie — raczej: chce, lecz nie może!

Ocena zdolności produkcyjnej i trafność tzw. profilu, to sprawa nie prosta. Według projektu, FSO miała produkować 25 tys. samochodów osobowych „Warszawa” wraz z częściami zamiennymi. Jednakże w ciągu ubiegłych lat zapadały różne decyzje, zmieniające asortyment produkcji, co łączyło się z uzupełnianiem i zmianą wyposażenia, reorganizacjami itp. Ponadto kilka lat temu fabryka z własnej inicjatywy i właściwie przy pomocy tylko własnych ośrodków (obrotowych) uruchomiła produkcję samochodu małodziałowego „Syrena”.

Ostatecznie dziś, w roku 1962, FSO produkuje, wedle planu, 10 tys. „Warszaw”, 5 600 „Syren”, 4 tys. samochodów dostawczych, tzw. pick-up (na podwoziu „Warszawy”), 600 sanitarek „Warszawa” oraz 10 300 zespołów podwoziowych do furgonetek „Żuk” i „Nysa” karosowa-

DOKONCZENIE NA STR. 4

NIEURODZAJ. Słowo to, niczym magiczne zaklęcie wyjaśniać ma nam źródła trudności na zielonym rynku. Fachowcy z Centrali Spółdzielni Ogrodniczych mówią, że drugi już rok z rzędu nie dopisują nam zbiory warzyw i owoców. Ceny muszą być więc również odpowiednio wyższe.

— Poczekajcie jednak jeszcze trochę, niech tylko aura lepiej dopisze, to dopiero będzie „zielone eldorado”.

Ludowe przysłowie powiada jednak, obiecanki — cacanki, a... Warto więc, abymy nieco bliżej zapoznaliśmy się z zagadnieniem.

— Czy za owym klimatycznym „kataklizmem” nie kryje się zwykła stagnacja rozwoju upraw warzywnych, której towarzyszy wzrost zapotrzebowania ludności na warzywa i owoce? Bo przecież w tym przypadku stagnacja to sprawa o wiele bardziej poważna niż klimatyczny „kataklizm”, po którym muszą w końcu nastąpić lata lepszego, normalnego urodzaju.

NARASTA DYSPROPORCJA

Wystarczy spojrzeć na zamieszczony wykres, (str. 3), aby przekonać się, że areal upraw warzyw nie cechuje jakaś specjalnie widoczna dynamika. Poczynając od 1956 roku kształtuje się on na prawie niezmiennym poziomie.

Dane z ostatniego spisu rolnego wykazują, że zasiewy warzyw są w br. nieco niższe niż w 1956 r., tj. przed sześciu laty. W r. ub. natomiast bardzo tylko nieznacznie przewyższają poziom z 1956 r. Od lat też warzywa zajmują u nas 1,2-1,3 proc. arealu użytków rolnych.

Zrozumiałe jest tymczasem, że z roku na rok wzrasta u nas liczba ludności i jej dochody. Wzrastać musi więc również zapotrzebowanie na zielony towar. Tym bardziej, że i wciąż przybierająca na sile propaganda jego spożycia musi w końcu wywierać jakiś wpływ na strukturę naszego zapotrzebowania.

Z jednej strony mamy więc do czynienia ze stagnacją uprawy warzyw, a z drugiej z rosnącym na nie zapotrzebowaniem. Narasta tu pewnego rodzaju dysproporcja, która ostatecznie znajduje wyraz w rosnących cenach warzyw. Z chwilą bowiem, gdy wzrasta liczba osób poszukujących w punktach sprze-

KATAKLIZM CZY STAGNACJA

GRZEGORZ PISARSKI

daży zielonego towaru, a jego dostawy odpowiednio nie wzrastają, to wzrastać musi cena.

Charakterystycznym tego przykładem może być sytuacja z lat 1960-1961.

