

Handel i klient

PRYZWOITÓŚĆ zezwala żądać wiele tylko od tego, komu wiele jest dane. Regula fair play z góry mogłaby więc wykluczać handel z kręgu napiętych wymagań. Nie należy on bowiem w naszej gospodarce do klubu arystokratycznego — ani pod względem inwestycyjnym, ani kadrowym, ani jakimkolwiek innym.

Sprawiedliwie i w pełni uznając te „okoliczności, od handlu — jak to stwierdzono ostatnio m. in. w Sejmie — można i trzeba wymagać pracy lepszej, bardziej zadowolającej klientów. Nawet jeżeli nie we wszystkich kwestiach jest handel całkowicie „władny”, to jednak jego zasadniczą odpowiedzialnością za zaopatrzenie rynku nie powinna podlegać wątpliwości. Rolę handlu w naszej gospodarce trudno sobie wyobrazić inaczej — niż reprezentowanie interesów rynku i konsumentów.

Sytuacja od dłuższego czasu jest taka, że mimo produkcji bardzo wielu artykułów w pełni zaspokajającej potrzeby, ich nabycie często połączone jest z wieloma trudnościami, które tylko w części można uznać za obiektywne. Bieganie od sklepu do sklepu, tłok i kolejki przy najbardziej blaskach zakupów — to zjawiska nie wymagające dowodzenia, wszyscy bowiem jesteśmy klientami. Nie trzeba również szerzej uzasadniać, że wnoszą one niepotrzebną barierę między producentem i odbiorcą, hamując zbył, obroty i osłabiając w konsumentów odczucie poprawy sytuacji rynkowej.

Zapewne, niedbały producent ma w wielu grzechach handlu decydujący udział sprawczy, ale właśnie obowiązkiem handlu jest uporczywie i bezwzględnie przywoływanie go do porządku. Niejednokrotnie handel godzi się ze złem bądź w imię utrzymania dobrych stosunków z silnym dostawcą (rynkiem producenta), bądź po prostu dlatego, że nie dysponuje odpowiednimi narzędziami skutecznego nacisku. Wciąż zatem jest aktualna konieczność, wielokrotnie przez nas podnoszona, zorganizowania współpracy z prawdziwym konsumentem — to znaczy w interesie konsumenta na linii — dostawca — hurt, a także — hurt — detal. Handel powinien tu być oczywiście i inicjatorem, i skrupulatnym, bez żadnej taryfy ulgowej, „egzekutorem” zasad i postanowień.

Domagając się bardziej energicznej działalności usprawniającej, jesteśmy oczywiście świadkami, że źródła trudności handlu, wewnętrzne i leżące poza nim, tworzą bardzo zawiąkną spłot, na domiar to ostatnie grają rolę przeważnie decydującą. Niemniej, jak każda dziedzina gospodarki, i handel obowiązany jest sięgać przede wszystkim do własnych rezerw i możliwości.

Czy — na przykład — można uznać za najzupełniej trafną aktualną lokalizację sklepów, ich „ubranie”, specjalizację? W sklepach spożywczych, w sklepach z artykułami codziennymi, obuwiami itp. panuje zazwyczaj tłok; w innych, np. w salonach ZURIT, w sklepach „Eldom”, w niektórych „włosko-specjalistycznych” — warunki sprzedaży są o wiele lepsze. Istotną poprawę można by tu osiągnąć oczywiście przede wszystkim przez etatowe zwiększenie obsługi i stoisk szczególnie obciążonych, ponieważ operatywne przesuwanie pracowników wewnątrz sklepu czy pomiędzy sklepami jest ograniczone obowiązującą zasadą materialnej odpowiedzialności pracownika za powierzono to stoisko. Do kwestii liczby zatrudnionych i sieci sklepów — jeszcze wrócimy. Ale mówiąc o rezerwach, musimy wypunktować także problem właściwego organizowania i rozplanowania sprzedaży w tej sieci i przy pomocy tego personelu, którym już dysponujemy.

Dotychczas kierunki rozwoju sieci detalicznej kształtowały się w znacznym stopniu pod wpływem potrzeb intensyfikacji sprzedaży rozmaitych grup artykułów, zwłaszcza przemysłowych. Wskutek tego w niektórych rejonach obserwujemy relatywnie nadmierny rozwój ilości sklepów, np. z radioodbiornikami, telewizorami, artykułami gospodarstwa domowego i in. Powstaje więc potrzeba rewizji struktury branżowej sieci detalicznej. Należy zerwać z tendencją do aktywizacji sprzedaży artykułów nadwyżkowych wyłącznie przez rozbudowę punktów sprzedaży, gdyż sprowadzałyby się one do praktyce — przy ograniczonych środkach inwestycyjnych — do relatywnego uszczuplenia sieci handlu powszechnego, gdzie potrzeby są daleko większe. Aktywizować i usprawniać sprzedaż można i trzeba innymi sposobami.

Jeden z nich polega np. na racjonalizowaniu systemu prowizyjnego (premie w określonym procencie od obrotów). Coroczna zmiana odsetka prowizji jest w wielu przypadkach przyczyną manipulacji w sprzedaży, hamowania obrotów itp. Obserwujemy tu analogię z przemysłem zainteresowanym w ukrywaniu rezerw. Wprowadzenie stałej prowizji (procentowo) jest konieczne zwłaszcza w odniesieniu do kierowników sklepów, którzy przede wszystkim powinni być zainteresowani w systematycznym (a nie cyklicznym) zwiększaniu obrotów we własnym sklepie (chodzi tu m. in. o zahamowanie ich wędrowek w poszukiwaniu sklepu, który ma jeszcze „rezerwy”).

Czynnikiem sprawności funkcjonowania handlu jest także poziom fachowy i kulturalny obsługi. Mały okazje czynić tu codzienne obserwacje, które nie wypadają na ogół dla handlu dodatnio. Problem ten, wielokrotnie oświetlany na łamach prasy, wiąże się oczywiście z wieloma czynnikami istotnymi a niezależnymi od handlu. Niemniej jednak resort powinien się nim głębiej i energiczniej zająć, gdyż istnieje tu jeszcze niewątpliwie dość szeroki margines własnych możliwości.

Wykorzystanie wewnętrznych rezerw handlu powinno znacznie usprawnić jego pracę i usunąć szereg dotychczasowych trudności, na które obecnie narażeni są konsumenci i które utrudniają szybszy wzrost obrotów nawet tam, gdzie jest on możliwy i pożądany. Trzeba jednak wyraźnie zdawać sobie sprawę, że owe rezerwy mają nieprzekraczalną granicę i nawet jej osiągnięcie nie może w stopniu zadowalającym rozwiązać nabrających problemów sprawnego funkcjonowania rynku. Rysuje się niewątpliwie konieczność dalszego, bardziej wydawnego rozszerzania sieci handlu detalicznego, a przede wszystkim — większego w tej dziedzinie wzrostu zatrudnienia.

Szczupłość obsady sklepów jest zjawiskiem najbardziej rzucającym się w oczy. Za ładami istniejących sklepów jest wiele miejsc, których obsadzenie wydaje się nieodzowne. Dotychczasowe ograniczenia zatrudnienia dotyczyły handlu w stopniu większym, niż jakiegokolwiek inną dziedzinę. W ostatnim 10-leciu (1955 — 1965) sprzedaż w społecznym handlu detalicznym wzrosła o ponad 120%, natomiast zatrudnienie (bez uczniów) tylko o ok. 42%). Aczkolwiek nie wydaje się, aby mogło ono rosnąć równomiernie z obrotami, to jednak powyższe proporcje trudno uznać za właściwe. Można spodziewać się nawet „skokowego” wzrostu wydajności po postępie techniczno-organizacyjnym w przemyśle, w handlu jednak istnieją granice, określone sprawnością fizycznej sprzedaży, przez którego ręce koniec końcem przechodzi towar.

Projekt planu na lata 1966 — 1970 w zakresie proporcji: obroty — zatrudnienie w handlu nie zawiera żadnych zmian. W ten sposób w bieżącym pięcioleciu może nastąpić nawet pogorszenie sytuacji w handlu, czego ilustracją jest m. in. wynikający z projektu planu spadek liczby pracowników handlu detalicznego (w mieście), a także gastronomicznego, przypadających na 10 tys. mieszkańców.

Utrzymanie takich tendencji stawia pod znakiem zapytania sprawność funkcjonowania handlu i gastronomicznego i może działać jako swoista bariera wzrostu spożycia tam, gdzie on jest obiektywnie możliwy. Nie wolno również przechodzić do porządku dziennego nad realnym niebezpieczeństwem pogorszenia warunków i kultury sprzedaży. Powinniśmy zdawać sobie sprawę, że wzrost zatrudnienia w handlu stanowi najjaśniejszy środek aktywizacji obrotów i poprawy warunków sprzedaży, nie mówiąc już o możliwości zaangażowania w ten sposób nadwyżek siły roboczej, zwłaszcza kobiet, na niektórych terenach (np. północy). Likwidując bowiem napięcia, ułatwia manewr kadrami, umożliwia przedłużenie godzin pracy handlu i, przy zastosowaniu szeregu usprawnień, o których była poprzednio mowa, stwarza większe możliwości wykorzystania istniejących już rezerw.

W. D.

- 1) M. in. ZG nr 1866: J. Nocul — „O nowy model sprzedaży”.
- 2) M. in. Rocznik Statystyczny 1964.
- 3) ZG nr 2863: G. Płaski — „Bariera wzrostu spożycia — Granica wydajności”.

Konstrukcja planu pięcioletniego w rolnictwie

ANATOL BRZOZA

LOGICZNA i wewnętrznie zgodna konstrukcja planu, zapewniająca sprawność procesu transformacji środków w cele, a w rezultacie skuteczność wykonania zadań, należy — moim zdaniem — od spełnienia następujących warunków:

- 1) wewnętrznej zgodności techniczno-bilansowej, tj. zgodności rzeczowej pomiędzy celami i środkami w procesie transformacji;
- 2) zgodności procesu transformacji z zewnętrznymi warunkami, tj. a) zgodności celów i środków w czasie, b) uwzględnienia modyfikującego wpływu warunków zewnętrznych (naturalnych i społecznych) na techniczno-bilansowe współczynniki transformacji, c) zgodności alokacji zadań (tj. celów i środków) z naturalnymi i społecznymi warunkami procesu transformacji;

- 3) zgodności założeń planu z działającymi obiektywnie i kreowanymi mechanizmami transmisyj, regulacji i kompensacji — warunkującymi skuteczność doprowadzenia zadań planu do producenta oraz zmniejszającymi awaryjność przebiegu realizacji planu.

Do piero w takim ujęciu plan konfrontujący w swej konstrukcji zarówno cele, jak i środki oraz warunki i mechanizmy realizacji, staje się rzeczywiście, nie tylko pod względem techniczno-bilansowym, ale i pod względem społeczno-ekonomicznym wewnętrznie zgodny. W tym sensie planowanie gospodarki narodowej przekształca się z techniczno-rachunkowej manipulacji w kategorię społeczno-ekonomiczną.

*

Warunek wewnętrznej zgodności techniczno-bilansowej planu wydaje się być najbardziej oczywisty i

stosunkowo najbardziej (przynajmniej w założeniu) jest honorowany w praktyce planistycznej. Wyraża on, jak wiadomo, oczywistą prawdę, że uzyskanie określonej ilości i jakości danego produktu wymaga określonej ilości i jakości zasobów, że zatem zależy od wielkości zasobów w dyspozycji i technicznych współczynników transformacji. Wszystko tutaj zależy od dokładności danych o zasobach i od znajomości technologicznego procesu produkcji (od znajomości technicznych współczynników transformacji). „Kłopot” polega na tym, że te same zasoby mogą być transformowane w różne produkty i niekiedy zapomina się, że zwiększenie jednego produktu ogranicza możliwość wytwarzania innego produktu. Można zarazem sądzić, że prace nad przejściem do tradycyjnej metody bilansowej do

DOKOŃCZENIE NA STR. 6 I 7

W NUMERZE:

- Antoni Gutowski — **PODOFICEROWIE PRODUKCJI** — str. 1
- Dlaczego zajęliśmy się majstrami, jak przedstawia się aktualny portret majstra, jak on sam ocenia wykonywaną przez siebie rolę — to pierwsza grupa pytań, na które znajdziemy odpowiedź w artykule. Druga grupa pytań, na które odpowiadamy, to: gdzie tkwią główne przyczyny istniejącego stanu rzeczy, jak powinien wyglądać model współczesnego majstra? We wszystkich publikacjach naszego cyklu o majstrze przewijają się te pytania, starano się znaleźć na nie odpowiedzi, a publikacja dzisiejsza jest próbą reasumpcji.
- Ponadto, kontynuując naszą dyskusję o współczesnej roli i pozycji majstra, zamieszczamy artykuły napisane przez korespondentów prasy polskiej zagranicą:
- Wanda Tyner — **MISTRZ-PEDAGOG (NRD)** — str. 10
- Ryszard Badowski — **W POSZUKIWANIU IDEALU (ZSRR)** — str. 10
- Anatol Brzoza — **KONSTRUKCJA PLANU PIĘCIOLETNIEGO W ROLNICTWIE** — str. 1

Jest to publikacja oparta o referat autora, wygłoszony na sesji naukowej z okazji 15-lecia Instytutu Ekonomiki Rolnej. Jakie elementy powinno się wziąć pod uwagę przy konstrukcji planu pięcioletniego w rolnictwie?

Cena 2 zł

Rok XXI

gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

5 CZERWCA 1966 R. Nr 23 (768)

PODOFICEROWIE PRODUKCJI

ANTONI GUTOWSKI

KONCZYMY nasz cykl publikacji o roli majstra, ale nie odkładamy problemu ad acta. Tymczasem próbujemy dokonać reasumpcji. Na szpaltach dwunastu kolejnych numerów publikacji, socjologicznej, majstrowie odpowiadali na pytania, jakie postawiliśmy we wstępnym artykule. Zależało nam głównie na wyjaśnieniu trzech kwestii: po pierwsze — jaką rolę odgrywa współcześnie majster w procesie produkcji oraz w kształtowaniu stosunków międzyludzkich; po drugie — na jakie napotyka trudności; po trzecie — wreszcie — kim on powinien być.

Wydaje się, że opublikowane artykuły i listy pozwalają na zajęcie w tych sprawach jasnego stanowiska, aczkolwiek jest ono dyskusyjne, reprezentuje bowiem z natury rzeczy tylko jeden z poglądów. Odpowiedzi na najpierw na jeszcze jedno pytanie — dlaczego zajęliśmy się właśnie majstrami? W przedsiębiorstwie produkcyjnym istnieje wszak wiele interesujących, ważnych ogniw, np. kontrola techniczna, zarządzanie, działy konstrukcyjne i technologiczne, służba remontowa, planowanie, księgowość. Są kierownicy działów, szefowie wydziałów, jest dyrekcja... Tak, ale stanowisko majstra jest jedynym, gdzie „co dzień, co godzinę” spotykają się niejako interesy poszczególnych robotników i całego przedsiębiorstwa. Ponadto jest dyrektorem, ani szefem produkcji, lecz właśnie majster stanowi dla pracowników uosobienie władzy i główne ogniwo łączności z zakładem. To jedna przyczyna.

Druga. Trwają jeszcze dyskusje o miernikach, o koncepcji planowania, o funkcjach zjednoczeń i przedsiębiorstw. Nie dotyczy ona jednak mikrostruktury przedsiębiorstwa, jak gdyby spodziewano

się, że zmiany dokonają się tu automatycznie. Pełna realizacja uchwały IV Plenum KC PZPR powinna — naszym zdaniem — spowodować w konsekwencji radykalną zmianę także w pozycji, warunkach pracy majstra, przyczyniając się tą drogą do usprawnienia funkcjonowania całego przedsiębiorstwa.

SŁABO WYUCZONA, ZŁE WYKONYWANA ROLA...

Zaczęliśmy nasz cykl, jak opowiadał majster, od słów: „Był kiedyś mistrz, majster...” Kim był? Kierownikiem i organizatorem produkcji, brakiem i nadzorcą, nauczycielem fachu i kadrowcem, wladzą od zarobków, nagród i kar — w jednej osobie. Tak szeroki prerogatyw mógłby pozostawić nam każdy dyrektor współczesnego przedsiębiorstwa. Stary model majstra znikł doszczętnie, pojawił się wzór całkiem inny — czy jednak lepszy? Zupełnie nowy — ale czy nowoczesny? Dyskusja na naszych łamach udzieliła na te pytania niedwuznacznych odpowiedzi; można przy ich pomocy naszkicować aktualny portret majstra i wykonywaną przezeń rolę.

Rodowód: przedwojenni majstrowie albo awansowali robotnicy i zastępowali ich lub absolwenci szkół, rzadziej uczelnii technicznych.

Przeciętny wiek i staż pracy: 35-45 lat oraz 7-10 lat.

Wyszkolenie: na ogół niskie, dominuje podstawowe i zasadnicze zawodowe, np. w Stoczni Szczecińskiej (łącznie 40-50 proc.) oraz średnie techniczne (ponad 40 proc.), odsetek z wykształceniem wyższym — niewielki.

Przynależność społeczna: raz czuje się członkiem zespołu robotniczego, kiedy indziej reprezentantem administracji, chociaż z punktu wi-

Ludwik Brajer — **ROZWÓJ „CUDOWNEGO DZIECKA”** — str. 3

Artykuł dyskusyjny. „Cudownym dzieckiem” polskiej chemii nazwano przemysł farmaceutyczny. Niewielkie nakłady inwestycyjne, wysoka dynamika rozwoju, imponujący wzrost produkcji eksportowej — to jedna strona medalu. Jest jednak i druga — w przeciwnieństwie do tendencji światowych, wzrost nakładów na prace badawcze nie wyprzedza wzrostu produkcji, a w dziedzinach bezwzględnych jest on znikomy. Niebezpieczeństwo niedorozwoju zaplecza naukowo-technicznego rysuje się wyraźnie, co może mieć poważne konsekwencje w przyszłości.

Mieczysław Rakowski — **JAK PROGRAMOWAĆ ROZWÓJ GALEZI (III) — OPTYMALIZACJA ZEWNĘTRZNA** — str. 4

Artykuł dyskusyjny. Ciąg dalszy publikacji o programowaniu rozwoju galezi. Tym razem autor pisze o problemach zewnętrznej optymalizacji programów rozwoju galezi.

Paweł Mianek — **ZATRUDNIENIE 1966-1970 — MAKSYMALIZOWAĆ CYC OPTYMALIZOWAĆ** — str. 5

Artykuł jest głosem w dyskusji na temat zatrudnienia. Autor uważa, że w polityce zatrudnienia jako główne kryterium przyjąć należy optymalizację produkcji oraz, uwzględniając aktualną i przyszłą sytuację na rynku pracy, należy dbać o to, aby efekt inwestycji rozszerzających w skali gospodarki narodowej przewyższał efekt inwestycji polepszających.

Oto szkic raczej niż portret gotowy, ale sylwetka jest chyba wyrazista, zwłaszcza że użyliśmy ciemnych „farb”. Zanim przedstawiemy do próby analizy przyczyny, nasuwa się nieodparcie następujący wniosek: z takimi majstrami i w takich warunkach działających nie ma co marzyć o prawidłowej, sprawnej organizacji pracy w przedsiębiorstwie, o ukształtowaniu zdrowych stosunków międzyludzkich.

GŁÓWNA PRZYZCZYNA

Teraz wypada zastanowić się nad drugim pytaniem: dlaczego oni tacy właśnie są?

Na pierwszy rzut oka może się wydawać, że przyczyn jest co najmniej tyle, ile bolączek, trudności, wystarczy zatem opracować rejestr, następnie harmonogram ich likwidacji wg określonej kolejności. Ale zdajemy sobie dobrze sprawę, że wymienione w publikacjach i w tym artykule przyczyny, to w istocie — zgodnie z którąś tam zasadą dialektyki — skutki jednej głównej przyczyny. Chodzi właśnie o system zarządzania i planowania. Z teoretycznego punktu widzenia pogląd ten nie budzi chyba wątpliwości, spróbujmy wszak uzasadnić go nieco obszerniej, zbadajmy, jaki wpływ wywarły na majstrów niektóre elementy mechanizmu zarządzania produkcją.

Wskaźnik produkcji globalnej. Istnieje wyraźna korelacja między jego wymogami, a poziomem kwalifikacji mistrzów. Wskaźnik preferował zadania ilościowe, zadania natomiast jakościowe (mamy tu na myśli solidność i terminowość wykonania, optymalizację zużycia środków) były drugoplanowe. Majstrowie zbytnio wymagający, solidni, mogli w pewnych sytuacjach utrudniać nawet wykonanie planów ilościowych w takim samym stopniu, co gorliwi pracownicy kontroli technicznej.

Centralistyczny system zarządzania. Ograniczenie samodzielności przedsiębiorstwa najostrejsze odczuł: dyrektor i majster, z tym, że nie moc pierwszego reprezentował wobec załogi ten drugi. Pozbawienie majstra możliwości bądź prawa podejmowania decyzji wywarło trojański skutek: a) zmalał jego autorytet wśród załogi, b) osłabił poczucie odpowiedzialności majstra,

DOKOŃCZENIE NA STR. 6 I 7

Aktualności

MOŻNA ROZWINĄĆ HODOWLĘ TRZODY MIĘSNEJ

Według ostatnio przeprowadzonych przez resort przemysłu spożywczego ocen można już pomyśleć o rozszerzeniu hodowli trzody mięsnej na cały kraj. Posiadamy już bowiem dostatecznie ku temu rozwiniętą bazę hodowlaną.

W związku z tym celowe jest zniechęcenie istniejących jeszcze w województwach wschodnich preferencji dla hodowli ciężkich sztuk trzody mięsno-słoninowej. Można to oczywiście osiągnąć poprzez wprowadzenie w całym kraju tzw. cennika M, ustalającego korzystniejsze ceny skupu trzody typu mięsnej.

Zmienić to może w sposób dość istotny warunki hodowli na terenach, dostarczających obecnie ok. 40 proc. ogółu skupowanej trzody, podnosząc atrakcyjność hodowli i pozwalając na uzyskanie większego przyrostu masy mięsnej przy tym samym zużyciu pasz. (SGR)

SZACUNEK PŁACY REALNEJ

Według ostatnich danych w gospodarce uspołecznionej przeciętna miesięczna płaca nominalna netto (po potrąceniu podatku) była w marcu br.

o ok. 3,7 proc. wyższa niż w marcu z. ub. Oznacza to, że pomimo znacznego zaangażowania funduszu płac w finansowaniu wzrostu zatrudnienia, wzrasta w br. silniej niż w r. ub. wysokość wynagrodzeń pracowników już wcześniej zatrudnionych.

Jeżeli natomiast uwzględnimy fakt, że wskaźnik wzrostu cen w marcu br. szacowany był na 1,7 proc. w porównaniu z marcem r. ub., to można oczekiwać, że mnoży do czynienia z ok. 2 proc. wzrostu przeciętnej płacy realnej. Jest to wzrost nieco wyższy od przeciętnego z ostatniego pięcioletnia. (GRG)

GDZIE RACHUNEK?

W spółdzielni spożywców „Społem” wystąpił ostatnio niepokojące sygnały. Wiele placówek handlowych jest nieczynnych z braku możliwości zwiększenia zatrudnienia. A trzeba powiedzieć, że chodzi głównie o placówki handlowe zlokalizowane w powiatowych miastach i dynamicznie rozwijających się ośrodkach przemysłowych. A więc w tych miejscowościach, gdzie od dawna występuje niedorozwój sieci handlowej.

Do końca roku liczba nieczynnych sklepów „Społem” najprawdopodobniej jeszcze wzrośnie. Nie przewidyje się bowiem w ogóle wzrostu zatrudnienia w „Społem”, jakkolwiek spółdzielcy handlowi nie w tym roku przekazali do eksploatacji kilka spółdzielczych domów Handlowych i 150 pawilonów. Możliwość zaś wygospodarowania etatów dla nowo zbudowanych placówek handlowych są dość problematyczne. Na tym ograniczenia zatrudnienia, przy systematycznie rosnących obrotach, wyraźnie wzrosło się zainteresowanie spółdzielczego handlu zakupami

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

Z BUDOWANIE formuły zarządzania określa co jest zadaniem przedsiębiorstwa (np. maksymalizacja zysku, maksymalizacja produkcji globalnej etc.), wyznacza zakres jego swobody wyboru, ale nie przesądza jednoznacznie o tym, w jaki sposób będą przekazywane informacje o zmieniających się zewnętrznych warunkach gospodarowania. Gdy dane są informacje i dana jest formuła zarządzania — decyzje przedsiębiorstwa są określone. Sposób przekazywania informacji musi być jednak zdecydowany.

W zależności od tego, w jaki sposób Centrum przekazuje informacje, możemy wyróżnić dwa sposoby (modele) zarządzania: parametryczny (zwany również zdecentralizowanym) oraz nieparametryczny (zwany również nakazowym lub scentralizowanym).

Zarządzanie parametryczne polega na zasyfrowanym sposobie przekazywania informacji. Zarządzanie nieparametryczne polega na otwartym (bezpośrednim) przekazywaniu informacji. Prosty przykład najlepiej wyjaśni różnicę między tymi dwoma sposobami przekazywania informacji, dwoma sposobami zarządzania.

Zadanie: założmy, że Centrum pragnie aby produkcja dobra X została zwiększona o 1 milion szt. (o 10 proc.). Dobro to wytwarza pięć przedsiębiorstw i nie ma ograniczeń po stronie systemu zasilania. Osiągnięcie tego celu możliwe jest dwoma sposobami, a mianowicie nieparametrycznym i parametrycznym.

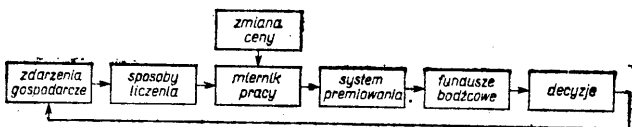
Rozwiązanie nieparametryczne. Krok 1: analizuje się możliwości zwiększenia produkcji w każdym z pięciu przedsiębiorstw. Krok 2: na podstawie (1), ustala się udział każdego z producentów w pożądanym wzroście produkcji. Krok 3: poleca się każdemu producentowi zwiększenie produkcji o określoną ilość. Krok 4: przydziela się każdemu producentowi środki (w formie rzeczowej lub finansowej) niezbędne dla zrealizowania przekazywanych zadań. Krok 5: ewentualnie wspiera się zwiększone zadania rzeczowe określonymi bodźcami (np. przydziela się większy fundusz premii za zwiększone napięcie zadań planowych).

Rozwiązanie parametryczne. Krok 1: analogiczny jak Krok 1 przy zarządzaniu nieparametrycznym. Krok 2: ustala się lukową (przebiegającą) elastyczność podaży dla wszystkich producentów łącznie przy założeniu, że podaż całkowita ma się zwiększyć o 10 proc., niech $e = 0,9$. Krok 3: podnosi się cenę dobra X o ok. 11,2 proc.

Nośnikami informacji zasyfrowanych są ceny szeroko rozumiane, tzn. łącznie z cenami zasobów, czynników naturalnych, i siły roboczej. Pojęcia cen i parametrów są przyjęte w tej pracy jako tożsame i będą używane zamiennie. Nośnikami informacji otwartych są nakazy (wskaźniki dyrektywne, polecenia).

Mechanizm zarządzania parametrycznego — gdy dana jest formuła zarządzania — możemy przedstawić graficznie jak niżej. Dla uproszczenia zakładamy formułę prostą i pomijamy układ zasilania.

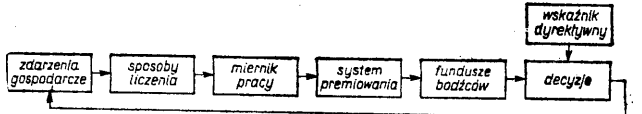
Zarządzanie parametryczne



Przykładowo: wzrost ceny dobra X zmienia wyraz zadania gospodarczego (wzrostu produkcji) w mierniku pracy (jeżeli jest nim zysk — czyli zwiększenie produkcji) bardziej zyskowym i poprzez układ pobudzania zachęca kierownictwo przedsiębiorstwa do podjęcia decyzji zwiększenia produkcji.

Mechanizm zarządzania nieparametrycznego jest znacznie bardziej skomplikowany. Mogłoby się wydawać, że przedstawia się on jak w schemacie poniżej.

Falszywe przedstawienie zarządzania nieparametrycznego



Powyższy schemat przedstawia sytuację, w której wskaźnik dyrektywny bezpośrednio wpływa na decyzje kierownictwa przedsiębiorstwa, a nie na zadania gospodarcze. Takie jednak ujęcie ignoruje fakt, że i przy zarządzaniu nieparametrycznym formuła zarządzania zawiera w sobie układ pobu-

Z prac Zakładu Teorii Cen i Bodźców (III)

Dwa modele zarządzania przedsiębiorstwami socjalistycznymi

JANUSZ G. ZIELIŃSKI

dzania, który wpływa na to jak przedsiębiorstwo reaguje na wskaźniki dyrektywne. Wiemy dobrze, że wiele wskaźników dyrektywnych nie jest w praktyce realizowanych przez przedsiębiorstwa i że fakt ten nie da się wytłumaczyć wyłącznie czynnikami zewnętrznymi, a jest w znaczącej mierze uwarunkowany istniejącą formułą zarządzania, a konkretnie sprzecznością pomiędzy interesem ekonomicznym przedsiębiorstwa (zdefiniowanym przez przyjętą formułę zarządzania), a wskaźnikami dyrektywnymi. Zależność między nakazami a decyzjami przedsiębiorstwa nie jest więc tak prosta jak na powyższym schemacie, a de facto przedstawia się jak niżej.

Zmiana wielkości parametru jest nie tylko informacją, ale również określonym nakazem postępowania poprzez zawarte w formule zarządzania polecenie maksymalizacji określonego miernika pracy przedsiębiorstwa, np. zysku. Z tym miernikiem pracy wszystkie parametry są organicznie sprzężone i reaguje on na każdą zmianę ich wielkości (oczywiście przy prawidłowym rozwiązaniu sposobów liczenia). Zmiana wielkości parametru jest to jednak nakaz specyficzny, który działa tylko poprzez samodzielną ocenę kierownictwa przedsiębiorstwa, a więc z samej istoty uruchamia wiedzę i doświadczenie bezpośrednich wykonawców dla ustalenia jak zareagować na polecenie zawarte w

1) Im większa jest liczba decyzji podejmowanych przez niższe szczeble w hierarchii zarządzania. 2) Im ważniejsze są decyzje podejmowane przez niższe szczeble zarządzania. Np. im większa suma wydatków inwestycyjnych może być zaaprobowana przez kierownika zakładu bez konsultowania kogokolwiek, tym większy jest zakres decentralizacji w tej dziedzinie.

3) Im więcej funkcji znajduje się w zakresie oddziaływania decyzji podejmowanych przez niższe szczeble. Tak np. przedsiębiorstwa, które pozwalają tylko na podejmowanie decyzji operacyjnych w podległych zakładach są mniej zdecentralizowane niż te, które dopuszczają również decyzje finansowe i osobowe na szczeblu zakładu.

4) Im mniej zatwierdzania wymagają decyzje niższych organów. Decentralizacja jest największa kiedy żadne zatwierdzenie nie jest wymagane; mniejsza, gdy zwierzchnik musi być poinformowany po podjęciu decyzji; jeszcze mniejsza, jeżeli zwierzchnik musi być poinformowany przed podjęciem decyzji. Im mniej ludzi musi być konsultowanych i im niżej się oni znajdują w hierarchii zarządzania tym większy jest stopień decentralizacji.

Występuje ścisła korelacja pomiędzy zakresem delegacji uprawnień zawartym w formule zarządzania, a sposobem zarządzania, parametrycznym lub nieparametrycznym. Im większy zakres delegacji uprawnień tym bardziej parametryczne jest kierowanie aparatem wykonawczym i vice versa. Zależność jest więc tu dwustronna: po pierwsze, bez znacznego zakresu uprawnień przedsiębiorstwa nie ma pola dla zarządzania parametrycznego. Jeżeli, przykładowo, przedsiębiorstwo nie może podejmować decyzji inwestycyjnych, to nie ma tu miejsca (i oczywiście, potrzeby!) na oddziaływanie na decyzje przedsiębiorstwa poprzez poziom i relacje cen środków produkcji i wysokości stopy procentowej. Ceny te i stopa procentowa pełnią wyłącznie funkcje cen programowania, jako narzędzia rachunku Centrum, które podejmuje decyzje inwestycyjne, natomiast nie występują jako ceny operacyjne, służące do kierowania aktami wyboru na szczeblu przedsiębiorstwa.

Z drugiej strony, bez zarządzania parametrycznego, nie można sobie pozwolić na znaczny zakres delegacji uprawnień dla aparatu wykonawczego, gdyż wtedy Centrum nie ma narzędzi oddziaływania na decyzje przedsiębiorstwa w granicach ich swobody wyboru. Tylko posługiwanie się prawidłowo zbudowanym układem parametrycznym pozwala na realizację preferencji Centrum przy równoczesnym znacznym zakresie uprawnień przedsiębiorstwa. Parametryczność aparatu wykonawczego i decentralizacja kierownictwa pozwalają bowiem nakierowywać decyzje aparatu wykonawczego w pożądanym kierunku bez formalnego zezwolenia zakresu jego uprawnień. To co powiedzieliśmy wyżej, to nic innego jak dobrze znana teza, że warunkiem decentralizacji (tzn. zwiększenia zakresu uprawnień przedsiębiorstwa) jest zbudowanie prawidłowego układu cen wszystkich czynników produkcji (tj. łącznie z zasobami i czynnikami naturalnymi).

Omawiając zależności pomiędzy formułą zarządzania a sposobem zarządzania, należy zwrócić uwagę na jeszcze jeden bardzo ważny moment. Przy zarządzaniu nieparametrycznym zakres uprawnień przedsiębiorstwa jest nie tylko wąski, ale i zmienny. Przedsiębiorstwo nie ma stałego zakresu praw i obowiązków. W zależności od potrzeby (zmieniających się, zewnętrznych dla przedsiębiorstwa, warunków gospodarowania), jednostki nadrzędne rozstrzygają lub zezwają zakres uprawnień dyrekcyj przedsiębiorstwa. Np. przedsiębiorstwa budowlane (jakiegoś okręgu) raz obowiązują zakaz używania innej cegły niż siłkowa, innym razem nie obowiązują. Przy zarządzaniu pa-

rametrycznym, zakres uprawnień przedsiębiorstwa jest nie tylko szerszy, ale i na ogół stały. Przy zarządzaniu parametrycznym nie ma potrzeby bieżącego zmieniania zakresu uprawnień przedsiębiorstwa dla celów operatywnego zarządzania, gdyż o zmieniających się warunkach gospodarowania przedsiębiorstwo jest informowane poprzez zmiany wielkości parametrów. Zakres uprawnień przedsiębiorstwa może więc tu być względnie stały. Ulega on zmianie tylko we względnie rzadkich odstępach czasu, gdy w procesie tzw. doskonalenia metod planowania i zarządzania ulega zmianie sama formuła zarządzania.

Stość czy zmienność zakresu uprawnień kierownictwa przedsiębiorstwa ma istotne znaczenie dla efektywności pracy przedsiębiorstwa i procesów integracji w pionie produkcji. Zmienność zakresu uprawnień przedsiębiorstw różni pewien styl zarządzania jako „administracyjne” produkcyjną i podawą podstawy rachunku ekonomicznego w przedsiębiorstwie. Jednomienne opinie dyrektorów przedsiębiorstw — narzekających na stałą „ingerencję” jednostek nadrzędnych — dostarczają licznych przykładów potwierdzających te tezy.

Mieszane modele zarządzania. Zaczynając od zdefiniowania czystych modeli scentralizowanych (nakazowych) i zdecentralizowanych (parametrycznych).

Czysty model scentralizowany zakłada: 1) istnienie więcej niż jednego szczebla organizacyjnego oraz 2) podejmowanie decyzji tylko przez najwyższy szczebel (Centrum). Na szczeblach niższych nie podejmuje się żadnych decyzji ekonomicznych, tzn. dotyczących wyrobu kierunków czy metod produkcji. Historycznych przykładów takiego modelu zarządzania w skali makro-ekonomicznej nie ma, gdyż pomijając nawet jego aspekty społeczne, nie jest on dotychczas możliwy ze względów technicznych (problem gromadzenia tak wielkich ilości informacji i ich przetwarzania na decyzje w dostatecznie szybkim czasie).

Czysty model zdecentralizowany może być modelem jedno lub wieloszczelowym, z tym jednak, że żaden szczebel zarządzania nie kieruje szczeblem mu podległym. Inaczej niż przy pomocy parametrów. Klasycznym przykładem modelu w pełni zdecentralizowanego jest rynek wolnokonkurencyjny. Przykładem modelu gospodarki socjalistycznej w pełni zdecentralizowanej jest model przedstawiony przez prof. O. Lange w 1937 r., w którym Centrum kieruje gospodarką narodową wyłącznie przy pomocy parametrów.

W praktyce gospodarki socjalistycznej występują — jak dotychczas — jedynie mieszane modele zarządzania, tzn. takie sposoby zarządzania, które dla kierowania przedsiębiorstwami posługują się zarówno nakazami jak i parametrami. Jest jednak oczywiste, że mieszane modele zarządzania mogą się w różnym stopniu posługiwać nakazami lub parametrami, być bardziej lub mniej parametryczne/nieparametryczne.

Charakter mieszanego modelu zarządzania — czy jest on bardziej czy mniej scentralizowany/decentralizowany — i charakter zmian w nim dokonywanych można badać dwoma sposobami: bezpośrednio i pośrednio.

Bezpośrednie badanie charakteru zarządzania polega na analizie, jaka jest rola parametrów w zarządzaniu przedsiębiorstwami. Należy tu postawić dwa pytania:

Po pierwsze, jakimi narzędziami zapewniona jest równowaga planu gospodarki narodowej — czy przy pomocy wskaźników dyrektywnych czy parametrów? W tej dziedzinie modele scentralizowany i zdecentralizowany reprezentują dwa odmiennie podejścia do sposobu zorganizowania zarządzania. Model scentralizowany widzi główne narzędzie zbliżania planu w systemie „wiązących dyrektywnych wskaźników zadań planowych i środków dla ich realizacji ustalonych dla poszczególnych Ministerstw. Prezydentów Wojewódzkich Rad Narodowych i ważniejszych Zjednoczeń”, które z kolei ustalają dyrektywne wskaźniki dla podległych im przedsiębiorstw. Model zdecentralizowany tak dobiera parametry, ich wielkości i relacje, aby przy danej formule zarządzania przedsiębiorstwa, nanowadzić je na wykonanie zadań planowych.

Jeżeli rola parametrów w zbliżaniu planu zwiększa się — model staje się bardziej zdecentralizowany według naszej definicji, jeżeli maleje — bardziej scentralizowany.

Po drugie, należy zapytać jak dokonywane są korekty do planu? Jest oczywiste, że ze względu na niedoskonałość informacji, bieżące wykonywanie planu wymaga wprowadzania do niego stałych zmian celem zapewnienia równowagi bilansowej i rynkowej. Jeżeli w toku realizacji planu parametry są „zamrożone” (tzn. nie mienią się), to kierownictwo przedsiębiorstwa, albo „neutralizowane” (tzn. ewentualny wpływ zmian wielkości parametrów na miernik wielkości przedsiębiorstwa jest eliminowany przez sposoby liczenia, np. odejmowanie tzw. zysków niezależnych), to jedynym narzędziem bieżącego informowania przedsiębiorstwa o zmieniających się warunkach gospodarowania stają się nakazy i model nabiera cech scentralizowanych.

