Rok XXII

Cena 2 zł

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

22 STYCZNIA 1967 r. Nr 4 (801)

W NUMERZE:

Antoni Gutowski — CZEGO SZUKA KLIENT? — TYSIĄC I JEDEN KŁOPOTÓW — str. 1

Na rynku „drobiazgów" obserwujemy pewien postęp, ale wciąż niewytłumaczalne są do dziś braki gwoździ lub klamek. Również jakość wyrobów nie jest najlepsza, zaś asortyment nowych artykułów jest nadzwyczaj ubogi. Jakie są tego przyczyny?

Andrzej Warecki — PRZEDSIĘBIORSTWO: SZTUKA ZARZĄDZANIA — REMONT KAPITALNY — str.3

Kronika remontu kapitalnego przeprowadzonego przez jedno z przedsiębiorstw remontowo-budowlanych.

Ryszard Heropolitański — ZAOPATRZENIE INSTYTUTÓW NAUKOWYCH — str. 4

Artykuł dyskusyjny. Autor zajmuje się systemem zaopatrzenia placówek naukowo-badawczych, który — z uwagi na specyfikę ich działalności — powinien różnić się od analogicznego systemu stosowanego w przemyśle.

Stanisław Paluchowski — STOSUNKI POLSKO-WĘGIERSKIE — TRZEBA IŚĆ DALEJ — str. 9

Osiągnięcia i problemy współpracy gospodarczej między Polską a Węgrami prezentowane w przekroju historycznym oraz najbliższe perspektywy dalszego jej rozwoju i wzbogacenia form.

NASZ KOMENTARZ

Ogniwo zasilające

NIE wymaga uzasadnienia teza, że instytucja służb ekonomicznych jest nieodłącznym elementem zamierzonych oraz dokonywanych zmian w systemie planowania i zarządzania. Wiadomo jednak — uczą tego doświadczenia — że powołanie określonej instytucji nie oznacza wcale automatyzmu w rozwiązywaniu zadań, dla których się ją powołuje. A zwłaszcza wtedy, kiedy chodzi o instytucjonalizację rachunku ekonomicznego, bo tak można określić powołanie służb ekonomicznych, które — jak się ogólnie ocenia — wyprzedziło przygotowanie warunków, metod i kadr niezbędnych dla efektywnego działania tych służb.

Stwierdzenie tego faktu nie zamyka, lecz stawia dopiero właściwy problem, który nie rozwija się bynajmniej w tzw. błędne koło. Tego określenia nie używa się wprawdzie w rozważaniach na temat służb ekonomicznych, ale w sposobie ich traktowania takie właśnie wrażenie powstaje. Mianowicie, wśród czynników, od których zależy organizowanie i rozwój służb ekonomicznych wysuwa się najczęściej i akcentuje problem kadr ekonomicznych. Nie budzi oczywiście zastrzeżenia fakt, że powodzenie przedsięwzięcia uzależnia się od ludzi, ani też zasadność twierdzenia, iż występuje w naszej gospodarce niedobór ekonomistów.

Sprawa zakrawa na paradoks, ale właśnie wysuwanie zagadnienia kadrowego wplata rozwój służb ekonomicznych w błędne koło. Stawianie w najbliższych latach na zwiększenie ilości kadr ekonomicznych jest praktycznie wymijaniem zadań, które należy rozwiązać dla umocnienia służb ekonomicznych; jest koncepcją o ograniczonych szansach realizacji. Zapotrzebowanie na ekonomistów z wyższym wykształceniem w latach 1961—80 wyraża się liczbą ok. 106 tys. osób. Oblicza się, że możliwości kształcenia ekonomistów w bieżącym 10-leciu (1961—70) nie przekroczą 1/3 tej liczby [1]). Pomijamy trudności związane z prawidłowym rozmieszczeniem, których skalę obrazuje stan dzisiejszy.

Upatrywanie rozwiązań w ilościowym rozwoju kadr ekonomicznych jest więc przysłowiowym dzieleniem skóry na niedźwiedziu. Realistyczny program działania na dziś nie może się wspierać na kryteriach ilościowych, gdyż te prowadzą do oportunizmu i wyczekiwania, lecz powinien mieć charakter jakościowy. Podstawowym założeniem tego programu powinien być wzrost efektywności i skuteczności pracy już działających w gospodarce ekonomistów. To jest punkt wyjścia, ogniwo zasilania całego procesu, który z braku lepszego określenia nazywamy tautologicznie ekonomizacją gospodarowania.

O efektywności i skuteczności pracy ekonomistów zorganizowanych w służbach ekonomicznych, a jest to swoista wydajność pracy, decydują czynniki obiektywne i subiektywne. To ostatnie oznacza aktywność i inicjatywę służb ekonomicznych. Możemy w tej dziedzinie odnotować wiele pozytywnych przykładów, kiedy służby ekonomiczne nie wyczekując na zarządzenia, pełne wyposażenie w odpowiednie instrumenty, wyzyskują już istniejące możliwości optymalizacji gospodarowania. To jest autentyczny czynnik dynamizujący działalność służb ekonomicznych, który potwierdza tezę, że pierwsze impulsy i idea tych służb zrodziła się w przedsiębiorstwie.