Rekordowym zbiorem warzyw z 1960 r. (patrz wykres na str. 3) towarzyszył wzrost ich przeciętnej ceny o ok. 15 pkt. W porównaniu z 1955 r. wzrosły one bowiem z ok. 140 proc. w 1959 r. do ponad 155 proc. w 1960 r. Natomiast w 1961 r., tj. w okresie stabilizacji poziomu dochodów ludności przy nieco niższych niż w 1960 r. zbiorach warzyw przeciętna cena ukształtowała się na poziomie o ponad 10 punktów niższym niż przed rokiem, tj. w granicach ok. 145 proc. po okresie 1955 r. Rok bieżący błąd pod tym względem wszelkie rekordy. Przy słabszych niż w r. ub. zbiorach i o ok. 6 proc. wyższych niż w I półroczu r. ub. dochodach ludności ceny warzyw na targowiskach w II kw. br. ukształtowały się o ok. 80 proc. powyżej poziomu z r. ub.

Zrozumiałe jest, że przy lepszym urodzaju warzyw wzrost ich cen nie byłby w br. tak wydatny, a przy wyjątkowo dobrym, może nie byłoby go zupełnie. Sądząc jednak po doświadczeniach z ich kształtowaniem w latach 1960-1961 i braku dynamiki wzrostu arealu upraw można przewidywać, że również przy przeciętnym urodzaju warzyw mieliśmyby w br. do czynienia ze wzrostem ich cen.

Przewidywać też można, że o ile nie zdołamy przełamać stagnacji uprawy warzyw, ceny ich będą rosły

i w latach następnych, wraz ze wzrostem liczby ludności, jej dochodów i kultury odżywiania. Gorsze lub lepsze warunki klimatyczne mogą tylko wzmocnić ten trend, nie przyspieszając lub opóźniając, nie zdołając go natomiast zlikwidować.

Nie brak także przesłanek wskazujących, że podobnie kształtuje się sytuacja w ogrodnictwie. Również o wzroście cen owoców decydują nie tylko warunki klimatyczne, ale i brak dość wydatnych postępów w pielęgnacji drzew oraz w przyspieszaniu odpowiednio wartościowego drzewostanu.

Uznać przeto wypada, że nie tylko klimatyczny „kataklizm” jest źródłem naszych trudności na rynku warzyw i owoców, że niemały wpływ na rozwój sytuacji mają również warunki subiektywne, na które jesteśmy w stanie wpływać, które możemy i powinniśmy zmieniać.

NIETYKORZYSTANE MOŻLIWOŚCI

Szczegółowe wskazywanie kierunków tych zmian nie wydaje się w tym miejscu konieczne. Była już bowiem o nich mowa niejednokrotnie, m. in. również na łamach „Życia”. Niektóre z nich warto jednak

Plan zysk premia

E. LIBERMAN

Doktor nauk ekonomicznych profesor Charkowskiego Instytutu Inżynierii i Ekonomicznego

Istnieje konieczność znalezienia wystarczająco prostego i jednocześnie uzasadnionego rozwiązania jednego z najważniejszych zadań wyznaczonych przez Program KPZR, jakim jest stworzenie takiego systemu planowania i oceny pracy przedsiębiorstw, aby były one jak najbardziej zainteresowane w osiąganiu najwyższych wskaźników, we wprowadzaniu nowej techniki i podnoszeniu jakości produkcji, słowem, w najwyższej efektywności produkcji. Cel ten można osiągnąć, naszym zdaniem, jeśli do przedsiębiorstw doprowadzić się będzie wyłącznie plany dotyczące rozmiarów produkcji, jej asortymentu oraz terminów dostaw. Plany te powinny w maksymalnym stopniu uwzględniać bezpośrednie zależności między dostawcą i odbiorcą.

Wszystkie pozostałe wskaźniki powinny docierać jedynie do sownarchozów; rozbijanie ich na poszczególne przedsiębiorstwa jest niewskazane.