Pośrednie badanie sposobu zarządzania polega na analizie formuły zarządzania przedsiębiorstwa. Jak wskazywaliśmy wyżej, istnieją ścisła korelacja między zakresem uprawnień zawartym w formule zarządzania a sposobem zarządzania — parametrycznym lub nieparametrycznym. Jeżeli formuła zarządzania przedsiębiorstwem charakteryzuje wąski zakres i znacząco zmienność uprawnień, to do wodzi to małej roli zarządzania parametrycznego i vice versa — szeroki i stały zakres uprawnień świadczy o zarządzaniu parametrycznym. Analogicznie rozumowanie możemy zastosować do oceny zmian wprowadzanych do formuły zarządzania w procesie tzw. doskonalenia metod planowania i zarządzania.

Centrum i aparat wykonawczy. Zarządzanie przemysłem socjalistycznym jest wieloszczelowe. Dla celów zarządzania gospodarką narodową potrzebny jest nam jednak w pierwszym rzędzie podział dyktomocjonalny na a) Centrum i b) aparat wykonawczy. Za kryterium podziału na Centrum i aparat wykonawczy przyjmujemy fakt występowania lub niewystępowania w danej jednostce organizacyjnej sześcioosobowej formuły zarządzania opisanej poprzednio. Jeżeli formuła taka występuje — mamy do czynienia z aparatem wykonawczym, jeżeli nie — z Centrum. Przyjęcie tego kryterium oznacza, że w warunkach polskich Komisja Planowania i Ministerstwo gospodarcze odpowiadają pojęciu Centrum, Zjednoczenia i przedsiębiorstwa — pojęciu aparatu wykonawczego.

Obok pojęcia Centrum i aparatu wykonawczego potrzebne nam jest jeszcze pojęcie „jednostek nadrzędnych”. Przez jednostki nadrzędne będziemy rozumieli w tej pracy Centrum oraz Zjednoczenia, jest to więc pojęcie szersze niż Centrum. Potrzeba takiego pojęcia występuje jedynie gdy analiza dotyczy przedsiębiorstwa. Dla przedsiębiorstwa — jednostka nadrzędna jest nie tylko Centrum, ale i Zjednoczenie. Dla Zjednoczenia jednostka nadrzędna jest tożsama z Centrum, a więc dodatkowe pojęcie nie jest potrzebne.

Podziału na Centrum i aparat wykonawczy nie mogliśmy wprowadzić na samym początku, gdyż za kryterium podziału przyjęliśmy występowanie określonej formuły zarządzania. Zamiast tego mówiliśmy o Centrum i przedsiębiorstwie. Chcemy jednak podkreślić, że wszystko co do tej pory mówiliśmy o „przedsiębiorstwie” odnosi się de facto do całego aparatu wykonawczego, tzn. przedsiębiorstw i zjednoczeń. W związku z tym przedstawiony przez nas — w najogólniejszym zarysie — mechanizm zarządzania odnosi się do kierowania przemysłem — jak też głosi tytuł — a nie jedynie do kierowania przedsiębiorstwem.

1) Problem związku między sposobem zarządzania a charakterem formuły zarządzania będzie przeanalizowany dalej. 2) O ewentualnym podziale funkcji, darowania, kierownictwa przedsiębiorstwa jest stale informowane poprzez analizy techniczno-ekonomiczne. 3) Określenie „sposób zarządzania” i „model zarządzania” traktujemy w tej pracy jako synonimy. 4) Jak słusznie zauważył Prof. B. Blass, dyrektywny charakter planowania socjalistycznego ma inne znaczenie w procesie budowy i innej w procesie realizacji planu. Przedsiębiorstwo obowiązane jest przedstawiać plan zgodny ze wskaźnikami otrzymanymi od jednostek nadrzędnych i inny plan — jako nieprawidłowy — nie będzie zatwierdzony. Prof. Blass nazywa to „bezpłodną dyrektywnością procesu planowania”. W procesie realizacji planu, przedsiębiorstwo powinno wykonać (przekroczyć) zadania planowe i jest pobudzane do tego systemem zachęt i sankcji. Prof. Blass nazywa to „pośrednią dyrektywnością procesu realizacji planu”. (Zbiór „Mierniki oceny działalności przedsiębiorstwa przemysłowego”, Warszawa 1964, s. 48-49). 5) H. Koontz i C. O'Donnell, Principles of Management, New York etc. 1958, s. 191. 6) Ibidem, s. 197-198. Podobnie Peter Drucker określa amerykański koncern samochodowy „General Motors” jako organizację zdecentralizowaną na podstawie analizy podziału funkcji, rozdziału decyzji, pomiędzy Naczelną Dyrekcją a zarządy 30 Zjednoczeń (Division) wchodzących w jego skład, (Prof. Peter Drucker, The Concept of the Corporation, Boston 1960, str. 41-70). 7) Por. Janusz G. Zieliński, „Centralizacja i decentralizacja decyzji” w zbiorze „Materiały do studiowania ekonomii politycznej socjalizmu”, Warszawa 1964. 8) W skali mikroekonomicznej, przykłady takiego sposobu zarządzania można znaleźć tylko w bardzo małych zakładach produkcyjnych w których wielkość załogi nie przekracza — zakresu efektywnego zarządzania zespołem ludzkim przez jednego człowieka. 9) Por. O. teorii ekonomicznej gospodarki socjalistycznej, O. Lange, „Pisma ekonomiczne i społeczne 1930-1960”, Warszawa 1961.

w ubiegłym tygodniu

- Rada Państwa ratyfikowała: — podpisaną w Warszawie 22 stycznia 1966 r. umowę o współpracy kulturalnej między rządem PRL, a rządem CSRS, — przyjętą w Genewie 19 czer-

2 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 23 (768) — XVI.1966

wca 1959 r. konwencję dotyczącą najniższego wieku dopuszczającego do pracy w rybołówstwie.

Rada Państwa rozpatrzyła sprawozdanie prezesa NIK K. Dąbrowskiego o działalności NIK w 1965 roku oraz rozpatrzyła i przyjęła do wiadomości informację pierwszego prezesa Sądu Najwyższego J. Wasilkowskiego o działalności tego sądu w 1965 r. Rada Państwa nadała tytuły naukowe profesorów zwyczajnych 16 osobom, a tytuły naukowe profesorów nadzwyczajnych — 43 osobom. M. in. Rada Państwa nadała tytuł profesora zwyczajnego prof. nadzw. S. M. Bollandowi w Wyższej Szkole Ekonomicznej w

Krakowie, a tytuły profesora nadzwyczajnego: doc. J. Gajdzie w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Krakowie, doc. W. W. Kościelko-wskiemu w Instytucie Organizacji i Mechanizacji Budownictwa w Warszawie, doc. J. Wierzbickiemu w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Poznaniu.

● W KC PZPR odbyła się narada sekretarzy ekonomicznych komitetów wojewódzkich partii. Tematem obrad była: ocena przebiegu konferencji samorządu robotniczego, poświęconych przyjęciu planów na br.; ocena wyników współzawodnictwa pracy oraz zobowiązań produkcyjnych i czynów spo-

łecznych; sprawa trybu opracowywania planu techniczno-ekonomicznego na 1967 r.; zagadnienia badania efektywności eksportu i plan eksportu na 1967 r.; ustalenie trybu pracy nad realizacją uchwały VI Plenum KC PZPR oraz ocena przebiegu realizacji uchwał V Plenum KC PZPR.

● W Warszawie zakończyła pracę XXI sesja polsko-niemieckiej komisji współpracy naukowo-technicznej. Sesja podsumowała przebieg i wyniki współpracy naukowo-technicznej obu krajów w okresie od XX sesji odbytej w lutym 1965 r. do chwili obecnej. Zakończyła dalsze tematy współpra-

cy naukowo-technicznej, wysunięte w okresie międzysesyjnym. Podkreśliła rezultaty stosowanych form bezpośredniej współpracy naukowo-technicznej pomiędzy ministerstwami, zjednoczeniami i instytucjami obu krajów oraz konieczność utrwalania i rozwoju tych form współpracy.

● W Budapeszcie obradowała pod przewodnictwem ministrów handlu wewnętrznego PRL i WRL polsko-węgierska komisja ds. handlu wewnętrznego. Powołana uchwałą VI sesji Polsko-Węgierskiej Stalej Komisji Współpracy Gospodarczej. W wyniku obrad podpisano protokół o wymianie

towarów rynku wewnętrznego i ustalono zakres prac grupy handlu do końca roku bieżącego. Podpisano również porozumienie w sprawie dalszego rozwoju bezpośredniej współpracy i wymiany doświadczeń w zakresie organizacji i techniki handlu wewnętrznego Polski i Węgier. Stosownie do treści porozumienia o rozszerzeniu w roku bieżącym wymiany towarów rynku wewnętrznego ustalono protokołem z dnia 22 grudnia 1965 r. wielkość obrotów na rok bieżący, w kwocie 20 milionów zł dewizowych po obu stronach, wzmocnienie o 16 milionów,

„CUDOWNYM dzieckiem” polskiej chemii nazwano przemysł farmaceutyczny. Nazwa ta, w pełni zasłużona, zwróciła uwagę na ogromny rozwój przemysłu farmaceutycznego, który w ostatnich latach osiągnął wielkie sukcesy. Osiągnięcia tego przemysłu niejednokrotnie pisało także „ZG”.

Przypomnijmy, że żadna z podległych resortowi przemysłu chemicznego branż nie może się pochwycić, przy tak stosunkowo niewielkich nakładach inwestycyjnych (za lata 1961—1965) ca. 1300 mln zł taką dynamiką rozwoju produkcji (prawie 2-krotny wzrost produkcji w cenach porównywalnych) i fantastycznym wprost (nie bójmy się tak nazwać) wzrostem produkcji eksportowej (wzrost o około 5-krotnie do kwoty ok. 115 mln zł dew.), stawiającym przemysł farmaceutyczny na pierwszym miejscu w dziedzinie eksportu przemysłu chemicznego (25 proc. całego eksportu polskiej chemii przy niespełna 10 proc. udziale w wartości jego produkcji).

Osiągnięcia swoje przemysł farmaceutyczny zawdzięcza w dużej mierze zarówno umiejętności wykorzystania wyjątkowo dobrej koniunktury na międzynarodowym rynku farmaceutycznym, jak i szybkiego przystosowania się do aktualnej sytuacji na rynku krajowym i trafnej kalkulacji ekonomicznej. Rozwój każdego „cudownego dziecka” nie jest „jednak” procesem prostym i wiadomo powściągnąć ten wypływający z zahamowania. Powiedziemy od razu, że w przypadku przemysłu farmaceutycznego nie ma w tej chwili podstaw do poważnego niepokoju, wydaje się jednak, że analiza niektórych przyczyn przyczyniających się do sukcesu, a także krytyczna ocena pewnych zamierzeń przyszłościowych na pewno wyjdzie temu przemysłowi na zdrowie.

O poziomie współczesnego przemysłu farmaceutycznego świadczy przede wszystkim jego nowoczesność, rozumiana jako ilość i jakość własnych metod produkcyjnych oraz produkowanych asortymentów nowoczesnych leków. Jest bowiem rzeczą oczywistą, że po zaspokojeniu potrzeb rynku krajowego w szerokiej wachlarz leków (co jest podstawowym zadaniem przemysłu farmaceutycznego) dalsze efekty ekonomiczne zależą od eksportu, a wyniki działalności eksportowej jest tym lepszy, im bardziej nowoczesne i oryginalne leki można oferować odbiorcom zagranicznym.

Stwierdzenie powyższe znajduje swoje pełne uzasadnienie nie tylko w działalności czołowych światowych eksporterów farmaceutycznych, ale także w dotychczasowej działalności Zjednoczenia Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa”. Olbrzymi rozwój eksportu tego Zjednoczenia był w ubiegłych latach możliwy przede wszystkim dlatego, że polski przemysł farmaceutyczny dysponował nowoczesną i wysoko wydajną technologią produkcji antybiotyków. Właśnie antybiotyki stanowiły podstawową, rozwijającą grupę eksportowanych farmaceutyków. Wynikało to z głównego kierunku w właściwej koncentracji prac badawczych w latach ubiegłych, właściwego skierowania środków inwestycyjnych, ale wynikało także z burzliwego rozwoju tej grupy leków w ogóle. Można bowiem bez przesady stwierdzić, że odkrycie i zastosowanie w lecznictwie antybiotyków stanowiło rewolucję w całej medycynie, a zatem stanowiło rewolucję w przemysle farmaceutycznym. Pojawienie się na rynku leków antybiotyków spowodowało gwałtowny wzrost ilościowego zużycia tej grupy preparatów, przy niewielkim spadku spożycia innych grup. Można chyba także stwierdzić, że do czasu odkrycia antybiotyków do chwili obecnej nie ma podobnych „rewolucyjnych” odkryć i chyba nic nie wskazuje

na to, aby w najbliższej przyszłości odkrycia takie miały nastąpić. Tymczasem jednak zaobserwowaliśmy bardzo poważny postęp w medycynie i farmakologii przez odkrywanie i stosowanie nowych leków (np. z grupy hormonów, czy trankwilizatorów) będący skutkiem poważnego i żmudnego wysiłku badawczego. Nie jest rzeczą przypadkową, że czołowi światowi producenci leków z roku na rok zwiększają nakłady na prace badawcze i wypuszczają w świat nowe środki farmakologiczne, nie będące przedmiotem masowego spożycia, które stosowane nawet w niewielkich ilościach przynoszą

kuje się obecnie także na drodze syntetycznej) sprzyja dekoncentracji badań. Skoordynowania wymaga też praca naukowa prowadzona w Katedrach Wyższych Wydziałów (Białozyma, Edan). Jako jedno z najpilniejszych zadań należałoby przyjąć opracowanie długofalowego planu prac badawczych dla polskiego przemysłu farmaceutycznego obejmującego tematykę wszystkich placówek badawczych.

Poważne i niewykorzystane jeszcze rezerwy tkwią w postępie technologicznym. Obok wysoko

Rozwój „cudownego dziecka”

(Artykuł dyskusyjny)

LUDWIK BRAJTER

producentom olbrzymie zyski, rekompensujące z nawiązką nie tylko nakłady poniesione na prace badawcze, ale także gwałtowne spadki cen na rynkach światowych w tradycyjnych środkach leczniczych (ostatnio z roku na rok spada gwałtownie cena antybiotyków).

Jeżeli z tego punktu widzenia spojrzeć na ubiegłe 5-lecie w działalności „Polfy”, to stwierdzić należy, że w przeciwieństwie do tendencji światowych wzrost nakładów na prace badawcze w „Polfie” nie wyprzedził wzrostu produkcji, a w liczbach bezwzględnych jest on w ogóle bardzo mały. Niepokojący jest wręcz poziom zatrudnienia w zapleczu naukowo-technicznym „Polfy” (instytuty i zakładyowe laboratoria badawcze), który praktycznie utrzymywał się w ciągu wielu lat na niezmiennym poziomie, a nawet wykazywał pewien spadek. I chyba temu należy właśnie przypisać fakt pojawienia się w ubiegłym pięcioleciu niewielu nowych produkcji (rozumiemy tutaj produkowane przez przemysł farmaceutyczny substancje — w 1961 roku produkowano 183 substancje, a w 1965 r. około 200). A już w grupie tych nowych substancji bardzo niewiele można zaliczyć do najnowocześniejszych. Niepojęty jest chyba także fakt, że pomimo działalności 2 Instytutów ilość przekazanych przez nie do produkcji i wdrożonych metod jest bardzo niewielka. Gros nowych preparatów i substancji opracowywanych było w Zakładowych Laboratoriach Badawczych. Brak też „portfelu” nowych produktów opracowanych przez Instytuty, a czekających na uruchomienie.

Wydaje się, że taki stan rzeczy budzić musi uzasadniony niepokój. Zrewidować należałoby chyba problem istnienia dwóch niezależnych Instytutów podległych Zjednoczeniu Przemysłu Farmaceutycznego „Polfa” (Instytut Farmaceutyczny i Instytut Antybiotyków), borykających się od dłuższego czasu z poważnymi trudnościami kadrowymi (Instytut Antybiotyków pozbawiony był przez przeszło rok w ogóle kierownictwa). Utrzymywanie dwóch niezależnych Instytutów, przy pokrywającej się często tematyce badań (procesy fermentacyjne stosowane są nie tylko przy produkcji antybiotyków, a z kolei antybiotyki produ-

wydających technologii produkcji takich, jak wspomniana już technologia produkcji antybiotyków, czy większość sulfamidów, produkuje się szereg preparatów mających wskaźniki techniczno-ekonomiczne grubo poniżej przeciętnej światowych. Do takich zaliczyć należy prawie wszystkie preparaty, produkowane z deficytowego surowca zwierzęcego (z trzustki, płuc, żółci), których ewentualny eksport jest całkowicie nieopłacalny (np. zużycie płuc na 1 kg wyprodukowanego Hepariny jest w Polsce dwukrotnie wyższe od poziomu światowego), jak i wiele preparatów syntetycznych, że wymienimy tylko barbiturany, witaminy, czy np. fenazolinę. Taki stan rzeczy wynika w pewnym stopniu z faktu, że ZLB zamiast pracami nad poprawą technologii zajmowały się pracami badawczymi.

Największe osiągnięcia w ubiegłym 5-leciu notuje przemysł farmaceutyczny w rozwoju gotowych form leków. Udział gotowych form leków (najbardziej rentownej produkcji farmaceutycznej) w eksporcie przekroczył 65 proc. I na pewno słuszny był kierunek rozwijania tej dziedziny produkcji, tym bardziej, że nakłady inwestycyjne zwracały się często już po roku. Powstała jednak w przemyśle farmaceutycznym sytuacja, w której aktualne zdolności w produkcji tabletek i drażetek pokrywają z nawiązką potrzeby krajowe i eksportowe, natomiast odczuwa się cięży brak surowców dla tych form (np. witaminy). Jeżeli dodamy do tego faktu, że postęp technologiczny w dziedzinie gotowych form leków był w ubiegłych latach znikomy, i że prawie 80 proc. eksportu gotowych form leków idzie na jeden rynek, powstaje pytanie, czy dalsze kierunki inwestowania w przemyśle farmaceutycznym gwarantują jego prawidłowy rozwój i tworzą nowe zdolności produkcyjne tam, gdzie one są najbardziej potrzebne.

Jeżeli przejrzymy, że suma środków, jaką farmacja dysponować będzie w latach 1966—1970, nie może ulec zwiększeniu (a mimo niepopularności tego stwierdzenia należałoby postuluować zwiększenie przez resort przemysłu chemicznego środków dla „Polfy”) należy się zastanowić czy opracowywane obecnie plany inwestycyjne nie

powinny ulec zmianie i czy na drodze przetworów środków inwestycyjnych nie dałoby się uzyskać lepszych efektów. Jak już wspomnieliśmy, polski przemysł farmaceutyczny przy poważnym potencjale przetworów w gotowych formach leków cierpi na braki surowcowe w wielu podstawowych grupach (witaminy, hormony, trankwilizatory itp.). Inwestowanie w produkcję surowców nie jest oczywiście tak efektywne (poza to, że jest to droga o wysokich kosztach, jest to jedyna przyszłościowa droga oparcia przemysłu farmaceutycznego na zdrowych i trwałych podstawach, tym bardziej, że własne zaplecze surowcowe stwarza realne podstawy dalszego rozwoju eksportu. W tej dziedzinie znaczne efekty można by uzyskać także poprzez intensyfikację współpracy w ramach RWPG (w tej dziedzinie przemysł farmaceutyczny ma też już bardzo duże osiągnięcia) i przyspieszenie realizacji już przyjętych ustaleń specjalizacyjnych.

Wydaje się także celowe poddać analizie dotychczasowej działalności inwestycyjno-technicznej w dziedzinie produkcji gotowych form leków. W planie 5-letnim znajduje się projekt budowy nowego zakładu konfekcyjnego. Nie negując konieczności zwiększenia zdolności produkcyjnej w tej dziedzinie produkcji należałoby zwrócić uwagę na możliwości uzyskania wzrostu produkcji na drodze zintensyfikowania istniejących zakładów produkcyjnych. Poważny przyrost zdolności produkcyjnej (prawie równy zdolności produkcyjnej nowego zakładu) można by osiągnąć przez dalszą specjalizację produkcji gotowych form i unowocześnienie metod produkcyjnych.

Dzisiaj na porządku dziennym w przemyśle farmaceutycznym są fakty produkowania tych samych asortymentów w kilku zakładach (witaminy w postaci drażetek, ampułki z wodą itp.) niezależnie od uzyskiwanych przez te zakłady efektów. Dochodzi często do paradoksalnych wręcz sytuacji, kiedy dzieli się jeden asortyment na kilka zakładów tylko po to, aby „ratować” ich wskaźniki. A przecież zadaniem przemysłu nie jest tak pędzący eksport, jak pędzący eksport, jak przemysł farmaceutyczny. I znów dla potwierdzenia tej tezy można sięgnąć do przykładów z samego polskiego przemysłu farmaceutycznego. Właśnie doskonałe wyniki w produkcji antybiotyków uzyskano dzięki skoncentrowaniu całej produkcji i badań w Tarchomińskich Zakładach Farmaceutycznych. Te same antybiotyki produkowane w Zakładach w Krakowie wykazują znacznie gorsze wskaźniki techniczno-ekonomiczne. Ale zamiast koncentracji produkcji i specjalizacji właśnie w Tarchomińskich Zakładach rozbudowuje się w nich wydział gotowych form leków, w których produkuje się szereg asortymentów w drażetkach i ampułkach nie mających nic wspólnego z antybiotykami. A jednocześnie w Warszawskich Zakładach Farmaceutycznych „Polfa” występują luzy produkcyjne w asortymentach drażowanych i ampułkowych.

I wreszcie — poważne rezerwy, naszym zdaniem, tkwią w poprawie technologii produkcji gotowych form leków. Nie mówimy tu o automatyzacji produkcji (którą stosują czołowe firmy światowe), ale o poprawie dotychczas stosowanych metod, a nawet o upowszechnieniu przodujących metod znanych i stosowanych w niektórych krajowych zakładach (np. tzw. jeleńogórska metoda drażowania skracająca cykl produkcyjny drażowania z 3—4 dni do 1 dnia). Wydaje się, że na tej drodze można z powodzeniem zwiększyć moce produkcyjne do wielkości docelowych założonych na 1970 r. W każdym razie środki inwestycyjne w pierwszych latach pięciolatki powinny być skierowane na rozszerzenie produkcji surowców farmaceutycznych.

Polegają na własnych siłach

W Stoczni Gdańskiej na ogół nie narzekają. Uchwała o służbach ekonomicznych nie wpędziła tam nikogo w panikę, nie otworzyła źródeł lamentów na brak kadr, możliwości itd., itp. Przeciwnie — była impulsem do dalszych działań organizacyjnych w dziedzinie ekonomicznej. Zastępca dyrektora d/s ekonomicznych Stoczni, mgr Henryk Marczak jest zdania, że uchwała jest potrzebna, bardzo na czasie i nie nastrożająca szczególnych trudności w realizacji.

— Mam na myśli naturalnie duże zakłady, gdzie wygospodarowanie ludzi dla obsady pionu ekonomicznego nie powinno być problemem. Zakłady mniejsze, to co innego. Ale na ogół zadania przydziału nowych etatów, nowych ludzi nie są, moim zdaniem, zbyt realistyczne, bo skąd ich wziąć? Trzeba przede wszystkim polegać na własnych siłach. Wszystko oczywiście idzie łatwiej, gdy przedsiębiorstwo istotnie zależy na służbie ekonomicznej...

Takie nastroje wynikają w Stoczni zapewne stąd, że od dłuższego czasu, nie czekając na dekrety, wokół tych spraw energicznie się krzątało. Trudno rozstrzygnąć, ile w tym cnoty, ile zwykłej konieczności płynącej z twardych praw wielkiej i skomplikowanej produkcji eksportowej — w każdym razie już w lutym 1963 r. powstała w Stoczni rozbudowana dyrekcja ekonomiczna. Jej „pion” składa się z następujących działów: planowania, zatrudnienia i płac, finansowego, zbytu i eksportu, szefostwa analizy techniczno-ekonomicznej, działu pomocniczych stanowisk Stacji Maszyn Licząco-Analitycznych, dla której wybudowano przed rokiem nareszcie — jak mówią w Stoczni — przyzwoite pomieszczenie.

Warto tu się chwilę zatrzymać. Zaden to, oczywiście, wieźwiec ze szkła i aluminium, lecz skromny parterowy budynek, raczej niż budynek, a i wyposażenie „bynajmniej” nie supernowoczesne — zestaw mechanicznych maszyn „Aritma”, już przestarzałych i sfałgowanych. Ale dobrze urządzony, a celowa, rozumna organizacja widoczna wszędzie. Zenon Chabierski prowadzi te pozytywne zadania z powodzeniem od paru lat. Stacja prowadzi księgowość materiałową, rozliczanie kosztów, analizy z zakresu materiałów, zarobków zasadniczych i dodatków wynikających z kart pracy, ewidencję i zużycie przedmiotów nietrwałych w użytkowaniu, ewidencję personalną. Zatrudnia 114 osób, ale czynności te wykonywane bez maszyn wymagałyby ok. 500 osób. Przetwarza średnio ok. 400 tys. dokumentów dziennie. Ale nie to jest korzyść największa — rzecz pierwsza, to szybkość uzyskiwania rozmaitych danych niezbędnych kierownictwu.

— Teraz inaczej mogę mówić z kierownikami wydziałów — mówi z satysfakcją dyr. Marczak. — Dzięki Stacji wiem wcześniej od nich, co się dzieje w wydziałach, jakie są rzeczywiste wyniki, rzeczywiste potrzeby. To doskonały instrument kontroli i kierowania ekonomicznego strona pracy. Jeżeli utrzymamy maszynowość nowoczesną, tzw. alfa — numeryczną, zakres danych się rozszerzy, a wraz z tym możliwości operatywnej kontroli i zarządzania.

W lipcu 1965 roku postanowiono w Stoczni rozszerzyć zasięg służb ekonomicznych. Dlaczego dopiero w ubiegłym roku, w rok po wydaniu uchwały nr 224?

— Nie mieliśmy na celu formalnego „odfakowania” — wyjaśnia dyr. Marczak. — Należało najpierw stworzyć służbę ekonomiczną solidnie „skorzystając” z pracy w postaci urealnionej, zaktualizowanej bazy porównawczej. Ilościowo-jakościowej. Normy zużycia materiałów, pracowności, szereg wskaźników. Poza tym chcieliśmy solidnie opracować zadania w związku z nowymi zasadami premiovania pracowników umysłowych. Dopiero wówczas można było myśleć o komórkach ekonomicznych, które by te materiały potrafiły spożytkować...

Zdecydowano więc powołać zastępców kierowników trzech głównych zakładów („S”, „C” i Szefostwo Produkcji) do spraw ekonomicznych, zaś w Szefostwie Produkcji w dziesięciu dużych wydziałach — zastępców kierowników wydziałów d/s ekonomicznych. Nie przypadkowo piszę: zdecydowano powołać, a nie powołano. Stanowiska te bowiem obsadzono nie w drodze zwykłej nominacji, lecz konkursu, który jest w tej dziedzinie formą raczej nie spotykaną, lecz — wydaje się — godną polecenia. Zresztą, Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego zamierza ją zastosować i w innych stoczniach.

Na nowe 11 stanowisk ogłoszono więc konkurs wewnętrzny, w którym mogli uczestniczyć kandydaci z wyższym wykształceniem i co najmniej 5-letnim stażem stocznym lub ze średnim wykształceniem i 8-letnim stażem. Komisja weryfikacyjna składała się oprócz przewodniczącego (dyr. Marczak) z dwóch inżynierów i dwóch ekonomistów. Zgłosiło się 28 osób, w tym 4 inżynierów. W pierwszym etapie kandydaci napisali prace konkursowe, z których 4 zdyskwalifikowano. Dopiero drugi etap — indywidualne rozmowy z komisją — wyłonił 11 zwycięzców. Z dniem 1 stycznia br. objęli oni swe stanowiska. Płace ich zostały zrównane z odpowiednimi stanowiskami personelu inżynierskiego. Warto ten punkt podkreślić, gdyż nie wszędzie jeszcze służba ekonomiczna zyskała sobie i pod tym względem taką rangę.

Obecnie cały pion ekonomiczny stoczni (dyrekcja i wydziały) liczy ok. 500 osób. Duży potencjał ludzki, od którego wiele można oczekiwać. Aby jednak praca tej służby przyniosła należyte rezultaty, trzeba jeszcze spełnić szereg warunków.

Jeszcze dawniej przekazywano do wydziałów planowanie. Od 1 lipca br. nastąpiła dalsza decentralizacja uprawnień. W gestii wydziałów będą środki, tj. zatrudnienia i fundusz płac (oprócz inwestycji), same będą gospodarowały swymi premiami i — funduszem zakładowym stosownie do uzyskanej rentowności. Wydziały będą więc pracować na zasadach rozrachunku. W tej chwili jednak trudno mówić o ścisłym bądź pełnym rozrachunku wewnętrznym.

Stocznia może np. operować planem kosztów produkcji towarowej (w układzie produkcyjnym). A potrzebna jest jakaś synteza kosztów, obejmująca produkcję globalną, czyli planowanie kosztów (i śledzenie ich realizacji) zespołów konstrukcyjnych. Nad stworzeniem takiej podstawy służba ekonomiczna Stoczni obecnie pracuje.

Oczywiście, to nie wszystko. Trzeba doprowadzić do wysokiego poziomu technicznego przygotowania produkcji, bazę normatywną, uprządkować i zobiektywizować możliwości wszystkie elementy rachunku ekonomicznego. Można mieć nadzieję, że ze wszystkimi tymi sprawami Stocznia da sobie radę. Ale są także pewne problemy niezależne od przedsiębiorstwa.

Można by je nazwać skrótowo przeżytkami poprzedniego systemu zarządzania, które ciąży na reformowanej teraźniejszości. Stocznia od 1 stycznia br. pracuje, podobnie jak cały przemysł okrętowy, na zasadach eksperymentu. Ale na ten rok otrzymała wskaźniki dyrektywne w dużej mierze według starych zasad. To prawda, że plan był wcześniej opracowany i trudno zatrzymać u nas rozpoznaną maszynę biurokratyczną; prawda również, że koniec końcem w realizacji (np. funduszu płac) przestrzegane są zasady nowego systemu wyliczeń (jak informuje Zjednoczenie) — ale po co utrzymywać nieżyty pozytywne fikcje w planowaniu i czy czasem nie warto dołożyć więcej wysiłku, aby je możliwie śpiesznie wyeliminować? Odnosi się to również — przykładem biorąc — do sławetnych godzin nadliczbowych, na które (choć to droższe kosztuje) łatwiej uzyskać fundusze, niż na uzasadniony (i w efekcie tańszy) wzrost zatrudnienia.

Byłoby oczywiście naiwnością oczekiwać natychmiast bezblednego funkcjonowania reform, ale należałoby domagać się od administracji gospodarczej, zwłaszcza zjednoczeń, bardziej energicznego działania w duchu nowych zasad.

W. D.

*) Warto poinformować, że przewodniczącym Komitetu Pracy Płacy wyłonił dn. 28. XI 1965 r. wytyczne w sprawie nomenklatury stanowisk wymagających kwalifikacji oraz wynagrodzenia pracowników służb ekonomicznych. Ogólna zasada, która obowiązuje w tej sprawie, jest zrównanie płac na stanowiskach inżynierskich i ekonomicznych, np. naczelny inżynier i główny ekonomista mają równe płace.

NAGRODY POLSKIEGO INSTYTUTU SPRAW MIĘDZYNARODOWYCH KOMUNIKAT JURY

Jury nagrody Polskiego Instytutu Spraw Międzynarodowych za rok 1965 obradujące w składzie: przewodniczący — Adam Kruczkowski, członkowie — Józef Kowalczyk, Manfred Lachs, Tadeusz Łyczowski, Zbigniew Sołuba, Mieczysław Tomala, Marian Zychowski, po rozpatrzeniu nadesłanych prac naukowych i naukowo-popularnych z dziedziny stosunków międzynarodowych postanowiło przyznać:

— I nagrodę w wysokości 10 000 zł Marianowi WOJCIECHOWSKIEMU za pracę „Stosunki polsko-niemieckie 1933—1938”;

— dwie równorzędne II nagrody w wysokości 7 500 zł każda:

Włodzimierzowi T. KOWALSKIEMU za pracę „ZSRR a granica na Odrze i Nysie Łużyckiej 1941—1945”;

Michałowi CHĘCINSKIEMU, Tadeuszowi GRABOWSKIEMU, Wacławowi STANKIEWICZOWI za pracę „Ekonomiczne problemy remilitaryzacji Niemiec”;

— III nagrodę w wysokości 5 000 zł Jerzemu SZTUCKIEMU za pracę „Problemy prawne kosmosu”;

Jury postanowiło przyznać wyróżnienie pracownikom, które swymi podjętymi w dziedzinie stosunków międzynarodowych osiągnęły szczególne sukcesy i wyróżnić w wysokości 5 000 zł:

Ryszardowi FRELIKOWI za książkę „Publicystyka i polityka”;

Leszkowi MOCZULSKIEMU, Zbigniewowi SZUMOWSKIEMU, Jerzemu WADOWSKIEMU za opracowanie do-

kumentacyjno-informacyjne „Remilitaryzacja Niemiec” Republiki Federalnej 1945—1962”, poświęcone wznawianiu współpracy międzynarodowej, stanowiące źródło informacji i materiał faktograficzny dla prac naukowych w tej dziedzinie.

KONSULTACJE W CZERWCU

Punkt Konsultacyjny Oddziału Warszawskiego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego organizuje w czerwcu br. kolejne czwartkowe konsultacje zbiorowe w sali Domu Ekonomisty przy ulicy Nowy Świat 48:

Dnia 16 CZERWCA 1966 R. godz. 10.00—12.00 — „Organizacja służb ekonomicznych w przedsiębiorstwach i przedsiębiorstwach” (prowadzi dyr. Michał Doroszewicz);

Dnia 23 CZERWCA 1966 R. godz. 10.00—12.00 — „Rachunek ekonomiczny efektywności inwestycji dotyczących uruchomienia nowej produkcji i podniesienia jakości nowych wyrobów” (prowadzi dr Kazimierz Leszczyński);

Dnia 30 CZERWCA 1966 R. godz. 10.00—12.00 — „Zastosowanie metody sieciowej (MDC) w organizacji procesu inwestycyjnego” (prowadzi dr inż. W. Stanisławski).

W dniu 2 czerwca konsultację na temat „Rachunek ekonomiczny w działalności technicznej” prowadził inż. Józef Walentowicz.

Trójwocik gospodarczy

Władze naczelne „Samopomocy Chłopskiej” nakazały weryfikację kadr w GS-ach, które zadaniem jest zlikwidowanie sytuacji, iż w Gminnej Spółdzielni pracują obok siebie osoby spokrewnione, gdyż czasem sprzyja to powstawaniu nadużyć. W wielu miejscach wylewa się wszakże z pracy nawet bardzo silnie krewnych i powinowatych pracowników, a czystki sięgają połowy personelu. Na wsi bowiem, jak wiadomo, prawie wszyscy są jak nie spokrewnieni to powinowaci. Jednocześnie nie bada się wcale, czy pełnione przez krewniaków funkcje istotnie mogą grozić powstaniem sytuacji. Ponieważ GS-y cierpią na brak kadr, szczególnie kwalifikacyjnych, nadgorliwiec i w niektórych regionach (np. krakowskim) ogłasza spółdzielczość większą i dezorganizuje pracę.

„Toruńska „Elana” miała w I kwartale przekazać łódzkiemu przemysłowi włókiennicze znaczna ilość kabla elektrycznego, z zobowiązaniem, że wywiązała się w terminie, gdyż Blachownia nie dostarczyła dwumetroliteralanu — surowca niezbędnego do produkcji kabla. Komisja arbitrażowa sądziła od Elany karę na rzecz jej łódzkiego odbiorcy i od Blachownia na rzecz Elany. Ministerstwo ma prawo amnestionować zakłady, które muszą płacić karę za niesolidność powstałą nie z ich winy. Ministerstwo Przemysłu Chemicznego istotnie zastosowało prawo łaski. Ale wobec Blachownia, a nie Elany. Młodsze dzieci zawsze są bardziej kochane.

W czasie budowy zakładów „Chemostal” operator spychacza wykopat z ziemi gliny garnek zawierający skarb o wartości wielokrotnie przekraczającej wartość roboty.

Wierat on 500 srebrnych denarów rzymskich sprzed dwóch tysięcy lat. Mimo intensywnych poszukiwań udało się odnaleźć tylko dwie monety. Siłąbem zagadki jest podjęcie przez policję, którzy doszli do zgodnego przekonania, że monety są nieobiegowe i piwa za nie nie wypije się, po czym cały ów skarb wyrzucili. Zarządzenie dodatkowo uzasadnia sensowność nieprzetwarzania prawa, że robotnik powinien ukochać się siedem klas, nikt bowiem nie zna dnia ani godziny, kiedy mu się to przyda. Szczególnie, że, jak stwierdzono, monety oglądali również członkowie kierownictwa roboty.

Wszystcy w tym kraju chcą rozwijać turystykę. Najpopularniejszą miejscowością turystyczno-rekreacyjną jest Zakopane z roku na rok tracące wszelkie swe walory, gdyż coraz bardziej wielokrotnie się powtarza i powołuje się na rozważania najbardziej absurdalne ze wszystkich projektów, jakie leży się w Polsce: by Zakopane uroczyście miastem uniwersyteckim i otworzyć tu filię UŁ ergo budować gmachy, ścigać personel i budować dlań mieszkanie on-że domy studenckie. Radzimy jeszcze dołożyć Zakopanemu jakąś hutę.

Stwierdzono, że w województwie krakowskim najbardziej nasycenie prywatnymi zakładami rzemieślniczymi są powiaty typowo rolnicze, natomiast w przeliczeniu na 1000 mieszkańców stopień nasycenia powiatów przemysłowych — przeciwniejszy, gdzie jest o wiele więcej zatrudnionych w przedsiębiorstwach państwowych, którzy robią „fuchy”. Rzemiosło legalne nie wyróżnia kurencji lewych rzemieślników, któ-

rzy nie mają żadnych kosztów własnych (materiał kradziony) i nie płacą podatków.

Badaj po raz pierwszy w 20-lecie na emeryturę wzięty robotnik w częstochowskiej hucie. Bierut wielki piec, po wkroczeniu w przepisy wiek 66 lat. Techniczna Inspekcja Pracy uznała, że stan zdrowia nie pozwala na pracę. Do doskonałych wyników osiągniętych w przestarzałym piecu osiągnięły świetne wyniki ekonomiczne. Ostateczna decyzja podjęta przez KERM.

„Słowo Polskie” melancholijnie: „Znacząca notatka o białych, plastikowych sedesach, które w wielkich ilościach pojawiły się w kilku sklepach aptek, że tysiące ludzi ruszyły w gorączkową pogonę za tym rzadkim rzysiem”.

Przepracowanie rachunku ekonomicznego pozwoliło pabianickiej spółdzielni pracy „Dziwiarz” gwałtownie podwyższyć zyski. W firmowym sklepie z niechodowymi działaniami podjęto sprzedaż piwa. Zyski z tego pozwalają subwencjonować deficytową działalność produkcyjno-handlową. W miarę postępu ekonomicznego przeprowadzi się być może następną kalkulację, która wykaże, że prawdziwa świętość spółdzielczego diabełstwa zagwarantowana będzie dzięki zaniechaniu produkcji i sprzedaży działan i ograniczeniu się do sprzedaży piwa.

W Sosnowcu na ulicy Nowotarskiej jej osłoniły robotnicy oświadczając, że zakłady będą gas. Następnie wyblili dziury w ścianach czyniąc mieszkaniakom ażurowymi i przewiewnymi, po czym znikli na długie miesiące. Lokatorzy pozostali otwory szmatami. Po licznych moniach robotników znów się zjawili i wadlowali do mieszkań kucharki i łazienkowie piękny gazowe. W zamian zdekontowali piec na węgiel. Dziur nie zatkali. Urządzenie nie włączyli do instalacji. Znikli. Ostatni akt polegał na wyłączeniu lokatorów rachunków zawierających nakaz zapłacenia w ciągu 4 dni 6.169 zł.