Nie jest zaskoczeniem, że zakres tej optymalizacji bywa niekiedy ograniczony partykularnym interesem przedsiębiorstwa i panującymi kryteriami wyboru ekonomicznego. Np. służba ekonomiczna jednego z aktywniejszych przedsiębiorstw obok swoich niewątpliwych osiągnięć ub. roku wymieniła też przekazanie (prowadzonego w ramach działalności pozaoperacyjnej) deficytowego gospodarstwa rolnego innemu przedsiębiorstwu, tak jakby owo gospodarstwo stało się przez to rentowne.

Służby ekonomiczne przedsiębiorstw przemysłowych są i w jeszcze większym zakresie mogą być ogniwem zasilającym postęp ekonomiczny w naszej gospodarce i stymulować przebieg reformy systemu planowania i zarządzania. Pobudzające działanie tego ogniwa może się rozwijać w oparciu o stare zasady i instrumenty, jak również posługując się nowo wprowadzonymi. Oczywiście, pełny komplet nowych instrumentów ekonomicznych rozumianych jako system optymalnych więzi łączących przedsiębiorstwa z gospodarką, przynosiłby większe efekty ogólne.

I nie tylko to: doskonalsze zasady przydziału środków, wyznaczanie zadań i rozliczanie wyników działalności przedsiębiorstwa byłoby samoistnym czynnikiem rozwoju służb ekonomicznych, zwiększyłoby sprawność i efektywność ich pracy. Warunek ten jednak nie jest jeszcze w pełni i nie będzie szybko spełniony. Dlatego też nie stawia się obecnie przed służbami ekonomicznymi — nie byłoby to ani słuszne, ani realne — zadania zrewolucjonizowania struktury i metod gospodarowania przedsiębiorstw. Zadanie realne do osiągnięcia polega na tym, żeby przedsiębiorstwa W SKALI MASOWEJ stały się ośrodkami wszechstronniejszego liczenia, rachunku ekonomicznego, który wybiegałby poza zadania kwartalne czy roczne. Takie zadania są już podejmowane, chociaż nie w takiej skali i nie z takim rozmachem, jakiego byśmy sobie życzyli i jakich wymaga sytuacja.

Dlaczego tak się dzieje? Nie można tego objaśniać tylko biernością i brakiem kwalifikacji pracowników służb ekonomicznych, gdyż ich małą aktywność można stwierdzić i tam, gdzie te momenty nie występują. Dochodzimy zatem do kwestii: jak zwiększyć wydajność pracy komórek ekonomicznych czy pracowników, którzy są ZDOLNI do efektywniejszego działania; chodzi tu o pewne NIEZALEŻNE od nich warunki i nie traktowane wcale jako wielka reforma. Potrzebny jest na razie ferment, uruchomienie elementarnych sił, bez których współdziałania wszelkie przedsięwzięcia, innowacje czy to na starych, czy na nowych zasadach pozostają hasłem bez odzewu.

Pierwsza sprawa to ranga i horyzont czasowy rachunku ekonomicznego. Nasze przedsiębiorstwa mimo planowania dwu i więcej letniego żyją dniem dzisiejszym. Ale dla rozwinięcia perspektywy rachunku ekonomicznego przedsiębiorstwo musi mieć wyraźnie określone miejsce w programie rozwoju branży czy całej gospodarki. To powinno stanowić podstawę jego rachunku. W innym przypadku cały rachunek jest zawieszony w próżni i co gorsza dyskwalifikuje się w oczach ekonomistów i wreszcie kompromituje ich samych.

Okres roczny wyciska piętno na pracy służb ekonomicznych i nie jest bynajmniej jedynym kłopotem. Zmiany wielkości przydzielonych środków i zadań w ciągu roku jeszcze bardziej rozczłonkowują okresy rozliczania i obciążają służby ekonomiczne dodatkowymi, już często manipulacyjnymi zadaniami. Wszystko to pozostaje w oczywistej sprzeczności ze strukturą współczesnej produkcji, poziomem wyposażenia technicznego i długofalowymi zadaniami w zakresie postępu technicznego i ekonomicznego.

Obecne okresy planowania są zbyt krótkie na przeprowadzenie poważniejszych i efektywniejszych przedsięwzięć technicznych i organizacyjnych, bo przedsiębiorstwo nie jest dostatecznie zainteresowane efektami przyszłych lat. Stwierdzanie szkodliwości tego stanu rzeczy przez służbę ekonomiczną i przez, bodaj jeszcze bardziej zainteresowaną, służbę techniczną nie wystarczy, aby go zmienić. Jest to jednak wystarczające, aby służby ekonomiczne stały się nieustępliwym rzecznikiem zmiany tej praktyki.

Samo to zadanie trzeba uznać jako zawodowo-społeczny obowiązek ekonomistów, który konsekwentnie realizowany stanowić może poważny czynnik postępu. Nie jest to zresztą obowiązek tylko służb ekonomicznych, na nie spadać w istocie powinna funkcja merytorycznej argumentacji i inspiracji. Sprawa ma znaczenie ogólne i gdyby — załóżmy teoretycznie — służby ekonomiczne na własną rękę próbowały przełamywać dojutrkowstwo w gospodarowaniu, a to wpływałoby negatywnie na dochody załogi, to całe przedsięwzięcie poniosłoby fiasko.