Przedsiębiorstwa, na podstawie otrzymanego zadania, co do wielkości i asortymentu produkcji, powinny we własnym zakresie sporządzić szczegółowy plan obejmujący również wydajność pracy, stan zatrudnienia, fundusz plac, koszty własne produkcji, akumulację, inwestycje i postęp techniczny.

Jak jednak powierzyć można przedsiębiorstwom sporządzanie planów, jeśli obecnie wszystkie ich propozycje do planów są z reguły znacznie niższe od ich rzeczywistych możliwości?

Otóż można, jeśli przedsiębiorstwa będą w najwyższym stopniu moralnie i materialnie zainteresowane w pełnym wykorzystaniu rezerw nie tylko w toku wykonywania planów produkcyjnych, ale również przy ich sporządzaniu. W tym celu dla każdej gałęzi przemysłu powinno się opracowywać i zatwierdzać na dłuższy okres planowe normatywy rentowności. Najbardziej celowe wydaje się centralne zatwierdzanie tych normatywów w postaci tabel określających rozmiary bodźców dla załogi przedsiębiorstwa w zależności od osiągniętego poziomu rentowności (procent zysku w stosunku do wartości funduszy produkcyjnych).

Oto wzorcową tabelę bodźców opracowaną dla zakładów przemysłu maszynowego na podstawie analizy

DOKONCZENIE NA STR. 6

*) Tłumaczenie z „Prawdy” Nr 232 z dnia 9 września 1962 r. „Prawda” zaopatrzyła artykuł następującą notką od redakcji: „Opublikowanie w „Prawdzie” materiałów dotyczące problematyki doskonalenia kierownictwa gospodarczego „Prawdy” przywiązuje do Redakcja „Prawdy” wielkie zainteresowanie społeczeństwa. Ważne, zasadnicze problemy zawarte w publikowanym dzisiaj artykule doktora nauk ekonomicznych E. Libermana, Redakcja „Prawdy” przywiązuje do tych problemów duże znaczenie, zaprasza naukowców-ekonomistów, pracowników przemysłu, aparatu gospodarczego i planowania do zabrania głosu w sprawie konkretnych propozycji autora artykułu”.

DOKONCZENIE NA STR. 3

W artykule pt. „Dyrektorzy kopalń węgla”, opublikowanym w nrze 37/62 Ż.G. wskutek błędu technicznego (w końcowej części artykułu) zamiast dr Wanda Mrozek wydrukowano dyr. Wanda Mrozek.

O pewnym dziwotworze analitycznym

(Artykuł dyskusyjny)

FERDYNAND ZAMOJSKI

W POWAŻNYCH opracowaniach analitycznych, zawierających ocenę sytuacji gospodarczej, w rozdziałach dotyczących przemysłu raz po raz spotyka się pewne rozumowanie, oparte na dość ryzykownym zestawieniu wielkości produkcji i wydajności pracy.

Chodzi o wskaźnik „pokrycia wzrostu produkcji — zwiększoną wydajnością pracy”, czy też, mówiąc inaczej, „udziału wydajności pracy we wzroście produkcji”. A oto sposób jego obliczania: Np. gdy w planie założono — w stosunku do poprzedniego okresu (umownej bazy wyjściowej): wzrost produkcji o 6% zatrudnienia o 2% „wzrost wydajności pracy o 4%”, wówczas wskaźnik (planowy) „pokrycia wzrostu produkcji wydajnością pracy” wynosi 66,6% [4:6:100]. Pozostałe natomiast 33,4% wzrostu produkcji planuje się osiągnąć poprzez wzrost zatrudnienia.

(2:6) x 100 = 33,4%

W istocie swojej omawiany wskaźnik jest niczym innym, jak dodatkowym, uogólnionym ujęciem trzech wyżej podanych wskaźników (wzrostu produkcji, zatrudnienia i wydajności pracy). Gdyby do tego jedynie ograniczono jego rolę, nie byłoby żadnego problemu. Po prostu jeszcze jeden nieszkodliwy chwyt planistyczny. Bieda jednak w tym, że wskaźnikowi temu w trakcie oceny realizacji zadań nadaje się moc dyrektywy i od jego poziomu uależnia się ocenę zasług pracowników przedsiębiorstw i jednostek.