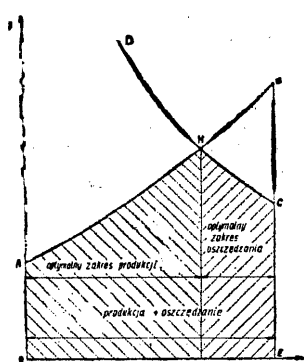
W POPRZEDNIM artykule omawialiśmy zagadnienia optymalizacji wewnętrznego, to jest takie problemy, które dana gałąź może w dużym stopniu (choć nie całkowicie) optymalizować w zakresie swoich kompetencji. Obecnie omówimy zagadnienia optymalizacji zewnętrznej, to jest problemy dotyczące powiązań danej gałęzi z innymi gałęziami i dziedzinami gospodarki, w zakresie których to powiązań można i należy poszukiwać rozwiązań optymalnych, wykraczających jednak poza kompetencje tylko danej gałęzi.

Dotychczas na wzajemne powiązania między gałęziami patrzone głównie z bilansowego punktu widzenia, tj. usuwania dysproporcji między rozwojem poszczególnych gałęzi i dziedzin, które to dysproporcje, jak wiadomo, hamują normalny przebieg reprodukcji rozszerzonej. W tym celu dokonano i dokonani są różnego rodzaju bilanse syntetyczne i szczegółowe, a ostatnio rozwija się również metoda przepływów międzygałęziowych. Jednakże najlepiej opracowane metody bilansowe i oparte na nich bilanse, — zarówno dotyczące przeszłości i teraźniejszości, jak i rzucające w przyszłość — nie stanowią żadnego dowodu, że układ powiązań międzygałęziowych, który te bilanse ilustrują, jest właśnie układem optymalnym, a nie np. bardzo nieracjonalnym.

Weźmy przykład bilansu węgla. Bilans ten zawiera stronę przychodową — wydobycie na pewien okres i stronę rozchodową — zużycie paliwa przez różnych odbiorców, w którym to zużyciu zawarte są w różnym stopniu założenia co do racjonalności zużycia węgla w przyszłości. Jednakże przez ułożenie takiego bilansu nie został jeszcze przeprowadzony dowód, że przyjęte założenia co do wydobycia z jednej strony, a zużycia paliwa z drugiej, są optymalne, ponieważ być może, inna wielkość wydobycia i inna wielkość zużycia w wyniku większego czy mniejszego zakresu przedsięwzięcia oszczędzających węgiel, dalałyby taką samą równowagę bilansową co i opracowany bilans, jednakże przy mniejszych łącznych nakładach pracy społecznej na wydobycie i użytkowanie węgla. Póki nie przeprowadzimy odpowiedniego rachunku w tym zakresie — nie mamy dowodu na to, że ułożony przez nas bilans zapewnia właśnie minimalny nakład pracy społecznej.

Czy rachunek optymalizacyjny w tym konkretnym przypadku napotyka jakieś niezwykle teoretyczne trudności? Nie, bynajmniej. Zarówno społeczne koszty wydobycia paliwa, jak i koszty racjonalizacji zużycia paliwa można odnieść do jednego mianownika — poprawy bilansu paliwowego np. o 1 tonę paliwa. Następnie drogą efektywnościowej hierarchizacji tych wskaźników można wybrać optymalny zakres wydobycia i oszczędzania. Wydaje się, że najprościej będzie przedstawić to na wykresie:

Model optymalizacji bilansu produkcji i jej oszczędzania



gdzie W — społeczne koszty na jednostkę produkcji lub oszczędności, AMB — uporządkowana krzywa społecznych kosztów wydobycia i odpowiednich zakresów wydobycia, CMD — uporządkowana krzywa społecznych kosztów oszczędzania i odpowiednich zakresów oszczędzania.

Z wykresu widać, że istnieje tylko jedna optymalna kombinacja produkcji i oszczędzania odpowiadająca polu OAMCE, która zapewnia minimalną łączną sumę społecznych kosztów (zakresowane pole) na pokrycie potrzeb bilansowych, wyrażanych odcinkiem OE. Pokrycie tych samych potrzeb przy pomocy jakichś nieefektywnych elementów wydobycia z odcinka MB lub nieefektywnych elementów oszczędzania z odcinka MD zawsze da wzrost pola kosztów w stosunku do przedstawionego minimum. Ponieważ takich stosunkowo nieskomplikowanych rachunków u nas jest dotychczas prawie nie przeprowadzono, (w zakresie węgla było ich jeszcze stosunkowo dużo) a decyzje co do powiązania wydobycia (czy w ogóle produkcji) z zużyciem nie są efektywnościowo uporządkowane, to rzecz jasna, że ogólnie biorąc nasza praca bilansowa stanowiła podstawę planowania w gospodarce nie jest ekonomicznie zoptymalizowana.

Obecnie postaramy się wskazać szereg innych zakresów powiązania danej gałęzi z innymi gałęziami

mi czy dziedzinami, w których występują podobne potrzeby ekonomicznej optymalizacji. Jeden z głównych problemów, to porównywanie danej gałęzi produkcji ze zbliżonymi gałęziami produkcji lub też zupełnie odmiennymi, ale dającymi wyroby mogące pełnić te same funkcje użytkowe. Jeśli chodzi o gałęzie zbliżone, które mogą się wzajemnie zamieniać, to można tu np. wymienić różnego rodzaju paliwa, różnego rodzaju

nej struktury wyrobów walcowniczych, czy też, ogólnie biorąc, optymalnej społecznej jakości produkcji, ponieważ analogiczne zagadnienia występują we wszystkich prawie dziedzinach.

Z punktu widzenia producenta może być wygodne porównywanie wyrobów o niskiej stosunkowo trwałości, ponieważ wówczas może on skrócić cykl produkcyjny, zwiększyć produkcję i obniżyć koszty. Społecznie może to być oczywiście

nych maszyn w typowych warunkach eksploatacji, ile oszczędzają pracy ludzkiej i na ile obniżają koszty, jaka jest ich trwałość, jeśli nie porównujemy pod tym względem różnych typów maszyn — to oczywiście trudno jest mówić o jakimś optymalnym programie produkcji maszyn na potrzeby gospodarki narodowej.

Wiadomo również, że nie ma poważnych badań w dziedzinie efektywności stosowania różnych

granicznym są niestęchanie szerokie.

Niestety mimo wielu rozpraw na ten temat zrobiono bardzo mało w dziedzinie zbadania efektywności produkcji antymportowej oraz porównywalnej efektywności różnego rodzaju importów mogących bardziej lub mniej uszczelnić maszyną własną produkcję, w dziedzinie efektywności specjalizacji międzynarodowej itd. Z tych względów powiązania gospodarcze poszczególnych gałęzi z handlem zagranicznym nie stały się jeszcze narzędziem optymalizacji gospodarki i przyspieszenia rozwoju gospodarczego i nadal pełnią przede wszystkim rolę głównie zamykania bilansów gospodarczych, często za zbyt wysoką cenę.

Ostatnią, o której tu będziemy mówić, ale niemniej ważną dziedziną optymalizacji zewnętrznej poszczególnych gałęzi, jest ich powiązanie z problemami przestrzennego rozmieszczenia sił wytwórczych (w tym siły roboczej), z problemami racjonalnej urbanizacji kraju, racjonalnych układów osiedleńczych miejskich i wiejskich. Nie wchodząc głębiej w to zagadnienie, które było m. in. omawiane w art. W. Kawałca w „Życiu Gospodarczym” nr 20 pt. „Deglomercja — problem nie tylko Warszawy”, trzeba podkreślić, że w rozmieszczeniu dużej ilości zakładów przemysłowych w małych i średnich miastach kryją się wielkie możliwości optymalizacyjne, nie mieszczące się w dużym stopniu w wewnątrzgałęziowej kalkulacji kosztów produkcji, a związane przede wszystkim z oszczędnościami kosztów urbanizacji, ze zwolnieniem jej tempa, z możliwościami zwiększenia zmienności, lepszego wykorzystania środków trwałych, z obniżką nakładów na postęp techniczny nie dający wzrostu produkcji, z dodatkowym wpływem na wzrost produkcji rolnictwa w wielu rejonach, zmniejszeniem dysproporcji w podziale dochodu narodowego między różnymi rejonami i grupami ludności itd.

W ten sposób widać, że przedstawione tu przykładowo problemy

optymalizacji zewnętrznej są bardzo ważne i ich rozwiązanie może poważnie wpłynąć na obniżenie jednostkowych kosztów naszego rozwoju, a tym samym na przyspieszenie ogólnego jego tempa. Za brak lub niedorozwój tych badań płacimy wysoką cenę.

oczywiście badania te bez powiązania z bilansami odpowiednich dziedzin produkcji nie miałyby

racji bytu. Z drugiej strony bilansowanie powiązań ze sobą gałęzi i dziedzin bez uprzedniego rachunku optymalizacyjnego nie spełnia dobrze swego zadania. Ale badania w zakresie optymalizacji zewnętrznej nie mogą być wykonywane siłami tylko jednej gałęzi. Wymagają one organicznej współpracy techników, ekonomistów i planistów z powiązanych ze sobą gałęzi, dla ustalenia łącznego optimum.

To łączne optimum najczęściej nie jest zgodne z optymalnym rozwiązaniem z punktu widzenia interesów danej gałęzi lub dziedziny. Z tego względu występuje konieczność znalezienia takich warunków pracy danej gałęzi, które doprowadziłyby do zgodności jej interesów z interesami ogólnogospodarczymi przez odpowiednie ceny, metody kalkulacji i bodźce materialne. Tylko uprzednie znalezienie rzeczywiste optymalnych rozwiązań z punktu widzenia gospodarki narodowej, stworzy naukowo uzasadnioną podstawę dla systemu bodźców materialnych np. w takich dziedzinach jak: postęp techniczny, oszczędność środków trwałych, jakość produkcji itp.

Możliwości optymalizacji zewnętrznej rosną wraz ze wzrostem stopnia swobody decyzji ekonomicznej, a ten stopień swobody jest największy w planach długookresowych. Z tego względu właśnie w programach rozwoju gałęzi zagadnienia optymalizacji zewnętrznej mające decydujący wpływ na miejsce i rolę danej gałęzi w gospodarce muszą być poddane szczególnej analizie.

Taka analiza jednak w żadnym przypadku nie będzie mogła być pełnowartościowa, jeśli nie będzie powiązana z uogólniającymi pracami bilansowo-optymalizacyjnymi na skalę całej gospodarki. Bez tego powiązania nie sposób wyprowadzić w pełni właściwych kryteriów optymalizacyjnych np. w zakresie postępu technicznego. Nie sposób poznać właściwych ograniczeń rozwojowych powiązanych ze sobą gałęzi i dziedzin, inaczej mówiąc, nie można doprowadzić do końca pracy nad optymalizacją rozwoju.

Widzimy więc, że całość prac optymalizacyjnych stanowi rozgałęziony system, składający się z elementów cząstkowych i prac uogólniających, wzajemnie ze sobą sprzężonych. Zaś o problemach etapowania, powiązania i organizacji tych prac będzie mowa w następnym artykule.

Jak programować rozwój gałęzi (III)

Optymalizacja zewnętrzna

(Artykuł dyskusyjny)

MIECZYSLAW RAKOWSKI

materiały ściennie, różnego rodzaju maszyny, tworzywa sztuczne itp. Jeśli chodzi o gałęzie produkcji odległe od siebie, ale mogące w pewnym zakresie pełnić podobne funkcje, to trzeba tu wymienić przede wszystkim zamienności materiałów pochodzenia naturalnego, mineralnego czy rolniczego, z materiałami typu chemicznego np. metali nieżelaznych i tworzyw sztucznych, tkanin z włókien naturalnych i z włókien sztucznych itp.

Te możliwości zamienności są powszechnie znane, ale niestety efektywność tej zamienności jest bardzo mało zbadana. Z tego względu również gdy chodzi o badania, ustalanie i realizację racjonalnej struktury produkcji, służącej podobnym celom, która by pozwalała zminimalizować łączne nakłady pracy społecznej — jesteśmy bardzo zapóźnieni.

Weźmy dla przykładu tworzywa sztuczne. Mogą one zastępować najróżniejsze wyroby i metale niezależnie np. olów w okładzinach kabli, drewno jako materiał podłogowy, żeliwo w rurach i papier w opakowaniu itd. W każdej z tych dziedzin istnieje różna efektywność zastosowania danego tworzywa sztuczne. W jednym dziedzina może ona być bardzo duża, w innych znacznie mniejsza, a w jeszcze innych ujemna, to znaczy, że materiał tradycyjny np. drewno czy papier może być tańszy od tworzywa sztuczne. Efektywność zamiany jednego materiału przez drugi zależy od porównywalnych kosztów produkcji zamienianych materiałów, od współczynnika zamienności, (np. ile kilogramów tworzywa sztuczne zamienia jedną tonę metalu), od stosunku trwałości zamienianych materiałów, od wysokości kosztów montażu i eksploatacji tych materiałów. Dopiero zbadawszy te wszystkie elementy, można mieć racjonalny pogląd na kierunki efektywnego stosowania tych materiałów. Jeśli się tego nie bada lub bada w minimalnym stopniu, to oczywiście trudno sobie wyobrazić, aby można było ustalić optymalną wielkość i strukturę produkcji zamienianych materiałów oraz wybrać optymalne kierunki ich użytkowania.

Trzecią dziedziną powiązań międzygałęziowych, w których ostro występują zagadnienia optymalizacji, są gałęzie przedstawiające sobą kolejne fazy cyklu produkcji. Chodzi tu np. o hutnictwo i przemysł maszynowy oraz przemysł maszynowy i odbiorców jego produkcji. Zasadnicze zagadnienie dotyczy tu optymalnej, z punktu widzenia społeczne, jakości produkcji, asortymentu i poziomu technicznego maszyn, który powinien być ustalony tak, aby suma łącznych nakładów na kolejne fazy produkcji oraz użytkowania wyrobów, była najniższa.

Jak wiadomo, jeśli np. huty będą produkować ograniczoną ilość asortymentów wyrobów walcowniczych, to będą je mogły robić w dużych seriach, potrafią zwiększyć produkcję i obniżyć koszty jednostkowe. Jednakże odbiorcy tych wyrobów, przemysł maszynowy, który wymaga często bardzo różnorodnego asortymentu wyrobów walcowniczych, będzie miał bardzo dużo dodatkowej pracy i straconego metalu przy dostosowaniu otrzymanego asortymentu wyrobów walcowniczych do swoich potrzeb. Gdyby z kolei pójść całkowicie na rękę przemysłowi maszynowemu i wyrobić wszystkie profile, których on zażąda, to wskaźniki pracy hutnictwa bardzo by się pogorszyły.

Istnieje jakieś ogólnogospodarcze optimum ilości asortymentów i wielkości serii wyrobów walcowniczych, przy którym łączne nakłady pracy społecznej przy przeliczeniu na wyrób końcowy, tj. np. maszyn, są minimalne. To optimum można znaleźć tylko na podstawie łącznej pracy badawczej producentów i odbiorców wyrobów walcowniczych. Jeśli takiej pracy badawczej nie prowadzi się, to nie może być mowy o znalezieniu optymal-

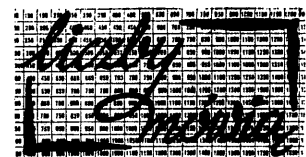
nieefektywne. I tu tak samo występuje konieczność porównania łącznych nakładów o producenta i u użytkownika wyrobu dla ustalenia optymalnej jego jakości.

Klasycznym tego przykładem, omawianym na łamach „Życia Gospodarczego” była sprawa jakości opon. Ale sprawa ta występuje oczywiście bardzo szeroko i możliwości optymalizacji asortymentu produkcji z uwzględnieniem zwłaszcza wpływu postępu technicznego w planie wieloletnim na tę optymalizację, są bardzo duże.

Jednakże największe, jak mi się wydaje, problemy optymalizacji struktury produkcji występują w przemysle maszynowym. W przemyśle tym produkują się maszyny i urządzenia, których przeznaczeniem jest dokonywanie systematycznego i szybkiego wzrostu wydajności pracy społecznej. Udany typ maszyn dostosowany do warunków pracy użytkownika, może też wydajność podnieść bardzo znacznie. Nieudany typ maszyn może ją podnieść minimalnie i może być w porównaniu z nakładami poniesionymi na ten cel, w ogóle nieefektywny. W produkcji maszyn chyba najbardziej celowość tej produkcji jest ściśle funkcją jej efektywności u użytkownika i musi zostać zweryfikowana z tego punktu widzenia.

Program przemysłu maszynowego w jego wszystkich tak różniocowanych dziedzinach powinien być badany pod względem jego efektywności u użytkownika. Jeśli z tego punktu widzenia nie jest badany, jeśli nie wiemy np. dobrze jaka jest wydajność wyprodukowa-

DOCHÓD NARODOWY podzielony



W dwu poprzednich odcinkach „Liczby mówią” próbowaliśmy pokazać, jak rośnie nasz dochód narodowy wytworzony w ubiegłym dziesięcioleciu i jakie czynniki kształtowały ten wzrost. Teraz więc z kolei zajmiemy się dalszym problemem, szczególnie dla każdego interesującym — podziałem naszego dochodu narodowego i zmianami, jakie w tym podziale zachodziły na przestrzeni owego okresu.

Najpierw jednak parę danych o samej wielkości przypadającej do podziału. Jak wiadomo — dochód narodowy podzielony różni się od dochodu narodowego wytworzonego o nadwyżkę importu nad eksportem (lub odwrotnie) oraz o straty dochodu narodowego. Poprzednio omawialiśmy już te różnice i obecnie zajmujemy się samym tylko dochodem narodowym podzielonym. Otóż dochód ten wzrósł podczas ubiegłej pięciolatki (w cenach 1961 r.):

od 380 mld zł w roku 1960 do 501 mld zł w roku 1965.

Licząc w cenach bieżących wzrost ten był znacznie większy (od 375 do 525 mld zł), ale oczywiście dynamikę faktycznego wzrostu trzeba badać tylko w oparciu o ceny porównywalne. I jak widzimy — w ciągu pięciu lat notowano tu wzrost o prawie jedną trzecią. Niemniej jednak był to wzrost nieco mniejszy od planowanego na to pięciolecie, a znacznie mniejszy od osiągniętego w pięcioleciu poprzednim. Oto zestawienie wzrostu dochodu narodowego podzielonego w obu tych pięciolatkach:

1956—1960 osiągnięto wzrost o 33%
1961—1965 planowano wzrost o 34%
1961—1965 osiągnięto wzrost o 32%.

Zaplanowanie w drugiej pięciolatce (lata 1961—1965) tempa wzrostu dochodu narodowego podzielonego niższego od tempa uzyskanego w pięciolatce pierwszej wynikało m.in. stąd, iż w pierwszej pięciolatce poważne nadwyżki importu nad eksportem pozwalały nam dzielić więcej, niż wytworzyliśmy (i tempo wzrostu dochodu narodowego podzielonego było wyższe od tempa wzrostu dochodu narodowego wytworzonego) natomiast w drugiej pięciolatce musieliśmy już dążyć do zmiany tego stanu rzeczy (więc zaplanowaliśmy, iż dochód narodowy podzielony wzrośnie wolniej od wytworzonego). Natomiast nieosiągnięcie w drugiej pięciolatce zaplanowanego tempa wzrostu dochodu podzielonego było już prostym rezultatem nieuzyskania planowanego wzrostu do-

chodu wytworzonego, co obszernie omówiliśmy w poprzednich odcinkach (skutki nieurodzaju, niskiej efektywności inwestycji itd.).

Tak więc na skutek wszystkich tych zaplanowanych i niezaplanowanych czynników w drugiej pięciolatce tempo wzrostu dochodu narodowego podzielonego już trochę osłabło. Średnie roczne tempo wynosiło:

w latach 1956—1960 — 6,8%
w latach 1961—1965 — 5,7%.

Oczywiście ta średnia jest tylko arytmetycznym wynikiem wzrostu bynajmniej nierównomiernego w poszczególnych latach. Przyrost dochodu narodowego podzielonego w poszczególnych latach ostatniej pięciolatki wynosił bowiem kolejno: 7,3 proc., 2,7 proc., 6,3 proc., 4,9 proc., 7,3 proc. Widzimy tu więc wyraźne osłabienie tempa wzrostu w roku 1962 (nieurodzaj w rolnictwie). A jednakowe tempo wzrostu w pierwszym i ostatnim roku pięciolatki nie oznacza — rzecz jasna — takiego samego przyrostu w miliardach złotych: w roku 1961 przyrost ów wyniósł 27,6 mld zł, zaś w roku 1965 już 34,2 mld zł. Absolutny przyrost dochodu narodowego podzielonego w ostatnim roku pięciolatki był więc o jedną czwartą większy aniżeli w roku pierwszym, choć przyrost relatywny w obu tych końcowych latach był identyczny. (To tylko tak dla pełniejszego uświadomienia sobie truizmu, iż same tylko procenty wzrostu wszystkich jeszcze nie mówią).

Mając taki najogólniejszy obraz dynamiki dochodu narodowego podzielonego przejdźmy teraz do problemów samego podziału. Jak wiemy — dochód narodowy podzielony rozpada się na dwie części:

● spożycie produktów i usług materialnych (zarówno zakupionych przez ludność, jak i spożycie naturalne np. ludności rolniczej, a także spożycie dóbr i usług dostarczonych ludności nieodpłatnie), przy czym do grupy tej zalicza się też zużycie budynków mieszkalnych oraz zużycie materiałów i usług materialnych w przedsiębiorstwach i instytucjach sfery nieprodukcyjnej;

● akumulacja, która obejmuje wartość nakładów inwestycyjnych netto na środki trwałe oraz wartość przyrostu środków obrotowych i rezerw.

Można więc z grubsza założyć, iż pierwsza część służy zaspokojeniu bieżących potrzeb spo-

życzeństwa, natomiast akumulując ma się na myśli rozwój gospodarki i przyszłe potrzeby. A że potrzeby bieżące zawsze pilniej odczuwamy (zaś możliwości akumulacji są ograniczone nie tylko potrzebami bieżącego spożycia, ale też różnymi czynnikami techniczno-ekonomicznymi) — tak się składa, iż we wszystkich krajach znaczna większość, bo około trzech czwartych dochodu narodowego, przeznaczają się na spożycie.

To „około” oznacza jednak istnienie pewnej rozpiętości; w Roczniku Statystycznym widzimy bowiem, iż np. w roku 1963 (ostatnie dane) udział spożycia dla różnych krajów świata wynosił od 58 do 87 proc. (więc udział akumulacji — od 13 do 42 proc.); dotyczyło to jednak skrajnych przypadków, gdyż większość podawanych w Roczniku państw mieści swój udział spożycia w granicach 70—80 proc. Do tej grupy należy również i Polska, ze swym 75-procentowym udziałem spożycia w tymże roku.

Ale i w poszczególnych krajach proporcje podziału dochodu narodowego na spożycie oraz akumulację nie są bynajmniej stałe, zaś ich zmiany mają istotne znaczenie gospodarcze. Zmiany te są oczywiście rezultatem nierównomiernego procentowego tempa wzrostu spożycia i akumulacji. Oto liczby pokazujące, o ile procent wzrosły w Polsce w obu pięciolatkach poszczególne części dochodu narodowego podzielonego:

	1956—1960	1961—1965
spożycie	37%	27%
akumulacja	48%	47%

Widzimy więc, iż omówione poprzednio osłabienie tempa wzrostu w drugim pięcioleciu dotyczyło w znacznie większym stopniu spożycia, aniżeli akumulacji. Nie udało się bowiem bardziej ograniczyć potrzeb akumulacji, częściowo zdeterminowanej przez dotychczasowe tempo rozwoju gospodarki i determinującej dalszy jej planowy rozwój. Natomiast spożycie i tak wyraźnie wzrosło, choć rzecz jasna, wszyscy zjemy tu sobie znacznie szybszego tempa.

W rezultacie zmieniły się nieco proporcje podziału dochodu narodowego, które średnio w obu pięciolatkach kształtowały się następująco:

	1956—1960	1961—1965
spożycie	77,2%	74,8%
akumulacja	22,8%	25,2%

Krótko mówiąc — podczas drugiej pięciolatki trzeba było w nieco większym stopniu uwzględnić potrzeby dalszego rozwoju, jednak nie była to jakaś radykalna zmiana struktury podziału dochodu narodowego. Chyba poważniejszą zmianę notowano już w samej wewnętrznej strukturze zarówno spożycia jak i akumulacji. Ale o tych sprawach — to już następnym razem.

W SWYM ciekawym artykule (ZG nr 13) Bronisław Fick poruszył sprawę wyboru polityki zatrudnienia zasobów siły roboczej w następnej pięcioletniej. Problem „maksymalizować czy optymalizować” jest jednak — jak dowodzi autor — problemem wykraczającym poza okres bieżącego pięcioletniego planu, który musi znaleźć zasadnicze rozwiązanie, stać się podstawowym postulatem polityki gospodarczej. Chociaż wywody autora w ogólności są słuszne, to można zakwestionować niektóre szczegóły rozumowania. Warto ponadto usystematyzować poruszone przez B. Fickę problemy.

W krajach kapitalistycznych jest konsekwencją istnienia krajów socjalistycznych. W warunkach gospodarki kapitalistycznej pełne zatrudnienie może oznaczać nieustanny proces inflacyjny, zaś wzrost bezrobocia może spowodować złągłoszenie wzrostu cen. Społeczeństwo kapitalistyczne ma więc do wyboru między wysokim zatrudnieniem przy maksymalnym wzroście gospodarki narodowej wraz z nieustannym wzrostem cen, a stałymi cenami przy znacznym bezrobociu. Obie możliwości wywołują skomplikowane problemy społeczne.

W warunkach socjalistycznej gospodarki planowej problematyka kształtuje się nieco inaczej. Przedstawia to B. Fick: „Jeśli pełne za-

styczyną i nie grozi nam bezrobocie po osiągnięciu najwyższego poziomu płac. Każdy obywatel w określonym ustawie wieku, który zamierza podjąć pracę, ma do tego prawo — obojętnie, w jakich warunkach materialnych się znajduje. Nie popieram więc ograniczeń natury materialnej, rozważanych przez B. Fickę.

INWESTYCJE A ZATRUDNIENIE

Rozwiązanie poruszanych tu problemów uzależnione jest od racjonalnej polityki inwestycji. Przytoczony przez M. Rakowskiego przykład pod tym względem jest przekonujący i mówi sam za siebie. W najbliższych latach trzeba

przeważa efekt polepszający, to ilość miejsc pracy spada. Zmianie ilości miejsc pracy trzeba przeciwstawić zmianę ilości siły roboczej. Jeśli stopa przyrostu ilości siły roboczej jest większa (mniejsza), niż stopa przyrostu ilości miejsc pracy — to powstaje nadwyżka („niezatrudnienie” siły roboczej) — w przeciwnym razie wzrastała ilość nieobsadzonych miejsc pracy.

Zakładając, że przyjęcia do pracy (zatrudnienie) równe są efektowi rozszerzającemu inwestycji oraz zwolnienia równe są efektowi polepszającemu inwestycji, wtedy ilość niezatrudnionych a zdolnych do pracy wzrasta (lub spada) gdy różnica między efektem inwestycji rozszerzającym a polepszającym jest większa, (lub mniejsza) niż różnica między efektem dopływu i odpływu siły roboczej.

Najprościej sprawę przedstawia się w przypadku stagnacji ludności: przy danym wieku rozpoczęcia zdolności do pracy i zakończenia dopływu siły roboczej wkraczającej w wiek zdolności do pracy równa się odpływowi pracowników wkraczających w wiek zdolności do pracy. Jeśli więc nie ma powstania różnicy między ilością miejsc pracy a siłą roboczą, to różnica między efektem inwestycji rozszerzającym a efektem inwestycji polepszającym musi być równa zeru. A zatem: jeśli przykładowo w jednej dziedzinie produkcji z powodu inwestycji polepszających zostało zlikwidowanych 1000 miejsc pracy, to w innych dziedzinach produkcji musi być stworzone — przez inwestycje rozszerzające — 1000 miejsc pracy. Przy stagnacji ludności względnie stagnacji potencjału siły roboczej inwestycje rozszerzające jest równoważące z nieobsadzaniem miejsc pracy. Jeśli zaś przeprowadzi się wyłącznie inwestycje polepszające, to przyczyni się to do niezatrudnienia siły roboczej (przy założeniu, że w sytuacji wyjściowej liczba zdolnych do pracy a nie zatrudnionych równa się zero).

Uwzględniając fakt, że zmiany w nakładzie siły roboczej mogą być przeprowadzone również przez zmiany wieku rozpoczęcia i zakończenia zdolności do pracy względnie czasu pracy, to w przypadku stagnacji ludności przy inwestycjach netto otrzymujemy następującą możliwość:

1. Powiększenie produktu społecznego przy niezmiennym nakładzie pracy na każdy czasokres. W przypadku tym efekt inwestycji polepszających równa się efektowi inwestycji rozszerzających, a więc przy stałym nakładzie pracy produkcja wzrasta, czyli następuje powiększenie potencjału konsumpcyjnego gospodarki narodowej, jak i powiększenie potencjału inwestycyjnego gospodarki narodowej.

2. Zmniejszenie nakładu pracy przy niezmiennym produkcie społecznym (na każdy czasokres). Efekt inwestycji rozszerzających równa się zero, działa tylko efekt inwestycji polepszających, to znaczy produkcja pozostaje bez zmian, nakład pracy spada, czyli następuje zmniejszenie przeciętnego czasu pracy przy niezmiennym poziomie pracowników, bądź zmniejszenie ilości pracowników przy niezmiennym przeciętnym czasie pracy — poprzez: a) zwolnienia przez zmiany wieku rozpoczęcia i zakończenia zdolności do pracy (zmniejszenie przeciętnego wieku przejścia na emeryturę, podwyższenie wieku, od którego wkracza się do produkcji ekonomicznej); b) zwolnienia bez zmian wieku rozpoczęcia i zakończenia zdolności do pracy, co oznacza bezrobocie siły roboczej zdolnej do pracy (zwolnienia w większym znaczeniu).

3. Powiększenie produktu społecznego przy zmniejszeniu nakładu pracy. Efekt inwestycji rozszerzających jest mniejszy od efektu inwestycji polepszających, to znaczy produkcja wzrasta przy spadającym nakładzie pracy.

Dochodzimy zatem do dwóch istotnych wniosków: a) polityka zatrudnienia nie powinna holdować fetyszom w rodzaju minimalizacji zatrudnienia jako celu sam w sobie, lecz przyjąć jako główne kryterium optymalizację produkcji; b) uwzględniając aktualną i przyszłą sytuację na rynku pracy trzeba bezwzględnie zagwarantować, by efekt inwestycji rozszerzających w skali gospodarki narodowej znacząco przewyższał efekt inwestycji polepszających. Jest to postulat aktualny co najmniej na całe następne pięćdziesiąt lat. Znaczący jest bowiem ogólny trend do rozszerzania zatrudnionego potencjału siły roboczej.

4) Niedostateczne przygotowanie młodzieży do pracy stanowi, notabene również jeden z głównych problemów polityki zatrudnienia USA, gdzie udział młodych w ogólnej liczbie bezrobotnych jest uderzająco wysoki. Porównaj: Gunnar Myrdal, Challenge to Affluence, Londyn 1964, str. 33.

5) „Życie Gospodarcze” nr 17/1968.

6) S. Jedrychowski: „Główne czynniki określające obiektywne możliwości rozwoju gospodarki polskiej w latach 1964-1970”, „Gospodarka Planowa” nr 6/64, str. 2.

Z SEJMU

BEZPIECZEŃSTWO PODRÓŻOWANIA

W toku dwudniowych obrad Komisja Komunikacji i Łączności rozpatrzyła stan bezpieczeństwa na kolejach i drogach publicznych oraz jakość i rozwój usług telekomunikacyjnych. Obie sfery nastrojały wiele krytycznych uwag. Zwiększa pierwsza — stan bezpieczeństwa na kolejach i drogach — stanowi coraz ostrzejszy problem, co można łatwo wydedukować z prasowych kronik wypadków.

Z analizy przedstawionej przez resort oraz poselskich konferatów wynika, że źródłem zagrożeń w obu dziedzinach transportu jest z jednej strony niedostateczny poziom techniczny dróg, torów, taboru i odpowiednich urządzeń, z drugiej zaś — takie przyczyny, jak np. zbyt szczupłe zatrudnienie, zła organizacja pracy, bądź lekkomyślność i lekceważenie przepisów.

W dziedzinie techniki, wyposażenia, modernizacji itp. resort komunikacji przedstawił plan działań, który uzyskał zasadniczą akceptację Komisji. Realizacja programu unowocześnienia technicznych warunków na kolejach i drogach publicznych powinna przynieść duże zmiany na lepsze. Jednakże równolegle — co bardzo mocno posłowie akcentowali — trzeba prowadzić wytrwałą działalność, która by wreszcie wyeliminowała lekceważący stosunek do praw, przepisów itp. dużej liczby kierowców oraz wszystkich odpowiedzialnych za bezpieczeństwo ruchu. Niezbędna jest tu zarówno odpowiednia akcja profilaktyczna, pouczająca, jak i ostre represje.

ŁĄCZNOŚĆ

Co się tyczy telekomunikacji, to stwierdzono duży postęp. Daleki jednak od zaspokojenia potrzeb. Jest to przede wszystkim skutek niedoinwestowania. Wzrost sprawności i zasięgu telefonów, telegrafu itd. zadowalają się w dużym stopniu zdyscyplinowane, często ofiarne przy pracy kadry. W przyszłości, o bok większej ilości środków, większy nacisk trzeba położyć na postępowanie techniczne, poprawę zaopatrzenia itp. Wiele oczekuje się od przemysłu elektronicznego i teletechnicznego w zakresie ilości, ja-

kości i poziomu technicznego do-
starczanych urządzeń.

O PORZĄDEK W ŁOWIECTWIE

Łowiectwo to nie tylko hobby, lecz i pożytek gospodarczy, na co wskazywał m. in. w serii artykułów „Wielkie sprawy małego eksportu”. Ostatnie posiedzenie Komisji Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego potwierdziło, że osiągnięcie w pełni użytecznych gospodarczo celów wymaga zaprowadzenia w tej dziedzinie dość radykalnego porządku. Realizacja służnej ustawy o hodowli, ochronie zwierząt i prawie łowieckim nasuwa wiele zastrzeżeń. Nie jest należyte chroniona ani zwierzęta łowne, ani gospodarstwa wiejskie przed szkodami. Nie wykonuje w pełni swych obowiązków ani Polski Związek Łowiecki, ani administracja terenowa. Panuje tu wiele nieporozumień kompetencyjnych i interpretacyjnych, naturalnie — niedostateczna są także środki na prawidłową gospodarkę łowiecką. Komisja zobowiązała resort leśnictwa i przemysłu drzewnego do zanalizowania wszystkich zgłoszonych w dyskusji wniosków i uwag w celu usunięcia niedomagań. Podkomisja opracuje w tej sprawie projekt dezyderatów.

ZAGOSPODAROWANIE LASÓW

Wzrost produktywności lasów w drodze intensyfikacji gospodarki leśnej jest głównym zadaniem Min. Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego. Te problemy były następnym, po łowiectwie, tematem obrad Komisji Poziom naszej gospodarki leśnej jest w świecie oceniany wysoko, lecz szereg jej dziedzin pozostawia jeszcze wiele do życzenia. Trzeba podnieść stan sanitarny i pielęgnacji lasów, wprowadzić do gospodarki większą systematyczność, zrationalizować pozyskanie drewna (chodzi m. in. o rewizję planów rebojnych), rozszerzyć prace naukowo-badawcze. W kolejnych punktach porządku dziennego Komisja rozpatrzyła i przyjęła odpowiedzi na dezyderaty w sprawie rozwoju przemysłu meblarskiego oraz uchwaliła dezyderaty w sprawie dzierżawienia kraju w okresie obchodu Tysiąclecia. W dezyderatach m. in. postulują się zwiększenie ilości zadrzewień ze 100 mln drzew, według Uchwały RM, do ok. 500 mln drzew. Międzyb. to duże znaczenie dla zrównoważenia bilansu drzewnego oraz urodzajności i bilansu gospodarki wodnej gleby.

(WD)

Zatrudnienie 1966 — 1970

Maksymalizować czy optymalizować

(Artykuł dyskusyjny)

PAWEŁ MIANECKI

Autor stwierdza, że z punktu widzenia efektywności ekonomicznej dążenie jednostek gospodarczych do maksymalizacji zatrudnienia jest niepożądane. Pożądane natomiast jest dążenie do oszczędzania nakładów pracy żywej. Jest to niestety popularny, ale jednostronny punkt widzenia, gdyż optymalizacja produkcji nie jest ułogą jednokierunkową pod nazwą „oszczędności nakładów pracy żywej”. Przeciwnie, jest to bardzo żywiołowa arteria dwukierunkowa. Głównością trzeba nadmienić, że autor sam podkreśla, iż przedsiębiorstwa powinny wykonać swoje zadania przy najbardziej opłacalnych nakładach pracy żywej. Ale „najbardziej opłacalne nakłady”, to właśnie nakłady optymalne, a to może oznaczać maksymalizację już w skali przedsiębiorstwa.

Każdy producent, o ile postępuje racjonalnie, musi wykorzystywać swoje czynniki produkcyjne w ten sposób, by ich krańcowe efekty były równe. Innymi słowy, najbardziej korzystna, to znaczy najtańsza kombinacja czynników produkcyjnych odznacza się tym, że żadne zmiany nie wywołują już dalszych oszczędności nakładów. Nie można zatem koncentrować się wyłącznie na jednym zagadnieniu, a mianowicie na problemie zatrudnienia.

Spostrzeżenie B. Fickę, że w mechanizmie gospodarczym istnieje jakiś strukturalny błąd, który powoduje, że wysiłek przedsiębiorstwa zmierzający w nieprawidłowym kierunku, jest słuszny i brzemienne w skutkach dla całej gospodarki narodowej, gdyż kryje się tu źródło ogólnogospodarczego marnotrawstwa. Błąd ten polega na tym, że przedsiębiorstwo kieruje się zasadniczo wyłącznie wykonaniem planu a nie optymalizacją produkcji. Rzecz oczywista, jedno i drugie może pójść w parze. Ustalone jednak nieprawidłowości potwierdzają, że w większości przypadków tak właśnie nie jest. Jeśli przedsiębiorstwo produkuje przy optymalnych nakładach (co nie jest, jak podkreślaliśmy, z konieczności identyczne z minimalizacją zatrudnienia) a produkcja kształtuje się poniżej planu, to — o dziwo — przedsiębiorstwo nie wywiązuje się ze swoich zadań i ponosi za to konsekwencje. Strukturalny błąd polega więc na tym, że popieramy nieświadomie produkcję nieoptymalną, czyli wynagradzamy marnotrawstwo. Wynika to z tego, że koncentrujemy naszą uwagę wyłącznie na oszczędzaniu nakładów pracy żywej bez prawidłowej korelacji z pozostałymi czynnikami produkcyjnymi.

Słusznie autor wypunktował, iż pojęcie pełnego zatrudnienia jest pojęciem umownym. Ekonomici krajów kapitalistycznych są na ogół zgodni, że przy stopie bezrobocia „stan pełnego zatrudnienia”. Trzeba tu jednak uwzględnić — obok ilości — kwalifikacje niezatrudnionych, potencjalnych pracowników. We Włoszech po 1961 r., mimo wyspij stopy bezrobocia (rzędu 5 proc. — najwyższej w EWG), powstał „stan pełnego zatrudnienia”. Owa 5-procentowa rezerwa siły roboczej — to byli pracownicy niewykwalifikowani i w znacznej mierze analfabeci. Konsekwencją braku pracowników wykwalifikowanych była zwykła płac, co z kolei wywołało silne tendencje inflacyjne i załamanie się koniunktury.