Wynika stąd, że w pewnej mierze działalność służb ekonomicznych ma na razie charakter nie tylko praktyczny, lecz i postulatywny. W tej właśnie formie mogą one wnieść swój udział w dzieło doskonalenia metod gospodarowania i przyspieszyć ich realizację. Tą drogą służby ekonomiczne mogą uzyskiwać lepsze warunki swej pracy, zwiększać jej sprawność i efektywność, która stopniowo powinna się kumulować.

Niezależnie od tego, co od samych służb ekonomicznych można wymagać i tego, co są w stanie zdziałać — wymagają one pomocy z zewnątrz: od jednostek nadrzędnych i placówek naukowych. Odnosi się wrażenie, że wiano, w które chcemy wyposażyć służby ekonomiczne, tzn. metody, instrumenty gospodarowania traktuje się zbyt drobiazgowo. Za jednym zamachem usiłuje się zaadoptować i bardzo precyzyjne metody i wszelakie nowinki naukowe, które w wielu przypadkach nie są możliwe do zastosowania ze względu na warunki organizacyjne i brak umiejętności posługiwania się nimi. Stają się one więc idealnym panaceum, o którym się mówi, na jakie się liczy, albo i realną stacją maszyn analitycznych w przedsiębiorstwie dla której się nie umie przygotować programu.

W wielu dziedzinach naszej gospodarki niezbędne są proste, ale przemyślane i konsekwentnie przeprowadzone zabiegi, które oparte na nieskomplikowanych metodach mogą przynieść poważne efekty. Do sztuki gospodarowania trzeba też zaliczyć umiejętność doboru metod odpowiednio do zadań i warunków. Rozwiązanie tych problemów to poważna szansa dla aktywizacji, zwiększenia sprawności i efektywności pracy służb ekonomicznych.

Z. M.

[1]) Dane Komisji Planowania i Komisji Międzyresortowej. Wedle: J. Kluczyński „Gospodarka i ekonomiści" ZG nr 32/1966.

FINANSE I PLAN 5-LETNI

Rozmowa z Ministrem Finansów JERZYM ALBRECHTEM

Realizacja założeń planu pięcioletniego wymaga zapewnienia odpowiednich środków niezbędnych dla sfinansowania tych założeń. W związku z tym zwróciliśmy się do Ministra Finansów Jerzego Albrechta z prośbą o naświetlenie niektórych problemów związanych z gromadzeniem i podziałem środków finansowych w latach 1966—1970.

REDAKCJA

REDAKCJA: Upłynął już rok od wprowadzenia nowego systemu finansowego w przedsiębiorstwach przemysłowych. Jak można ocenić ten okres i jakich efektów można się spodziewać w 1967 r.?

J. ALBRECHT: Nowy system finansowy w 1966 r. nie działał jeszcze w pełnym zakresie. W 1966 r. dokonaliśmy wielu operacji finansowych, aby stworzyć kluczowym przedsiębiorstwom przemysłowym warunki „wyrównanego startu" do działania w ramach nowego systemu finansowego. Rok 1966 był niejako okresem przejściowym, okresem wprowadzania nowego systemu finansowego. Zgodnie z założeniami nowego systemu dopiero w 1967 r. przedsiębiorstwa będą mogły wykorzystać nagromadzone przez siebie w 1966 r. środki funduszu rozwoju, dla finansowania inwestycji i przyrostu zapasów. **Za wcześnie jest więc jeszcze na jego ocenę. Trzeba jednak stwierdzić, że nie wszystkie przedsiębiorstwa w równym stopniu zdołały już sobie przyswoić jego zasady. Nie we wszystkich zjednoczeniach zdołano też zapewnić warunki niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania nowego systemu finansowego.** Sprawom tym należy poświęcić więcej uwagi w bieżącym roku.

Przy ustalaniu zadań finansowych na 1967 r., w oparciu o zasady nowego systemu finansowego, dążyliśmy zwłaszcza do rozszerzenia zakresu stosowania wskaźników rentowności jako podstawowego kryterium oceny działalności przedsiębiorstw oraz do pogłębienia zasady samofinansowania przedsiębiorstw w oparciu o fundusze własne, przy równoczesnym rozszerzeniu zakresu stosowania wieloletnich norm podziału zysku i amortyzacji.

REDAKCJA: Jakie zatem zmiany wystąpią w zakresie stosowania wskaźników rentowności?

J. ALBRECHT: Przy ustalaniu zadań finansowych na 1967 r. dążyliśmy do ograniczenia zakresu stosowania wskaźnika rentowności brutto. Na poziom tego wskaźnika wpływa bowiem w poważnym stopniu akumulacja osiągana na poszczególnych wyrobach, której kształtowanie nie zawsze jest zgodne z potrzebami rozwoju produkcji. Wskaźnik rentowności brutto może w wielu przypadkach preferować produkcję obciążoną wyższym podatkiem obrotowym, która nie odpowiada potrzebom odbiorców. Ilość zjednoczeń przemysłowych, w których obowiązuje wskaźnik rentowności brutto została ograniczona w br. do ok. 7 proc. Rozszerzą się natomiast zakres stosowania wskaźników rentowności netto.