Operowanie tym wskaźnikiem doprowadza często do kłopotliwych sytuacji już na etapie planowania. Nie wiadomo bowiem, czy go obliczać, czy w sposób dyplomatyczny przemilczeć. Tak na przykład, gdy plan przewiduje w stosunku do bazy wyjściowej:

wzrost produkcji o 2% „wzrost wydajności pracy o 6%”

wówczas wskaźnik pokrycia wzrostu produkcji wzrostem wydajności pracy wynosiłby... ile, 300%? — to byłoby nieco szokujące. Bo niby matematycznie w porządku, lecz udział wydajności pracy w osiągnięciu wzrostu produkcji nie może być określony wyżej niż 100%, pozostałe 200% wiąże się z obniżeniem stanu zatrudnienia. Przypnie, że w żadnym poważnym opracowaniu nie natknął się na tego rodzaju sformułowanie. W takich przypadkach stwierdza się raczej ogólnikowo, że „wzrost produkcji będzie osiągnięty całkowicie poprzez podniesienie wydajności pracy”. To już lepiej, ale wciąż coś tu nie gra, zwłaszcza z tym „całkowicie”. Ale o tym później.

Na razie przypatrzmy się, jakie łamańce wycyznia ten wskaźnik w trakcie oceny realizacji planowych zadań.

Stosując ten sam przykład, który podalem wyżej, to jest:

planowany wzrost produkcji o 6% „wzrost wydajności pracy o 4%” „wskaźnik udziału wydajności we wzroście produkcji” 66,6%

przyjmijmy następujące warianty faktycznego wykonania zadań:

A. osiągnięty wzrost produkcji 10% „wzrost wydajności pracy o 5,5%” wskaźnik wynosi 55% B. osiągnięty wzrost produkcji 8% „wzrost wydajności pracy o 5%” wskaźnik wynosi 52% C. osiągnięty wzrost produkcji 4% „wzrost wydajności pracy o 3%” wskaźnik wynosi 75%

W podanym przykładzie pozornie „najkorzystniejszy” kształtuje się wskaźnik w wariantcie C, jest bowiem wyższy od planowanego, a „najgorszy” w wariantcie A, gdyż jest najniższy w porównaniu z planowanym. Równocześnie liczby wskazują na wręcz odwrotny obraz osiągnięć gospodarczych w poszczególnych wariantach. Nie potrzeba

głębokiej analizy, by stwierdzić, że najlepszy wynik, to jest najwyższy wzrost wydajności pracy (a to, jest przecież istotne) wykazuje wariant A, a najgorszy — wariant C, w którym nastąpiło przecież niewykonanie planu produkcji i wydajności pracy, jakkolwiek wskaźnik udziału wydajności we wzroście produkcji „znacząco się poprawił”.

W tym miejscu należałoby wyjaśnić, że w całym powyższym rozumowaniu świadomie pominięto szeroko dyskutowaną sprawę właściwych mierników wielkości produkcji i wydajności pracy i niedoskonałości powszechnie stosowanego miernika „wg wartości w złotych”. Jest to bowiem problem odrębny. Przedstawiona w artykule wadliwość analizy, opartej o omawiany „wskaźnik” występowałaby w równym stopniu przy zastosowaniu najbardziej prawidłowych mierników wielkości produkcji. Tym bardziej jednak nie wskazane jest tworzenie dodatkowych „nadbudówek” analitycznych, skoro nieprecyzyjna jest ich „podstawa” i elementy, z których się tworzy.