Przykład ten m. in. dowodzi również słuszności stwierdzenia B. Fickę, że zwiększenie aktywizacji zawodowej roczników młodzieżowych należy odrzucić jako środek prowadzący do zwiększenia podaży siły roboczej.

Zwróćmy uwagę, że makroekonomiczna równowaga może być utrzymywana również przy niepełnym zatrudnieniu. Postulat pełnego zatrudnienia jest postulatem etyki społecznej, i nie ma wątpliwości, że dążenie do jego spełnienia w

trudnienie określać ma minimalny stan zatrudnienia, poniżej którego nie można zejść, to należy je uważać za zrealizowane wówczas, gdy rodziny mają zapewnione środki utrzymania na odpowiednim poziomie z tytułu pracy swoich żywicieli. Przy bliższej jednak analizie tej tezy można spostrzec, że wygląda ona na swego rodzaju „program minimum” konsumpcji.

Co jest bowiem „odpowiednim poziomem” utrzymania i kto, według jakich kryteriów, o tym decyduje? Czy odpowiedni poziom — to własne mieszkanie, telewizor marki „Agat”, samochód marki „Syrena” i spędzenie urlopu w Złoty Piaskach w Bułgarii? Jeśli nie — to dlaczego? A ponadto, jak należy rozumieć określenie „pełne zatrudnienie oznacza stan minimalnego zatrudnienia”? Jeśli mamy stan pełnego zatrudnienia, to dalszy wzrost zatrudnienia oznaczałby stan ponadpełnego zatrudnienia, co jest równoważące z zatrudnieniem zagranicznej siły roboczej, czyli jej „importem”.

I dalej: „Łatwo zauważyć, że teoretycznie rzecz biorąc, liczebność grupy osób posiadających niezbędne środki utrzymania, ale pomimo to poszukujących pracy, jest zależna od ogólnego poziomu płac. Jeśli płace są wysokie, to liczebność tej grupy poszukujących pracy maleje. Realizacja bowiem wyższego standardu życiowego rodzin następuje z wysokich zarobków głównego żywiciela i bodźce skłaniające do poszukiwania pracy przez dalszych członków rodziny słabną. Jeżeli natomiast ogólny poziom płac jest niski, to liczebność tej grupy wzrasta, zarobek bowiem głównego żywiciela zapewnia, w subiektywnie zresztą ocenie, zbyt niski standard życiowy”.

Wywód ten jest pozornie logiczny — przekonujący — jednak nie jest w całości potwierdzony przez doświadczenia. Słuszne są stwierdzenia, że: a) ze spadkiem standardu życiowego wzrasta również i podaż siły roboczej, mianowicie prócz głowy rodziny pozostali członkowie rodziny zmuszeni są do podjęcia pracy celem podwyższenia dochodów rodziny; b) inicjatywa na rynku pracy w normalnych warunkach nie wywodzi się od poledynego robotnika, lecz od rodziny. Jednym bowiem z podstawowych elementów gospodarki — to wieloosobowa rodzina, która tworzy jeden wspólny budżet.

Nie sposób w tym miejscu wchodzić w dalsze szczegóły złożonej problematyki rynku pracy. Stwierdzamy tylko, że wraz ze wzrostem płac maleje podaż siły roboczej — ale tylko do pewnego momentu, po przekroczeniu którego ponownie wzrasta podaż siły roboczej. Potwierdzają to doświadczenia rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Zjawisko ponownego wzrostu podaży siły roboczej związane jest ze wzrostem potrzeb konsumpcyjnych pracujących (samochód, własny dom, urlop zagraniczny itp. itd. Te potrzeby — na wyższym poziomie — mogą być zaspokojone tylko wówczas, gdy wzrasta dochód poprzez wzrost podaży siły roboczej. A zatem: wszystko uzależnione jest od „odpowiedniego poziomu życia”, którego ocena uzależniona jest od tego, jak jednostka (czy rodzina) subiektywnie odczuwa swoją pozycję w społeczeństwie. Wkraczamy tu już w zagadnienia socjologiczne. Osiągnięcie takiego poziomu rozwoju gospodarczego, w którym przejawiają się opisane tu w skrócie zjawiska, uzależnione jest od obiektywnych warunków.

Kraje socjalistyczne, a więc i Polska, drogą uprzemysłowienia w szybkim tempie zbliżają się do tego poziomu. Dlatego też trzeba już teraz mieć jasny pogląd na te sprawy; tym bardziej, że socjalistyczna gospodarka i w tym przypadku obiektywnie góruje nad kapitali-

przypotować nowe miejsca pracy (poza rolnictwem) dla około 1,5 miliona osób. Fakt ten musi znaleźć swoje odzwierciedlenie w inwestycjach, i to szczególnie rodzaju, bo w inwestycjach „o mniejszej kapitałochłonności miejsc pracy”, to znaczy inwestycjach rozszerzających. A zatem polityka zatrudnienia opiera się funkcjonalnie na inwestycjach tworzących lub likwidujących miejsca pracy. Jakże istotnie współzależności między inwestycjami a zatrudnieniem? Odpowiedź na to pytanie daje nam m. in. możliwość klasyfikacji wywodów B. Fickę co do możliwości rozszerzenia potencjału siły roboczej w zależności od potrzeb gospodarki narodowej.

W grę wchodzi tu wyłącznie inwestycje netto (pozytywne). Możemy je klasyfikować jako czyste inwestycje rozszerzające bądź polepszające, bądź też kombinacja rozszerzających i polepszających. Inwestycje rozszerzające służą do zmiany zdolności produkcyjnej przy niezmiennym poziomie techniki produkcyjnej, a więc do ekstensyfikacji procesu produkcyjnego (capital widening), to znaczy do zmiany „szerokości” produkcji przy niezmiennym „głębokości” produkcji. Inwestycje polepszające służą do zmiany techniki produkcyjnej przy niezmiennym poziomie techniki produkcyjnej, a więc do intensyfikacji procesu produkcyjnego: a) inwestycje pogłębiające służą do powiększania wyposażenia (objektu produkcyjnego) na jednostkę produktu (capital deepening), b) inwestycje skracające służą do pomniejszenia wyposażenia (objektu produkcyjnego) na jednostkę produktu (capital thinning). W przypadku inwestycji polepszających chodzi więc o zmiany głębokości produkcji przy niezmiennym szerokości produkcji.

W rzeczywistości inwestycje rozszerzające i polepszające występują razem — jako inwestycje racjonalizacyjne. Jednakże oba przypadki traktować będziemy w dalszych rozważaniach oddzielnie. Założymy więc, że z jednej strony przeprowadza się wyłącznie czyste inwestycje rozszerzające (z efektem zdolności produkcyjnej, lecz bez efektu produktywności), z drugiej zaś strony wyłącznie inwestycje polepszające (z efektem produktywności, lecz bez efektu zdolności produkcyjnej). W przypadku inwestycji rozszerzających intensywność wyposażenia (pracy) produkcji jest niezmienna, w przypadku zaś inwestycji polepszających intensywność wyposażenia (pracy) produkcji jest zmienna.

Związanie wyposażenia w odniesieniu do jednostki produktu, związane wyposażenia w odniesieniu do jednostki pracy, koszty wyposażenia, koszty pracy, struktura kosztów i czas „zużycia” wyposażenia — to najważniejsze kryteria dla ustalenia intensywności wyposażenia (lub pracy) produkcji. W przypadku inwestycji rozszerzających wspomniane współczynniki pozostają bez zmian, zaś zmieniają się w przypadku inwestycji polepszających. W przypadku inwestycji polepszających najczęściej następuje substytucja siły roboczej przez środki produkcji, to znaczy, że sama ilość produktów wytwarzana zostaje przy mniejszych nakładach pracy i większych nakładach wyposażenia. Innymi słowy: podczas gdy w przypadku inwestycji rozszerzających ilość miejsc pracy przy niezmiennym produktywności wzrasta, to w przypadku inwestycji polepszających ilość miejsc pracy przy wzrastającej produktywności — spada.

Jeśli więc założymy, że ze wszystkimi inwestycjami rozszerzającymi związane jest stworzenie miejsc pracy, zaś ze wszystkimi inwestycjami polepszającymi likwidacja miejsc pracy, to zmiana miejsc pracy uzależniona jest od tego, w jakim zakresie przeprowadzone będą inwestycje rozszerzające i polepszające. Jeśli przeważa efekt rozszerzający, to ilość miejsc pracy wzrasta, jeśli zaś przy inwestycjach

ZJEDNOCZENIE GOSPODARKI RYBNEJ
Centralny Ośrodek Dyspozycyjny Zbyt
Gdynia, ul. Waszyngtona 34/36, tel. 21-70-26
oferuje przedsiębiorstwom państwowym i spółdzielczym dostawę

TRANU TECHNICZNEGO

Warunki dostawy
■ Tran dostawia normie BN-63-8029-01 Zjednoczenia Gospodarki Rybnej ogłoszonej w Monitorze Polskim nr 95/63.
■ Cena 9. — zł kg loco stacja wydładowa.
■ Opakowanie — beczki żelazne, fakturowane — zwrotne.
Zamówienia prosimy kierować na adres jak wyżej. I 19-0

nomiczny następowałby przy pomocy wzoru

$$(J_1 - J_2) : (K_1 - K_2) < T$$

gdzie: J_1 i J_2 — jednostkowe nakłady inwestycyjne wariantu 1 i 2, K_1 i K_2 — jednostkowe koszty eksploatacji wariantu 1 i 2, T — graniczny okres zwrotu.

„Ostateczny wybór określonego wariantu inwestycyjnego należy dokonywać dopiero po uwzględnieniu czynników trudnych do ustalenia i niewymiernych. Zaprezentowana technika przeprowadzania analiz ekonomicznych powinna stanowić zasadnicze wyznaczniki w procesie inwestycyjnych i prowadzić w konsekwencji do zobiektywizowania decyzji inwestycyjnych. Ponadto umożliwia ona posługiwanie się już istniejącymi rozwiązaniami technicznymi, jako bazą porównawczą, która w wielu przypadkach po sprawdzeniu danych do porównywalności może wyeliminować żmudne prace przy obliczeniach i rysunkach technicznych.”

ZZISŁAW ZABOWSKI

STOSOWANIE MASZYN LICZĄCYCH

W Lublinie odbyła się konferencja informacyjna na temat możliwości wykorzystania elektronicznych maszyn cyfrowych do przetwarzania danych oraz obliczeń technicznych — konstrukcyjnych przez jednostki gospodarki społecznej województwa lubelskiego zorganizowana przez PTE Oddział w Lublinie wspólnie z Wydziałem Ekonomicznym KW PZPR oraz Zakładem Elektronicznej Techniki Obliczeniowej Lublin. Wyłożono dwa referaty: 1) „Celowość i potrzeba stosowania elektronicznej techniki obliczeniowej” — mgr B. Miedziak, 2) „Możliwości wykorzystania elektronicznych maszyn cyfrowych do przetwarzania danych oraz obliczeń technicznych i konstrukcyjnych” — wygłosił mgr inż. K. Szul. Z dyskusji wynikało, że wszystkie reprezentowane na konferencji jednostki gospodarki społecznej województwa stosowania E.T.O. oraz zdają sobie także sprawę z trudności jakie wynikają z przejęcia z dotychczasowych, tradycyjnych metod obliczeniowych. W związku z tym wysunęto postulat szkolenia kadr w zakresie zastosowania E.T.O. projektów i systemów przetwarzania danych, programowania E.M.C. oraz opomiarowania i praktycznego stosowania metody PERT i programowania liniowego.

POSTĘP EKONOMICZNY W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Był to temat konferencji zorganizowanej przez Lubelski Oddział PTE przy współpracy z Komitetem Miejskim PZPR w Lublinie. W konferencji wzięło udział 125 przedstawicieli przedsiębiorstw miasta Lublina.

Na konferencji wygłoszono trzy referaty: „Rachunek ekonomiczny na tle zmian w systemie zarządzania i planowania” — doc. dr. Aleksander Kierek; „Przedsiębiorstwo ekonomiczne — praktyki gospodarki przedsiębiorstwa” — dr. Zygmunt Bosiakowski; „Warunki sprawnego działania służb ekonomicznych” — dr. Wacław Grzybowski.

W dyskusji poruszono wiele istotnych problemów związanych z prawidłową działalnością służb ekonomicznych, między innymi organizację służb ekonomicznych opartą w tym przedmiocie o wytyczne racjonalne i jednocześnie uwzględniające specyficzne warunki działania przedsiębiorstwa, a więc rodzaj działalności, wielkość i stopień koncentracji i koncentracji działalności. Zwracano też uwagę na konieczność usprawnienia prac biurowych. Krytykowano dotychczasowy system tzw. analiz ekonomicznych, które nie są dostosowane do potrzeb rachunku ekonomicznego.

Wskaźnik rentowności i koszty przerobu

(Artykuł dyskusyjny)

WANDA MOŚCICKA

Z GODNIE z obowiązkami od 1.1.1966 roku nowymi zasadami systemu finansowego, dla przemysłu kluczowym jednym dyrektywnym wskaźnikiem finansowym jest rentowność mierzona stosunkiem wyniku finansowego (zysku bilansowego lub akumulacji) do kosztu własnego sprzedanej produkcji (tzw. kosztu własnego). Wskaźnik ten będzie podstawą oceny wyników działalności zjednoczeń przemysłowych i zgrupowanych w nich przedsiębiorstw. W konsekwencji od wykonania i poprawienia zaplanowanej rentowności zależą: a) bodźce zainteresowania materialnego, a więc fundusz zakładowy i fundusz premii;

Podstawowym motywem nadania rentowności charakteru wskaźnika dyrektywnego, było złagodzenie tendencji występującej ostro w dawnym systemie bodźców materialnego, w którym bodźce te zależały od kwotowego przyrostu wyniku finansowego. Powodowały one często kształtowanie struktury asortymentowej produkcji przez przedsiębiorstwa pod kątem widzenia maksymalizacji absolutnej wielkości akumulacji finansowej. Tendencja ta — jak wiadomo — utrudniała dostosowanie struktury asortymentowej produkcji do potrzeb i zamówień odbiorców. Wprowadzenie wskaźnika rentowności — jako dyrektywy — powinno skoncentrować zainteresowanie przedsiębiorstw przede wszystkim wokół działalności zmierzającej do obniżenia jednostkowych kosztów własnych produkowanych wyrobów oraz neutralizować ich zainteresowania w kierunku „gry asortymentowej”. Dla spełnienia tego celu wskazane jest, aby powszechnie stosowanym wskaźnikiem rentowności stała się rentowność „netto”, tj. stosunek zysku bilansowego do pełnego kosztu własnego sprzedanej produkcji (tzw. kosztu własnego „brutto” — bowiem określenie „brutto” wskazuje na koszt własnego, a więc zawierającego różnicowane stopy podatku obrotowego, zbyt silnie reaguje na zmiany struktury asortymentowej).

Dotychczas dyskusja toczyła się nad zaletami i wadami alternatywnych postaci miernika syntetycznego, jakim są rentowność lub kwota zysku. Niewątpliwie pozwoliła ona dostrzec wiele aspektów problemu. Wydaje się jednak celowe, ażeby w obecnej sytuacji, gdy rentowność jako nowy wskaźnik dyrektywny powiązany z funduszem zakładowym i premiovym zaczyna funkcjonować — rozpatrzyć także warunki zapewniające sprawność jego funkcjonowania.

Powszechnie zastosowanie dyrektywnego wskaźnika rentowności „netto” wymaga przede wszystkim dysponowania przez zjednoczenia i przedsiębiorstwa prawidłowo opracowanym katalogiem cen fabrycznych¹⁾. Ceny te powinny być oparte na prawidłowej kalkulacji jednostkowych kosztów własnych wyrobów oraz zawierać odpowiednio w kalkulowanym odsetek zysku. Z punktu widzenia sprawnego funkcjonowania dyrektywnego wskaźnika rentowności „netto” — nader ważną rzeczą jest ujednolicenie podstawy, od której naliczany jest zysk w cenach fabrycznych z podziałem, od której ustala się rentowność. Jednakże ustalone ostatnio zasady i tryb opracowania nowych cen fabrycznych przewidują, że zyski kalkulowane do cen fabrycznych mogą być ustalane albo w odsetku do pełnych kosztów pro-

dukcyj albo też w odsetku do kosztów przerobu.

Analiza problemu wskazuje, że zasada relacjonowania w cenach fabrycznych zysku do kosztów przerobu z punktu widzenia stosowania dyrektywnego wskaźnika rentowności ma pewne wady konstrukcyjne. Ponadto w praktyce może powstać szereg komplikacji. Rozpatrzmy te sprawy bliżej.

WADY KOSZTU PRZEROBU

Przypomnijmy, że celem wprowadzenia wskaźnika rentowności netto było zneutralizowanie przedsiębiorstw wobec zmian w asortymencie produkcji i stymulowanie obniżki kosztów. Okazuje się jednak, że w przypadku obliczenia rentowności w stosunku do kosztów przerobu dla przedsiębiorstwa staje się rzeczą bardziej opłacalną — niż przy klasycznym systemie liczenia rentowności netto — dokonywanie przesunięć asortymentowych w kierunku wyrobów materiałochłonnych.

Jeśli bowiem założymy, że w stosunku do kilku wyrobów o różnej materiałochłonności istnieją te same (w odsetku do wadu) możliwości obniżania kosztu materiałochłonnego, to bardziej opłacalne stanie się zwiększenie udziału w produkcji wyrobów o większej materiałochłonności, ponieważ ten sam odsetek obniżenia kosztów materiałochłonnych będzie wówczas stanowił większą kwotę. O tę kwotę zwiększy się równocześnie zysk, który odniesiony do małej podstawy, jaką jest koszt przerobu, da poważny skok rentowności. Skok ten staje się tym bardziej opłacalny dla przedsiębiorstwa, gdyż fundusz zakładowy według obowiązujących przepisów uzależniony jest od przyrostu rentowności nie w procentach, lecz w punktach. Przedsiębiorstwa mogłyby uzyskać bardzo wysoki fundusz zakładowy preferując wyroby materiałochłonne. Wprawdzie korzyści płynące ze zwiększenia udziału wyrobów materiałochłonnych realizować będzie można tylko przy jednoczesnym obniżeniu jednostkowych kosztów materiałochłonnych tych wyrobów, niemniej jednak produkt uboczny — wzrost materiałochłonności — nie można uznać za tendencję prawidłową.

Podobne tendencje mogą wprowadzić również wystąpić przy klasycznej metodzie naliczania rentowności netto, ale wówczas ich wpływ na rentowność będzie znacznie słabszy bowiem podstawa, do której odnoszony jest zysk (pełny koszt własny) jest znacznie (często kilkakrotnie) wyższa. Zobaczymy na przykładzie liczbowym, jaka jest różnica siły oddziaływania tych tendencji w obu wariantach rentowności.

Załóżmy, że produkowany jest wyrób A, którego pełny koszt wynosi 100 zł, koszt materiałowy stanowi 50 zł (tj. 50 proc.) i koszt przerobu wynosi tyle samo. W przypadku rentowności netto w wysokości 5 proc. odniesionej do pełnego kosztu produkcji tego wyrobu, zysk wyniesie 5 zł, a cena fabryczna — 105 zł.

Załóżmy, że przedsiębiorstwo obniży koszt materiałowy tego wyrobu (A) o 10 proc., tj. o 5 zł. Wówczas pełny koszt wyrobu po obniżce wyniesie 95 zł (45 + 50). Zysk natomiast zwiększony o tę obniżkę będzie stanowił 10 zł, tj. 10,5 proc. w stosunku do pełnego kosztu (11 × 100) : 95. Rentowność tego wyrobu na skutek obniżki kosztów zwiększy się zatem o 5,5 punkta (10,5 — 5). Założymy dalej, że

zamiast wyrobu A wprowadzamy do produkcji wyrób B o tym samym koszcie własnym, a więc i tej samej cenie fabrycznej, ale koszt jego materiałowy stanowi 80 proc. całego kosztu, tj. 80 zł a koszt przerobu tylko 20 proc., tj. 20 zł. Następnie osiągniemy obniżenie kosztu materiałowego o ten sam odsetek, co na wyrobie A, tj. o 10 proc. Wówczas koszt materiałowy wyrobu B obniży się o 8 zł, tj. do wysokości 72 zł, a pełny koszt tego wyrobu będzie stanowił 92 zł (72 + 20). Zysk natomiast powiększony o obniżkę kosztów materiałowych wyniesie 13 zł (5 + 8), co stanowi 14 proc. do pełnych kosztów. Przyrost rentowności netto uzyskany poprzez obniżkę kosztów na bardziej materiałochłonnym asortymencie B wyniesie więc 9,1 punkta (14,1 — 5). Korzyść z tytułu zamiany asortymentu stanowić będzie 3,6 punkta (9,1 — 5,5).

Rozpatrzmy z kolei, jak zachowa się rentowność przy identycznej kombinacji asortymentowej, ale przy systemie liczenia tej rentowności jako stosunek zysku do kosztów przerobu.

Osiągamy na tym samym wyrobie A zysk w wysokości 5 zł, co stanowi do kosztów przerobu wynoszących 50 zł — 10 proc. Jeżeli obniżyliśmy koszt materiałowy tego wyrobu o 10 proc., czyli o 5 zł, wówczas powiększony o tę obniżkę zysk (10 zł) będzie stanowił do kosztów przerobu 20 proc. Rentowność wyrobu wzrośnie więc o 10 punktów (20 — 10).

Podobnie, jak w poprzednim przykładzie, zamieniamy wyrób A na wyrób B. Cena fabryczna tego wyrobu utworzona zostanie na zasadzie jednolitej stawki zysku do kosztów przerobu, a więc tej samej, jak w wyrobie A, tj. 10 proc. Wówczas zysk osiągniemy na wyrobie B będzie wynosił 2 zł (10 proc. do 20 zł), a cena fabryczna wyniesie 102 zł. Jeżeli z kolei obniżyliśmy koszt materiałowy wyrobu B także o 10 proc., tj. o 3 zł, to kwota zysku (2 zł) powiększy się do 10 zł i będzie stanowiła 50 proc. kosztów przerobu wynoszących 20 zł. A zatem przyrost rentowności z tytułu obniżki kosztów na wyrobie B będzie wynosił aż 40 punktów (50 — 10). Korzyść z tytułu zamiany asortymentu stanowić będzie więc 30 punktów (40 — 10). Jeśli więc w klasycznym systemie liczenia rentowności netto (do pełnego kosztu) zamiana asortymentu A na B przyniosła dodatkową możliwość poprawienia rentowności o 3,6 punkta, to przy systemie liczenia rentowności od kosztów przerobu, manipulacja ta przyniosła znacznie większe korzyści, bo aż 30 punktów. Opłacać będzie się preferowanie produkcji materiałochłonnych wyrobów.

KOMPLIKACJE PRAKTYCZNE

Przeciwko stosowaniu rentowności mierzonej stosunkiem zysku do kosztów przerobu przemawiają również względy praktyczne. Dla lepszego zrozumienia praktycznych komplikacji stosowania wskaźnika rentowności opartego na koszcie przerobu rozpatrzmy sytuację, w której normalne koszty przerobu są podstawą mierzenia wartości produkcji i sytuacji, w której koszty przerobu stosuje się wyłącznie dla konstruowania cen fabrycznych.

W przypadku zjednoczeń, w których od 1967 roku rozmiary wartości produkcji będą planowane i oceniane według nowych mierników, opartych o normalne koszty przerobu (nazwijmy je umownie cenami przerobu), a równocześnie te same „ceny” przerobu będą

podstawą naliczania zysku w cenach fabrycznych — logiczną konsekwencją jest konieczność ustalenia dyrektywnej rentowności netto w proporcji do planowanej wartości sprzedanej produkcji i kosztów przerobu tej produkcji.

Trzeba jednak stwierdzić, że rentowność mierzona stosunkiem zysku do „cen” przerobu (które to ceny staną się wielkością stałą) osłabia w pewnej mierze działanie rentowności jako bodźca do obniżania kosztów własnych. Zysk, wytworzony dzięki obniżce kosztów, będzie bowiem w tym przypadku odnoszony do podstawy nie podlegającej zmianom na skutek obniżki kosztów, tj. do wartości produkcji obliczonej w cenach przerobu. Ponadto trzeba również podkreślić, że ustalenie wynikowej rentowności w stosunku do wartości sprzedanej produkcji w cenach przerobu przy obecnych zasadach ewidencji nie będzie mogło wynikać z danych księgowych. W bilansach księgowych nie wprowadza się bowiem wartości sprzedanej produkcji liczonej w „cenach” przerobu, gdyż „ceny” te nie mają zastosowania w żadnych rozliczeniach finansowych. W tej sytuacji dla wprowadzenia wynikowego wskaźnika rentowności niezbędne będzie wprowadzenie bardzo pracochłonnego obowiązku księgowania sprzedaży również po „cenach” przerobu, albo dokonywanie dodatkowych szacunkowych obliczeń różnic remanentów, aby na podstawie wartości produkcji po cenach przerobu (ze sprawozdań GUS) ustalić wartości sprzedaży tych wyrobów po tych samych cenach. Jednakże należy mieć wątpliwość, czy nie oparty na wiarygodnych danych sposób obliczania rentowności wynikowej mógłby sprzyjać prawidłowemu odzwierciedleniu wyników pracy przedsiębiorstw.

Jeszcze bardziej skomplikowane byłoby ustalanie dyrektywnej rentowności w oparciu o planowany koszt przerobu sprzedanej produkcji towarowej. Koszt ten stanowiłby różnicę pomiędzy pełnym jej kosztem i kosztem materiałowym. Oznaczałoby to jednak konieczność znaczącego pogłębienia szczegółowości planowania kosztów w Narodowym Planie Gospodarczym na sześciu centralnym. Trzeba by bowiem określać planowany koszt przerobu sprzedanej produkcji dla każdego zjednoczenia. Obecnie przy stosowaniu rentowności netto według klasycznej metody jej wyznaczania, praktyka planowania wymaga jedynie szacowania pełnego kosztu własnego produkcji i jej sprzedaży dla poszczególnych zjednoczeń, co i tak jest rzeczą trudną. Centralne obliczanie planu „kosztów przerobu” zwiększyłoby ryzyko nieprawidłowego ustalania dyrektyw, co zawyżałoby nie mniej przy zbytym uszczegóławianiu planowania na szczeblach centralnych. Jeszcze większe trudności byłyby, że sprawdzeniem wykonania dyrektyw.

Ustalenie rzeczywistych kosztów przerobu sprzedanej produkcji jest uciążliwe i nie daje gwarancji prawidłowych obliczeń. Dane takie nie wynikają bowiem bezpośrednio z księgowości. Nie wchodzić w szczegóły, można stwierdzić, że ustalenie tych kosztów wymagałoby zmiany metody kalkulacji, co dezorganizowałoby cały dziś istniejący system kontroli kosztów, bądź szeregu dodatkowych, pracochłonnych, a zarazem trudnych do sprawdzenia przebiegów.

W związku z omówionymi wyżej komplikacjami, jakie musiałby nastąpić w praktyce przy wyliczaniu rzeczywistego i planowanego wskaźnika rentowności jako wskaźnika zysku do kosztów przerobu, wydaje się bardzo problematyczna celowość określenia dyrektywnej rentowności w tej postaci. Ponadto ustalenie wskaźnika dyrektywnego relacjonującego zysk do kosztów przerobu może zachęcać do stosowania podmiata asortymentowych w kierunku preferowania wyrobów materiałochłonnych.

Wydaje się przeto celowe, aby przy opracowywaniu nowych katalogów cen fabrycznych w ramach przeprowadzanej obecnie we wszystkich resortach przemysłowych reformy tych cen, stosować w jak

najszerszym zakresie zasadę klasycznej rentowności netto, tj. obliczać zysk odnosząc go do pełnych kosztów wytwarzania.

INNE UWAGI

Wstępne dyskusje przeprowadzane z poszczególnymi zjednoczeniami w ramach prac nad wspomnianą wyżej reformą cen fabrycznych wskazują, że wiele zjednoczeń chętniej widzi zasadę stosowania zysku w odniesieniu do kosztów przerobu niż do pełnego kosztu. Należy sądzić, że zasadniczym motywem, jakim kierują się zjednoczenia w wyborze formy rentowności liczonej do kosztów przerobu jest stworzenie sobie dogodnych perspektyw dla planowania zatrudnienia i funduszu plac.

Nie wchodząc w ocenę przydatności „cen” przerobu jako miernika produkcji i funduszu plac, należy podkreślić, że aby mogły one znaleźć zastosowanie w praktyce, muszą bezwzględnie odpowiadać wszelkim wymogom cechującym normatywne „ceny” przerobu. Jednakże przebieg prac nad reformą cen fabrycznych wskazuje, że „ceny” przerobu w większości przypadków sporządzone metodą statystyczną, a więc będą odzwierciedlały faktyczne koszty, które są odbiciem również wszelkich nieprawidłowości w gospodarce zatrudnieniem i funduszem plac. W małym stopniu niestety punktem wyjścia są koszty normatywne, które w pełni wynikają ze zmniejszenia pracochłonności każdego wyrobu i ze zmniejszenia stawek plac przypisanych do każdego wyrobu. Jeśli nawet ceny te oparte są o normę pracochłonności (w czasie), to cena jednostki czasu jest wyprowadzona z faktycznej sumy wypłaconego w danym okresie czasu funduszu plac.

Wykazane w artykule mankamenty „cen przerobu” wynikają z zasadzie z rozważań teoretycznych. Funkcjonowanie ich w nowym systemie finansowym, który wszedł w życie dopiero w bieżącym roku, nie mogło być jeszcze sprawdzone w praktyce. Rozważania te wskazują, że wprowadzanie wskaźnika rentowności opartego o koszty przerobu należałoby ograniczyć jedynie do nielicznych branż, aby eksperymentalnie wypróbować ich działania.

*

Na zakończenie warto poruszyć jeszcze jedną sprawę. Wprowadzenie dyrektywnego wskaźnika rentowności — jak wspomnieliśmy — ma m. in. na celu ograniczenie „gry asortymentowej” w wyniku ustalenia mniej więcej jednolitej stawki zysku w cenach fabrycznych. Jednakże nawet przy najbardziej prawidłowo zbudowanych średnich branżowych cenach fabrycznych, nieuniknione jest, że w obrębie poszczególnych przedsiębiorstw nastąpi różnicowanie rentowności na różnych wyrobach — w zależności od tego, czy dany wyrób jest wytwarzany taniej, czy drożej od znormalizowanego w skali branży kosztu.

Sytuacja ta jest trudna do uniknięcia wobec istniejącego jeszcze dużego zróżnicowania wydajności parku maszynowego w obrębie tych samych przedsiębiorstw, jak również poważnych różnic w kwalifikacjach załóg obsługujących różne agregaty. Jeżeli jednak rolę rentowności netto jako bodźca w dziedzinie maksymalizacji obniżki kosztów własnych będziemy traktować szeroko (to znaczy nie tylko w skali przedsiębiorstwa, lecz również w skali zjednoczenia), wówczas tendencje przedsiębiorstwa do preferowania wyrobów bardziej u nich rentownych, a więc o koszcie jednostkowym niższym od znormalizowanego w skali branży, będą równocześnie oznaczać dążenie do zmniejszenia średniego kosztu jednostkowego tych samych wyrobów w skali zjednoczenia. Poprawa rentowności w całym zjednoczeniu następować będzie w zasadzie w drodze obniżenia średnich kosztów jednostkowych wyrobów, a więc zgodnie z kierunkiem działania bodźców związanych z rentownością netto.

¹⁾ Zasady ustalania cen fabrycznych określa uchwała Rady Ministrów z dn. 1.1.1966 r.

KON

DOKONCZENIE ZE STR. 1

metody przepływów międzygałęziowych pozwolą w znacznym stopniu wyeliminować uchybienia zasadzie wewnętrznej zgodności bilansowo-technicznej planu, a przynajmniej wyrugować regułę „jakoś to będzie”.

*

Znacznie trudniejsze jest spełnienie drugiego warunku, a mianowicie zapewnienie zgodności procesu transformacji z zewnętrznymi warunkami realizacji planu, zarówno w czasie, jak i w przestrzeni.

Ważnym dla przykładu czynnikiem czasu, w którym plan jest realizowany. Jak wiadomo, w obecnej pięcioletniej przewidywanej, przeszło dwukrotny, wzrost nawożenia mineralnego i zakłada się w związku z tym odpowiedni wzrost plonów. Jednocześnie przewiduje się stopniowo narastający, ale ulegający znacznemu przyspieszeniu w ostatnich 2–3 latach planu, roczny przyrost dostaw nawozów. Jest oczywiste, że fakt ten powinien znaleźć swoje odzwierciedlenie w planie w formie zabezpieczenia narastającej chłonności rolnictwa i w formie odpowiedniej modyfikacji współczynników efektywności nawożenia. Wyłania się tu istotny metodologiczny problem planowania w rolnictwie. W związku z tym, że rozkład dostaw środków w czasie ma z reguły zbliżony przebieg do przykładowo wymienionych nawozów, rodzi się pytanie: na ile można i należy traktować liczby wynikowe przewidziane na koniec pięcioletki, jako rzeczywiste realne kryterium wykonania planu, a na ile jako wskaźniki kierunkowe, wyznaczające nachylenie, czy zmianę nachylenia dotychczasowego trendu? Jeśli chodzi o nakłady inwestycyjne, to z góry wiadomo, że działają one (tj. dają efekty) z kilkuletnim przesunięciem. Jeśli chodzi o inne środki i zadania, szczególnie w warunkach istotnej zmiany dotychczasowego kierunku trendu (zarówno in plus, jak i minus), to wymagają one z reguły, nawet przy najlepszym dostosowaniu i wykorzystaniu mechanizmów transmisyjnych i innych, określonego czasu od przyswojenia zadania do podjęcia decyzji i jego realizacji.

Czy zatem, szczególnie w rolnictwie, nie należałoby traktować ostatniego roku pięcioletki bardziej jako wytycznej kierunkowej, natomiast znacznie większą uwagę skoncentrować na konstrukcji bilansów dla średnich wielkości okresu planu i uzyskanie tych wielkości traktować przede wszystkim jako kryterium realizacji zadań planowych? Fakt, że uzyskaliśmy w 1965 roku 19 kwintali z hektara zbóż, jest niewątpliwie pozytywny i wymowny, ale zupełnie nie wyjaśnia przyczyn niewykonania zadań w produkcji zwierzęcej. Jeśli by formalnie podeszliśmy do analizy rozwoju naszego rolnictwa na podstawie oceny wykonania poszczególnych planów wieloletnich, to okazałoby się, że z wyjątkiem planu trzyletniego ani jeden z nich nie został wykonany, a gdyby akurat koniec ostatniej pięcioletki wypadł w 1964, a nie w 1965 roku, to przypuszczalnie pisalibyśmy te rozważania w znacznie bardziej krytycznym i pesymistycznym nastroju.

Niemniejże wagi jest problem uwzględnienia modyfikującej roli warunków zewnętrznych na kształtowanie technicznych współczynników transformacji. Jest bowiem rzeczą zrozumiałą, i w zasadzie słuszną, że w dobie zawrotnego postępu technicznego należy orientować się nie na tradycję, lecz na postępowe metody wytwarzania i zakładać w planie wprowadzanie tych metod do praktyki. Nie można jednak nie liczyć się z faktem, że po pierwsze wymaga to czasu, a po drugie jest zadaniem, a nie

Zasadnicze można wymienić następujących tezach:

- opieka nad środkami pracy oraz materiałami;
- wyznaczanie pracy podwładnym;
- przestrzeganie norm ilościowych i jakościowych produkcji, kontrola kosztów wytwarzania;
- angażowanie i zwalnianie pracowników;
- szkolenie członków podległego zespołu;
- przestrzeganie przepisów i dyscypliny pracy;
- zapobieganie wypadkom przy pracy;
- pobudzanie i podtrzymywanie morale pracowniczego;
- ocena wartości wykonanej pracy;
- przyznawanie podwyżek płacy, premii, nagród oraz nakładanie kar;
- załatwianie zażaleń;

Podoficerowie produkcji

DOKONCZENIE ZE STR. 1

c) wydłużył czas i drogę decyzji. Kierownicy w przemyśle są dla podwładnych wzorem, który naśladują — świadomie lub nieświadomie. Jeśli wzorce były złe, to ich kopie nie mogły być lepsze...

Koszty produkcji. Przez długie lata nie odróżwaliśmy one, jak wiadomo, większej roli w ocenie działalności przedsiębiorstw oraz poszczególnych jego ogniw. Nie wymagano więc faktycznie od majstra liczenia się ze złotówką, ani umiędzynięcia elementarnego rachunku ekonomicznego. O wiele ważniejsze było np., czy wskaźnik wydajności pracy rośnie; mniej interesowano się, jakim kosztem to się odbywa.

Organizacja pracy. W ostatecznym rachunku decyduje o jej po-

złomie działalność działów nieprodukcyjnych, zwłaszcza technologicznego, narzędziowni, magazynów itd. Jednakże rozwój ich z reguły był wymogiem, ponieważ niskie były wymagania jakościowe, a z drugiej strony ewentualny wzrost zatrudnienia w tych właśnie działach wpływał ujemnie na wskaźnik wydajności pracy. Majstrowie przejąć więc musieli pewne funkcje zaplecza technicznego i poświęcić poważną część swego czasu na organizowanie dostaw do stanowisk pracy narzędzi, materiałów, dokumentacji technologicznej. Wadliwa organizacja pracy (z przyczyn także niezależnych od zakładu — nieterminowe dostawy materiałów, elementów kooperacyjnych) spowodowała konieczność permanentnego stosowania w produkcji godzin nadliczbowych. Z kolei potrzeba wydłużania czasu pracy i zarazem niemożność pełnego opłacania go-

dzin nadliczbowych zmusiły majstrów do zawierania z robotnikami swoistych „cichych umów”, na podstawie których jedna strona zobowiązywała się „dawać plan”, druga zaś — być bardziej liberalna, tolerancyjna w przypadkach np. brakovstwa, spóźnienia do pracy, absencji nieusprawiedliwionej itd.

W tych warunkach nie mógł się uformować inny typ majstra, ale właśnie taki, jak opisany przez autorów artykułów i listów w naszym cyklu publicystycznym. I nie mogła zrodzić się jakaś koncepcja majstra dlatego, że nie odczuwano takiej potrzeby. Najlepszym, syntetycznym niejakim, wyrazem stosunku administracji gospodarczej do funkcji majstra, jest jego uposażenie. Już nie robotnik i jeszcze nie kierownik; ubogi krewny personelu kierowniczego zakładu. „On i tak nie jest pokrzywdzony — mówią niekiedy w zakładach. — Robotnicy go nie skrzywdzą, dzieli się z nim premiami, nagrodami”. Właśnie.

STRUKCJA PLANU PIĘCIOLETNIEGO

ORZECZNICTWO

rzeczywistością. Dotyczy to znowu w szczególności tych zamierzeń technologicznych, które w sposób daleko idący odbiegają od tradycji stosowanych. Należy tu zauważyć i podkreślić, że stosowanie w praktyce określonej technologii, odbiegającej od założeń naukowych, wcale nie musi wynikać z niewiedzy producenta, ale z przyczyn określonych uwarunkowań ekonomiczno-społecznych. Jeśli w tym samym gospodarstwie chłopskim doskonale nawozi się i uprawia buraki cukrowe czy rzepak, a mało dba o żyto, to nie zawsze wynika to z jednostronnego wykształcenia rolnika w zakresie uprawy i nawożenia, a znacznie bardziej wynika z jego wszechstronnego wykształcenia ekonomicznego. Według danych ankiety IER wśród rolników prowadzących rachunkowość, tylko 25 proc. gospodarstw wymieniali w 1964 roku własne zboże na mieszanki. Jednocześnie 67 proc. ocenia wartość pokarmową mieszanek wyżej niż własnych pasz treściwych, ale za razem 41 proc. rolników uważało, że główną przyczyną wstrzymywania się od wymiany jest zbyt wysoka dopłata do mieszanek. Wszystko to ma na celu udokumentowanie tezy o potrzebie konfrontowania założeń i planu z rzeczywistością gospodarczą, technicznymi współzależnościami ze współzależnościami „społecznymi”.