W celu zapewnienia warunków potrzebnych dla prawidłowego funkcjonowania wskaźnika rentowności od 1967 r. na dość szeroką skalę zostały wprowadzone **nowe ceny fabryczne.** Objęły one większość produkcji towarowej zjednoczeń przetwórczego przemysłu kluczowego. Zawarte w nich stawki zysku preferować mają m. in. uruchamianie nowej produkcji i zachęcać do zwrócenia większej uwagi na obniżkę kosztów. Pozwalają one również na rozszerzenie zakresu oprocentowania środków trwałych i na ograniczenie zakresu ulg w tym oprocentowaniu.

Rozszerzeniu stosowania wskaźnika rentowności towarzyszy dalsze wzmacnianie powiązania z nim bodźców ekonomicznych. Od nowego roku jako podstawowy warunek wypłaty funduszu premiowego w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach, w szerszym niż dotychczas zakresie obowiązuje wykonanie wskaźników rentowności, a nie osiągnięcie planowego poziomu kosztów. Ten bowiem nie zapewnia np. odpowiedniego zainteresowania m. in karami umownymi, które są płacone z zysku i nie wpływają na poziom kosztów. Ponadto w 1967 r. wprowadziliśmy w niektórych zjednoczeniach wskaźniki rentowności przerobu i zamierzamy powiązać z nimi tworzenie funduszu zakładowego.

W toku dalszych prac nad wprowadzaniem nowego systemu finansowego w br. dążyć będziemy jeszcze do lepszego „zgrania" nowych cen fabrycznych z systemem premiowania za efektywność eksportu. O sprawach tych była już mowa m. in. w „Życiu Gospodarczym".

REDAKCJA: A jak kształtują się efekty finansowe realizacji zasady samofinansowania przedsiębiorstw i zjednoczeń?

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

AKTUALNOŚCI

WIĘCEJ PRZETWORÓW MLECZNYCH

Już ub. r. przyniósł znaczny wzrost dostaw na rynek przetworów mlecznych, a plan na I kw. br. przewiduje dalsze zwiększenie tych dostaw. Np. dostawy serów twardych w I kw. 1966 r. wzrosły o 30 proc. (w porównaniu z I kw. 1965 r.), a w I kw. br. mają wzrosnąć o dalsze 14 proc. Dostawy twarogów spożywczych wzrosły natomiast w I kw. 1966 r. o 22 proc., a w I kw. br. wzrosnąć mają o dalsze 16 proc.

Pomimo to nie występowały dotychczas wyraźniejsze trudności zbytu tych artykułów. Nie można więc osłabiać wysiłków, zmierzających do poprawy jakości serów i twarogów, obok dalszego rozszerzania potencjału produkcji przetworów mlecznych.

Wiele wskazuje tymczasem, że już ubiegłorocznemu wzrostowi dostaw serów twardych towarzyszyło w niektórych przypadkach obniżenie ich jakości. Jeżeli chodzi natomiast o twarogi, to stwierdzić należy, że ważnym czynnikiem wzrostu ich sprzedaży są dostawy tzw. twarogów homogenizowanych o znacznie wyższych walorach smakowych. Są to jednak z reguły stosunkowo droższe twarogi pełnotłuste, pomimo że podobne walory smakowe zachowują również chude twarogi homogenizowane.

Zwrócić wypada więc uwagę, że przemysł mleczarski pomimo szybszego w br. wzrostu dostaw przetworów mleczarskich, niż wzrost skupu, nie wyczerpuje bynajmniej istniejących już możliwości surowcowych i możliwości zbytu przetworów mlecznych. Poprawa jakości serów twardych może znacznie rozszerzyć możliwości ich zbytu, a rozwinięcie produkcji chudych twarogów homogenizowanych może stworzyć możliwości bardzo dużego wzrostu dostaw znacznie tańszych niż dotychczas, a smakowo nie gorszych twarogów co powinno zapewnić im bardzo szeroki rynek zbytu. (Sb)

IMPORT A JAKOŚĆ

Przemysł zwiększył w ostatnich latach dość wydatnie produkcję nożyków do golenia, a obecnie stanął wobec konieczności znacznego ograniczenia ich produkcji. Jakość naszych żyletek wciąż pozostaje bowiem na niezmiennie złym poziomie. Za granicą natomiast ostatnie lata przyniosły bardzo wydatny postęp w jakości produkcji nożyków do golenia. Rozszerzenie więc sprzedaży nożyków zagranicznych typu „Silver", pochodzących ze skupu od ludności i z importu PKO doprowadziło do zahamowania popytu na żyletki krajowe.

Pierwsza propozycja przemysłu, zmierzająca do rozwiązania tego problemu wskazywała na potrzebę ograniczenia importu żyletek zagranicznych. Postulat ten jest oczywiście niemożliwy do zrealizowania, chociażby z tego względu, że obecny przywóz żyletek z zagranicy w znacznym stopniu jest niezależny od decyzji importowych, bo jest realizowany przez turystów.

Wydaje się jednak niezbędne podjęcie kroków dla opanowania przez nasz przemysł nowej technologii produkcji żyletek. Okres użytkowania żyletek nowego typu jest wielokrotnie dłuższy, co powinno po-

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

Czego szuka klient?