Pomijając krańcowe warianty A i C, podkreślające w sposób drastyczny błędność tego rodzaju analizy, zatrzymam się jeszcze na najczęstszym występującym wariantcie B. Mam co najmniej wątpliwość czy w takim układzie, w którym przekroczono plan produkcji i wydajności pracy, można dyskwalifikować te osiągnięcia dlatego, że plan produkcji przekroczono o 1% za dużo. Gdyby bowiem to nie nastąpiło, wówczas wiadomy wskaźnik wynosiłby więcej niż planowany, bo 71% (5:7 x 100). Wydaje się więc, że w tym przypadku, ocena ujemna oparta wyłącznie na wskaźniku udziału wydajności jest zupełnie niezasadzona. A jednak tego rodzaju oceny zdarzają się bardzo często. Czasem ocena bywa, nieco dyplomatyczna, wówczas o tym że „wymowa liczb zaczyna być dla naszego „wskaźnika” dość kłopotliwa. Cytuję:

„utrzymanie udziału wydajności pracy w przyroście wartości produkcji, założonego (w planie) w około 85% okazało się w ciągu roku 1961 niemożliwe do zrealizowania z uwagi na osiągnięcie wyższego poziomu zatrudnienia...”

cytat dotyczy akurat przypadku, wypisz, wymaluj, podobnego do wariantu B, a więc w którym produkcja i wydajność wzrosły ponad poziom planowany, z tym, że wzrost produkcji był szybszy.

Stosowanie wskaźnika udziału wydajności czasem niesłusznie lub przesadnie podkreśla pozytywny charakter osiągniętych wyników. Np.:

„Wzrost produkcji został osiągnięty całkowicie dzięki wzrostowi wydajności pracy”. Cytat dotyczy 1960 roku, kiedy to produkcja w przemyśle wzrosła o ok. 10%, a wydajność pracy o ok. 11%. Nasuwa się pytanie jak to w końcu jest z tą wydajnością i o czym tu mowa. Czy o matematyce (10<11)? Czy o statystyce, czy o rzeczywistości obrazu współzależności między czynnikami postępu gospodarczego. Gdzie bowiem w takiej ocenie zginęły czynniki o charakterze ekstensywnym, wpływające na wzrost produkcji, takie jak nowe moce produkcyjne, rozbudowa i uruchomienie nowych zakładów i inne. Przecież wpływ tych czynników zawsze istnieje, choć trudno go wyważyć. Jedno jest pewne: bez względu na to, jak będzie kształtował się wzrost produkcji w porównaniu ze wzrostem wydajności pracy, jest on zawsze wypadkową działania czynników intensyfikujących produkcję (lepsze wykorzystanie czasu roboczego, poprawa organizacji, postęp techniczny) oraz

czynników o charakterze ekstensywnym, przez co w uproszczeniu rozumie się czynniki zwiększające ilość stanowisk roboczych.

Błąd polega na tym, że stosując wskaźnik „udziału wydajności pracy we wzroście produkcji”, wprowadza się bezpośrednią niemal współzależność wzrostu produkcji ze wzrostem wydajności pracy i nadaje jej znaczenie dyrektywne. Wprawdzie wówczas gdy na wzrost produkcji oddziałują wyłącznie czynniki intensyfikujące procesy produkcyjne, tego rodzaju prosta współzależność istnieje, lecz taka sytuacja może mieć miejsce w jednym przedsiębiorstwie, natomiast nigdy w całym resorcie, czy w skali całego przemysłu. O ile więc wzrost produkcji ponad plan wynosi 1, czy 2%, wówczas można jeszcze, i to nie zawsze, spodziewać się osiągnięcia go bez zwiększania zatrudnienia, a więc przez samo ponadplanowe zwiększenie wydajności pracy. Ale już przy dalszym wzroście produkcji z reguły nie obywa się bez zwiększenia zatrudnienia.