Podobnie istotne jest uwzględnienie w konstrukcji planu zgodności alokacji zadań z naturalnymi i społecznymi warunkami procesu transformacji.

Chodzi o to, że ogólnokrajowe zbilansowanie celów i środków bynajmniej nie musi oznaczać gwarancji uzyskania planowanych celów. Ale nawet dla zapewnienia wewnętrznej zgodności celów i środków przestrzenna alokacja terytorialna i społeczna ma zasadnicze znaczenie. Nie jest np. obojętne z punktu widzenia różnych celów, gdzie skierujemy i w jakich proporcjach rozdzielimy nawozy mineralne: do PGR czy do gospodarki chłopskiej, do gospodarstw zbożowych, czy łakowych, do rejonów o niskim, czy wysokim poziomie nawożenia. Sprawa bynajmniej nie jest prosta i nie zawiera jednoznacznego rozwiązania.

Podobnie np. nie jest obojętne, czy podstawowa masa mieszanek paszowych trafi do większych gospodarstw produkujących zboże towarowe, czy też do mniejszych produkujących trzodę chlewną i mleko.

Oczywiście trudno wymagać, aby plan centralny udawał się w szczegółową problematykę „alokacyjną”. Nie trafia mu do przekonania idea konstrukcji planu centralnego w podziale na 17 województw, czy też 50 rejonów traktowanych (przez analogię do przemysłu) jako określona liczba jednostek produkcyjnych. Analogia ta nie jest trafna. Nie są to samodzielne i skoooperowane jednostki, lecz raczej przestrzenna tablica przepływów międzygospodarczych o bardzo zawitych powiązaniach w ramach jednolitego organizmu, zwanego rolnictwem krajowym.

Wnioskując o potrzebie uwzględnienia w planie centralnym problematyki alokacyjnej, mam na myśli uwzględnienie pewnych określonych układów terytorialnych o charakterze naturalnym lub społecznym, ale daleko nie zawsze dających się zamknąć w ramach określonych granic.

Nie chodzi więc o to, aby już w planie centralnym przewidzieć szczegółową alokację terytorialną zadań. Chodzi o to, aby konstruując ten plan liczyć się z tym, że w toku jego realizacji alokacja taka nastąpi i może spowodować określone modyfikacje pierwotnych zamierzeń. Jedynym wyjątkiem powinno być, moim zdaniem, bardziej wyraźne uwidocznienie w założeniach i bilansach planu centralnego

rozdziału zadań pomiędzy gospodarstwem chłopskim a PGR.

Wydaje się, że po tych wyjaśnieniach, łatwiej będzie zinterpretować pogląd, że pojęcie zdecentralizowanego planowania gospodarki narodowej jest logicznie sprzeczne. Mówimy co prawda o planowaniu w skali ogólnokrajowej, wojewódzkiej, powiatowej, gromadzkiej i w skali poszczególnych jednostek produkcyjnych. Jednakże pomiędzy planowaniem centralnym a wszystkimi pozostałymi planami, istnieje zasadnicza różnica jakościowa. Plan centralny nie powstaje jako suma planów hierarchicznie niższych szczegółowych. Byłoby to zaprzeczenie idei planowania gospodarki narodowej. O ile głównym zadaniem planu centralnego jest opracowanie założeń wzrostu i rozwoju gospodarki narodowej, jako całości, to wszystkie pozostałe plany o tyle wiążą się z planem centralnym, o ile stawiają sobie za cel opracowanie sposobu realizacji tych założeń w odpowiednich skalach i w odpowiednich warunkach. Nie oznacza to, że np. w skali wojewódzkiej, czy też przedsiębiorstwa nie można, czy też nie należy rzeczywiście planować pewnych własnych celów i środków, nie znajdujących wyrazu w planie centralnym. Niekiedy nawet te właśnie cele mogą kolidować z celami wynikającymi z planu centralnego. Nie należy jednak mieszać pojęcia decentralizacji zarządzania, zawierającej w sobie również określoną swobodę wyboru sposobów realizacji wytycznych planu centralnego, z decentralizacją planowania, tj. ideą budowania planu od dołu do góry.

Oczywiście, nie wyklucza to ani konieczności konsultowania i konfrontowania założeń planu z „terenem”, ani celowości rejonizacji i planowania regionalnego, ani też nie jest sprzeczne z tendencją do ograniczania nadmiernej szczegółowości planu centralnego.

W zakończeniu rozważań nad grupą zagadnień zgodności planu z warunkami realizacji, chciałbym krótko zwrócić uwagę na coraz istotniejszy, a do niedawna niedostatecznie doceniany element tych warunków, jakim jest tzw. infrastruktura rolnictwa, a więc cały system zapewniający sprawny odbiór produktów rolnych i dostawę środków produkcji do producenta, system usług i obsługi technicznej, system transportu i łączności, a wreszcie cały system przemysłowego przetworstwa surowców rolniczych. Od sprawności działania, pojemności i przepustowości tego systemu zależy już obecnie — a im dalej, tym bardziej będzie zależało — sprawne i efektywne wykonanie zadań rolnictwa w zakresie produkcji i podaży z jednej strony, a popytu na środki produkcji i inne formy zaspokajania potrzeb producenta z drugiej. Zarówno w świetle tendencji do rosnącego wykorzystania mechanizmów pośrednich w realizacji planu, jak i tendencji integrowania rolnictwa, mającego znaczenia naturalnych elementów gospodarki rolnej, rosnącego wpływu technizacji produkcji rolniczej i odpływu siły roboczej z rolnictwa — rola infrastruktury będzie coraz donioślejsza. Ostrzegawcza pod tym względem była sytuacja w odbiorze mleka w 1965 r.

Wydaje się zatem, że im dalej, tym bardziej problematyka infrastruktury będzie się stawała integralną częścią planu rolnictwa.

Przejdźmy z kolei do rozpatrzenia trzeciego warunku wewnętrznej zgodności planu, a mianowicie zgodności założeń planu z działającymi obiektywnie i kreowanymi mechanizmami transmisji, regulacji i kompensacji.

Na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać, że problematyka ta nie dotyczy zasad planowania, lecz sposobów realizacji planu, a więc sposobów zarządzania kierującego się wytycznymi planu. Wyrażam jednak pogląd, że pewne podstawowe prze-

ślanki sposobu realizacji powinny być przewidziane już w procesie konstrukcji planu w celu konfrontacji, jego założeń z możliwościami i sposobami jego realizacji jako nieodzownego warunku jego wewnętrznej zgodności, czyli mówiąc po prostu — realności.

Przez pojęcie transmisji wyrażam te mechanizmy, za pomocą których realizuje się doprowadzenie zadań planu do producenta i skłanianie go do postępowania w kierunku wytyczonym przez plan. Mam tu przede wszystkim na myśli mechanizm cenowo-rynkowy, ale również i inne mechanizmy typu instytucjonalnego, organizacyjnego, nauczającego, propagandowego i administracyjnego.

Niewątpliwie, mechanizmy te stanowią w naszych warunkach istotne uzupełnienie systemu cenowego, są (a właściwie powinny być) systemem komplementarnym, adresującym, konkretyzującym i uelastyczniającym działanie ceny, ale w żadnym mierze nie systemem zastępczym, nie substytutem ceny. W tym sensie umiędzynawienie systemu cenowego z systemem kontraktacyjnym może w istotny sposób usprawnić alokację efektu cenowego. O sobości, w tym przede wszystkim upatruje szczególne interesujące możliwości wykorzystania systemu kontraktacji w warunkach gospodarki planowej.

Pod pojęciem mechanizmów regulujących rozumie mechanizmy, które w sposób mniej lub bardziej automatyczny przeciwdziałają odchyleńom w procesie realizacji planu, zmniejszają falowanie i zjawiska cykliczności. Pewną odmianą mechanizmów regulujących, które jednak uważam za celowe, ze względu na ich szczególną rolę, wyodrębnić w osobną grupę, są mechanizmy kompensacyjne. Działanie ich jest szczególnie ważne właśnie w momentach, kiedy mechanizm regulacyjny zawodzi i grozi „awarią” konstrukcji i realizacji planu. Mam tu na myśli przede wszystkim różne układy rezerwowe (również o charakterze technicznym lub ekonomicznym) oraz układy sprzężone równoległe, uruchamiane w momentach awaryjnych.

W celu ilustracji ograniczę się do miejsca w planie i działaniu mechanizmu cenowego.

Interesują mnie te aspekty mechanizmu cenowego, które — jak sądzę — organicznie wiążą się z konstrukcją planu i warunkami jego realizacji. W tym ujęciu pragnąłbym przede wszystkim zwrócić uwagę na banalny, ale nie zawsze doceniany fakt, że w istocie rzeczy tzw. nowe zadania planu zarówno odnośnie celów, jak i środków ich realizacji stęgnikowo najszybciej i najbardziej bezpośrednio docierają do producenta poprzez sygnały cenowe, tj. przez zmiany cen (ewentualnie relacji cen) produktów i cen środków produkcji. Ta droga producenta znacznie bardziej dokładnie i precyzyjnie dowiaduje się o intencjach planisty, niż w drodze słownej czy pisanej informacji.

Jedną z istotnych właściwości naszego systemu cenowego jest fakt, że w zasadzie, w dłuższych okresach czasu, ceny produktów rolnych są stabilne. Ułatwia to producentowi dostosowanie struktury produkcji i jej stabilizację zgodnie z wytycznymi planu, oczywiście pod warunkiem zgodności układu cen z preferencjami planu. Zarazem jednak nadmierna sztywność poszczególnych cen rolnych i całego układu może działać negatywnie, bądź w kierunku nadmiernej ekspansji, bądź też zbytbytnego ograniczenia określonych działów produkcji. Nie podzielałem poglądu o celowości „planowego” uzgodnienia rytmu cen z rytmem produkcji i uważam, że zaletą stałej ceny jest łagodzenie skutków cyklicznych wahań np. plonów, a w konsekwencji wyrównywanie efektów dochodowych korzystnych i niekorzystnych lat w okresie planu. Natomiast do rozważenia jest, czy w dłuższych np. pięcioletnich okre-

sach nie byłaby celowa rewizja cen zarówno w górę, dla produktów, których produkcja jest niedostateczna, jak i w dół dla produktów, których czy innych względów produkowanych w nadmiarze. Działanie w tym wypadku jedynie za pomocą mechanizmu kontraktów, tj. ograniczenia kontraktacji zamienia reguły racjonalnego wyboru, regułą „kto pierwszy, ten lepszy”.

Tym bardziej do rozważenia jest wykorzystanie regulującego mechanizmu cen sezonowych w kształtowaniu się podaży. Można by tu przykładowo wymienić problem odciążenia rolnictwa od trudnych do zrealizowania i mało efektywnych inwestycji magazynowych i przedłużenia składowania zboża (przynajmniej za kontraktowanego, jeśli istnieje obawa, że będzie ono spalone) w gospodarstwach.

Jednym z istotnych problemów planowania układu cenowego, jako mechanizmu regulującego, jest odpowiedź na pytanie: czy podnieść ceny produktów rolnych, czy też obniżyć ceny środków produkcji? Problem ten ma swój aspekt dochodowy i aspekt produkcyjny. Aspekt dochodowy wyraża znane równanie:

$$1. D = p_1 Y - p_2 X = P - Km$$

gdzie D — dochód globalny (produkcja czysta), Y — fizyczny rozmiar produkcji, X — fizyczny rozmiar nakładów, p_1 i p_2 — odpowiednie ceny (suma cen) produktów i nakładów, P — wartość produkcji, Km — wartość kosztów materialnych.

Jakby wynikało z powyższego równania, jest rzeczą obojętną, czy o określoną sumę dotacji państwowej powiększymy P, czy też zmniejszymy Km. Przyrost dochodu w jednym i drugim przypadku będzie jednakowy.

Producent reaguje jednak nie tylko, a często nie tyle na absolutny wzrost dochodu, ale na przyrost względny, tj. przyrost dochodu w stosunku do przyrostu produkcji, czyli na tzw. efekt dochodowy produkcji.

$$2. D : P = (P - Km) : P = 1 - (Km : P)$$

$$3. D = (1 - Km : P) \cdot P$$

Otrzymałmy w rezultacie interesujący mnożnik (regulator) sprzężenia zwrotnego pomiędzy produkcją i dochodem. Jak łatwo sprawdzić efekt dochodowy produkcji reaguje znacznie silniej na obniżkę kosztów materialnych, niż na przyrost wartości produkcji o tę samą wielkość. Efekt ten zależy od rela-

cji kosztów do wartości produkcji Km : P. Okazuje się więc, że z punktu widzenia dochodowego efektu produkcji (poczucia związku pomiędzy produkcją i dochodem w procentach) znacznie skuteczniejsze są działania, zmierzające do obniżki kosztów produkcji.

Zagadnienie to ma w naszych warunkach szczególny aspekt. Tendencja do rosnącej kapitałochłonności produkcji rolniczej (szybszego wzrostu Km niż P) jest w chwili obecnej dominująca w większości rozwiniętych krajów świata (socialistycznych i kapitalistycznych). Nasza specyfika, szczególnie ostro zarysowująca się na najbliższą pięćlatkę polega na tym, że rosnąca kapitałochłonność (zmniejszająca się przyrost sumy dochodu) nie jest kompensowana równym lub silniejszym odpływem siły roboczej z rolnictwa do innych działów gospodarki narodowej. Z tego względu działania w kierunku obniżki kosztów materialnych produkcji wydają się być szczególnie na czasie.

Należy zarazem zauważyć, że rozumowanie to dotyczy ogólnej relacji cen produktów rolnych do cen (kosztów) środków produkcji. Z punktu widzenia uzyskania określonego celu rysuje się określona przewaga podwyżki cen określonego produktu rolnego w stosunku do obniżki cen określonego środka produkcji. Pierwsza bowiem jest konkretnie zaadresowana (dotyczy zboża lub żywca wołowego itp.). Druga natomiast ma charakter bardziej ogólny. Obniżka cen nawozów może w zależności od relacji cen wpłynąć na lepsze nawożenie zbóż, buraków cukrowych lub też łak. Obniżka cen koncentratów paszowych może wpłynąć na zwiększenie produkcji bądź trzody chlewnej, bądź żywca wołowego, drobiu, czy też mleka. I w tym przypadku instrument kontraktacji może być pomocny w bardziej precyzyjnym „adresowaniu” celu produkcyjnego tej obniżki.

ANATOL BRZOZA

1) Opracowane na podstawie referatu autora, wygłoszonego na sesji naukowej z okazji 15-lecia Instytutu Ekonomiki Rolnej w dn. 28-29 kwietnia 1966 r. (Pełny tekst zamieszczony będzie w „Zagadnieniach Ekonomiki Rolnej” nr 50/96).



● Wierłta w szerokim asortymencie,
● Sprężyny,
● Swiętowniki,
● Ściernice,

ROŻNE MATERIAŁY HUTNICZE

SPRZEDAŻ INSTYTUCJOM PAŃSTWOWYM I SPOŁDZIELCZYM

Warszawska Fabryka Sprzętu Spawalniczego „PERUN”,
Warszawa, ul. Grochowska 301/305.

Szczegółowe wykazy materiałów znajdują się do wglądu dla zainteresowanych w Dziale Zaopatrzenia tel. 10-12-01, KS 21-0

● utrzymywanie łączności z wyższym kierownictwem.

Taki model mistrza zakłada, że powinien on być ekspertem, specjalistą w dwóch podstawowych dziedzinach: w obchodzeniu się z materiałami i maszynami oraz w przewożeniu i kierowaniu ludźmi. Rzecz jasna, mistrzowie z takimi kwalifikacjami nie spadną nam z nieba, trzeba będzie chyba kilku lat, aby jednych doszkolić, innych wymienić na lepszych, warunek jednak zasadniczy — obarczyć mistrzów ściśle określonymi zadaniami i prawami, czego nie da się jednak uczynić bez decentralizacji systemu zarządzania przedsiębiorstwem. Mistrz musi być dla podległych pracowników uosobieniem władzy, a nie bezwładzi, ogniwem łączącym a nie odgradzającym ich od zakładu pracy i kierownictwa.

Wzrost wymagań oraz nadanie mistrzowi nowych większych praw niewątpliwie przyczyni się do umocnienia jego pozycji w zespole pracowników. Trzeba ją jednak jeszcze bardziej wzmocnić. Osiągnięcie to można, jeśli powstanie stanowisko kadry rezerwowej kierownictwa, że każdy z nich jest potencjalnym kandydatem na wyższe stanowisko w hierarchii zakładu. Warto podkreślić, że w wielu krajach przedsiębiorstwa opierają się

głównie na polityce awansu wewnętrznego, co samo w sobie jest poważnym bodźcem podnoszenia wiedzy, kwalifikacji, odpowiedzialności. Umocnieniu pozycji, poczucia pewności mistrzów służyć również powinna określona polityka płacowa. Wydaje się, że zarobki ich powinny się kształtować przeciętnie na poziomie znacznie wyższym od zarobków podległych pracowników. Dopiero wówczas nominacja na mistrza identyfikowana będzie z awansem życiowym otwierającym przed nim nowe możliwości, perspektywy. Bodziec taki — w postaci możliwości awansu — coraz szerzej stosuje się w przedsiębiorstwach przemysłowych ZSR, a efekty są pod każdym względem dodatnie.¹⁴⁾

W przedsiębiorstwach posiadających nowoczesną, na wysokim poziomie organizację pracy ogromną wagę przywiązuje się do systemu ocen kadrowych, niestety, u nas wciąż nie docenianego. Oto pouczający fragment instrukcji dla mistrza w jednym z przedsiębiorstw amerykańskich, dotyczący sposobu wypełniania karty oceny pracownika. „Ilość pracy: Niektórzy pracownicy odznaczają się niezwykle wysoką stałą wydajnością. Wyniki innych zgodne są z oczekiwaniami. Posiadają oni dobrą ogólną wiedzę w zakresie swojej pracy. Mogą pracować w stosunkowo równomiernym tempie, albo z dużym nasileniem, przy czym w niektórych okresach wyniki ich kształtują się poniżej normy średniej wydajności. Jeszcze inni zalety przekraczają minimum niezbędne do utrzymania się przy pracy. Między skrajnymi wynikami mieszczą się pośrednie stopnie wydajności. Ocena pracownika starannie, na podstawie tego, co zaobserwowałeś od czasu ostatniej oceny. Opisz specyficzne przykłady zachowania, na których opierasz swoją opinię.” Inne fragmenty instrukcji dotyczą jakości pracy itd., itp.

Oczywiście, nie miejsce w tym artykule na to, aby zaprezentować różne i w całości systemy ocen, pragniemy jedynie podkreślić, że bez odpowiedniego systemu niemożliwe jest wykształcenie prawidłowych stosunków między mistrzem a zespołem oraz wewnątrz zespołu — między pracownikami.

UCHWAŁA — SOJUSZNIK MISTRZA

Nie ludźmy się, że nastąpił jakiegoś raptowne i cudowne przeobrażenie mistrzów — trzeba na to czasu, niezbędna jest wielka praca w celu uzdrowienia całego mechanizmu przedsiębiorstwa. Kierunki działania zostały wytyczone w uchwale IV Plenum KC PZPR, trzeba tylko

zabrać się do konsekwentnej realizacji zawartych w nich postanowień. Wprawdzie w uchwale nie użyto ani razu słowa mistrza czy mistrz, nie ulega przecięć wątpliwości, że ich dotyczy wiele sformułowań i wskazań.

Któż, jak nie mistrz, będzie miał ważki głos w sprawach związanych z rentownością produkcji? „Systemy — czytamy w uchwale IV Plenum — wynagradzania pracowników fizycznych należy doskonalic, wiążąc je silnie z zadaniami poprawy jakości produkcji oraz oszczędnością w gospodarce materiałami, narzędziami itp.” Rola w sam raz dla mistrza! „Niezbędna jest systematyczna praca zmierzająca do uzyskania ewidencji i kalkulacji kosztów własnych”. I znów nie obejdzij się bez mistrza... „Wprowadzenie nowych mierników produkcji winno zmierzać do tego, aby (...) całość problemu została uregulowana do roku 1968”. Oto wdzienne pole działania dla mistrzów i pracy nad mistrzami. Właściwie problem jest już w polowie rozwiązany, wiemy bowiem, jakimi oni być nie powinni i jakimi chcielibyśmy ich widzieć. Została jeszcze druga połowa problemu — uruchomienie „seryjnej produkcji” nowego modelu mistrza drugiej połowy XX wieku.

ANTONI GUTOWSKI

ODPOWIEDZIALNOŚĆ CZŁONKÓW ZARZĄDU SPOŁDZIELNI

Gmina Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w B. wystąpiła do sądu przeciwko B. magazynierowi punktu skupu owoców Stanisławowi K., domagając się zaszczepienia od niej 80 774,40 zł z powodu zaniedbania przez nią zabezpieczenia jablek, wskutek czego kilkadziesiąt ton jablek uległo zmarznięciu i zepsuciu.

Sąd Wojewódzki uważając, że za szkodę oprócz pozwanej odpowiada także i n n e osoby, a w szczególności członkowie zarządu Gminnej Spółdzielni, w e z w a ł i c h z u r z e d u do udziału w sprawie w charakterze p o z w a n y c h, w oparciu o art. 13 ustawy z dnia 17 czerwca 1959 r. o współodpowiedzialności majątkowej pracowników za niedobory w przedsiębiorstwach obrotu towarowego (Dz. U. nr 36, poz. 223). Wśród osób wezwanych do udziału w sprawie był również przewodniczący zarządu Gminnej Spółdzielni Stanisław M.

Po przeprowadzeniu postępowania dowodowego oraz zasięgnięciu opinii biegłego Sąd Wojewódzki zasądził od pozwanych s o l i d a r n i e tylko p o ł o w e szkody, uznając, iż w drugiej połowie odpowiedzialność za szkodę w i n n a a p o n i e s i e Gmina Spółdzielnia n a z a s a d z i e r y z y k a, gdyż zniszczenie owoców, skupionych w nadmiernej ilości m. in. z powodu braku nabywców, nastąpiło także wskutek nieoczekiwanego, gwałtownego spadku temperatury w nocy z 31 października na 1 l i d stopada.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego wniosł rewizję b. przewodniczący zarządu Gminnej Spółdzielni Stanisław M., który uważał, że winą jego w powstaniu szkody była znikoma, domagał się m. in. zmiany zaskazanego wyroku przez o g r a n i c z e n i e odszkodowania w stosunku do niego, do minimalnej, symbolicznej kwoty.

Sąd Najwyższy rozpoznawszy sprawę, rewizję Stanisława M. o d d a ł i l i, wypowiadając w wyroku z dnia 6 maja 1965 r. nr I PR 86/65 następujący pogląd prawny:

Objele członków zarządu spółdzielni odpowiedzialności materialną za wyrządzone przez nich spółdzielni szkody ma swe uzasadnienie w przepisach o spółdzielniach. Przy tym, przyjęcie przez sąd odpowiedzialności s o l i d a r n e j wyklucza potrzebę badania s t o p n i a przyczynienia się do powstania szkody k a ż d e g o z solidarnie zobowiązanych.

Dopiero w ewentualnym p r o c e s i e regresowym sąd stałby się wobec konieczności określania odpowiedzialności z uwzględnieniem zachodzących okoliczności, a zwłaszcza winy i stopnia przyczynienia się ponoszących odpowiedzialność do powstania szkody.

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

„Według wiążącej sądy cywilne treści prawomocnego wyroku Sądu Powiatowego w G. (...) co do spełnienia przestępstwa, pozwany Stanisław M. między innymi uznany został za winnego, iż jako przewodniczący Zarządu powołowej Spółdzielni nie dopełnił, ze szkodą dla interesu społecznego, obowiązku nadzoru i kontroli nad Punktem Skupu Owoców w B., w szczególności przez skupywanie owoców bez przygotowania zaplecza magazynowego i bez zapewnienia odpowiedniej ilości odbiorców, przez co przyczynił się do powstania strat. Wobec takiego brzmienia sentencji wyroku skazującego, skarżący Stanisław M. nie może utrzymać się w wyrażonym w rewizji twierdzeniu, jakoby obowiązek troski o zapewnienie i zorganizowanie zbytu dla skupiwanych owoców obciążał wyłącznie PZGS. Podobnie z tej samej przyczyny nie może on ze skutkiem sugerować, że nie ponosi żadnej winy w podjęciu odpowiedzialności przez punkt skupu, mimo prawie zupełnego braku pomieszczeń koniecznych do składowania i przechowywania owoców. Co więcej, z dowodów zgromadzonych w postępowaniu karnym wynika, że skazani członkowie zarządu, nie żarzeni stratami w formie ujemnego salda już w pierwszym okresie działalności punktu skupu i zamrażaniem około 30 ton owoców spowodowanym spadkiem temperatury z 31.X. na 1.XI (...) w następnych miesiącach aż do stycznia (...) kontynuowali na szeroką skalę skup owoców w warunkach oczywiście sprzyjających powstawaniu i narastaniu szkody, która między innymi znalazła wyraz w sporządzonym (...) przez Stanisława K. protokole z zmarznięcia dalszych 16 676 kg jablek przedstawiających — w świetle opinii biegłego P. H. — wartość 46 954,25 zł.

W opisanych warunkach zasadnicze nie od skarżącego Stanisława M. solidarnie, wraz z pozostałymi członkami ówczesnego zarządu spółdzielni, kwoty stanowiącej połowę wartości szkody nie nasuwa zastrzeżeń, jako posiadające oparcie w ustalonym przez Sąd Wojewódzki stanie faktycznym i w normie art. 45. ust. 1 ustawy z 20 października 1920 r. o spółdzielniach (w brzmieniu z r.

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 23 768 — 5.VI.1966 r.

1950 Dz. U. Nr 25, poz. 232). Obje-
cie przez Sąd Wojewódzki solidarną
odpowiedzialność jeszcze dwóch
pozowanych jest dla skarżącego Sta-
nisława M. wyłącznie korzystne.
Wobec własnych zaniedbań skarżą-
cego, jego zdanie, że za powstałe
szkody jedynie kierownik punktu
skupu — współpozowana Stanisława
K. — powinien odpowiadać, nie ma
mocy przekonującej.

Przyjęcie odpowiedzialności soli-
darnie wykluczyło potrzebę badania
stopnia przyczynienia się każdego
z solidarnie zobowiązanych do po-
wstania szkody. Dopiero w ewentu-
alnym procesie regresowym Sąd
stanie wobec konieczności określe-
nia odpowiedzialności z uwzględ-
nieniem zachodzących okoliczności,
a zwłaszcza winy i stopnia przy-
czynienia się do powstania szkody
(art. 441 § 2 k.c., patrz art. 137 § 2
k.z.).

Z braku tedy usprawiedliwionych
podstaw Sąd Najwyższy rewizję od-
dalił (...).

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ZMIANA PRZEPISÓW O DOSTAWACH, ROBOTACH I USŁUGACH NA RZECZ JEDNOSTEK PAŃSTWOWYCH

Rada Ministrów rozporządzeniem
z dnia 29 kwietnia 1966 r. (Dz. U.
Nr 17, poz. 110) dokonała dalszych
zmian w dotychczasowym rozpo-
rządzeniu Rady Ministrów z dnia 13
stycznia 1958 r. w sprawie dostaw
i usług na rzecz jednostek państwo-
wych (Dz. U. z 1963 r. Nr 26, poz.
158 i z 1965 r. Nr 44, poz. 274).

M. in. jednostka państwowa może
odtąd zaniechać zbierania
ofert, jeżeli zamówienie ma być
udzielone:

1) indywidualnemu rzemieślni-
kowi lub przedsiębiorstwu prywatne-
mu w zakresie robót budowlanych
lub remontowych, zaś wartość zamó-
wienia nie przekracza 60.000 zł, a
przy pozostałych robotach oraz
usługach 15.000 zł; w razie udziele-
nia zamówień w związku z robotami
awaryjnymi wartość zamówienia
bez zbierania ofert może sięgać
przy robotach budowlanych lub re-
montowych do 100.000 zł, zaś przy
innych robotach i usługach 30.000 zł;

2) rzemieślniczej spółdzielni za-
opatrzenia i zbytu na roboty budo-
wane lub remontowe, wymagające
współdziałania co najmniej dwóch
rzemieślników, gdy wartość zamó-
wienia nie przekracza 120.000 zł, a
przy pozostałych robotach i usłu-
gach 30.000 zł; w razie udziele-
nia zamówień w związku z robotami
awaryjnymi wymienione kwoty mo-
gą sięgać odpowiednio do 200.000
zł i 50.000 zł.

Niezależnie od tego rozporządze-
nia przewiduje także szereg innych
ulgi w cenach i w powierzeniu za-
mówień indywidualnym rzemieślnikom,
przedsiębiorstwom prywatnym i rze-
mieślniczym spółdzielniom zaopa-
trzenia i zbytu w granicach sum
wyżej przewidzianych.

TRYB I TERMINY ZLECANIA ROBÓT BUDOWLANYCH I MONTAŻOWYCH NA LATA 1967 I 1968

Ukazało się zarządzenie Ministra
Budownictwa i Przemysłu Materia-
łów Budowlanych z dnia 16 maja
1966 r. w sprawie trybu i terminów
zlecania robót budowlanych i monta-
żowych oraz opracowania bilan-
sów robót budowlanych i monta-
żowych na lata 1967 i 1968 (Monitor
Polski Nr 23, poz. 122).

Stosownie do tego zarządzenia,
zgłaszanie oraz bilansowanie ro-
bót budowlanych i montaży na lata
1967 i 1968 będzie przeprowa-
dzone w dwóch etapach.

W pierwszym etapie po-
winny być zgłoszone wszystkie za-
dania inwestycyjne kontynuowa-
ne oraz wstępnie zgłoszone
zadania nowo rozpoczynane
objęte planem inwestycyjnym
i spoza planu inwestycyjnego, z wy-
jątkiem nowo rozpoczynanych in-
westycji przedsiębiorstw.

Nowo rozpoczynane inwestycje
przedsiębiorstw mogą być zgłoszone
w ciągu roku planowego i będą
włączone do portfeli zleceń w ra-
mach utworzonej na ten cel re-
zerwy.

W drugim etapie:

1) będą przeprowadzone korekty
zakresów inwestycji kontynuowa-
nych, włączonych do portfeli zle-
ceń, w związku z możliwymi zmia-
nami terminów dostaw urządzeń
oraz aktualnym stanem realizacji
robót w 1966 r.,

2) zostaną powzięte decyzje w
sprawie inwestycji nowo rozpocy-
nianych, wstępnie zgłoszonych w
etapie pierwszym.

Zarządzenie reguluje tryb i me-
tody przeprowadzania prac w
pierwszym etapie zgłaszania i
bilansowania robót budowlanych
i montaży.

Tryb i metody przeprowadzania
prac w drugim etapie zostaną ure-
gulowane odrębnym zarządzeniem.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

WIELKI AWANS

Dzień Chemika

CHEMIA należy od lat do najbardziej dynamicz-
nie rozwijających się gałęzi przemysłu w Pol-
sce. Poziom produkcji przemysłu chemicznego
podwoił się prawie w okresie ubiegłego pięciolecia
i wykazuje nadal tendencję do utrzymania podobne-
go tempa wzrostu. Pozytywna tendencja w gospo-
darce narodowej stale wzrasta (pod względem udziału
w wartości produkcji przemysłowej kraju chemia
znajduje się obecnie na piątej pozycji, ale już w 1967
roku wysunie się na czwartą), a awans w skali świat-
owej na 9 miejsce, 7 w Europie i na 3 w krajach
demokracji ludowej — jest już olbrzymim osiągnię-
ciem.

Z jednej strony — wielki awans, z drugiej, pomi-
mo tak znaczny tempa wzrostu produkcji (jeśli
1961 r. przyjmiemy za 100, to w 1964 r. produkcja
wyniosła 144,1) przemysł ten nie jest w stanie po-
kryć zapotrzebowania kraju na artykuły chemiczne.
Zapotrzebowanie to wzrosło bowiem w tym czasie
o 54 proc. Stąd, mimo wysokiej dynamiki rozwojowej
przemysłu chemicznego, pogłębiający się wciąż deficyt
artykułów chemicznych u odbiorców przemysłowy-
ch.

Przemysł ten realizuje z sukcesem hasło: chemia dla
rolnictwa, bowiem pokrycie potrzeb rolnictwa uzna-
no za najpoważniejsze zadanie przemysłu chemicz-
nego. Jak przedstawiała się tu sytuacja w ubiegłym
pięciolatek i jak wyglądają perspektywy na 1970 r.?

Główną rolę w zaspokajaniu potrzeb rolnictwa od-
grywa produkcja nawozów sztucznych. W 1960 r. wy-
produkowano 270 tys. ton nawozów azotowych i 207
tys. ton nawozów fosforowych; w r.b. produkcja
pierwszych wyniesie już 486 tys. ton (1 182 tys. ton w
1970 r.), drugich — 360 tys. ton (720 tys. ton w
1970 r.). Warto tu dodać, że zmienia się stopniowo
układ asortymentowy nawozów azotowych w kierunku
bardziej skoncentrowanych nawozów, a w nawo-
zach fosforowych kierunek ten będzie realizowany w
produkcji bieżącej pięciolatek.

Obok nawozów sztucznych — środki ochrony roślin
to druga nader ważna grupa produktów chemii dla
rolnictwa. Inwestycje i produkcja ubiegłego 5-let-
nia doprowadziła do pokrycia potrzeb rolnictwa w naj-
ważniejszych rodzajach preparatów, a w bieżącym planie
5-letnim nastąpi dalszy wzrost ich produkcji. Wzro-
śnie ponadto poważnie produkcja preparatów prze-
znaczonych dla rozwoju hodowli. Są to przede wszy-
stkim preparaty paszowe azotowe i fosforowe, an-
tybiotyki i witaminy dla celów paszowych i hodo-
wianych.

Staliśmy się potężnym producentem i poważnym
eksporterem wyrobów farmaceutycznych. W ciągu
ostatnich 6 lat przemysł farmaceutyczny blisko po-
troił swoją produkcję, z niej zaś ok. 25 proc. kiero-
wane jest na eksport. Pozostała produkcja w pełni
zaspokaja potrzeby kraju, a co ważniejsze, jakość
i skuteczność naszych leków jest na wysokim pozio-
mie.

Polski przemysł farmaceutyczny specjalizuje się
przede wszystkim w zakresie antybiotyków i salicy-
lanów, a 75 proc. produkcji oparte jest na włas-
nych syntezach.

Te dwie dziedziny produkcji naszej chemii uznać
można za sztanदारowe. W pozostałych, pomimo zna-
cznego tempa wzrostu produkcji a ostatnio i popra-
wy jakości, daleko jeszcze do pełnej satysfakcji. Nie-
dostatek ilościowy a nade wszystko jakościowy notu-
jemy w produkcji ogumienia, obuwia gumowego, w
farbach i lakierach, w tworzywach sztucznych i w
wyrobach z tworzyw sztucznych oraz w włóknach
chemicznych. Nastąpiła pewna poprawa w jakości
(i w ilości dostarczanych na rynek) środków piorzą-
cych, w wyrobach perfumeryjno-kosmetycznych. Za-
czyna ruszać pełną parą produkcja z przetwarzania
ropy naftowej — jej przerób wyniesie w br. ponad
3,5 mln ton, a w 1970 r. osiągnie 7,5 mln ton.

PLENUM KW PZPR W KATOWICACH

Problemy eksportu

bięktów przemysłowych w woje-
wództwie katowickim wyliczono,
jak się wydaje, trafne wnioski.
Stwierdzono, że istnieją poważne
(i nie zawsze wykorzystane) możli-
wości rozszerzenia eksportu poje-
dynczych maszyn i urządzeń, w
oparciu o uprzedni eksport, monta-
ż i uruchomienie naszych kom-
pletnych obiektów przemysłowych
zagranicą. Każda transakcja eks-
portowa tego typu powinna więc
być rozpatrywana indywidualnie,
decyzyjnie zaś poprzedzać wszelkie
analizy, uwzględniające wszystkie
elementy rachunku. Niezwykle wa-
żne znaczenie będzie miało w tym
przypadku bardziej operatywne niż
dotychczas współdziałanie prze-
mysłu z aparatem handlu zagran-
icznego.

Istnieje również poważne szanse
rozszerzenia eksportu maszynowe-
go w ogóle, zaś maszyn górniczych
i hutniczych w szczególności. Ale
eksport maszyn o nowoczesnej
konstrukcji, bardziej wydajnych. Z
kolei oferta przemysłu obrabiar-
kowego, oprócz jej unowocześnie-
nia, wymaga zdecydowanego skró-
cenia terminów realizacji dostaw
(do 6-ciu lub nawet 3 miesięcy)
oraz sprawnie zorganizowanego
servisu.

Problem jakości i nowoczesności
wyrobów przemysłowych, produ-
kowanych przez śląskie zakłady
produkcyjne, znalazł poczesne
miejsce w materiałach plenum.
Według oceny „ABC” dokonanej w
r. ub. w przemśle regionu w gru-
pie A znajdują się obecnie 28 proc.
wyrobów; w grupie B — 33 proc.;
w grupie C — 39 proc., co trudno
uznać za wskaźniki zadowalające.

W tym świetle program rekon-
strukcji branż i modernizacji za-
kładów na Śląsku powinien szeroko
uwzględnić postulat naszego
handlu zagranicznego, tworząc wa-
runki „umożliwiające odpowiednie
wykorzystanie międzynarodowego
podziału pracy oraz podjęcia ko-
operacji przemysłowej na skalę na-
szych możliwości i potrzeb.

Materiały plenum zwracają
szczególną uwagę na specyfikę re-
gionu katowickiego oraz na rolę
jako ogólny i ogólny będą w
jako eksporcie paliwa, surowce i
materiały. Rachunek opłacalności
eksportu np. węgla prezentowany
w czasie obrad, wykazywał zasa-
dność dalszego rozwoju tego wywo-
zu. Przemiany strukturalne bazy
paliwowo-energetycznej nawet naj-
bardziej rozwiniętych krajów nie
podważały, jak dotychczas z spo-
sób zdecydowany pozycji naszego
węgla na rynkach światowych.

Przeciwie, po zachwianiu koniun-
ktury w końcu lat pięćdziesiątych,
następuje okres pewnej stabilizacji
w wywozie węgla, przy czym istot-
ną rolę odgrywa tu poprawa asor-
tymentu oferowanego przez nas
węgla, jak również właściwy wy-
bór kierunków eksportu. Stwier-
dzono, że w nadchodzących latach
istnieją znaczne perspektywy eks-
portu węgla. W samym tylko roku
bieżącym wywóz węgla osiągnie 23
mln ton. Na podkreślenie zasługu-
je fakt, iż z materiałów plenum
wynika wyraźnie postulat podjęcia
kompleksowych badań nad kierun-
kami i możliwościami rozwoju
kokschemii i karbochemii na Ślą-
sku.

Poważną szansę eksportową twor-
zy również efektywna eksploata-
cja rud cynowo-olowianych (Pols-
ka zajmuje tu 6 miejsce na świe-
cie) i odpowiednie rozszerzenie
eksportu tak cennych materiałów,

jakimi są cynk i ołów. Rozbudowa
zagłębia olkusko-siewierskiego sta-
je się w ten sposób sprawą o wiel-
kim, ogólnokrajowym znaczeniu.