TYSIĄC I JEDEN KŁOPOTÓW

ANTONI GUTOWSKI

PISAŁEM już o tej sprawie w 1965 r. („Życie Gospodarcze" nr 23/65 „Bariery wzrostu spożycia — Niezbędne drobiazgi"), a początek artykułu był następujący: „Na pozór wydawać się może, że produkcja i zaopatrzenie rynku w drobne artykuły powszechnego użytku nie powinny odgrywać poważniejszej roli w limitowaniu możliwości wzrostu spożycia. Rozwój tej produkcji nie jest przecież zbyt kosztowny, trudności technologiczne nie są zbyt duże, a surowce są przeważnie wytwarzane w kraju". Dalej wskazałem, co dało zainicjowanie akcji „1001 drobiazgów" w 1961 roku, jakie potrzeby pozostały nadal nie zaspokojone i zakończyłem artykuł żartobliwą raczej propozycją: „...zaktualizować slogan „1001 drobiazgów" jako już przestarzały, na „Tysiące niezbędnych drobiazgów".

Od tej pory minęło 25 miesięcy. Tymczasem oddano do eksploatacji hutę aluminium w Koninie, kombinat papierniczy w Ostrołęce, III ciąg produkcyjny w zakładach azotowych w Puławach, V piec w Nowej Hucie; zawarto umowę z włoskim koncernem „Fiat", długoletnie umowy handlowe z licznymi krajami, na arenie międzynarodowej zaszły liczne zmiany — pojawiły się nowe państwa, zmieniły rządy, zawarto nowe i zerwano stare alianse... Tylko w dziedzinie „1001 drobiazgów" niewiele się w istocie zmieniło, a propozycja wieńcząca wspomniany wyżej artykuł mogła stać się powodem do pomówienia, że autor okazał się niepoprawnym optymistą. Bo jakże inaczej, skoro...

...NA RYNKU WYSTĘPUJE NIEDOBÓR

W 1965 r. wartość dostaw rynkowych „drobiazgów" wyniosła 4,6 mld złotych, w następnym zaś roku wzrosła prawdopodobnie (dokładnych danych jeszcze brak) do niecałych 5 mld złotych. Procentowy wskaźnik wzrostu wypadnie nieźle, może nawet okazale (chyba rzędu 10 proc.), cóż jednak z tego, skoro konsumenci czują się nadal nieusatysfakcjonowani i narzekają mimo pewnej przecież poprawy — nie mniej lecz coraz więcej. A przyczyna tego zjawiska tkwi nie tylko w samym deficycie „drobiazgów" lecz również w tym, że równocześnie, wprawdzie powoli ale systematycznie, rośnie ogólny standard życiowy ludzi, więc bardziej drażni dziś brak gwoździ czy klamek, niż pięć lat temu. Bo w czasach, kiedy pralki były na „talony" łatwiej było wytłumaczyć sobie brak artykułów drobnych.

Nie bądźmy gołosłowni i wyliczmy konkretnie, **czego szuka klient,** na rynku artykułów gospodarstwa domowego? Aby się o tym przekonać, porównajmy zapotrzebowanie handlu i plan dostaw przemysłu w 1966 roku w wybranych artykułach. Oto wskaźnik procentowy pokrycia zapotrzebowania:

Dziadki do orzechów	— 20%
Praski do ziemniaków	— 50%
Pudła do pieczywa	— 57%
Szatkownice	— 22%
Szczypce do cukru	— 15%
Brzytwy	— 33%
Drabinki z rur	— 52%
Maszynki do chleba	— 61%
Gwoździe tapicerskie	— 43%
Dzbanki do kawy	— 73%
Zawiasy drzwiowe	— 76%
Latarki płaskie blaszane	— 70%
Cążki do paznokci	— 40%
Baloniki do rozpylaczy	— 40%
Żyżeczki do jaj	— 50%
Cedzidła	— 50%
Mydelniczki do zawieszania	— 17%
Deski sedesowe białe	— 13%
Rękawice lateksowe	— 64%
Szczotki do sufitów	— 30%
Deski do mięsa	— 50%
Filiżanki do bulionu	— 42%
Brytfanny	— 48%
Kufle	— 60%

Wymieniłem, rzecz jasna, tylko część artykułów, których niedobór odczuwa się na rynku. Dodam jeszcze, że niedobór wielu z nich ma już paroletnią historię. Ot, chociażby wymienione na początku wykazu praski do ziemniaków — w 1965 r. zapotrzebowanie na nie pokryte zostało także zaledwie w 60 proc. Może ktoś zapytać, czyżby dostawy nie wzrastały?