Wielkość produkcji i poziom wydajności pracy to składniki planu, które będzie słuszniej traktować jako oddzielne parametry i nie włączać ich w udziwniony i kłopotliwy twór matematyczny. Fakt jest, że nasze plany produkcyjne, pomimo licznych potknięć i nieprawidłowości w toku realizacji, są od szeregu lat przekraczane i to nierzadko dość wysoko. Jak długo są przekraczane przy utrzymaniu planowej wydajności pracy, można powiedzieć jedynie: „Brawo”. Obniżenie się wskaźnika udziału wydajności pracy we wzroście produkcji nie jest samo dla siebie zjawiskiem ujemnym. Wysoki bowiem wzrost wydajności pracy ponad plan, to tu ukrywa, jest przeważnie wynikiem wadliwego ustalenia planu wydajności (niedostateczne uwzględnienie efektów planowania postępu technicznego). Jak dotąd jest zjawiskiem powszechnym i nie ma powodów do nadmiernego zachłystywania się np. osiągnięciem przekroczeniem planu produkcji rzędu 10% przez wzrost wydajności ponad plan o 10%.

Nie od rzeczy będzie też podyskutować z argumentami wyznawców dyrektywnej roli omawianego „wskaźnika”.

Jakież to bywają argumenty? Zasadniczym argumentem jest rzekomy wpływ „wskaźnika” na podnoszenie wydajności pracy, poprzez ograniczanie wzrostu zatrudnienia. O toż to. Jak starałem się wykazać, można poprawić „wskaźnik udziału wydajności we wzroście produkcji” przez zaniechanie ponadplanowej produkcji, o ile jej podjęcie wymaga zwiększenia stanu zatrudnienia. Czy w tym przypadku nie będzie to wylewaniem dziecka wraz z wodą? Bo przecież trzeba postawić jasno pytanie, czego żąda się od resortu. Czy ponadplanowy wzrost produkcji jest czymś pożądanym, czy obojętnym, czy też niepożądanym. Tam gdzie z uwagi na ograniczone środki i charakter produkcji przekraczanie planów jest niewskazane, tam można prostymi sposobami zahamować wzrost zatrudnienia, np. przez ustalanie limitów. Sposób ten stosowany jest zresztą już dość szeroko. O ile ponadplanowa produkcja jest natomiast pożądana, wówczas nie jest aż tak istotne, w jakim stopniu zostanie ona osiągnięta przez ponadplanowy wzrost wydajności, a w jakim przez zwiększenie ponad plan stanu załogi. Jako wynik pozytywny powinno w tym przypadku być traktowane osiągnięcie planowanej wydajności pracy. O ile bowiem jest niewystarczająca, to po cóż planuje się ją w tej wysokości? Takie rozumowanie czynników słaniających potwierdza zresztą praktyka w toku realizacji planów. Oto na przykład w 1961 roku zatrudnienie w przemyśle nieznacznie wzrosło, co było w 95% następstwem zwolnienia szeregu galezi od przestrzegania limitów zatrudnienia. Właśnie w trosce o wzrost pożądanego na rynku produkcji. Cóż z tego? Gdy nadchodził czas analizy rocznej, wówczas znów potrzęsa się sakramentalnym „wskaźnikiem”. I choć przekroczono plan produkcji i wydajności pracy, ocena brzmi ujemnie, a w najlepszym razie wieloznacznie, lecz z wyraźnym ujemnym posmaczkami.

Prawdą jest, że w przedsiębiorstwach są jeszcze ukryte rezerwy zatrudnienia i bywają tendencje do pochopnego zwiększania stanu załóg. Prawdą jest również, że oszczędne gospodarowanie zatrudnieniem było całkowicie uzasadnione w okresie niżu demograficznego. Jednak ani zjawiska ukrywania rezerw, ani też trudności na rynku pracy nie opauje się przez fikcyjne wskaźniki, złożone z wielkości nieporównywalnych.



DOKONCZENIE ZE STR. I

przypomnieć. Zostały bowiem zgłoszone w latach 1960–1961, tj. w okresie, gdy dobry urodzaj warzyw łagodził trudności związane ze stagnacją arealu ich upraw. Problem nie był więc tak nabożny jak obecnie.