Referat egzekutywy KW wygło-
szony na Plenum stwierdza m. in.:
„Nowy etap rozwoju gospodarki
narodowej, wiążący się z wprowa-
dzeniem stopniowo zmianami w
systemie planowania i zarządzania,
zwiększa co prawda zadania zakła-
dów w dziedzinie produkcji i ekono-
miki, ale równocześnie oznacza
rozszerzenie zakresu swobody de-
cyzji zakładów. W tym również de-
cyzji odnoszących się do produkcji
eksportowej. Zwiększenie samo-
dzielności zakładów stwarza także
szersze niż dotychczas pole dzia-
łania dla politycznej, gospodarczej
inicjatywy zakładów.”

Wydaje się, że przytoczony frag-
ment w pełni oddaje istotę ambi-



JESZCZE O DEGLOMERACJI BIURA ZBYTU WAPNA I GIPSU

W związku z opublikowaną w nr 15
„Życia Gospodarczego” z dnia 10 kwie-
tnia, wypowiedź J. Gutowskiego na te-
mat deglomeracji Biura Zbytu Wapna
i Gipsu, uważam za celowe podanie na-
stępujących informacji i uwag w tej
sprawie:

● Komisja Partyjno-Rządowa do Spraw
Ograniczenia Wzrostu Zatrudnienia w
m. st. Warszawy podjęła decyzję o de-
glomeracji Biura Zbytu Wapna i Gipsu w po-
łowie ub. r.; decyzja ta potwierdzona
została między innymi uchwałą nr 11
Rady Ministrów z dnia 11 stycznia br.
Decyzja przyjęta została przez Ministra
Budownictwa i PMB bez zastrzeżeń.

Koncepcja przeniesienia Biura Zbytu
Wapna i Gipsu do Krakowa, będącego
siedzibą jego jednostki nadrzędnej —
Jednostki Zarządu Wapiennego —
nie jest nowa, a obecnie
— niezależnie od procesu deglomeracji
— zyskała na aktualności w świetle prze-
prowadzonych zmian w systemie plano-
wania i zarządzania w gospodarce na-
rodowej. Realizacja tej koncepcji w to-
ku procesu deglomeracji jest o tyle ko-
rzystniejsza, że interesy pracowników
jednostek deglomerowanych zostały od-
powiednio zabezpieczone aktami norma-
tywnymi.

Dodatkowym czynnikiem, ułatwia-
jącym przeniesienie omawianej jednostki
do Krakowa w II-gim półroczu br., jest
możliwość zlokalizowania jej w pomie-
szczeniu... nowego budynku biurowe-
go Zjednoczenia Przemysłu Wapienni-
czego i Gipsowego.

W świetle tych faktów, zarzut autora
wspomnianej na wstępie wypowiedzi, o
podjęciu w konkretnym przypadku de-
cyzji nieprzewidywalnej, można uznać za
bezpodstawny.

● Kierownictwo resortu budownictwa
i przemysłu materiałów budowlanych
zatwierdziło już szczegółowy program
deglomeracji Biura Zbytu Wapna i Gipsu,
w którym ustalono przeniesienie nie-
wielkiej części tej jednostki — jako
Biura Zbytu Gipsu do Kielec, a pozos-
tającą, znacznie większą część, do Kra-
kowa, jako Biura Zbytu Wapna. Stwier-
dzono, że w nadchodzących latach
istnieją znaczne perspektywy eks-
portu węgla. W samym tylko roku
bieżącym wywóz węgla osiągnie 23
mln ton. Na podkreślenie zasługu-
je fakt, iż z materiałów plenum
wynika wyraźnie postulat podjęcia
kompleksowych badań nad kierun-
kami i możliwościami rozwoju
kokschemii i karbochemii na Ślą-
sku.

● Będąc w posiadaniu relacji z kon-
trolli przebiegu procesu deglomeracji,
przepracowanej w bieżącym miesiącu
w Biurze Zbytu Wapna i Gipsu przez
przedstawicieli Wydziału Zatrudnienia
Prezydium Rady Narodowej m. st. War-
szawy, mogę stwierdzić, że gründej w
zaspokajaniu potrzeb kraju, a co waż-
niejsze, jakości i skuteczność naszych leków
jest na wysokim poziomie.

● Odnosnie omawianego Biura istnieją
obawy nieprawidłowego przygotowania
procesu deglomeracji.

Pełnomocnik Rządu do Spraw
Deglomeracji
m. st. Warszawy
Podsekretarz Stanu
(—) mgr inż. F. TOPOLSKI

Szczególną dynamiką charakteryzują się nakłady
inwestycyjne w przemyśle chemicznym. W latach
1956—60 nakłady inwestycyjne niewiele przekroczyły
19 mld zł, w ub. pięciolatek wyniosły już ponad 44
mld zł, zaś plan nakładów w bieżącym planie 5-let-
nim przewidyuje ponad 75 mld zł.

Plan inwestycyjny przewiduje, oddanie do użytku
w r.b. — 118 obiektów inwestycyjnych. Do najważ-
niejszych inwestycyjnych wydatków tegorocznych za-
liczyć należy rozpoczęcie produkcji w Puławach (za-
kończono pod względem inwestycyjnym pierwszy ciąg
produkcji amoniaku o wydajności 300 ton amoniaku
na dobę). Kończy się budowę pierwszego ciągu wy-
twórni mocznika o wydajności 500 ton na dobę, któ-
ry będzie przetwarzać amoniak na ten nawóz. W r.b.
zakończona też będzie jeszcze kolejno budowa 2 cią-
gów amoniaku i mocznika o identycznej wydajności.

Druga najważniejsza inwestycja, która ma rozpo-
cząć produkcję również w najbliższym czasie — to
„Tarnów II”. Dalsze, rzutujące poważnie na wyko-
nanie zadań produkcyjnych resortu w r.b. — to in-
stalacje pirolizy benzenu o zdolności produkcyjnej
65 tys. ton rocznie w Białymostku. Rozruch tej in-
stalacji już się rozpoczął.

W przemyśle włókienniczym — to dalszy
rozwoj anilany (przekazanie w 1967 r. następnej je-
dnostki I etapu o zdolności produkcyjnej 3000 t.r.),
dalszy rozwój elany (uzyskanie w r.b. przystosowa-
ności produkcyjnej 4 tys. ton włókna ciętego, a w
1967 r. 2 tys. ton jedwabiu) itp. itp.

Tych kilka liczb stanu dokonanego, kilka zamie-
rzeń na najbliższą przyszłość — podano dziennikarzom
na konferencji prasowej w resorcie, zorganizowanej
z okazji zbliżającego się święta „Dnia Chemika”.
Ponad ćwierćmilionowa rzesza polskich „chemików”
ma już kawałek drogi za sobą, która świadczy o nie-
małym awansie tego przemysłu, ale wcale nie mniej-
szą drogą ma jeszcze do pokonania.

T. Z.

tych, ale i realnych zarazem za-
miarów śląskiego aktywów gospo-
darczego w dziedzinie rozwoju
produkcji eksportowej. Nie jest to
li tylko postulat, czekający na re-
alizację. Przesłanki dla rozwinięcia
twórczej i politycznej inicjatywy
załóg powstały znacznie wcześniej.
W wielu zakładach regionu kato-
wickiego (w okresie od styczniowe-
go plenum KW do chwili obecnej)
nastąpił jak gdyby renesans idei
planów alternatywnych. Wiele za-
kładów przemysłowych wystąpiło
z rozszerzoną ofertą eksportową, w
innych zaś wzrost produkcji eks-
portowej uzależniano jedynie od
zamówień handlu zagranicznego.

Materiały plenum zawierają też
postulat, aby zarówno zjednocze-
nia branżowe, jak i przedsiębior-
stwa handlu zagranicznego „rozli-
czyły się” z realizacją wszystkich
konkretnych wniosków eksportow-
ych zgłoszonych przez załogi
śląskich zakładów przemysłowych.
Umożliwi to utrzymanie właściwe-
go klimatu sprzyjającego inicjaty-
wie załóg.

Uchwała Plenum KW PZPR w
Katowicach podkreśla m. in. powa-
żną pracę aktywów gospodarczego
regionu w dziedzinie rozwoju eks-
portu oraz wyraża przekonanie, iż
jego ofiarności i zaangażowanie u-
możliwią konsekwentną realizację
zadań w dziedzinie handlu zagra-
nicznego.

W. W.

W związku z zakończeniem produkcji MOTOCYKLI W.E.M. oraz SKUTERÓW „OSA”

Nowo rozpoczynane inwestycje przedsiębiorstw mogą być zgłoszone w ciągu roku planowego i będą włączone do portfeli zleceń w ramach utworzonej na ten cel rezerwy.

W drugim etapie:

1) będą przeprowadzone korekty zakresów inwestycji kontynuowanych, włączonych do portfeli zleceń, w związku z możliwymi zmianami terminów dostaw urządzeń oraz aktualnym stanem realizacji robót w 1966 r.,

2) zostaną powzięte decyzje w sprawie inwestycji nowo rozpoczynanych, wstępnie zgłoszonych w etapie pierwszym.

Zarządzenie reguluje tryb i metody przeprowadzania prac w pierwszym etapie zgłaszania i bilansowania robót budowlanych i montaży.

Tryb i metody przeprowadzania prac w drugim etapie zostaną uregulowane odrębnym zarządzeniem.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

PZO
WARSZAWA

● Iskrowniki
● Reflektory różnych rodzajów
● Gaźniki

oraz inne części wymienne do wyżej wymienionych motocykli (zarówno do typów starszych jak i najnowszych)

SPRZEDAZA

POLSKIE ZAKŁADY OPTYCZNE
Warszawa, ul. Grochowska 316/320.
Ceny do uzgodnienia.

PZO
posiada również do sprzedania benzynę zanieczyszczoną w ilości 2300—2500 kg miesięcznie.

Sprzedaż wyłącznie odbiorcom państwowym i społecznym.

PZO
prowadzi sprzedaż wybrakowanych elementów optycznych jak:

Ergonomia a jakość i nowoczesność

ZBIGNIEW F. CHACKIEWICZ

W OKRESIE drugiej wojny światowej powstanie i rozszerzenie się międzydiscyplinarna dziedzina wiedzy przyrodniczej i inżynierskiej zwana ergonomią, inżynierią humanistyczną lub antropotechniką. Po wojnie doświadczenia zebrane przy analizie kabiny samolotów, dział radarów itp. zastosowano do pojazdów, maszyn, mebli, budowli, sprzętów, narzędzi itp., uzyskując nierzadko znakomite rezultaty.

Na czym polega praca ergonomisty? Zajmuje się on oceną stopnia przystosowania określonego wyrobu do anatomicznych, fizjologicznych i psychofizycznych potrzeb i możliwości przewidywanej grupy użytkowników.

Ciało ludzkie jest skomplikowaną bryłą, która zajmuje określone miejsce w przestrzeni. Nasze kończyny, za pośrednictwem których działamy zarówno na elementy sterowania samochodu, czy obrabiarki jak i na rączki trzepaczki do ubijania piany lub odkurzacza — są złożonymi częściami ciała człowieka o wysokiej, lecz ograniczonej uniwersalności. Analiza przystosowania — adaptacji anatomicznej — polega na takim przebadaniu wyrobu, by ujawnić, a w konsekwencji usunąć, możliwe wszystkie przyczyny niedogodności pozycji zajmowanej przez człowieka w trakcie obsługi lub korzystania z wyrobu.

Ocena adaptacji fizjologicznej polega w ogólności na określeniu obciążenia energetycznego człowieka, będącego skutkiem obsługiwanego maszyny. W tym przypadku istnieje rozbieżność między fizycznym rozumieniem pracy, tj. pokonywaniem pewnych sił na pewnej drodze, a wysiłkiem obserwowanym w organizmach żywych. Człowiek męczy się także samym pokonywaniem jakichś sił, bez żadnych przesunąć. Wystarczy np. nieruchomo stać lub trzymać ciężar.

Badanie adaptacji psychofizycznej polega na stwierdzeniu, czy wyrobów rozwiązany jest prawidłowo w zakresie układu „wyrób — psychika ludzka”. Każda maszyna posiada mniej lub bardziej wyodrębnione zespoły informujące obsługującego o tym, co się w tej maszynie i jej otoczeniu dzieje.

Układ tych „informatorów” może być przypadkowy, albo tak uporządkowany, by ułatwić w maksymalnym stopniu szybkie i prawidłowe zrozumienie strumienia informacji dopływających do operatora. Jest rzeczą pożądaną, by urządzenia wyżej wymienione także ułatwiali podejmowanie właściwych decyzji przez człowieka, albo — by uniemożliwiły podejmowanie decyzji niepożądanych, niebezpiecznych lub szkodliwych.

Ergonomia rozszerzyła się najpierw z inspiracji organizacji militarnych i lotnictwa cywilnego. Po prostu zbyt dużo samolotów rozbiło się przy lądowaniu i zbyt dużo trzeba było wystrzelić pocisków, by trafić w ruchomy obiekt; zbyt często radarzyści mylnie interpretowali obraz na ekranie.

Doświadczenia uzyskane przy analizie prawidłowości ergonomicznych militariów wykorzystuje się obecnie coraz szerzej w niewojskowej sferze działania ludzkiego, mimo że sprzeczności w układzie „człowiek — maszyna” są tu zwykle mniej drastyczne, a więc trudniejsze do wykrycia i usunięcia.

Francuzi i Amerykanie najwcześniej zastosowali metody badawcze inżynierii humanistycznej przy konstruowaniu i badaniu samochodów. Ergonomiści współpracują teraz, od pierwszych etapów projektowania i badania przy konstruowaniu najnowszych maszyn i urządzeń.

ERGONOMIA A RYNEK ZBYTU WYROBÓW

We wszystkich dziedzinach produkcji obserwuje się ostrą walkę konkurencyjną między poszczególnymi kapitalistycznymi wytwórcami podobnych asortymentów w każdym kraju oraz współzawodnictwo międzynarodowe.

W krajach obozu socjalistycznego jest sytuacja odmienna, ponieważ na ogół każdy wytwórca jest monopolistą w skali danego państwa, a nawet — w pewnych przypadkach — monopolistą dla wszystkich krajów demokracji ludowej i ZSRR. Jednocześnie rynek jest w tych rejonach rynkiem producenta, a nie konsumenta, z wyjątkiem nielicznych grup asortymentowych (np. radiolodowirników, niektórych wyrobów z tworzyw sztucznych, krajowe samochody i motocykle), gdzie obserwuje się nasycenie lub nawet występują obawy nadprodukcji.

Po bliższym zbadaniu przyczyn owej „nadprodukcji” okaże się, że jest ona pozorna. Po prostu produkowany asortyment jest nieatrakcyjny, niedopasowany do potrzeb użytkowych nabywców lub

nie dość nowoczesny. Niekiedy cena zbytu nadmiernie podnosi planowaną akumulację, a zastosowanie nieodpowiednich materiałów i wykonania daje w skutku niską trwałość i niezawodność.

W świecie kapitalistycznym producent, walczący o konsumenta, szybko reaguje na głosy krytyki i często wprowadza na rynek nowe lub poważnie zmodernizowane asortymenty. W wyniku konkurencji poszczególne, odpowiadające sobie wyroby różnych wytwórców coraz bardziej upodabniają się do siebie, szczególnie w zakresie tzw. charakterystyki technicznej: wydajności, trwałości, niezawodności, ekonomiczności eksploatacji itp. Przykładami mogą być telewizory, małe i średnie motocykle i samochody, zelektryfikowany sprzęt gospodarstwa domowego, ciągniki, obrabiarki, koparki, spychacze itp.

Okazało się, że cechami najbardziej różnicującymi wyroby pokrewne są właściwości, których badaniem i oceną zajmuje się ergonomia. Stopień przystosowania wyrobu do potrzeb i możliwości użytkownika, doskonałość układu „człowiek — maszyna, sprzęt, mebel”, jest coraz powszechniej przyjmowanym miernikiem jakości, wartości użytkowej, nowoczesności i atrakcyjności produktów przemysłowych.

Zakłady „Renault” reklamują swoje samochody R 8 i R 10, dając, że są to pierwsze, w pełni prawidłowo ergonomicznie rozwiązane pojazdy świata. Wytwórnia „Demag” wprowadzila ciekawe, oryginalne rozwiązanie koparek jednoosobowych, zapewniając odmienny od tradycyjnego sposobu sterowania i dające wysoki komfort pracy. To ostatnie pojęcie staje się coraz bardziej popularnym, niemal synonimowym określeniem poprawności ergonomicznej.

Realizacja postulatów komfortu pracy staje się czynnikiem: atrakcyjności danej pracy, co nie jest bez znaczenia wobec chronicznego braku siły roboczej na świecie oraz czynnikiem podnoszącym wydajność pracy, poprawiającym współczynnik wykorzystania zdolności produkcyjnej maszyn i urządzeń, a więc staje się czynnikiem stymulującym ekonomiczną przedsiębiorstwa.

Poprawność ergonomiczna jest w pewnych przypadkach warunkiem sine qua non działania jakiegokolwiek urządzenia. Pojazdy kosmiczne, pewne elementy uzbrojenia wojskowego, elektronicznych maszyn cyfrowych, niektórych aparatów pomiarowo-kontrolnych, pewnych urządzeń i sprzętów chirurgicznych — oto przykłady urządzeń, w których eksploatacji występują tak silne sprzeczności w układzie „człowiek — maszyna”, że bez szczególnego ujawnienia, analizy i usunięcia tych sprzeczności, wyrób i operator ulegają nieuchronnie wypadkowi lub awarii, albo urządzenie działa niesprawnie. W innych sytuacjach — nie tak drastycznych — badania ergonomiczne z zasady wpływają, poza podniesieniem komfortu i wydajności pracy, na zmniejszenie ilości i ciężkości wypadków, schorzeń zawodowych i awarii urządzeń.

W naszym kraju nie jest to sprawa bagatelna. Maszyna, urządzenie, narzędzie czy sprzęt przebadany pod kątem adaptacji maszyny do człowieka: 1) pozwala powierzyć obsługę maszyny personelowi niższej kwalifikacji, młodszemu, umożliwiała szersze wprowadzenie zatrudnienia kobiet; 2) ogranicza częstotliwość występowania tzw. „łuku przed maszyną”, zjawiska ogromnie utrudniającego wdrożenie młodego personelu do obowiązków służbowych i przyczyniającego się wale do wzrostu liczby wypadków i awarii; 3) ogranicza zmęczenie i zużycie pracownika w czasie pracy; 4) pracownik obserwując realne objawy troski kierownictwa o jego wygodę, wytworza w sobie tzw. patriotyzm zakładowy, wiążąc się trwałe z danym przedsiębiorstwem, a więc fluktuacja kadr — jedna ze zmór naszego przemysłu — staje się mniej groźna.

Także poza przedsiębiorstwami przemysłowymi analiza ergonomiczna może oddać poważne usługi.

KIEDY MOŻNA I NALEŻY PRZEPROWADZAC ANALIZĘ ERGONOMICZNĄ

Z tego, co było wyżej podane, można by wnioskować, że badania ergonomiczne można przeprowadzać tylko na gotowych wyrobach. Tak jest oczywiście najłatwiej. Ale przemysł powinien uzyskiwać wiele konkretnych zaleceń od ergonomistów znacznie wcześniej, już w okresie opracowywania założeń projektowych dla nowego wyrobu (lub modernizowanego), przy projekcie wstępnym, technicznym i roboczym.

Taki udział ergonomistów przy projektowaniu i badaniach prototypów staje się z każdym rokiem coraz bardziej warunkiem sine qua non powodzenia wyrobu na rynku. Podjęcie badań jest prakty-

cznie możliwe tylko na gotowym wyrobie, prototypie lub odpowiednim imitatorze wyrobu.

Tylko posługiwanie się imitatorami — makietami lub czynnościowymi modelami wyrobu, pozwala na ujawnienie mankamentów ergonomicznych jeszcze w okresie projektowania, tj. wtedy, gdy producent nie zaangażował większych środków w oprzyrządowanie i uruchamianie produkcji.

A więc celem zwiększenia kompleksowo rozumianej efektywności analizy ergonomicznej należy zapewnić odpowiednio wcześniej i organizacyjnie uporządkowane włączenie się fachowców od spraw inżynierii humanistycznej do cyklu projektowania, prototypowania i badania wyrobu. Mimo że opracowałem już konkretną propozycję takiej współpracy, nie udało się jej dotychczas wdrożyć w pełnym zakresie.

ZAPLECZE NAUKOWO-BADAWCZE

Zajmiemy się tylko tym rodzajem zaplecza naukowo-badawczego, które zabezpieczałoby przeprowadzanie analiz ergonomicznych wyrobów w cyklu projektowania i uruchamiania produkcji.

Stawiam tezę, że już obecnie w większości przemysłów istnieje dostateczne zaplecze, niestety na ogół o nie wykorzystanej zdolności badawczej, służące do określania takich cech wyrobu jak wydajność, trwałość, ekonomiczność eksploatacji, cech specyficznych różnych produktów np. rozkładu strumienia światła lampy, czułości wagi, dokładności miliamperomierza itp.

W kraju nie szkoli się ergonomistów. Także w ZSRR i krajach demokracji ludowej brak odpowiedniego studium. Na Politechnice Warszawskiej organizuje się Katedrę Ekonomiki i Organizacji Produkcji na Wydziale Mechaniki Precyzyjnej, której kierownik zobowiązał się rozbudować w programie nauczania problematykę ergonomiczną. Katedra ta oczywiście szkolić będzie tylko techników w ograniczonych ilościach.

Prawidłowa struktura zespołu zdolnego do przeprowadzenia kompleksowej analizy ergonomicznej przewiduje zatrudnienie obok inżynierów, na warunkach równorzędności partnera: psychologa, fizjologa-higienisty i antropologa. I znowu należy stwierdzić, że krajowe uczelnie nie przygotowują: 1) psychologów o specjalności praktycznej z psychologią inżynierską; 2) fizjologów-higienistów o specjalności z energiką pracy mięśniowej człowieka, z pomiarami zmęczenia, szczególnie w pracach lekich, z toksykologią, z klimatologią; 3) antropologów wyszkolonych w antropometrii przemysłowej.

Liczymy na odpowiednie zmiany w programach nauczania wydziałów pedagogicznych uniwersytetów szkolących psychologów, wydziałów przyrodniczych — szkolących antropologów i odpowiednich katedr (medycyny pracy itp.) akademii medycznych. Apel w tej sprawie skierowany do szeregu katedr ze stycznia 1964 r., dotyczący w szczególności ustalania ergonomicznej tematyki prac magisterskich — pozostał bez echa. Nie dziwnego, ponieważ katedry nie posiadają w swym składzie ergonomistów, a nieliczne instytuty zajmujące się omawianą problematyką, nie prowadzą działalności dydaktycznej lub są niedostępne dla przeciętnych śmiertelników.

Jakże wybrnąć z tego impasu? Wydaje się, że droga jest tylko jedna: rozbudować instytutowe komórki ergonomiczne, doszkalac w kraju i za granicą ich personel i maksymalnie wykorzystywać możliwości badawcze i doświadczenie obecnej szpaliny kadry.

Ale co z tego będzie miał przemysł i konsument?

Wydaje się, że rzeczą najpilniejszą jest ustalić listę wyrobów najbardziej potrzebujących analizy ergonomicznej, następnie skoordynować tak powstały plan z możliwościami wykonawczych instytutów posiadających zakłady badań ergonomicznych. W oparciu o wspólnie opracowane, długofalowe programy działania — instytuty powinny uzyskać kadry, możliwości ich zagranicznej przeszkalowania i możliwości uzyskania importowanej (krajowej nie ma) aparatury badawczej.

W YMIANIE poglądów na temat stymulowania rozwoju postępu technicznego w przemyśle poświęcona była Ogólnozwiązkowa Sesja Naukowa zorganizowana przez Wydział Ekonomiki Akademii Nauk ZSRR, Radę Naukową AN ZSRR w zakresie problemu „Rozrachunek gospodarczy i materialne zainteresowanie produkcją” oraz Instytut Ekonomiki AN ZSRR. W Sesji trwającej 4 dni (29.XI—2.XII.1965 r.) uczestniczyli pracownicy naukowcy wyższych uczelni, instytutów, delegacji centralnych urzędów gospodarczych i organizacji projektowo-konstruktorskich, dyrektorzy i główni ekonomiści większych przedsiębiorstw.

Oprócz referatów wygłoszonych na posiedzeniach plenarnych, dyskusja odbywała się w trzech następujących sekcjach: I. Planowanie, finansowanie i materialno-techniczne zabezpieczenie prac w zakresie nowej techniki. II. Postęp techniczny i rozrachunek gospo-

Obniżenie współczynnika kapitałochłonności w programie obecnego planu 5-letniego do poziomu osiągniętego w latach 1958—1959 nastąpiło dzięki zwiększeniu udziału nakładów inwestycyjnych przeznaczonych na produkcję nowych rodzajów wyrobów oraz na uruchamianie nowych procesów technologicznych kosztem zmniejszenia udziału nakładów na mechanizację i automatyzację (I. Kurakow).

Kilku dyskutantów (w szczególności W. Bitunow i D. Baranow) zajęło się bliżej problemem metod odzwierciana majątku produkcyjnego. Z badań ich wynika, że z trzech stosowanych metod odzwierciana najbardziej efektywna jest metoda renowacji. Metoda modernizacji, a zwłaszcza odzwierciana w drodze remontu kapitalnego jest mniej efektywna.

D. Baranow próbował sformułować teoretyczną podstawę stopu odnowienia. Nowe, bardziej wydajne maszyny dają, jego zdaniem, maksymalny efekt wówczas, gdy tempo odnowienia starych urzą-

pracowników. Niesłusznie, jego zdaniem, przeważała dotąd koncepcja wewnątrzzakładowego szkolenia. Badania pokazały, że kształcenie stacjonarne, droższe i odrywające pracownika od pracy, jest z punktu widzenia dłuższego okresu korzystniejsze. Po tego rodzaju szkoleniu bowiem, pracownicy szybciej opanowują nowe czynności, tworzą wielokrotnie mniej braków, a ich wydajność pracy jest średnio o kilkanaście procent wyższa w porównaniu do pracowników, którzy mają za sobą tylko krótkie, wewnątrzzakładowe szkolenie.

Ekonomiczną celowość postępu technicznego prowadzącego do wyzwalania siły roboczej poruszył w swoich wypowiedziach M. Sonin (Instytut Ekonomiki AN ZSRR) oraz W. Jagodin i I. Masłowa (Uniw. sytet Moskiewski). Mechanizacja i automatyzacja może mieć sens ekonomiczny jedynie wówczas, gdy wyswobodzona dzięki nim siła robocza znajduje efektywne zastosowanie.

Rozwiązania wymaga również sprawa racjonalnego wykorzystania potencjału siły roboczej, który tworzy postęp techniczny. Obecnie, przeważa wewnątrzzakładowa dystrybucja siły roboczej. Powoduje ona powstawanie nadwyżek siły roboczej w przedsiębiorstwach oraz osłabia wzrost wydajności pracy, a często nawet hamuje wprowadzenie nowej techniki.

W dyskusji krytycznie oceniono występujący w praktyce system premiowania za tworzenie i realizację postępu technicznego w przedsiębiorstwie. Fundusz premii powstaje na podstawie procentowych odpisów od funduszu płac pracowników produkcyjnych, natomiast rozmiary premii określone są w zależności od efektów ekonomicznych realizowanego postępu technicznego. Brak związku między podstawą tworzenia funduszu premialnego a kryterium premiowania często ogranicza wykorzystanie funduszu premialnego. Ponadto powoduje on powstanie poważnych, niezasadnionych rozpiętości między wysokością premii a efektem ekonomicznym postępu technicznego realizowanego w przedsiębiorstwach (N. Razumow, W. Mislin, N. Solowiew).

N. Razumow wypowiada się następnie przeciwko przyjętej zasadzie premiowania tylko za postęp techniczny przewidziany planem oraz uzależnienia premiowania kierownictwa od pełnego wykonania planu postępu technicznego. Zasady te osłabiają, jego zdaniem, zainteresowanie przedsiębiorstw poważniejszymi przedsięwzięciami w zakresie postępu technicznego. Ze swej strony proponuje on, podobnie jak wielu innych uczestników dyskusji (m. in. W. Mislin i N. Solowiew), wprowadzenie premiowania za faktyczne osiągnięcia.

W dyskusji poruszono również brak skoordynowania funduszu premiowania za postęp techniczny z innymi bodźcami ekonomicznymi działającymi w przedsiębiorstwie. Na przykład, fundusz opłacania nowej techniki pokrywa przedsiębiorstwo tylko różnicę między planowanym kosztem próbnego partii a planowanym kosztem tegoż wyrobu w produkcji seryjnej; stąd realizacja postępu technicznego zwykle pogarsza w pierwszym okresie wyniki finansowe i inne wskaźniki obciążające przedsiębiorstwo. Wydatki na przygotowanie próbnego seryi finansuje przedsiębiorstwo ze środków obrotowych a zwrot ich (i to nie zawsze) następuje dopiero po wytworzeniu i dostawie produkcji towarowej (F. Wiesiełkow — Instytut Ekonomiki AN ZSRR, A. Magazaniuk i E. Tugarinowa — Kijowski Instytut Gospodarki Narodowej). Przedsiębiorstwa powinny mieć zapewnione pełne pokrycie ich nakładów na postęp techniczny. B. Rakitski proponuje zróżnicować wysokość dotacji w zależności od stopnia wkładu danego przedsiębiorstwa w realizację postępu technicznego (największą dotację otrzymywać powinno pierwsze przedsiębiorstwo podejmujące nową produkcję).

Oprócz niedostatecznego zabezpieczenia przedsiębiorstw wydatków związanych z postępow technicznym, negatywny stosunek przedsiębiorstwa do nowej produkcji wynika z istniejącej praktyki ustalania cen. W dyskusji wysunięto pod adresem organów ustalających ceny na nowe wyroby postulat uwzględnienia wartości użytkowej. Powinno to zainteresować wytwórców nowoczesną produkcją a jednocześnie utrudnić wytwarzanie wyrobów nowych, ale zacofanych technicznie, które dla producentów mogą być korzystne, jeśli ceny ustalane są na podstawie kosztów wytwarzania. Zagadnienie zasad ustalania cen na nowe wyroby zwłaszcza sposobu uwzględniania wartości użytkowej, zostało na sesji rozwinęte w specjalnie temu tematowi poświęconym referacie W. Diaczenki.

Sesja Naukowa poświęcona bodźcom ekonomicznym postępu technicznego dała, na podstawie bogatego materiału faktycznego, charakterystykę warunków działania przedsiębiorstw w tej dziedzinie. Ujawniła i poddała krytyce występujące antybody postępu technicznego, zarysowała niektóre drogi ich przewyższenia. Wyłoniona w ostatnim dniu obrad Komisja ma nadać wysuniętym w dyskusji wnioskom podsumowanie i rekomendacji dla odpowiednich organów kierujących gospodarką.

Bodźce ekonomiczne postępu technicznego

WŁADYSŁAW BOGDAN SZTYBER

darczy. III. Zainteresowanie materialne pracowników za osiągnięcia naukowo-techniczne.

Referat wstępny wygłosił dyrektor Instytutu Ekonomiki AN ZSRR L. M. Gatowski. W referacie skoncentrował on swoją uwagę na próbie wyjaśnienia przyczyn szeregu ujemnych zjawisk i tendencji występujących w ostatnich latach w gospodarce radzieckiej. Do nich, zdaniem referenta, należą przede wszystkim: pewne osłabienie tempa wzrostu dochodu narodowego, wydajności pracy oraz wzrost kapitałochłonności produkcji.

Wśród braków planowania inwestycji podkreśla się powolne tempo procesu realizacji postępu technicznego (zbyt długi okres między zaprojektowaniem nowej techniki a wykorzystaniem jej w produkcji) powodujące starzenie się techniki przed jej zastosowaniem. Wynika to w pewnym stopniu z dysproporcji między sumą zaplanowanych inwestycji a ich materialnym pokryciem. Niedostateczne pokrycie materialne prowadzi do zwiększenia udziału robót budowlanych w toku oraz niewykorzystywania urządzeń produkcyjnych. Oprócz tego, sama struktura inwestycji jest niewłaściwa. Zbyt mały udział w ogólnej kwocie inwestycji stanowi wartość aktywnej części urządzeń, a w ostatnich latach nastąpiło dalsze jej zmniejszenie. Ponadto, aktualny stan rozwoju przemysłu budowy maszyn nie pozwala w odpowiednim stopniu zastępować starych maszyn nowymi zamiast stosowania kapitalnego remontu.

Postępowa techniczna nie sprzyja stosowaniu ocena przedsiębiorstw w zakresie realizacji przez nie postępu technicznego na podstawie formalnego kryterium „ilości przedsięwzięć technicznych”, które skłania do podejmowania tylko drobnych usprawnień a hamuje inicjatywę w zakresie większych przedsięwzięć. Zmiany wymaga, zdaniem L. Gatowskiego, system premiowania projektantów. Po zatwierdzeniu projektu powinni oni otrzymywać tylko część premii, resztę po zakończeniu budowy obiektu. Usunie to zainteresowanie projektantów zaniżaniem szacunków kosztorysowych, aby wykazać wyższą efektywność ekonomiczną projektów.

dzeń w drodze renowacji jest zgodne z tempem postępu technicznego w poszczególnych dziedzinach produkcji narzędzi pracy.

Jeśli w danej dziedzinie opłacanie produkcji nowych, wydajniejszych maszyn trwa 5 lat, to stopa renowacji starych maszyn powinna wynosić 20 proc. rocznie od momentu pojawienia się nowych maszyn. Odtworzenie w drodze remontu kapitalnego uzasadnione więc będzie jedynie wtedy, gdy normalny, fizyczny okres życia maszyn jest znacznie krótszy od tempa postępu technicznego w danej dziedzinie. Jednakże, nawet w tych przypadkach dyskutant wypowiada się za renowacją, ponieważ wydajność i jakość pracy maszyny po kapitalnym remoncie jest niższa, a jej żywot krótszy w porównaniu do maszyn nowych. Niestety, w praktyce dominuje, jak podkreśla wielu uczestników dyskusji, odzwierciana w formie kapitalnego remontu. Rozwój tej metody odzwierciana znajduje swój wyraz we wzroście udziału starych maszyn w ogólnym majątku produkcyjnym. Występującej tendencji odzwierciana w formie kapitalnego remontu towarzyszył szybki i często nienowoczesny rozwój gospodarki remontowej.

Przemysł maszynowy rozwijał się zgodnie z działającą tendencją odzwierciana. Produkcja jego przeznaczona była przede wszystkim na wyposażenie nowych przedsiębiorstw, na renowację urządzeń szła tylko niewielka jej część.

Wszystcy uczestnicy dyskusji zdają sobie sprawę z faktu, że obecny remont kapitalny stanowi dla gospodarki zbyt wielkie obciążenie, absorbuje zbyt wiele siły roboczej i środków materialnych, jest za drogi. Zasadnicza zmiana metod odzwierciana wymaga stworzenia w przedsiębiorstwie warunków umożliwiających finansowanie z amortyzacji zakupu nowych urządzeń na równi z remontem kapitalnym.

Kilka wypowiedzi poruszało problemy związku postępu technicznego i siły roboczej. W. Bielik (Państwowy Komitet Kształcenia Zawodowo-Technicznego) mówił o wielkości, strukturze i kierunkach planowanego przyrostu zatrudnienia w najbliższym pięcioleciu oraz o efektywności metod kształcenia

nym znalazła się sprawa programu nauczania teoretycznych podstaw rachunkowości w wyższych szkołach ekonomicznych. Referat wprowadzający do dyskusji wygłosił dr M. Kawa w oparciu o recenzję książki doc. T. Peche pt. „Zarys ogólnej teorii rachunkowości”, opracowaną przez prof. Fedorowicza, a zamieszczonej w miesięczniku „Finanse” nr 1 z 1965 r. W trakcie dyskusji uznano, że zgodnie ze stanowiskiem prof. Pałuckiego (patrz artykuł pt. „Ranga rachunku” ZG nr 9 z 1965 r.), stawianie przed przedsiębiorstwami i jednostkami postulatów uwzględniania makroekonomicznych i ogólnospołecznych przesłanek decyzji gospodarczych (jak to czyni doc. Peche), jest bardzo ryzykowne. Ale propozycja doc. Peche trzeba uznać za interesującą, toteż zasługują na to, aby stały się przedmiotem dalszej dyskusji.

Drugie z zebranych zagadnień dotyczyło z zespołem nauczycieli rachunkowości Okręgowego Ośrodka Metodologicznego w Krakowie, objęto: referat dr E. Kujera pt. „Z problematyki nauczania rachunkowości”, przykładową lekcję z III klasy Technikum Ekonomicznego, analizę podręczników i in. pomocy nauczycielskich w średnim szkolnictwie ekonomicznym.

Po dyskusji, przyjęto uchwały, które dotyczyły: 1) potrzeby wydania przez Min. Oświaty omówionych na zebraniu zbiorów ćwiczeń, 2) angażowania do pracy nad podręcznikami i in. pomocami dla młodzieży odpowiednio kwalifikowanych nauczycieli, 3) postulatów, by przyszedł prawo wydawania pomocy nauczycielskich apolitycznym pracownikom, 4) sprawę ustalenia kierunków szkolenia w średnim szkolnictwie ekonomicznym.

G.S.

a działalności P.T.E.

Z Sekcji Rachunkowości krakowskiego oddziału

Założona w 1954 roku Sekcja Rachunkowości przy krakowskim oddziale Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego rozwija pomyślnie swą działalność. Mimo nielicznej liczby członków (obecnie 19 osób) ich aktywność jest wcale zadowalająca.

Z głównych kierunków tej działalności wymienić można:

• urządzanie odczytów na aktualne tematy nauki i praktyki rachunkowości;

• zainicjowanie członków i sympatyków Sekcji z nowymi zagadnieniami prawnymi, dotyczącymi rachunkowości wraz z interpretacją ich stosowania w praktyce życia gospodarczego;

• referowanie i dyskusowanie nowych tendencji rozwojowych rachunkowości oraz ich zastosowania, zwłaszcza w wyniku realizacji Uchwały Nr 224 i spraw, które wynikają z uchwał IV Plenum P.T.E.

• omawianie problematyki związanej z wprowadzeniem w życie nowych zasad finansowania potrzeb gospodarczych przedsiębiorstw i jednostek (w powia-

zanu ze zmianami, jakie zachodzą w zarządzaniu gospodarką narodową).

• współdziałanie z innymi sekcjami P.T.E. zajmującymi się problematyką związaną z rachunkowością oraz z analizą ekonomiczną działalności aparatu gospodarczego;

• ścisła współpraca z krakowskim oddziałem Stowarzyszenia Księgowych w Polsce;

• współpraca ze szkolnictwem ekonomicznym, zwłaszcza z Katedrą Rachunkowości WSE w Krakowie oraz ze szkolnictwem średnim w szczególności z odpowiednimi ośrodkami metodycznymi).

Wiele uwagi poświęca się obecnie w Sekcji sprawom związanym z kolejną reorganizacją szkolnictwa ekonomicznego, a zwłaszcza z planami i programami nauczania rachunkowości oraz analizy sprawozdań finansowych. Zagadnieniem tym m. in. poświęcone były zebrania odbyte w dniach 24 marca i 25 marca b.r.

Przebieg z wymienionych zebranych zorganizowano wspólnie z Sekcją Statystyki i Finansów. Na porządku dzien-

ZYCIE GOSPODARSTWA

W poszukiwaniu ideału

(Korespondencja własna z ZSRR)

RYSZARD BADOWSKI

ZAKŁADY im. Lichaczowa w Moskwie od 50 lat produkują samochody. Ich specjalnością są ciężarówki. Ostatnie modele mają duże wzięcie na światowym rynku. „Jesteśmy największym eksporterem wozów o nośności 2,5 – 4,5 tony niż Stany Zjednoczone – oznajmił mi w dyrekcji fabryki. — USA sprzedawały w 1963 roku za granicę 22.300 takich samochodów, my wysłaliśmy rocznie 26.000 ciężarówek do przeszło 50 krajów”.