Rosną, a jakże, tylko że w tempie zbyt powolnym w stosunku do potrzeb, te zaś, podkreślmy to jeszcze raz, dotyczą zwyczajnych drobiazgów — nie samochodów ani

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

W ubiegłym tygodniu

● W Komitecie Centralnym PZPR odbyła się narada sekretarzy ekonomicznych komitetów wojewódzkich partii. Na naradzie dokonano oceny przebiegu konferencji samorządu robotniczego, poświęconych analizie i zatwierdzeniu tegorocznego planu oraz oceny prac zakładowych komisji do spraw usprawnienia organizacji pracy. Co wynika z licznych przytoczonych przez sekretarzy KW danych liczbowych i informacyjnych? Konferencje samorządu robotniczego odbyły się już w zdecydowanej większości zakładów. Były pod wieloma względami lepiej przygotowane. Zakłady miały więcej czasu na analizę przedłożonych projektów i mogły wiele spraw wyjaśnić we wcześniejszych rozmowach ze zjednoczeniami. W efekcie dyskusji na KSR-ach, choć w wielu przypadkach nie pozbawionej elementów kontrowersyjnych można było zająć się przede wszystkim wypracowaniem programów przedsięwzięć zapewniających realizację planu. Przede wszystkim mniej było żądań o dodatkowe zatrudnienie. Na naradzie wskazano, że wzrosło zainteresowanie planem i dyskusją nad nim w KSR ze strony załóg fabrycznych, w tym zwłaszcza robotników. Jednakże tu i ówdzie zanotowano sygnały świadczące o formalnym potraktowaniu analizy wskaźników i dyskusji nad planem przez administrację zakładów i niektóre KSR-y. Z głosów na naradzie wynika, że na przebieg konferencji samorządu robotniczego pozytywny wpływ wywarły komisje do spraw usprawniania pracy, powołane w zakładach po VII Plenum KC PZPR. Pierwsze rezultaty pracy tych komisji zostały na naradzie ocenione dodatnio. Komisje nawiązały współpracę z załogami a ich pracy towarzyszy duże zainteresowanie. Są już pierwsze owoce ich działalności — liczne wnioski usprawniające, szczególnie w dziedzinie zatrudnienia. Komisje jednak dopiero wystartowały. Zwrócił na to uwagę kierownik Wydziału Przemysłu Ciężkiego i Komunikacji KC — J. Niedźwiecki. Start wypadł pomyślnie, zwłaszcza od strony organizacyjnej. Teraz chodzi o to — oświadczył — żeby zgłoszone wnioski usprawniające możliwie jak najszybciej zostały wcielone w życie. W pierwszym etapie pracy (grudzień — styczeń) komisje skoncentrowały się na problemach rytmiki produkcji oraz problemach zatrudnienia. W drugim etapie pracy, który potrwa do końca czerwca br., komisje powinny zająć się kompleksem zagadnień, związanych z usprawnieniem całokształtu pracy zakładów. Wymaga to zwiększonej uwagi kierownictwa resortów i zjednoczeń, a także organizacji i instancji partyjnych. Na wielkie znaczenie dobrej atmosfery wokół pracy komisji w zakładach wskazał w podsumowaniu sekretarz KC — B. Jaszczuk. Istotne jest — jak powiedział — prawidłowe sformułowanie wniosków usprawniających działalność fabryk. Jeszcze ważniejszym długofalowym zadaniem jest prawidłowa realizacja propozycji wysuniętych przez komisje. Szczególna odpowiedzialność w tej dziedzinie spoczywa na administracji. To ona musi podejmować niezbędne kroki by wypracowane założenia zostały w pełni zastosowane w praktyce. Ogniwa partyjne powinny prowadzić systematyczną kontrolę działania administracji, pomagać jej. Program usprawnienia pracy przedsiębiorstw powinna przyjąć konferencja samorządu robotniczego. Trzeba dążyć do podniesienia prestiżu samorządu. Oceniając pozytywnie przebieg obrad KSR, tow. B. Jaszczuk podkreślił, że obecnie chodzi o to, aby przyjęte programy przedsięwzięć zapewniających realizację planowanych wskaźników zostały w pełni zrealizowane. O realizację planu troszczyć się trzeba od samego początku roku, zapewniając właściwą rytmikę produkcji.

● Obrady plenum KW PZPR w Katowicach poświęcone były realizacji programów wyborczych FJN w ramach działalności rad narodowych województwa katowickiego.

● Przebywająca w Polsce delegacja Ministerstwa Handlu Wewnętrznego ZSRR przeprowadziła w MHW rozmowy na temat wymiany towarów rynkowych. 16 bm. rozmowy zakończono podpisaniem protokołu o wzajemnej wymianie na rok 1967, której wartość wynosi 63,7 mln zł dew. po każdej stronie. Zgodnie z umową nasz handel otrzyma z ZSRR m. in. tkaniny bawełniane, pościelowe, tkaniny lniane, zegarki, pończochy „kaprony", dywany, maszynki elektryczne do golenia, lodówki „Saratow" i „ZIŁ", aparaty i sprzęt fotograficzny oraz artykuły papiernicze. Z artykułów spożywczych sprowadzone będą ze Związku Radzieckiego konserwy rybne, groszek zielony, koniaki i szampan. W zamian za te towary przekażemy do ZSRR m. in. polską galanterię z tworzyw sztucznych, duńską galanterię tekstylną, kosmetyki, żarówki, sprzęt elektrotechniczny. Uzgodniono też wymianę szerokiego asortymentu wyrobów dla zaopatrzenia sklepu „Wanda" w Moskwie i „Natasza" w Warszawie.