Na pierwszym miejscu trzeba tu chyba wymienić potrzebę ograniczenia dysproporcji pomiędzy ceną, którą rolnik w praktyce za warzywa i owoce otrzymuje, a ceną, którą my wszyscy płacimy przy ich zakupie. Tak, aby wyższa cena rekompensowała mu przynajmniej częściowo skutki złego urodzaju i zachęcała do rozszerzania arealu upraw. Spółdzielnie ogrodnicze, które uprawiają nie realizując ich, obrotu warzywami i owocami, szczególnie wygórowanych cen. Sądząc jednak po masowości sygnałów o rozpiętości cen skupu i cen detalicznych warzyw i owoców można się obawiać, że różnice te są rezultatem działalności niektórych nieuczciwych pracowników skupów. Bez likwidacji masowego charakteru tego typu nadużyć trudno się spodziewać, aby uprawa warzyw o charakterze towarowym na szerszą skalę przekroczyła rejon typowo podmiejskich „badyarzy”.

Na drugim miejscu wypada tu wymienić odpowiednie wyposażenie punktów skupu w środki transportu i magazynów. Tak, aby można było odbierać wszystkie nadwyżki, pojawiające się w różnym czasie na różnych terenach i równomiernie kierować je do sprzedaży w punktach sprzedaży detalicznej. Wciąż bowiem brak jest zarówno odpowiednich samochodów i wagonów chłodni, jak i magazynów — przechowalni z urządzeniami chłodniczymi, transporterami, sortownicami itp., a pierwszy rok bieżącego pięcioletnia nie przyniósł w tej dziedzinie pożądanego postępu.

Kolejny postulat, to odpowiednie zróżnicowanie cen na lepsze gatunki warzyw i owoców, zachęcające do starannej ich pielęgnacji.

Sprawą istotną i często podnoszoną jest też zwiększenie oddziaływania organizacji skupu na strukturę upraw warzyw i owoców oraz ich rejonizację poprzez odpowiednią rozbudowę systemu kontraktacji. Ostatnie doświadczenia województwa krakowskiego wskazują natomiast, że wiele tu można zrobić również poprzez odpowiednią podaż nasion warzyw, które prawie w całości pochodzą już ze sklepów spożywczych. Za jej pośrednictwem można dość dobrze kształtować strukturę upraw warzyw.

W rejestrze tym nie można też pominąć środków przeciwdziałania niekorzystnym warunkom klimatycznym. Należy do nich m. in. rozwój masowej produkcji deszczowni, opryskiwaczy i opylaczy oraz takich skrzyń inspekcyjnych (z betonem) krytych folią igielitową. Niestety, jak dotychczas postępy w tej dziedzinie są więcej niż umiarkowane.

Czytelnicy związani bezpośrednio z uprawą, skupem i zbytem warzyw i owoców mogą zapewne ten rejestr niezbędnych usprawnień jeszcze rozwinąć. Z wdzięcznością przyjmijmy też wszelkie na ten temat uwagi. Niebędne jest bowiem abyśmy wiedzieli jak wiele jest tu jeszcze do zrobienia. Niewątpliwie pożądanym jest też, abyśmy wszyscy dobrze orientowali się w wadze czekających nas w tej dziedzinie zadań.