Eksport świadczy o kulturze produkcji. Kulturę zaś kształtuje w poważnym stopniu podoficerskie ogniwo aparatu administracyjno-gospodarczego.

WYKSZTAŁCENIE

65 proc. mistrzów w Zakładach im. Lichaczowa posiada dyplomy ukończenia technikum lub wyższej uczelni. Zdaniem dyrekcji oraz organizacji partyjnej wykształcenie stanowi najważniejszą zaletę nowoczesnego mistrza. Obecnie dyrekcja korzysta z czterech kanałów dopływu kadry mistrzowskiej:

● **Absolwenci państwowych politechnik** mają dobre przygotowanie teoretyczne i szerokie horyzonty, duży zasób wiedzy ogólnej. Szybko zdobywają autorytet moralny i polityczny, a w ślad za nim — zawodowy. „Służba podoficerska” stanowi dla nich przeważnie okres przejściowy. Istnieje ogromne zapotrzebowanie na dyplomowanych specjalistów i mistrz-inżynierów stosunkowo szybko awansuje. Perspektywa awansu jest zresztą znakomitą bodźcem dla tej grupy mistrzów.

● **Absolwenci i studenci fabrycznej politechniki.** Zakłady im. Li-

chaczowa posiadają własną wyższą uczelnię techniczną z fakultetami odpowiadającymi działom produkcyjnym. Studiuje na niej przeszło 1.100 członków załogi, którzy dwa tygodnie w miesiącu pracują, a dwa tygodnie — słuchają wykładów. Począwszy od trzeciego roku studiów niektórzy obejmują stanowiska mistrza. Do tej kategorii zaliczani są także mistrzowie-studenci wieczorowych i zaocznych państwowych politechnik.

● **Absolwenci szkoły mistrzów.** Jest to technikum (uczy się w nim 550 ludzi), do którego przyjmowani są robotnicy po skończeniu szkoły podstawowej (minimum — 7 klas). Nauka w nim trwa trzy lata. Do szkoły mistrzów są także przyjmowani absolwenci średnich szkół ogólnokształcących (z wykształceniem 10 klas), którzy przechodzą skrócony, 2-letni kurs techniczny. Szkoła mistrzów daje dyplom maturalno-techniczny.

● **Najzdolniejsi robotnicy.** Ten kanał można by nazwać tradycyjnym, gdyż by nie okoliczność, że z reguły są to również młodzi ludzie ze średnim wykształceniem, którzy z różnych przyczyn nie dostali się na wyższe uczelnie. Dawniej robotnik awansując na majstra miał za sobą długi staż przy warsztacie. Dziś robotnik z maturą ma szansę stać się podmistrzem (w nomenklaturze rosyjskiej — naładczyk) po upływie pół roku, zaś mistrzem — w ciągu 2 lat.

Mistrz-samouk z maturą ze szkoły ogólnokształcącej nie zapisuje się do fabrycznego technikum, przeważnie ze względów rodzinnych: jeśli jest, żonaty i posiada dzieci, pragnie otrzymywać pełną pensję (120–140 rubli). Student fabrycznego technikum

otrzymuje jedynie pół pensji plus stypendium (pracuje bowiem pół miesiąca, zaś pół miesiąca uczęszcza na wykłady) i traci w okresie dodatkowej nauki po 40–50 rubli miesięcznie. Na to może sobie pozwolić kawaler. Tym, którzy wcześniej założyli rodziny, jest trudniej. Ale fabryka z nich na razie nie rezygnuje.

Pełnię zanika natomiast typ mistrza — praktyka — niewykształconego robotarza, który awansował na „podoficera produkcji” jedynie dlatego, że posiadał złote ręce. Majstrów z 3 klasami szkoły podstawowej pozostało bardzo niewiele w Zakładach im. Lichaczowa. Niektórzy uzupełnili swą wiedzę, część nie wytrzymała konkurencji wykształconej młodzieży i wróciła do warsztatu w charakterze robotników, „ostatni Mohikanie” stopniowo przechodzą na emeryturę.

„Nasza przyszłość” powiedziano mi w Zakładach im. Lichaczowa — to mistrz-inżynier i mistrz-technik. W ciągu najbliższych 5 lat te dwie kategorie stanowią będą prawdopodobnie 100 proc. kadry.

ORGANIZATOR I WYCHOWAWCA

W Związku Radzieckim uważa się, że współczesny mistrz powinien być przede wszystkim organizatorem i wychowawcą. Styl jego kierowania w warsztacie ma służyć sprawnej organizacji produkcji i właściwemu ukształtowaniu stosunków między robotnikami. Dlatego w szkole mistrzów i w fabrycznej politechnice przyszły mistrz słucha m. in. wykładów z psychologii. Otrzymuje również spory zasób wiedzy ekonomicznej. Nowe zasady zarządzania i planowania wymagają od mistrza znajomości zasad dobrego gospodarowania. Mistrz staje się uniwer-

salnym kierownikiem najniższego szczebla produkcji. Stracił jedną funkcję — zyskał drugą. Przeszła być nauczycielem fachu (do fabryki przychodzi przeszkoleni ludzie), kontrolerem technologicznym i kadrowcem, stał się reprezentantem nadzoru technicznego, łącznikiem robotników z aparatem administracyjno-gospodarczym.

Taka jest przynajmniej koncepcja jego roli w Zakładach im. Lichaczowa. W różnych fabrykach jest ona zaawansowana w różnym stopniu. Statut zawodu mistrzowskiego opracowany został w ZSRR, podobnie jak nasza Uchwała nr 111 Prezydium Rady, około 15 lat temu, i nie odpowiada sytuacji obecnej. Komitet Pracy i Placy przy Radzie Ministrów ZSRR opracowuje nowy dokument, który określi prawa i obowiązki mistrzów w radzieckich zakładach przemysłowych.

Tymczasem bezpośrednio w fabrykach rodzą się koncepcje określania nowej roli mistrza, podniesienia jego autorytetu oraz obrony praw, które są bardziej ogólnikowo sformułowane w teorii i praktyce niż obowiązki.

RADA MISTRZÓW

W Zakładach im. Lichaczowa od dwóch lat funkcjonuje organ społeczny — Rada Mistrzów. Wybierają go mistrzowie całej fabryki na walnym zgromadzeniu. Rada Mistrzów postawiła sobie za cel polepszenie organizacji pracy „podoficerów produkcji”. Przeprowadzone zostały badania pod hasłem „fotografia naszego dnia”. Wyjaśniło się, że mistrzowie wykonują swe właściwe obowiązki przez 70 proc. czasu roboczego, zaś 21 proc. zabierają im prace wykonywane za przedstawicieli innych służb. Obecnie opracowany jest, dla każdego działu produkcyjnego wzorowy model dnia pracy mistrza. Ma on na celu odciążenie mistrzów m. in. od pracy biurowej, wypełniania kart produkcyjnych itp.

Na posiedzeniach Rady Mistrzów rozpatrywane są nie tylko zagadnienia produkcyjne, ale również bytowe. Rada wystąpiła z wnioskiem do dyrekcji o pewne przywileje i bodźce dla mistrzów w dziedzinie polityki mieszkaniowej (zakład buduje rocznie 50 tys. m kw. własnej powierzchni mieszkalnej), dyskontowała o problemie najwłaściwszej odzieży robotniczej mistrza, wysunęła postulat okresowych badań medycznych mistrzów w celu zapobieżenia chorobom zawodowym, zajęła się kontrolą nauki w szkole mistrzów. Jednocześnie przeprowadziła anali-

zę pracy mistrzów w najtrudniejszych działach produkcyjnych, omawiała problemy eksploatacji linii produkcyjnych, analizowała place mistrzów.

Rady Mistrzów istnieją także w poszczególnych wydziałach fabryki. Raz w tygodniu w każdym dziale odbywa się „dzień mistrza”. Są to problemowe zebrania na styku dwu zmian, w których uczestniczą kierownik działu produkcyjnego, przedstawiciel dyrekcji fabryki, rady zakładowej, organizacji partyjnej i związkowej. Niektóre zagadnienia poruszone w ramach „dnia mistrza” na wydziałach trafiają na posiedzenia Zakładowej Rady Mistrzów.

Zakładowa Rada Mistrzów składa się z 25 osób sprawujących swe funkcje przez dwa lata.

BODŹCE MORALNE I MATERIALNE

Jak odbija się rola mistrza na poziomie jego pracy w porównaniu z placą podwładnych w odwiedzonej przez mnie fabryce? Majster ma zagwarantowaną pensję od 120 rubli oraz dodatk do niej w postaci premii, przydzielanej przez dyrektora. Nowy system uprawnień zwiększył wysokość premii do 40 proc. pensji podstawowej. Robotnik zarabia 120–140 rubli. Utrzymać ją jest zasadą wyższych zarobków majstra niż robotnika, ale zdarzają się przypadki, że robotnik zarabia więcej niż mistrz (zwłaszcza w działach, gdzie produkcja jest szkodliwa dla zdrowia).

Po skończeniu szkoły mistrzów, a nawet jego pracy w politechnice, mistrz z dyplomem technika lub inżyniera nie osiąga od razu gwałtownego skoku pensji. Otwierają się jednak przed nim możliwości awansu na coraz to wyższe stanowiska, a to wiąże się z perspektywą wzrostu zarobków.

To właśnie jest bodziec, który czyni funkcję mistrza atrakcyjniejszą od funkcji robotnika. Dziś na drodze awansu społecznego nie można przeszkadzać pewnych szczebli. Awans wiedzy obowiązkowo przez fabrykę. Dla wielu absolwentów szkół technicznych praca na stanowisku mistrza stanie się obowiązkowym etapem działalności zawodowej. W Zakładach im. Lichaczowa ogromna większość inżynierów z nadzoru technicznego i administracji ma za sobą praktykę mistrzowską. Dawniej mistrzem mógł zostać jedynie robotnik, który miał duży staż pracy produkcyjnej, w czasie której uzyskał wyróżniające go kwalifikacje zawodowe. W przy-

szłości pracownikiem nadzoru technicznego będzie mógł zostać tylko inżynier, który uprzednio był majstrem.

Moi rozmówcy z Zakładów im. Lichaczowa byli zdania, iż świadczy to o podniesieniu rangi mistrza i jego autorytetu w nowych warunkach. Mistrz w Zakładach im. Lichaczowa ma już szereg uprawnień „oficera produkcji”. Posiada m. in. własny fundusz premiiowy o wysokości 0,5 proc. zarobków zespołu podległych mu ludzi. Może wyróżniać najlepszych robotników za przekroczenie planu, wysoką kulturę produkcji, jakość wyrobów, dyscyplinę i koleżeńskość. Do mistrza należy ostatnie słowo w sprawie robotnika do pracy. Jest rzeczą nie do pomyślenia, żeby w nowoczesnym i wielkim przedsiębiorstwie mistrz zastąpił personalnika, ale wydział kadry nie ma prawa narzucać mistrzowi pracownika bez jego zgody. Nowy pracownik przybywa do mistrza z karteczką od personalnego, mistrz ma prawo sprawdzić umiejętności kandydata do jego zespołu i sprzeciwić się jego przyjęciu, jeżeli uzna je za niewystarczające.

KONIECZNOŚĆ WYMAGANY DOŚWIADCZEN

Mistrzowie z Zakładów im. Lichaczowa, których poznałem zbierając materiał do tej korespondencji, z ogromnym zainteresowaniem odnieśli się do dyskusji na łamach „Życia Gospodarczego” o roli i modelu mistrza w polskim przemyśle. Pragną oni przedyskutować na Radzie Mistrzów opublikowane w „Życiu” na ten temat publikacje. Ich zdaniem, dyskusja poruszyła spraw nierozwiązanych także w Związku Radzieckim, nurtujących środowisko mistrzów, nadzór techniczny i dyrekcję fabryki.

W Zakładach im. Lichaczowa nie prowadzono dotąd badań socjologicznych środowiska mistrzów, nie analizowano bodźców, którymi kierują się robotnicy dążący do awansu w zawodzie. Nie pytano młodych inżynierów i techników, pełniących funkcje podoficerów produkcji, jakie mają aspiracje i plany życiowe, co sądzą o swym obecnym zawodzie, i randze społecznej.

Teraz pytania takie fabryka pragnie mistrzom postawić. Chce także zapoznać się z metodą prac polskich socjologów, widząc z publikacji „Życia Gospodarczego”, jak ciekawych materiałów dostarczają ankiety prowadzone przez naukowców w poszczególnych środowiskach społecznych.

MISTRZ - PEDAGOG

(Korespondencja własna z NRD)

WANDA TYCNER

PRECYZUJĄC rolę mistrza w tutejszym wysoko rozwiniętym przemyśle, ekonomista NRD-owskiego wychodzą z następującego założenia: mistrz był zawsze nosicielem wielkiej biegłości i wszystkich, najbardziej postępowych doświadczeń swojego zawodu. Wprawdzie szybko pogłębiający się podział pracy wybitnie ograniczył pole jego tradycyjnej działalności, równocześnie jednak wyłonił i wyłania przed nim nowe zadania. Wzorec współczesnego mistrza, zaakceptowany tu i przez teoretyków i przez praktyków prezentuje się następująco: mistrz musi być przede wszystkim pedagogiem pracy. Musi, ponadto, być organizatorem produkcji podległego sobie oddziału, organizatorem, od którego wymaga się umiejętności praktycznego wprowadzania i stosowania nowoczesnych rozwiązań technicznych, ekonomicznych, organizacyjnych.

Oba wymogi wiążą się najściślej z warunkami, w jakich pracuje tutejszy przemysł. NRD-owski rynek pracy jest głęboko deficytowy, rozwój gospodarczy — szybki. Cały przysrost produkcji od lat odbywa się i odbywać się będzie jeszcze przez parę lat, wyłącznie drogą zwiększenia wydajności pracy. Ta sytuacja wyznacza tempo mechanizacji, automatyzacji, rekonstrukcji technicznej. Bardzo dużą wagę przywiązuje się do kwestii jakości produkcji, nie tylko eksportowej, ale i przeznaczanej na rynek krajowy; wysoka jakość wyrobów traktuje się jako bardzo istotny element podnoszenia standardu życiowego ludności.

A więc mistrz — pedagog pracy. Jest to jego funkcja najważniejsza, podstawowa, funkcja, której podporządkowane są wszystkie pozostałe. Oczywiście, każdy pracownik, zwłaszcza młody, przychodzi do pracy po szkole, przygotowany do zawodu przez zespół fachowych dydaktyków. Tradycje obowiązkowego kształcenia zawodowego młodzieży, co najmniej do osiemnastego roku życia, mają w całych Niemczech prawie półwieczną tradycję. Ale najlepsza nawet szkoła (opinie co do tego są zgodne) nie może nauczyć owej biegłości, gruntowności, pewności i „wyczucia”, praktyki zawodowej są zbyt krótkie, aby pozwolić podpatrzeć wszystkie „tajemnice”, „sposoby”, „szczegóły i drobniaki, składające się na pracę wysoko kwalifikowaną.

Rola takiego pedagoga pracy nie jest łatwa nawet tutaj, w Niemczech, gdzie tradycje pracy kwalifikowanej sięgają w przemysłowe piętno pokolenia, i gdzie od dziesięcioleci z górą lat kolejne pokolenie majstrów korygowało każdy ruch dłoni pracownika, doprowadzając jego czynności do zawodowej perfekcji. Majster w socjalistycznym przedsiębiorstwie,

chcąc spełnić taką samą rolę, musi również przywiązywać wielką wagę do wszystkich „drobiazgów”, ale musi to robić innymi metodami.

Ma wprawdzie do czynienia z pracownikiem zdyscyplinowanym, wyczerpanym, rozumiejącym sens i cel wykonywanych czynności, z pracownikiem, który — na ogół — ceni swoje miejsce i stanowisko w przedsiębiorstwie. Ale i przez takiego pracownika może zostać pominięty „czepianie się”, o niepotrzebną drobiazgowość, o chęć sztykowania; i jeśli zbyt autorytatywnie dąży do postawienia przed sobą celu, do „stworzenia owej atmosfery pracy woskow-kwalifikowanej i zdyscyplinowanej”, może osiągnąć rezultat od zamierzzonego przeciwny. Na pomoc teoretyków nie bardzo może tu liczyć; poradzają mu, w stosunkach z pracownikami, trzymanie się złotej środka między autorytatywnym i demokratycznym sposobem bycia i zarządzania; rada jest znakomita, ale — jak wiadomo — kłopotliwa i trudna w realizacji także na wyższych, niż mistrzowskich, stanowiskach kierowniczych. W praktyce więc, po staremu, klucz do sukcesu

znajduje współczesny majster-pedagog w swoich walorach osobistych, w doświadczeniu, w umiejętności współżycia z pracownikami, w takcie, cierpliwości i dobrych stosunkach z organizacjami społecznymi, „swojego” szczebla. Tym więcej, że obok tej naczelnej roli ma jeszcze do spełnienia obowiązki organizatora produkcji, rolę wymagającą zgody innych umiejętności.

Na pytanie, postawione w „Życiu Gospodarczym”: kim powinien być majster? Osoba przekazująca polecenia, rodzące się bez jego udziału w komórkach wyspecjalizowanych, człowiekiem wyobcowanym z grona podejmującego decyzje w sprawach technicznych i personalnych — czy też kierownikiem technicznym i technologicznym swojej komórki? — odpowiada się tutaj, po wielu praktycznych doświadczeniach następująco:

— Im bardziej skomplikowane, im szczególniejsze prace przygotowawcze, tym prawdopodobniejsza możliwość i większe niebezpieczeństwo nieuwzględnienia wszystkich konkretnych warunków produkcyjnych. Każda taka niedokładność, każdy pozornie niewielki błąd uja-

wniają się natychmiast i przede wszystkim w mistrzowskiej komórce produkcyjnej, nastrożając kłopotliwych trudności. A więc mistrz powinien być koniecznie praktycznym konsultantem, opiniodawcą planu, który ma realizować.

Proponuje się, aby spełniał tę rolę już począwszy od współpracy z konstruktorem bądź zespołem konstruktorów. Główny jest przypadek pewnego zespołu projektantów, w przemyśle fotooptycznym, który niedawno, po długotrwałych pracach, zaproponował tolerancje, niemożliwe do uzyskania przy aktualnym stanie parku maszynowego; podobne kosztowne potknięcia konstruktorów rejestruje się często w przemyśle maszynowym. W niektórych przedsiębiorstwach, tytułem eksperymentu, wprowadzono więc „obrony prac konstruktorów” — majstrów się tam na prawach „koreferentów”. Oceniając je z punktu widzenia praktycznych możliwości produkcyjnych. Eksperyment daje w dużej liczbie przypadków dobre lub bardzo dobre efekty; z możliwością takiej konfrontacji korzystają nie tylko konstruktorzy zakładowi, ale i pracownicy i zespoły centralnych biur konstrukcyjnych i projektowych, zainteresowane w szybkiej drodze „od projektu do efektu”. I jeśli się coś temu eksperymentowi zarzuca, to stale jeszcze sporadyczność i to, że zbyt wolno staje się regułą.

Kwestia samego planu produkcyjnego. Zarządzenia „zjednoczeń” podkreślają, aby projekty tych planów sporządzane były po konsultacjach z majstrami, plany operatywne zaś bezwzględnie uwzględniały ich opinie i doświadczenia. Mówi się wyraźnie, że zwłaszcza

plan operatywny może być niedokładny, że może kryć dysproporcje; z chwilą otrzymania takiego planu obowiązkiem majstra jest szybka jego ocena i „odpowiedzialne potraktowanie”; majster ma prawo zażądać wprowadzenia wszystkich koniecznych korekt.

Bardzo wielką wagę przywiązuje się do problemu szybkiego reagowania majstra na wszystkie odchylenia od planu, który ma realizować, przy czym podkreśla się i wyjaśnia mu, że odchylenia te nie zawsze muszą mieć charakter negatywny, i że — często — są po prostu rezultatem faktu, że ogólny plan przedsiębiorstwa jest sztywny, nieelastyczny i nie przewiduje możliwości manewru. Zadaniem majstra jest w takim przypadku ingerencja o charakterze par excellence ekonomicznym: powinien wybrać najkorzystniejszy z możliwych w danej chwili wariantów, zaproponować go lub po prostu... zrealizować.

Czy funkcja majstra jest tutaj atrakcyjna? Wydaje mi się, że powinna być atrakcyjna, powinna, gdyż wszystko to, co tutaj relacjonowałam jest oczywiście w zrobiec pozycji współczesnego majstra. Bardzo wielu takich majstrów jest, żyje i pracuje w tutejszym przemyśle na całej przestrzeni od Odry do Łaby, i sądzić należy, że „czują się na swoim miejscu”, że stworzono im, bądź sami, własnym wysiłkiem autorytetem zawodowym stworzyli sobie taką właśnie pozycję. Droga do pełnej realizacji tego wzorca potrafa jednak jeszcze, nie wszędzie bowiem jest już „tak dobrze”. Dobre jest jednak i to, że taki wzorec istnieje.

USA ZWIEKSZAJĄ AREAL UPRAWY PSZENICY

W początkach maja prezydent Johnson wydał zarządzenie pozwalające rolnikom amerykańskim na zwiększenie obszaru uprawy pszenicy o 7,7 mln akrów (1 akr = 0,4 ha).

Zarządzenie prez. Johnsona stanowi zwrot w uprawianiu od 13 lat polityce rolnej USA.

Areal uprawy pszenicy w USA, na przestrzeni 13 lat zmniejszył się o 28 proc. Tymczasem inne kraje pszenicę znacznie zwiększyły: obszar zasiewów tego zboża: Kanada — o 10 proc., Argentyna — o 23 proc., a Australia — o 64 proc.

Czynnikiem, który spowodował decyzję Johnsona, był niewątpliwie ogromny wzrost obrotów zbożem w handlu międzynarodowym. Według sprawozdania FAO na kwietniowej sesji tej orga-

nizacji w Rzymie światowy eksport pszenicy w 1965–1966 roku osiągnął 35,5 mln ton, tj. wyniósł tyle, ile w rekordowym 1963–64 roku. Głównymi importerami pszenicy są Chiny, Związek Radziecki i India. Same Stany Zjednoczone w ramach ustawy 480 dostarczyły Indii 30 mln ton pszenicy w okresie od 1954 roku do 1 lipca 1965 roku. Zobowiązania zaś w stosunku do Indii w bieżącym 1966 roku rzecznik Biłłego Domu Bill Moyers oświadczył na konferencji prasowej na 10 mln ton (330 mln busz).

Ministerstwo Rolnictwa USA przewiduje, iż tegoroczne zbiory pszenicy w kraju wyniosą około 1400 mln busz (przeszło 42 mln ton), a zbiory w 1966 roku w wyniku zwiększenia arealu uprawy dojdą do 1500–1600 mln busz.

SUPERTANKOWCE O WYPORNOŚCI 300 000 DWT

W drugiej połowie kwietnia prasę światową obiegła wiadomość o zamówieniu w Japonii 6 supertankowców o wielkości 300 tys. DWT. Zamówienie złożyła firma armatorska „National Bulk

Carrier and Marine Transport Lines” po cenie 7 mln funtów od sztuki. Tankowce te, które zacieretował już na lat 15 znany koncern naftowy Gulf Oil, będą transportowały ropę naftową z Zatoką Perską i Nigerii do Europy. Koszt transportu ropy supertankowcami z Kuwejtu do portów europejskich będzie wynosił 17 sz za tonę łącznie z kosztami przelotunku w Zatoce Bahryj w południowo-zachodniej Irlandii na statki mniejsze, 80 000 i 100 000-tonowe, jako że porty te są jeszcze przystosowane do przyjmowania statków o wielkości supertankowców. Nowe supertankowce wejdą do eksploatacji w 1968 roku.

Koszt transportu ropy tankowcami 100 tys. DWT wynosi obecnie 22 sz od tony.

Nie jest wykluczone, że w niedalekiej przyszłości będzie się budowało tankowce nawet 500 000-tonowe. Nie brak bowiem, jak podaje „Financial Times”, inżynierów konstruktorów uważających, że budowa 500 000-tonowych tankowców nie jest niemożliwa. W ogóle postępowanie budownictwa wielkich tankowców po ostatniej wojnie światowej nabrało przyspieszonego tempa.

W latach 1950-tych statkiem wielowym do transportu ropy był tankowiec 12 000-tonowy, a w czasie II wojny światowej tankowce o wyporności 16 500 DWT produkowane seryjnie w USA, były uważane w owej epoce za supertankowce. W latach 50-tych dominowały tankowce 50 000 i 80 000-tonowe, a we wcześniejszych latach 60-tych 100 000-tonowe.

W listopadzie zaś bieżącego roku zostanie przekazany do eksploatacji budowany w Japonii tankowiec Idemitsu Maru 205 tys. DWT. Kiedy udzielano Japończykom stoczniami zamówienie na supertankowce, wydawało się amerykańskim i niemieckim armatorom, że w tej dziedzinie budownictwa okrętowego Japonia jest bezkonkurencyjna. Tymczasem w kilka czy kilkanaście dni później szwedzka firma Kockums w Malmö podała do wiadomości, że w swoich stoczniach może budować 300 000-tonowe tankowce za 6,5 mln funtów od sztuki, czyli po cenie o 100 tys. funtów niższej od ceny japońskiej.

Poniżej koszty robotniczy w Szwecji są wyższe niż w Japonii, świadczyłyby to o wysokim stopniu racjonalizacji i mechanizacji w stoczniach szwedzkich z jednej strony, a z drugiej — o zastrzeżeniu się waliki konkurencyjnej na polu budownictwa okrętowego.

POMOC RADZIECKA DLA SYRII

Podczas niedawnej wizyty w Moskwie premier syryjski Jusuf Zayyan uzyskał od rządu radzieckiego zapewnienie pomocy przy budowie od dawna projekto-

wanej zapory i hydroelektrowni na rzece Eufrat.

Koszty budowy oblicza się na około 300 mln dol., a ewentualna pomoc radziecka w postaci niezbędnej sprzętu i pomocy technicznej (inżynierowie, technicy, wykwalifikowani robotnicy) szacuje się na jakieś 150 mln dol.

Wobec tego, że Syria będzie mogła zrealizować projekt o ogromnym znaczeniu dla rozwoju ekonomicznego kraju. Areal nawadniany ziemi uprawnej zwiększy się bowiem o 600 tys. ha, a hydroelektrownia o mocy 600 tys. kW ułatwi znacznie przemysłowi krajowi.

WZROST PRODUKCJI CUKRU W BRAZYLII

Produkcja cukru w Brazylii w 1965 roku wyniosła 4,66 mln ton wobec 3,42 mln ton w roku poprzednim, czyli wzrosła o 1,24 mln ton, jak podaje brazylijski Instytut Cukru i Alkoholu.

Przy pozostałości 1,45 mln ton z poprzedniego sezonu ilość cukru, którym dysponuje Brazylija w roku bieżącym, osiągnęła nienotowany dotychczas poziom 6,11 mln ton.

BULGARIA podobnie jak inne kraje socjalistyczne przeprowadza reformę systemu planowania i zarządzania. Tezy Biura Politycznego KC BPK w tej sprawie opublikowane w grudniu ub. r. były przedmiotem ogólnonarodowej dyskusji. Oparcie nie tylko na założeniach teoretycznych i doświadczeniach własnych oraz innych krajów socjalistycznych, uwzględniały również wyniki niepełnego dwuletniego okresu eksperymentowania we wszystkich dziedzinach bułgarskiej gospodarki.

Zasady eksperymentów gospodarczych zostały wprowadzone specjalnymi zarządzeniami i tymczasowymi instrukcjami rządowymi od początku drugiego kwartału 1984 roku. W roku ubiegłym już około 30 proc. zatrudnionych pracowało w przedsiębiorstwach eksperymentujących. Rok 1986 przyniósł dalsze rozszerzenie eksperymentalnych zasad planowania i zarządzania, którymi objęto już całe rolnictwo, transport samochodowy, cały handel wewnętrzny, przemysł lekki i spożywczy, przemysł maszynowy oraz szereg przedsiębiorstw przemysłu wydobywczego oraz hutnictwa i energetyki, jak również część handlu zagranicznego i budownictwa.

Zasady te — ewentualnie skorygowane po wypróbowaniu ich w praktyce oraz po uwzględnieniu niektórych wniosków dyskusji — mają uzyskać moc obowiązującą dla całej gospodarki od początku przyszłego roku.

Nowy system powraca do lenińskich zasad kierowania gospodarką. Jak oświadczył zastępca przewodniczącego Państwowego Komitetu Planowania, Grisza Filipow nowy system wyraża się:

● w naukowym podejściu do planowania i kierowania gospodarką narodową,

● w wykorzystaniu wszystkich warunków socjalistycznego sposobu produkcji, tj. nie tylko planowania, ale także stosunków towarowo-pieniężnych i związanych z nimi kategorii ekonomicznych — ceny, zysku, kredytu, podatków itd.,

● w harmonijnym kojarzeniu wszelkich interesów (co jest korzystne dla całego społeczeństwa winno być również korzystne dla przedsiębiorstwa),

● w demokratyzacji życia gospodarczego przy zachowaniu centralizmu demokratycznego.

Urzeczywistnieniu tych zasad mają służyć zmiany wprowadzone w Bułgarii w mechanizmie planowania i zarządzania. Można je najogólniej scharakteryzować w kilku punktach.

1. Nowe podejście do planowania. Plan powinien wypełniać funkcje ekonomiczne a nie administracyjne, cele planu realizuje się środkami nie administracyjnymi a ekonomicznymi. Główny akcent kładzie się na planowanie perspektywiczne a nie bieżące. Narodowy Plan Gospodarczy nie narzuca przedsiębiorstwom i zjednoczeniom rozmiarów produkcji. Plan przedsiębiorstwa powstaje na dole, a

ny, fundusz na potrzeby socjalno-kulturalne, fundusz rezerwowy na planie.

5. Bezpośrednie uzależnienie dochodów załogi od wyników finansowych przedsiębiorstwa. Kolektyw pracowniczy przedsiębiorstwa — załoga jest gospodarzem zakładu pracy, nikt więc nie może mu płacić; zarobki kolektywu (w praktyce nadal używa się terminów: „fundusz plac”, „placa”) nie mogą

ma miejsce w handlu. Zrzeszanie się, koncentracja i komasacja przedsiębiorstw odbywa się według planu ustalonego, przez państwo, przy czym bez schematu organizacyjnego, jednolitego dla wszystkich gałęzi przemysłu. Na czele zjednoczeń prócz dyrektorów stoją rady zjednoczeń. W przedsiębiorstwach będą utworzone organy samorządu robotniczego, nazywane komitetami produkcyjnymi.

Nowe drogi bułgarskiej gospodarki

JAN FELIKS CHARNICKI

nie w centrali, państwowe organa planowania kształtują podstawowe proporcje w gospodarce narodowej, wpływając przy pomocy czterech od. pięciu kontrolnych wskaźników na plany przedsiębiorstw.

2. System umów handlowych. Jest on logiczną konsekwencją istnienia producentów towarów. Umowy poprzedzają opracowanie planów produkcyjnych w przedsiębiorstwach, umowy kształtują te plany, a nie są — jak poprzednio — następstwem planów.

3. Nowa i znacznie bogatsza treść rozrachunku gospodarczego, którego rola ulega wydatnemu zwiększeniu. Poważnie rozszerzony zakres uprawnień przedsiębiorstwa ma ułatwić mu jak najefektywniejsze wykorzystanie środków produkcji: przedsiębiorstwo ponosi za to pełną materialną odpowiedzialność. Nieracjonalna gospodarka obciąża wszystkie fundusze przedsiębiorstwa, tworzone z zysku, i odbija się niekorzystnie na sytuacji materialnej załogi.

4. Wprowadza się zasadę samowystarczalności i samofinansowania się przedsiębiorstwa, które wykorzystuje na ten cel środki własne oraz oprocenowane kredyty. Ze źródeł tych finansuje się również inwestycje przedsiębiorstwa. Tylko nowe wielkie inwestycje finansowane są z budżetu państwa. Środki trwałe i obrotowe przedsiębiorstwa podlegają opodatkowaniu. Przedsiębiorstwo tworzy rozmaite fundusze, np. fundusz inwestycyj-

być przydzielane z zewnątrz, lecz muszą być wygospodarowane przez przedsiębiorstwo. W ten sposób realizuje się postulat silnego zainteresowania materialnego pracowników całokształtem gospodarki zakładu. W tej sytuacji nowy wymiar i nową treść zyskuje pojęcie demokracji w życiu gospodarczym.

6. Naukowy system (w stadium opracowania) i elastyczne formy ich kształtowania. Państwo będzie ustalać tylko ceny artykułów o największym znaczeniu dla gospodarki narodowej — ceny towarów konsumpcyjnych i usług o decydującym wpływie na wysokość kosztów utrzymania oraz ceny surowców i materiałów o decydującym znaczeniu dla poziomu kosztów produkcji. Na niektóre ceny państwo będzie wpływać określając limit maksymalny (do) lub limit dwustronny (od-do), wreszcie pozostałe ceny kształtowane będą w drodze umowy między producentem a przedsiębiorstwem handlowym.

7. Wymogi racjonalnego gospodarowania w nowych warunkach nakazują zerwanie z organizacyjnym rozdrobnieniem bułgarskiego przemysłu i dokonanie jego koncentracji. Zmierzają do tego różnymi drogami. Powstały lub powstają nowe zjednoczenia (poprzednio większość przedsiębiorstw przemysłowych podlegała bezpośrednio ministrowi lub komitetom gospodarczym), organizuje się tzw. zjednoczone przedsiębiorstwa (wielozakładowe). Analogiczny proces

mi. Stanowiska dyrektora przedsiębiorstwa, głównego inżyniera, głównego ekonomisty i naczelników wydziałów produkcyjnych będą obsadzone drogą konkursu. Dyrektor po 5-letniej kadencji, jeśli pragnie ubiegać się o pozostanie na swym stanowisku, musi wziąć udział w nowo rozpisany konkursie.

Dzięki dokonany eksperymentom nowy bułgarski system planowania i zarządzania zdołał wykaazać swoje walory w praktyce. Rolnictwo okręgu Płowdiw od dwóch lat pracuje na zasadach eksperymentalnych. W okręgu tym istnieje 67 spółdzielni produkcyjnych. Każda z nich otrzymywała dawniej z rady narodowej mnóstwo bardzo szczegółowych wskaźników planu. Obecnie rada narodowa określa wartość produkcji, jaka ma być sprzedana przez każdą spółdzielnię państwu, a poza tym określa limity nakładów inwestycyjnych i środków obrotowych. Cały plan — zatwierdzany później przez radę narodową — spółdzielnia opracowuje samodzielnie, uwzględniając lokalne warunki i własne możliwości oraz zapotrzebowanie rynku wewnętrznego i zagranicznego, reprezentowane przez przedsiębiorstwa handlowe, z którymi zawiera umowy zobowiązujące się do dostarczenia określonych ilości różnych produktów. Samodzielnie opracowane plany poważnie zmieniły strukturę zasiewów w okręgu. Zaznaczyła się pewna specjalizacja gospodarstw,

Dążenie do wyższej rentowności gospodarstw wywołało pewne zmiany ujemne, a mianowicie: ucieczkę od upraw najmniej rentownych, co w konsekwencji wpłynęło ujemnie na zaopatrzenie rynku w niektóre płody rolne (np. marchew). Mimo to ocenia się, że nowy system przyniesie zgodność interesu ogólnospołecznego z interesem spółdzielni oraz spółdzielców.

Bardzo dobre wyniki przyniósł eksperyment w sofiskiej fabryce farmaceutycznej „Farmachim”. Zanim stała się zakładem eksperymentalnym, fabryka otrzymywała „z góry” ponad 20 wskaźników obojętnych do swego planu. Niewykonanie choćby jednego powodowało utratę premii produkcyjnej.

„Farmachim” dawniej podległy bezpośrednio Komitetowi Przemysłu Ciężkiego i Chemicznego, wszedł przed dwoma laty w skład zjednoczenia przemysłu farmaceutycznego, które skupia całą produkcję, eksport i import farmaceutyków oraz eksport olejków eterycznych.

Zjednoczenie zawiera umowy z przedsiębiorstwami i handlowymi, zaopatrującymi rynek wewnętrzny w wyroby farmaceutyczne oraz podpisuje kontrakty importowe i eksportowe. Umowy te i kontrakty są punktem wyjścia do opracowania wytycznych planu dla poszczególnych fabryk. „Farmachim” otrzymuje od zjednoczenia następujące wskaźniki kontrolne: wartość sprzedanej produkcji i dodatkowo — wielkość (w jednostkach naturalnych) dostaw dwóch najważniejszych preparatów, dewizową wartość eksportu oraz importu surowców i materiałów, jak również limit inwestycyjny.

Faktycznym twórcą planu jest obecnie samo przedsiębiorstwo, jego kierownictwo i cały kolektyw. Ono ustala wszystkie pozostałe wskaźniki planu łącznie z zyskiem, ono określa dodatkowe — obok zysku — kryteria, od których zależy wysokość zarobków załogi i kierownictwa; ono ustala metody obliczania wkładu poszczególnych oddziałów produkcyjnych, brygad i robotników do końcowego wyniku działalności. Istnieje zachęta do wysokiego planowania zysku, ponieważ w planowanym zysku przedsiębiorstwa skarb państwa patrzykuje w stopniu znacznie mniejszym niż w zysku ponadplanowym. Obowiązująca tu taryfa przewiduje bardzo silną progresję.

Z zysku potrąca się wpłaty do budżetu, środki na fundusze przedsiębiorstwa i zjednoczenia, odpisy na ubezpieczenia społeczne; to, co pozostaje, stanowi dopiero fundus „wynagrodzenia za pracę”. Oczywiście jego rozmiary są znane

dopiero po sporządzeniu bilansu. Do tego czasu wypłaty na rzecz załogi mają charakter załóczek. Gdy przedsiębiorstwo nie wygospodaruje należytego funduszu „wynagrodzenia za pracę”, czepie się go z rezerwowego funduszu na planie, a gdy i to nie wystarczy — zaciąga pożyczkę w banku na rachunek przyszłego zysku. Jednakże w takim wypadku przedsiębiorstwo wypłaca tylko 80 proc. zasadniczych stawek urzędniczych i 100 proc. wynagrodzenia taryfowego robotników.

W „Farmachimie” mówilo się jednak o takiej ostrożności tylko teoretycznie. W pierwszym roku eksperymentu zarobki robotnicze wzrosły o 14 proc., w następnym — o kilka procent. Plan zysku został wykonany z nadwyżką, produkcja w roku 1984 wzrosła o 30 proc., w 1985 r. — o 35 proc. Wyniki tak dobre, że aż mało wiarygodne. Jak wyjaśniają jednak działacze gospodarczy wysokiego szczebla, w wielu przedsiębiorstwach eksperymentujących ujawniono ogromne, lecz bardzo łatwe do wykorzystania rezerwy. W przyszłości poprawa wyników będzie wymagała od każdego przedsiębiorstwa znacznie trudniejszego do osiągnięcia postępu we wszystkich dziedzinach gospodarowania.

Dotychczasowa praktyka wykazała, że fiasco poczynił tych nielicznych zakładów eksperymentujących, które usiłowały poprawić swe wyniki w sposób sztuczny, wbrew interesom społecznym. Organizacje handlowe przywoływały do porządku fabryki, które zanębiały produkcję asortymentów mniej rentownych, żądając, pod groźbą wstrzymania wszelkich zakupów, dostaw wszystkich towarów przewidzianych umową.

Kierownictwo bułgarskiej gospodarki pozytywnie ocenia wyniki „przymiarek” nowego systemu planowania i zarządzania. Produkcja czysta w przedsiębiorstwach eksperymentujących rośnie przeciętnie o 5-6 punktów wyżej niż w tych, które pracują na zasadach tradycyjnych. A przecież nowy system nie mógł ujawnić jeszcze wszystkich swoich walorów. Nie jest on jeszcze powszechnie obowiązujący, a praktyka wykazała, że czym szerzej stosuje się eksperymenty, tym rezultaty są lepsze. Nie wykorzystano jeszcze wszystkich dzwigni nowego systemu, np. nie dokonano jeszcze reformy cen, nie działa jeszcze w pełni samorząd robotniczy ani system konkursów itp.