● W Pradze podpisano protokół między rządami PRL i CSRS o wymianie towarów i płatnościach na rok 1967. Protokół przewiduje, że obroty towarowe między Polską a Czechosłowacją wzrosną w stosunku do założeń umowy wieloletniej o około 10 procent. Głównymi pozycjami polskiego importu z CSRS są: obrabiarki, urządzenia energetyczne, urządzenia dla przemysłu chemicznego, maszyny włókiennicze, wyroby elektrotechniki silno- i słaboprądowej, armatura przemysłowa, sprzęt medyczny, łożyska toczne, samochody ciężarowe, ponwozia autobusowe, dostawy kooperacyjne dla przemysłu motoryzacyjnego, a również: produkty naftowe, kaolin, magnezyt, wyroby hutnicze, różne chemikalia, włókno sztuczne, papier gazetowy, celuloza, jelita sztuczne, tkaniny bawełniane, obuwie skórzane, meble, farmaceutyki, biżuteria sztuczna sprzęt sportowy, instrumenty muzyczne. Z ważniejszych pozycji czechosłowackiego importu z PRL należy wymienić obrabiarki, wyroby elektroniki silno- i słaboprądowej, kotły centralnego ogrzewania i wyposażenia, maszyny dla przemysłu spożywczego, urządzenia dźwigowo-transportowe, maszyny włókiennicze, urządzenia dla przemysłu materiałów budowlanych, maszyny budowlane i drogowe, urządzenia dla fabryki kwasu siarkowego, osprzęt do ciągników, maszyny rolnicze, samochody dostawcze, przyczepy autobusowe, akcesoria samochodowe, a ponadto: sodę kalcynowaną, siarkę, barwniki, nasiona, warzywa i owoce, ziemniaki, konfekcję i wyroby włókiennicze, okucia, zamki, palety, wyroby z mas plastycznych, artykuły turystyczno-sportowe, różne artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego. Protokół przewiduje również poważne dostawy z tytułu wymian asortymentowych w zakresie przemysłu hutniczego, artykułów metalowych, przemysłu lekkiego oraz przemysłowych artykułów konsumpcyjnych.

Recenzje

ZAWÓD: EKONOMISTA

KAROL SZWARC

SPORO czasu, bo już przeszło dziesięć lat minęło od chwili kiedy po raz pierwszy na łamach naszego pisma opublikowaliśmy artykuł, omawiający sprawy związane z rolą i pozycją ekonomisty w gospodarce narodowej. Okazuje się, że dyskusja tocząca się w Ż.G. nie tylko przyniosła szersze zrozumienie tych spraw, lecz także stała się źródłem inspiracji badawczych. Przekonuje nas o tym ukazanie się książki **Jana Kluczyńskiego** pt. **„Zawód ekonomisty w Polsce Ludowej"**.

Autor w pierwszej części książki omawia problemy ukształtowania się zawodu ekonomisty, a zwłaszcza jego sytuację na tle zmian w procesie zarządzania gospodarką narodową w ustroju socjalistycznym. Następnie zaś prezentuje koncepcję służb ekonomicznych oraz problemy związane z zatrudnieniem i wykształceniem ekonomistów. Druga część pracy to wyniki badania empirycznego, obejmującego prawie dwa tysiące absolwentów wyższych studiów ekonomicznych z lat 1953—1961. W oparciu o wyniki tych badań autor omawia kolejne problemy przygotowania zawodowego i wykorzystania kadr ekonomistów w gospodarce, sytuację ekonomiczną i społeczną badanych osób oraz dokonuje oceny roli ekonomisty w procesie kształtowania i realizacji decyzji gospodarczych.

Materiał zawarty w wydaniu książkowym w dużej mierze został już udostępniony czytelnikom zarówno na naszych łamach (patrz Ż.G. nr 32 i 33/1966), jak i innych pism (patrz „Ekonomista" nr 4/1965). Chcemy jednak zwrócić uwagę na pewne sprawy, które — choć obecnie powszechnie znane — w oparciu o wynik badań empirycznych zawartych w książce przemawiają z nową siłą.

EKONOMISTA A SYSTEM ZARZĄDZANIA

Dziś już nikt nie neguje, że powodzenie reform gospodarczych nie jest uzależnione wyłącznie od rozszerzania formalnych możliwości stosowania rachunku ekonomicznego. Sam bowiem fakt uznania konieczności stosowania rachunku ekonomicznego nie rozstrzyga jeszcze o jego treści, o tym jakie on przyniesie efekty. Oczywiście, o większej użyteczności rachunku ekonomicznego decydują takie elementy jak np. ceny, mierniki oceny pracy przedsiębiorstwa, oprocentowanie środków itp.

Ale na tym sprawa się nie kończy. Wiele zależy od stylu pracy ekonomistów, od ich postawy wobec dokonujących się zmian w systemie zarządzania i planowania. A przecież zmiany te dokonują się etapami, a więc w sytuacji, kiedy elementy nowego systemu przeplatają się jeszcze ze starym.