WAŻNIEJSZE NIŻ MIĘSO

Zabezpieczenie odpowiedniej dynamiki rozwoju upraw warzyw i owoców nie sprowadza się do mniej

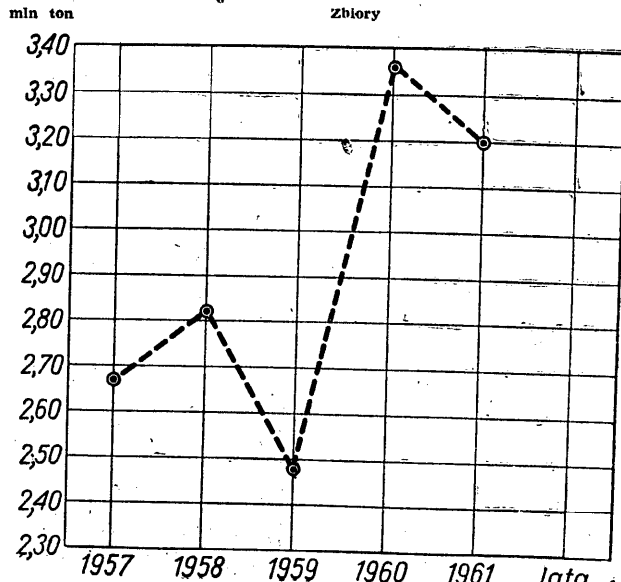
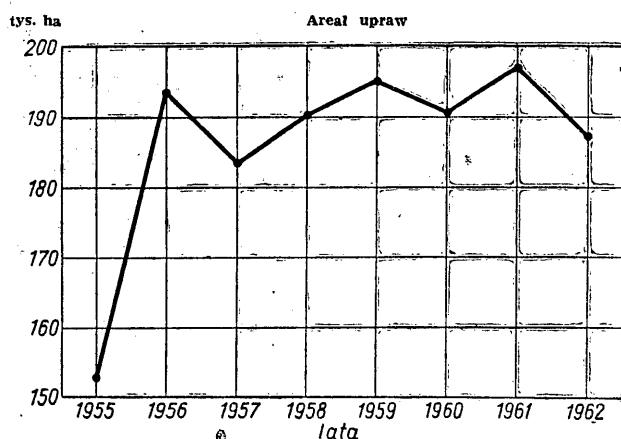
Katakлизм czy stagnacja

lub bardziej nieumiarkowanego wzrostu ich cen. Cen, które ostatecznie nie odgrywałyby przeciw tak istotnej roli w kształtowaniu kosztów utrzymania rodzin jak np. ceny mięsa i przetworów mięsnych. Problem jest bardziej jeszcze istotny.

Wiadomo przecież, że wg oceny lekarzy-dietetyków ludność naszego kraju spożywa więcej, niż wynika to ze wskazań nauki o odżywianiu, produktów zbożowych, mięsa, tłuszczów i cukru; o wiele natomiast za mało warzyw i owoców. Dla zabezpieczenia odpowiednio racjonalnego odżywiania trzeba by spożył warzyw i owoców co najmniej podwoić. Rozwój produkcji warzyw i owoców jest więc, z punktu widzenia potrzeb racjonalizacji odżywiania, ważniejszy niż rozwój produkcji mięsa, tłuszczów czy cukru.

Plan na obecne pięcioletnie przewiduje wzrost spożycia owoców z ok. 30 kg w 1960 r. do 37 kg na osobę w 1965 r. i warzyw z ok. 85 do ok. 100 kg na osobę rocznie. W stosunku do potrzeb racjonalnego odżywiania nie przyniósł w tej dziedzinie pożądanego postępu.

Zmiany arealu upraw i wahań w poziomie zbiorów warzyw gruntowych.



ZARZĄD GŁÓWNY POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

ogłasza KONKURS

na stanowiska: Dyrektora Biura Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Głównego Księgowego.

Na stanowisko dyrektora — wymagane ukończenie wyższych studiów, staż na samodzielnych stanowiskach, zdolności organizacyjne.

Na stanowisko Głównego Księgowego — wymagane ukończenie wyższych studiów, staż na samodzielnych stanowiskach, znajomość księgowości budżetowej.

Podanie wraz z krótkim życiorysem i referencjami należy składać w Sekretariacie Zarządu Głównego, Warszawa, ul. Nowy Świat 49; pok. 37, (tel. 6-45-12) — do dnia 20 października 1962 r.