Zycie potwierdziło słuszność i postępowość nowych mechanizmów. Jednakże w Bułgarii nie wystarczy możliwości, że będą one jeszcze wymagały skorygowania.

TARGI NAD DUNAJEM • TARGI NAD DUNAJEM • TARGI NAD DUNAJEM

W BUDAPESZCIE

ZACZEŁO się dawno temu do handlu pszenicą i kołmi. Jeszcze pod koniec XIX wieku do Budapesztu przyjeżdżali kupcy z całej Europy by na dorocznych targach zakupić ogniste rumaki węgierskiej puszy, dorodne bydło i złocistą pszenicę. Z czasem doszły wyroby rekodzielnicze, a nade wszystko skóra, słynna węgierska skóra, której sława pozostała do dziś nawet na Bliskim Wschodzie. Europejskim ośrodkiem handlu zbożowego Buda stała się od roku 1830. Charakter przemysłowy uzyskały targi po raz pierwszy w r. 1848.

Po ostatniej wojnie dopiero przed 11 laty władze miejskie Budapesztu przystąpiły do organizowania dorocznych targów na ograniczonym terenie parku miejskiego. Co wystarczało przed 11 laty — nie wystarcza dzisiaj. W związku z tym opracowany został projekt nowej lokalizacji i od trzech lat czeka na realizację w jakiejś kolejności zaspokajania najpilniejszych potrzeb. Na razie zmodyfikowano pawilony targowe. Cechuje je lekkość aluminiowej konstrukcji (w ogóle aluminium święci tu tryumf), estetyka i łatwość montażu. Przed kilku laty targi budapeszteńskie przeszły w kompetencje Ministerstwa Handlu Zagranicznego Węgier i Izby Handlowej. Obecnie należą do międzynarodowego zrzeszenia targów (U.F.I.).

Tegoroczne targi czynią wrazenie ogólnokrajowego pokazu produkcji z mocnym zaakcentowaniem wyrobów przemysłu lekkiego. Zagranicę reprezentuje 28 państw, z tego 10 socjalistycznych (Polska, Związek Radziecki, Bułgaria, Czechosłowacja, Chiny, Jugosławia, Kuba, Mongolia, NRD i Rumunia), 12 kapitalistycznych (Austria, Belgia, Finlandia, Hiszpania, Holandia, Izrael, Japonia, NRR, Szwajcaria, Zjednoczone A. P., Szwecja, W. Brytania i Włochy). 6 krajów tzw. „trzeciego świata” (Burma, Indie, Maroko, Syria, Tunis i Zjednoczona Republika Arabska). W targach biorą również udział wystawcy indywidualni z szeregu państw, które nie wysłały do Budapesztu swych oficjalnych przedstawicieli, jak poszczególne firmy „Damii, Francji, Grecji, Kanady, księżstwa Lichtenstein, Monaco, Nigerii i Szwajcarii. W praktyce uczestniczy więc w targach 36 państw, reprezentowanych przez 1057 firm zagranicznych.

Na znaczenie targów wskazuje przybycie do Budapesztu szeregu delegacji rządowych, Polskę repre-

zentowała delegacja pod przewodnictwem Przewodniczącego Komisji Planowania Stefana Jedrychowskiego. Na czele delegacji innych krajów socjalistycznych stali wicepremierzy bądź ministrowie. Spośród państw kapitalistycznych tylko Austrię reprezentował wicekanclerz dr Fritz Bock. Poza tym poszczególne koncerny i większe zakłady przemysłowe Europy zachodniej delegowały na targi do Budapesztu swych przedstawicieli.

Ekspozycja węgierska zajmowała 40 proc. powierzchni targowej, zagraniczna 60 proc. Największą powierzchnią wśród krajów socjalistycznych dysponował Związek Radziecki, drugie miejsce pod tym względem zajmowała Polska w dwóch pawilonach i na terenie otwartym.

Przemysł polski reprezentowało 8 central handlu zagranicznego. Ukazały one produkcję przemysłu ciężkiego, maszynowego i precyzyjnego. Ekspozycje dobrze były z punktu widzenia uzupełnienia potrzeb przemysłu węgierskiego. Są tu więc określone typy maszyn włókienniczych (w tym wytwory Befamy), najnowsze krosna Saueara, eksponowane przez nas za granicą po raz pierwszy, obrabiarki do metali wraz z precyzyjną wytaczarką diamentową WDB 40, obrabiarki do drewna itd. Na szczególną uwagę zasługiwało zastosowanie współczesnej polskiej myśli naukowej do produkcji na potrzeby przemysłu, a więc chociażby aparatura kontrolno-pomiarowa i elektroniczna UNIPAN oraz Biura Urzędniczej Techniki Jądrowej (coraz bardziej ekspansywnego), foto-kino-optyka, narzędzia precyzyjne, pół-automat do cięcia plażmą metali i wiele innych.

Ekspozycję węgierską cechuje staranność prezentacji, duża kultura wystawiennictwa i atrakcyjność ekspozatów z punktu widzenia konsumenta. Potraktowana była wszechstronnie, ukazała więc wszystkie dziedziny gospodarki węgierskiej, poczynając od przemysłu ciężkiego na turystyce kończąc. Szczególnie interesującą prezentacją jest dział elektroniki przemysłowej, w którym Węgry uzyskały światową renomę. Bogato reprezentowana była węgierska farmaceutyka — specyfiki hormonalne, antybiotyki, leki na schorzenia serca i wiele innych, dobrze w świecie znanych i poszukiwanych preparatów. Przemysł chemiczny wystawił również między innymi

bardzo dobre barwniki włókiennicze i farby do metali.

Duże brawo należało się ekspozycji węgierskiego przemysłu lekkiego z uwagi na jego osiągnięcia w wielu dziedzinach. Wyrazem tych sukcesów jest rynekowa atrakcyjność jego artykułów. Nic więc dziwnego, że węgierska odzież bawelniana sprzedawana jest do 100 krajów, przy czym 50,3 proc. całej produkcji odzieżowej idzie na eksport, podobnie jak 50 proc. produkcji pończoszniczej. Dobrej jakości jest bielizna damska, produkowana z włókien sztucznych, laminaty, tkaniny ubraniowe męskie kombinowane z wełny i włókien sztucznych (np. 65 proc. wełny i 35 proc. materiału z poliestru). Widać wyraźnie, że węgierski przemysł lekki dba o nowości, poszukiwane na rynku wewnętrznym i za granicą. Godne uwagi jest zwłaszcza to, że większość artykułów, wystawionych na targach, można kupić w sklepach Budapesztu.

Ważnym działem targów był sprzęt turystyczny i w ogóle turystyka, która w ostatnich latach stała się oczkiem w głowie czynników rządzących. Turystów zagranicznych pociągają niewątpliwie uroki węgierskiego pejzażu i piękna architektura kościołów czy feudalnych zamków, lecz największą chyba atrakcją jest węgierska kuchnia, doskonałe wino, a z naszego punktu widzenia również uprzejmość i szybkość obsługi w restauracjach. Jeśli w tym roku przybyło na targi tak wielu gości zagranicznych, to chyba poważną zachętą, obok dążenia do zawarcia korzystnych transakcji handlowych, był smak rybnej „czorby”, zupy gulaszowej, mięsna w ostrej przyprawie i dźwięki muzyki węgierskiej i cygańskiej. Zresztą jeden z angielskich dziennikarzy nie był w stanie oderwać się od tego tematu, wyrażając się przy tym nader brzydko o kuchni angielskiej. Podobne zachwyty słyszało się od Polaków, którzy zważyli się masowo do Budapesztu nie tyle na targi, ile na smaczne jado, na wino i na zakupy różności. Faktem w każdym razie jest, że Węgry doceniły znaczenie turystyki z punktu widzenia budżetu i wpływu dewiz zagranicznych. Nie polegają przy tym na cudach, lecz na nakładach inwestycyjnych na rozbudowę zaplecza turystycznego.

Ogółem biorąc, Targi Budapeszteńskie były imprezą interesującą jako przede wszystkim pokaz osiągnięć gospodarki węgierskiej w ostatnich latach. Było to, słowem, wielkie okno wystawowe Węgier. Naszym węgierskim przyjacielom życzymy sukcesów i na handlowym polu.

BOLESŁAW OLKUSKI

W BELGRADZIE

W DNIACH od 30 kwietnia do 8 maja br. odbywały się w Belgradzie Międzynarodowe Targi Motoryzacji i Samochodów (Międzynarodni Sajam Motora i i Motornih Vozila). Była to druga po wojnie ekspozycja specjalistyczna tego typu w Jugosławii (poprzednia odbyła się również w Belgradzie w ub. r.). O randze tej wystawy niech świadczy fakt, że uzyskała ona akceptację Stałego Międzynarodowego Biura Konstruktorów Samochodowych w Paryżu i została wpisana do kalendarza międzynarodowych salonów samochodowych.

W belgradzkich targach wzięło udział 256 wystawców. Jugosławie reprezentowało 171 firm. 85 ekspozycji pochodziło z 13 krajów: Austrii, Czechosłowacji, Francji, Holandii, Indii, Japonii, NRR, NRR, Szwajcarii, USA, Wielkiej Brytanii, Włoch i ZSRR. Można powiedzieć, że w imprezie tej wzięli udział producenci, którzy na rynku europejskim coś znaczy.

Na targach wystawiali firmy zajmujące się produkcją: silników samochodowych osobowych, autobusów, motocykli, skuterów, motorowerów, samochodów ciężarowych prawie wszystkich typów (lekkie, średnie i ciężkie), samochodów specjalnych, ciągników, podwozia i karoserii, wyposażenia do silników i samochodów, półproduktów, opon, wyposażenia garaży i stacji obsługi, paliw i smarów, wyposażenia turystycznego i kampingowego.

Targi były doskonałą okazją do prezentacji osiągnięć przemysłu motoryzacyjnego w Jugosławii. Przemysł ten rozwija się przede wszystkim na licencjach zagranicznych i w dużej mierze charakteryzuje się krótkimi seriami. Samochody osobowe, motocykle i małe wozy ciężarowe oraz specjalne:

Fiat — Fabryka „Crvena Zastava” w Kragujevcu, NSV — Fabryka Pretis w Sarajewie, Citroen — Fabryka Samochodów „Tomoš” w Koprze, samochody ciężarowe, autobusy i wozy specjalne: Leyland, Perkins, OM itd. — Fabryka Samochodów „FAP”. Dutch itd. — Fabryka Samochodów i Silników „TAM” w Mariborze. Prócz tego prawie wszystkie firmy, związane z motoryzacją, produkują w oparciu o dokumentację bądź licencję zagraniczną.

Podkreślamy to dlatego, że belgradzka ekspozycja była w dużej mierze oceną dotychczasowego stanu kooperacji jugosłowiańskiego przemysłu motoryzacyjnego z firmami europejskimi i obok rezultatów ukazywała kierunki i nowe formy rozwoju współpracy. Należy sądzić, że w niektórych dziedzinach produkcji motoryzacyjnej Jugosławia dysponuje dość poważnymi zasobami wolnych mocy wytwórczych, a w innych odczuwa brak dostatecznej ilości półfabrykatów, przy czym trudno jest ocenić — ze względu na mnogość produkowanych typów — do jakich artykułów to się odnosi. Jednakże prawie wszyscy wystawcy jugosłowiańscy wyrażali ten pogląd.

Dla naszego przemysłu motoryzacyjnego ta opinia powinna być szczególnie interesująca, gdyż również i my produkujemy w oparciu o te same licencje zagraniczne, np. Leyland.

Atrakcyjność belgradzkiego spotkania polegała także na tym, że zaprezentowano nam nie tylko produkt końcowy, lecz także osiągnięcia prawie wszystkich przemysłów związanych z rozwojem motoryzacji.

K. S.

W NOWYM SADZIE

W DNIACH od 14 do 23 maja br. odbyły się w Nowym Sadzie w Jugosławii XXXIII Międzynarodowe Targi Rolnicze (XXXIII Međunarodni Poljoprivredni Sajam).

Ekspozycja obejmowała wszystkie dziedziny produkcji, związanej z rolnictwem, a także z przetwórstwem artykułów rolnych, a więc: uprawy roślinne, pasze, bydło, drób i przetwory mięsne, sadownictwo,

ogrodnictwo, produkty leśne, przemysł maszyn rolniczych i spożywczych, przemysł spożywczy, opakowania, środki chemiczne, budownictwo wiejskie itd. Targi w Nowym Sadzie są wpisane do kalendarza członków Unii Targów Międzynarodowych. W ramach Targów otwarta była również X jugosłowiańska wystawa napojów alkoholowych i soków owocowych.

Na tym tle nasuwa się pewna uwaga. Z roku na rok znaczenie Międzynarodowych Targów Rolniczych w Nowym Sadzie rośnie i to zarówno ze względu i to, co prezentują wystawcy zagraniczni, jak i ze względu na to, że rolnictwo jugosłowiańskie rozwija się w szybkim tempie. Wymaga więc rozważenia sprawa, czy nie należałoby rozszerzyć gamy prezentowanych przez nasz kraj wyrobów i co za tym idzie — zorganizowania pawilonu narodowego. Trzeba tylko obliczyć, czy przedsięwzięcie to będzie opłacalne.

K.S.

ZYCIE GOSPODARZE

Naukowców, działaczy gospodarczych i publicystów zaczyna coraz bardziej niepokoić problem związany z urbanizacją naszego kraju. Ostatnio okazuje się, że na ten temat stworzył pozornie niewiele znaczący fakt statystyczny — połowa ludności Polski w chwili obecnej zamieszkuje w miastach. Szybkie zwiększenie się ludności miejskiej jest procesem prawidłowym, wynikającym z przeobrażeń gospodarczych, przede wszystkim z industrializacją kraju. Po- zornie więc nie ma podstaw do niepokojów. Tak jednak sprawa wygląda, gdy patrzymy na liczby globalne, znacznie gorzej natomiast, jeśli zaczynamy badać wewnętrzną strukturę procesów urbanistycznych.

W ostatniej „POLITYCE” zagadnieniem tym po- święcił artykuł prof. Stanisław Berezowski. Jego pu- blikacja pt. „Jakie miasto?” jest częścią cyklu po- święconego rozważaniom nad kształtem przyszłego regionu gospodarczego w naszym kraju. Urbanizacja to niezwykle ważny element owego kształtu. Tymcza- sem sieć polskich miast zarówno w swej strukturze geograficznej, jak i demograficznej jest bardzo nie- równomierna, wykazując czasami wręcz zaskakujące anomalie. Oto np. gdy uszeregujemy miasta według wielkości, okazuje się, że miejscowości małe, poniżej dwudziestu tysięcy skupiają ponad 33 proc. wszyst- kich mieszkańców miast, podobnie duże — od stu ty- sięcy do miliona. Natomiast przedział miejscowości od pięćdziesięciu do stu tysięcy mieszkańców obejmuje tylko 9 proc. ludności miejskiej. Ta anomalia jest od- zwierciedleniem słabości ekonomicznej i demograficz- nej „Polski powiatowej”. Jak się okazuje istnieją u nas miasta powiatowe liczące mniej niż trzy tysią- ce mieszkańców, a grupa stoł powiatowych liczących

PRASA o problemach gospodarczych

poniżej dziesięciu tysięcy mieszkańców jest już wcale pokaźna. Tymczasem badania wykazują, że samo za- pełnienie prawidłowego funkcjonowania usług (han- dlu, administracji, sądownictwa, szkolnictwa, służby zdrowia i kultury) wymaga na sześciu miast powi- atowych zatrudnienia rzędu ok. dwóch tysięcy osób. Nic więc dziwnego, że bardzo poważna liczba miast powiatowych nie jest w stanie w pełni wykonywać funkcji ośrodka usługowego. Autor uważa jednak, że centralny ośrodek w powiecie, rozumiany nie tyl- ko jako obszar administracyjny ale i jako pewien organizm gospodarczy, powinien posiadać przemysł zatrudniający kilka tysięcy osób. W sumie więc ilość mieszkańców powinna wynosić trzydzieści, czterdzie- ci tysięcy. Z tych rozważań wynika ważki postulat na przyszłość. Prognozy demograficzne przewidują, że w 1980 roku ludność miejska zwiększy się o dalsze osiem milionów osób. Otóż ogromna większość z tych osiem milionów powinna być skierowana do grupy miast wielkości od dwudziestu do stu tysięcy miesz- kańców. Jest to podstawowy warunek realizacji tak zwanego „wariantu równomierności” urbanizacji kra- ju. Jego przeciwstawieniem jest „wariant koncentrac- cji”, przewidujący procentowe zmniejszenie się lud- ności miast wielkości do stu tysięcy mieszkańców na rzecz bardzo szybkiego wzrostu wielkich aglomera- cji (powyżej stu tysięcy), które objęłyby ponad 50 proc.

całej ludności miejskiej kraju. Autor wariant ten uważa za niekorzystny zarówno ze społecznego, jak i ekonomicznego punktu widzenia. Teoretycznie rozważania prof. Berezowskiego są trudne do podważenia. Jednak zarówno dotychczasowa praktyka, jak i jej konsekwencje rzutujące na przyszłość każą powątpiewać w realne możliwości realizowania „wariantu równomierności”. O wielko- ci miast decyduje przede wszystkim w naszych wa- runkach miastotwórcza siła przemysłu. Jego obecna lokalizacja zdecydowała o szybkim rozwoju przede wszystkim miast dużych i największych. Decyzje lo- kalizacyjne mają to do siebie, że po zamienieniu się w realny kształt hal fabrycznych są niezwykle trwałe, prócz tego zaś działają jak magnes, przyciągając do siebie coraz nowe nakłady inwestycyjne, które po- wiążą się z rozwojem przemysłu i pogłębiają istniejącą strukturę jego rozmieszczenia. Tak też dzieć się be- dzie i w najbliższych pięćdziesięciu. Plenum KC PZPR poświęcone inwestycjom wstąpiło na pierwszy plan zagadnienie inwestycji modernizacyjnych, a więc roz- budowy już istniejących zakładów, a nie tworzenia nowych. Takie decyzje podkładał rachunek ekono- miczny. Co prawda również na rachunek ekonomicz- ny powołują się zwolennicy rozwoju średnich miast. W ostatnim „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM” Wiesław Wernic w artykule pt. „Ile kosztujesz przy-

byszu?” podaje wyliczenie, z którego wynika, że koszt zaspokojenia jednego mieszkańca w miastach od- dziesięciu do dwudziestu tysięcy wynosi 65 tys. zło- tych, natomiast w miastach od dwustu do czterystu tysięcy — 83 tys. zł, a od czterystu do ośmiuset ty- sięcy — 121 tys. złotych. Rachunek ten leży z kolei u podstaw decyzji dekoncentracyjnych. Tak więc w praktyce gospodarczej istnieją obecnie dwie tenden- cje: najwęższe przeciwstawienie z jednej strony rozbudowy istniejącego przemysłu, co prowadzi mu- si do dalszego szybkiego rozwoju istniejących już du- żych miast, z drugiej strony zaś tendencje dekoncen- tracyjne, przybierające realny kształt jedynie w od- niesieniu do Warszawy. Wydaje się, że ta pierwsza tendencja, dotychczas absolutnie dominująca, jeszcze przez wiele lat decydować będzie o strukturze sieci osadniczej w naszym kraju.

Na koniec zasygnalizować chcemy jeszcze jedną pozycję. Swego czasu wspominaliśmy o artykule Zbi- gniewa Kwiatkowskiego w „ZYCIU LITERACKIM” pt. „Żurnalista i lista nieznana”. Obecnie ta sama te- matyka podjęta w „TYGODNIKU DEMOKRATYCZ- NYM” Tadeusz Frey w artykule pt. „Co nam prze- szkadza w pracy”. Skoncentrował on się na pewnych przyczynach powodujących małą skuteczność pracy dziennikarza oraz na licznych kłopotach rzucanych im pod nogi w imię tzw. „racji stanu”, będącej pokrywą dla nieujawnianych opinii społecznej fak- tycznego stanu rzeczy, panującego w wielu dziedzi- nach naszego życia. Niektóre przykłady „zatrąbiania” informacji (np. przez kuratoria szkolne) są wręcz szokujące.

J. C.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Najnowsze pociągi świata

Mistral Orient Ekspres, Rosja, Rheinhold, Golden Arrow, to ty- lko niektóre nazwy z długiej listy znanych na całym świecie najnow- szych pociągów kolejowych. Mistral jest wieloletnią chlubą kolei fran- cuskich. Rozkłoszono go przewozić turystów z Paryża na Côte d'Azur (Lazurowe Wybrzeże) z przeciętną prędkością 115 km/godz.

Jedną z ciekawszych linii kolejowy- ch jest Cisalpin, łącząca Paryż z Mediolanem przez tunel Simeolli. Osobliwość tej linii kolejowej jest to, że składa się ona z kilku od- cinków, które zostały różnorodnie rozwiązane pod względem technicz- nym.

Tak więc na terenie Włoch en- ergia napędowa dostarczana jest przez przewody trakcyjne jako prąd stały o napięciu 3000 V, w Szwajcarii zaś jako prąd jednofazowy, zmienny 15 kV, 16 Hz i 15 kV. We Francji jeden z odcinków (Valloire-Dole) zasilany jest prądem o częstotliwości 50 Hz i napięciu 25 kV, drugi zaś (Dole-Parv) pracuje na prądzie stałym o napięciu 1500 V.

Na linii tej kursują cztery zesta- wy, składające się z pięciu wozów, z których trzy o 126 miejscach dla podróżnych, czwarty jest wagono- nem restauracyjnym, mieszczącym 48 osób, piąty zaś — to kuchnia i przedział maszynowy.

Pociągi napędzane są silnikami elektrycznymi na prąd stały, pobie- rającymi na powolnych odcinkach prąd bezpośrednio z przewodu tro- lejowego na innych zaś zasilanych przez prąd zmienny — za pośrednic- twem krzemowych prostowników.

Ponimo dużych różnic poziomu tra- sy, Cisalpin osiąga na stromych wzniesieniach prędkość 85 km/godz., a na równinach aż 160 km/godz., — pokonując odległość z Mediolanu do Paryża (628 km) w ciągu 8 godzin i jest z przeciętną prędkością 103 km/godz. (Horyzonty Techniki 2/66)

Cern — Fortran

Taką nazwę otrzymał nowy język, opracowany w europejskim centrum badawczym energii jądowej w Ge- niewie (CERN). Jest to język specja- lnie dostosowany do specyfiki elek- trycznych maszyn obliczeniowych i podobno ułatwi stosowanie ich do roz- szerzenia możliwości maszyn matema- tycznych. (Przegląd Techniczny 12/66)

Tanie maszyny liczące

Producenci maszyn liczących w trosce o swoje własne interesy, w- puszczają na rynek urządzenia o śred- niej szybkości działania i pojemności „pamięci”, ale za to bardzo trwa- łe. Nie wymagające zbyt troskliwej opieki, a jednocześnie stosunkowo ta- nie. Przykładem takiej typowej prze- mysłowej maszyny liczącej jest model NCR-Elliott 4100. Maszyna ta mo- że być stosowana w przemyśle, prze- dobiorstwach, laboratoriach, szko- łach naukowych, biurach projektów, szkołach i administracji, w różnych warunkach bez potrzeby stosowania klimatyzacji pomieszczenia. W porów- naniu z ceną dużych układów liczą- cych, np. Elliott 503, który kosztuje 100 tysięcy dolarów, maszyna ta mo- że być stosowana w przemyśle, prze- dobiorstwach, laboratoriach, szko- łach naukowych, biurach projektów, szkołach i administracji, w różnych warunkach bez potrzeby stosowania klimatyzacji pomieszczenia. W porów- naniu z ceną dużych układów liczą- cych, np. Elliott 503, który kosztuje 100 tysięcy dolarów, maszyna ta mo- że być stosowana w przemyśle, prze- dobiorstwach, laboratoriach, szko- łach naukowych, biurach projektów, szkołach i administracji, w różnych warunkach bez potrzeby stosowania klimatyzacji pomieszczenia.

Trójwymiarowa telewizja

Ostatnio w Instytucie Evolutionary Electronics (USA) opracowano zasadę budowy lampy kineskopowej, w któ- rej można uzyskać trójwymiarowy obraz telewizyjny. Kineskop taki składa się z dwóch ekranów oraz dwóch źródeł elektronów. Ekran- ny oddalone są od siebie wprost pro- porcjonalnie do długości przekątnej. Zasada powstawania obrazu telewizyj- nego, trójwymiarowego jest prosta — jedno źródło elektronów rzuca na „swoją” ekran obraz pozytywny. Na- tomiast na ekran w głębi kineskopu emitowane są elektrony z działka drugiego z tym, że obraz powstający jest negatywnym pierwszym. Patrząc na obydwa pokrywające się obrazy odnosi się wrażenie brylowości ob- razu. Zaletą takiego układu ekran- nów jest pogłębienie się wrażenia trójwymiarowości w miarę oglądania obrazu pod coraz większym kątem w stosunku do osi kineskopu. Jak podają źródła fachowe — uzyskanie na tej zasadzie obrazu kolorowego, trójwymiarowego nie będzie nastro- czać większych trudności. (Przegl. Tech. 14/66)

Perypetie medalistki

Sensację w świecie technicznym wy- wolała polska przysiadaczka PAWN D 48, skonstruowana przez

Aktual- nosci

DOKONCZENIE ZE STR. 1

drogich głównie towarów, czyli ta- kich, których sprzedaż umożliwia osiągnięcie wyższych planów obro- tu, bez radykalnego obniżenia kul- tury obsługi.

Wystąpienie tego rodzaju zjawisk w spółdzielczym handlu jest szcze- gólnie niepokojące, może bowiem dość szybko doprowadzić do powa- żnych zaburzeń w zaopatrzeniu ry- nku. Szczególnie są w tych miej- scowościach, gdzie spółdzielczy han- del odgrywa dominującą rolę, czyli głównie w mniejszych miastach,

gdzie odbiorcy interesują się nade- wszystko tanimi towarami.

Jasne, że za oszczędności na eta- tach w handlu płaci przede wszyst- kim klient, gdyż zakup najbardziej podstawowych artykułów wymaga od niego marnotrawienia czasu w wy- dłużających się kolejkach. Wbrew jednak pozorom oszczędnościowa polityka kadrowa najwięcej strat przysparza — samym handlowcom, m. in. z tytułu przedłużenia okresu amortyzacji inwestycji handlowych.

Słowem jak liczyć, to liczyć. Nie tylko oszczędności uzyskane w wy- nikaniu ograniczenia dopływu pracow- ników do handlu, ale i straty ponie- sione na skutek nieracjonalnego wykorzystania systematycznie roz- szerzanej sieci handlowej oraz ob- niżenia jakości usług świadczonych nabywcą. (bw)

Wzrost skupu żywca

Po kwietniowym osłabieniu dyna- miki skupu żywca mają przynosić

wyraźne jej przyspieszenie. W dwu pierwszych dekadach maja skupiono o ponad 5 proc. więcej żywca (w przeliczeniu na mięso) niż w tym samym okresie r. ub. Zgodnie bo- wiem z przewidywaniami mają przy- niosć wyraźne ożywienie dynamiki skupu bydła (13,6 proc. wzrostu). Równocześnie stosunkowo dobrze kształtował się skup trzody (5,8 proc. powyżej r. ub.).

Odnosząc do wymagań ponadto dal- szego skupu cieląt (o 2,5 proc.). Brak jednak danych, pozwa- lających na ustalenie czy jest to wynikiem wzmożenia tendencji do rozwijania hodowli, czy też wy- nikiem ożywienia uboju gospodar- skiego cieląt i obrotu targowiskowe- go cielęciny.

Problem ten zasługuje na szcze- gólną uwagę ze względu na pro- jekty dynamicznego rozwoju ho- dowli bydła rzeźnego w nowym pię- cioleciu. Ważne jest więc ustalenie, jakie mają one „pokrycie” w aktualnych tendencjach rozwoju ho- dowli. (grg)

Tendencje rozwoju eksportu

Pierwsze cztery miesiące br. wska- zują, że mamy do czynienia z sze- regiem dość charakterystycznych zmian w strukturze eksportu.

Wyrazem ich jest znaczny wzrost eksportu siarki (o 80 proc. w po- równaniu z okresem czterech mie- sięcy r. ub.), barwników (o ok. 30 proc.) i wyrobów farmaceutycznych (o ok. 50 proc.). Oznacza to, że chemia zastępuje tymi produktami ograniczenia eksportu produktów naftowych (o ok. 43 proc. w okresie 4 miesięcy br.) i środków ochrony roślin (o ok. 50 proc.).

W grupie artykułów żywnościowy- ch nastąpiło w okresie 4 miesięcy br. ograniczenie eksportu żywności i mięsa do wymiany na inne asor- timenty oraz spadku eksportu beko- nów (o 5 proc.), szynki (o 3 proc.), drobiu (o 33 proc.), cukru (o 17 proc.) i jaj (o 28 proc.). Ogranicze- nie to są rekompensowane w zna- cznym stopniu przez zwiększony po- ważnie eksport jęczmienia browar- nego (ponad 8,5-krotnie), masła (o 58 proc.), i maki ziemniaczanej (o 42 proc.). Dzięki temu w obrotach z krajami kapitalistycznymi wartość eksportu produktów rolno-spożyw- czych nie uległa ograniczeniu, a nawet nieco wzrosła, pomimo ogra- niczeń w eksporcie mięsa i przet- worów mięsnych oraz jaj i cukru.

W grupie konsumpcyjnych arty- kułów nieżywnościowych wydatnie wzrósł eksport tkanin wełnianych (o 36 proc.), obuwia (o 10 proc.) i mebli (o 25 proc.).

Odnosząc ponadto należy dalszy wzrost eksportu kompletnych o- biektów (o 41 proc.). Nie wpływa on jednak w poważniejszym stopniu na poprawę możliwości płatniczych, ze względu na fakt, że wiąże się on zawyżają z koniecznością przyzna- nia długoterminowych kredytów.

(grg)

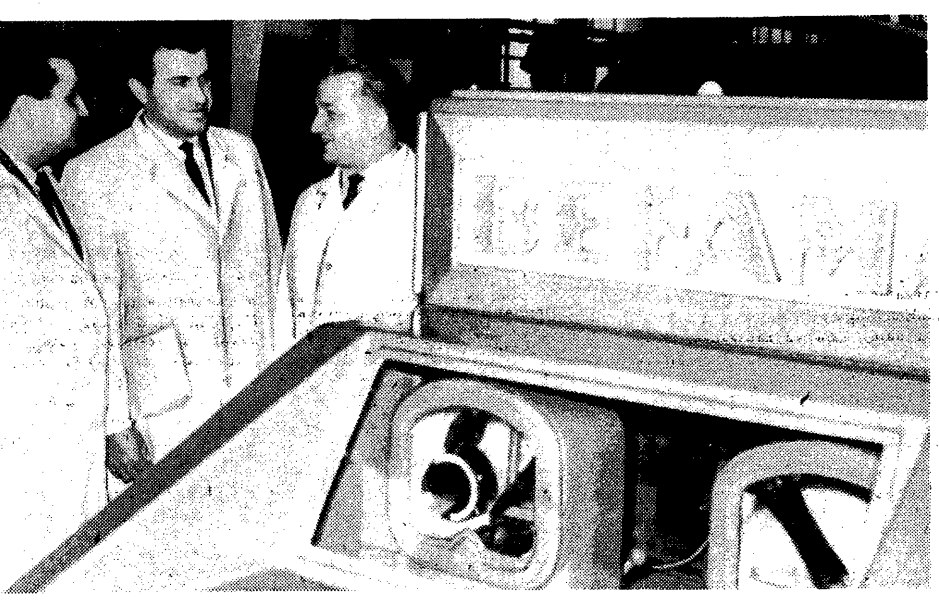
Wzrasta import na potrzeby rynku

Kwiecień podobnie jak i poprzed- nie miesiące br., cechował dość znaczny wzrost importu na potrzeby rynku.

Znalazło to wyraz w prawie 5- krotnym wzroście importu wełny, co pozwoliło częściowo nadrobić opóź- nienia importu z poprzednich mie- sięcy. Ponadto o 50 proc. wzrósł import bawełny, prawie 3-krotnie import surowych skór bydlęcych i tuszów olejarskich, tytoniu i prawie 4-krotnie. Import cytryn wzrósł w kwietniu o ok. 24 proc., co łącznie w okresie 4 miesięcy dało wzrost importu owoców cy- trusowych o ok. 60 proc.

Na znacznie szerszą niż przed ro- kiem skalę rozwinięto ponadto wy- mianę asortymentową mięsa zwier- zęcego, która w r. ub. była dużo niż- sza. (grg)

M. S.



Na zdjęciu: konstruktorzy pracowni przedzarek w „Befamie” — inż. W. Rosikoń, S. Orawczak i W. Słowiak przy znajdującym się na stacji prób prototypie rewelacyjnej przedzarki obrączkowej typu PG-7, zaopatrzonej we wrzeciono bezbalonowe. W. Słowiak jest jej głównym konstruk- torem.

Foto: Kondracki

TAK BYŁO WCZORAJ

PODSTAWOWE OSIĄGNIĘCIA PLANU 5-LETNIEGO 1956-1960

Podstawowymi osiągnięciami planu 5-letniego rozwo- ju gospodarczego na lata 1956-60 były: 1) zakończenie budowy obiektów przemysłowych rozpoczętych w okre- sie realizacji planu 6-letniego, 2) uruchomienie produk- cji i doprowadzenie do pełnej zdolności produkcyjnej tych obiektów, 3) przezwyciężenie dysproporcji powsta- łych w latach forsownej industrializacji, 4) usunięcie napięć w różnych dziedzinach gospodarki narodowej, 5) stworzenie podstawy dla rozwoju gospodarki po 1960 r. przez odpowiednie inwestycje przygotowujące dalszy wzrost produkcji i spożycia.

Wzrost produkcji i spożycia w latach 1951-55, możliwe stało się zwiększenie produkcji prze- mysłowej tak dalece, że produkcja środków wytwarza- nia w latach 1956-60 wzrosła o 66,3 proc., a produkcja przedmiotów spożycia — o 51,9 proc. w porównaniu z 1955 r.

Równolegle nastąpiło przyspieszenie tempa wzrostu wydajności pracy, będące m. in. następstwem wystę- pującego w tym okresie niżu demograficznego i zwią- zanego z nim wyjątkowo niskiego przyrostu ludności w wieku zdolności do pracy.

Wyrażnemu przyspieszeniu uległ wzrost planów pod- stawowych upraw, na skutek zwiększenia zużycia na- wozów i stosowania środków ochrony roślin, a także wzrost inwestycji w gospodarstwach chłopskich. Do- konano reorganizacji państwowych gospodarstw rolnych, czego następstwem był szybki wzrost produkcji PGR w końcowych latach omawianego planu. Nierozwiza-

na sprawą pozostał nadal niedostateczny wzrost pro- dukcji roślinnej w stosunku do produkcji zwierzęcej, przede wszystkim zbóż i ziemniaków, stanowiących bazę paszową dla hodowli.

Na rynku wewnętrznym występujące w 1957 r. i w drugim półroczu 1959 r. napięcia, z powodu szybszego wzrostu dochodów niż masy towarowej, szczególnie na skutek niedoborów mięsa — zostały złagodzone, a na- wet w ostatnim roku realizacji planu 1956-60 osiągnię- to pewną stabilizację sytuacji. Zrównoważenie podaży z popytem w najważniejszych kierunkach spożycia było wynikiem uzyskania poważnego wzrostu produkcji ar- tykułów konsumpcyjnych, poprawy ich jakości, a zarzem poprawy pracy handlu i rozbudowy nowoczesnych form obsługi.

W dziedzinie handlu zagranicznego po 1958 r. nastę- piło wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu obrotów. Przede wszystkim wzrósł eksport. Wartość wyeksporto- wanych maszyn i innych urządzeń wzrosła 3-krotnie w porównaniu z 1955 r. Zapoczątkowano na szerszą skalę eksport kompletnych obiektów przemysłowych, w czym uzyskaliśmy wiele rynków.

Pomimo tych wysiłków saldo handlu zagranicznego charakteryzowało się przewagą importu nad eksportem. W latach 1956-60 nie uzyskaliśmy zmniejszenia na- pięcia w sytuacji płatniczej kraju. Zadeptywała o tym m.in. znaczna obniżka cen niektórych wyrobów ekspor- towanych do krajów kapitalistycznych (węgiel, cynk, ar- tykuły rolnicze itd.) oraz większy wzrost potrzeb im-

portowych niż zakładano, zwłaszcza zboża i pasz, su- rowców i półfabrykatów przemysłowych.

Od 1959 r. zaznaczyło się szczególnie wydatne zwięk- szenie inwestycji produkcyjnych z punktu widzenia gospodarczego kraju. Inwestycje te umożliwiły powa- żne zagospodarowanie nowo odkrytych złóż siarki, węgla bru- natnego i ich wykorzystanie, a zarzem geologiczne przygotowanie zagospodarowania nowo odkrytych pokła- dów rudy miedzi. Znaczące zaawansowanie budowy wielu obiektów przemysłowych pozwoliło na szybsze przejście szerszym frontem do wymiany maszyn w fabrykach i rekonstrukcji szeregu działów przemysłu.

Reasumując, należy powiedzieć, że w rozwoju całej gospodarki narodowej w latach 1956-60 zapewniono: 1) dalszy wydatny wzrost poziomu uprzemysłowienia kraju przy równoczesnej dalszej poprawie wewnętrz- nych proporcji w przemyśle, a mianowicie wzroście udziału przemysłu maszynowego i chemicznego w całej produkcji przemysłowej, 2) przyspieszenie tempa wzros- tu produkcji rolnictwa, a nawet zapoczątkowanie sze- rokiej mechanizacji rolnictwa w oparciu o rozwój ko- łek rolniczych, 3) przyspieszenie tempa wzrostu obro- tów w handlu zagranicznym, przy aktywizacji eksportu oraz dalszą poprawę struktury handlu zagranicznego w warunkach rozszerzenia współpracy z krajami socja- listycznymi, 4) znaczny wzrost wydajności pracy, w du- żej mierze dzięki wykorzystaniu rezerw zatrudnienia, 5) wzrost inwestycyjnego zagospodarowania kraju oraz pełne wykonanie planowanego programu budownictwa mieszkaniowego i socjalnego w miastach i na wsi, 6) wzrost udziału gospodarki socjalistycznej w wytwa- rzaniu dochodu narodowego, 7) maksymalnie możliwy, w istniejących warunkach, wzrost poziomu życia ludno- ści pracującej przy pełnym wykonaniu podstawowego zadania planu, dotyczącego zwiększenia przeciętnej płą- cy realnej.

REDAKUCJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacj.), Mirosław Dynner, Henryk Fla- kierski, Romuald Gadowski (zast. red. nacj.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczyński, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Marecka, Marian Ostrowski, Józef Pa- tełka, Grzegorz Płaski, Antoni Rakiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Synder, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczański, Janusz G. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wilejska 12, tel. 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon: redaktor naczelny 28-06-28, sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy 28-53-42 i 28-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28.

Wydawnictwo „Prasa Krajowa” RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

OGLOSZENIA PRZYMUSZANE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa” w Warszawie, ul. Wilejska 12, tel. 21-48-57 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

Prenumerata krajowa przyjmuje urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch”. Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-4-100020 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 23 zł, półrocznie 42 zł, rocznie 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych „Ruch” Warszawa, ul. Wronia 23, konto PKO Nr 1-4-100024. Egzemplarze zdektualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO Nr 114-4-700041 VII O/M Warszawa.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa” W wa. Marszałkowska 3/5.

Zam. 765. M-64