I właśnie w tym miejscu znajdujemy w książce Jana Kluczyńskiego wypowiedzi ekonomistów, które skłaniają do zastanowienia. Pewien ekonomista pisze: «„Chociaż stosowany system zarządzania nie zawsze umożliwia podjęcie wielu ekonomicznie uzasadnionych decyzji, to nawet w ramach aktualnego systemu zarządzania istnieje szeroki zakres problematyki, w którym przedsiębiorstwo ma możliwości wyboru decyzji. Dotyczy to zwłaszcza ustalenia zadań cząstkowych i doboru środków do realizacji tych zadań. Przygotowanie tego typu decyzji w drodze rachunku ekonomicznego może wyzwolić znaczne jeszcze rezerwy na odcinku wydajności pracy, polepszenia jakości wyrobów, racjonalnego wykorzystania surowców i materiałów, obniżenie kosztów itp. A więc w przedsiębiorstwie istnieją — przynajmniej potencjalnie — rozległe możliwości pracy koncepcyjnej ekonomistów".» Dodajmy do tego, że sceptyczna postawa (spotykana wśród ekonomistów), jeśli chodzi o ocenę rezultatów dokonywanych zmian w systemie zarządzania i planowania, powinna się przerodzić w postawę aktywną, oddziaływającą na funkcjonowanie mechanizmu gospodarczego oraz na efektywne doskonalenie tego mechanizmu.

PRESTIŻ ZAWODOWY

Druga sprawa, która znalazła szerokie odbicie w książce to prestiż zawodowy ekonomistów.

Ekonomiści są nie najlepszego zdania o swym prestiżu zawodowym. Zacytujmy za Janem Kluczyńskim jedną z wypowiedzi: «"W chwili obecnej trudno mówić o pozycji zawodowej ekonomisty. W praktyce nie ma bowiem ścisłego pojęcia naszego zawodu. Ekonomistą w potocznym znaczeniu jest ten, kto zajmuje się działalnością gospodarczą, a często również ten, kto zajmuje w przedsiębiorstwie stanowisko określone w taryfikatorze jako ekonomista, niezależnie od posiadanego wykształcenia. W takim układzie ekonomistami są często ludzie z podstawowym wykształceniem. Natomiast jeśli idzie o ekonomistę mającego ukończone wyższe studia ekonomiczne, to wydaje się, że jego pozycja społeczno-zawodowa związana jest nie z wykonywanym zawodem, lecz z zajmowanym stanowiskiem. Dlatego trudno rozpatrywać zagadnienie społeczno-zawodowej pozycji ekonomistów jako grupy zawodowej w szerokim tego słowa znaczeniu".»

Kwestię tę ilustruje także pogląd na zawód, jaki chcieliby ekonomiści wybrać dla swoich dzieci. Prawie 38 proc. ekonomistów, którzy brali udział w ankiecie, chciałoby dla swoich córek obrać zawód lekarza lub jakiś inny z grupy zawodów medycznych ewentualnie zawód inżyniera (11 proc.) lub twórczy (11 proc.). Tylko 7,6 proc. obrałoby zawód ekonomisty dla swojej córki. Dla swoich synów ekonomiści wybraliby najchętniej zawód inżyniera (60 proc.), lekarza (8,3 proc.) lub z grupy zawodów twórczych (8 proc.). Zawód ekonomisty dla swego syna obrałoby tylko 5,6 proc. ogółu badanych. Oczywiście jest rzeczą znaną, że rodzice zazwyczaj niezbyt chętnie marzą o tym, aby ich dziecko poświęciło się temu samemu zawodowi. Szkoda więc, że autor nie dokonał weryfikacji tego poglądu w innych grupach zawodowych. Wydaje się jednak, że pomimo to zestawienie przytoczone powyżej nie skłania do optymizmu.

GOSPODARKA KADRAMI

Wreszcie trzecia sprawa, którą tu chcielibyśmy poruszyć, to sytuacja w dziedzinie gospodarowania kadrami ekonomicznymi.

Ogólny wzrost zatrudnienia w latach 1958—1964 w całej gospodarce, przy niewspółmiernie mniejszym wzroście zatrudnienia ekonomistów, spowodował zmniejszenie liczby ekonomistów na 100 tys. zatrudnionych z 478 w 1958 r. do 444 w 1964 r. Szacuje się przy tym, że potrzeby gospodarki na ten typ specjalistów zaspokojone są tylko w granicach 50 proc. I dodajmy, że stan ten nie ulegnie poprawie w zasadzie do 1975 r. W tej sytuacji autor uważa, że niezbędne jest rozważenie kilku spraw.

Po pierwsze — wyłania się konieczność weryfikacji zapotrzebowania gospodarki narodowej na kadry ekonomistów i opracowanie odpowiedniej struktury organizacji służb ekonomicznych w oparciu o specyfikę poszczególnych ogniw zarządzania. Ustalone w ten sposób zapotrzebowanie ilościowe powinno być zweryfikowane w zakresie profilu kształcenia kadr i poziomu ich kwalifikacji.

Po drugie — lepsze wykorzystanie już istniejącego potencjału wymaga zmiany charakteru polityki kadrowej (z pasywnej na aktywną) ze strony terenowych i centralnych władz administracji państwowej.

Po trzecie — szybki rozwój wiedzy ekonomicznej, ciągłe zmiany w poglądach na temat funkcjonowania gospodarki wymagają wprowadzenia systemu specjalizacji podyplomowej oraz odpowiednich form dokształcania ekonomistów.

Po czwarte — rozważenia wymaga sytuacja, w jakiej znalazło się wyższe szkolnictwo ekonomiczne. Co prawda można je w pewnym sensie odciążyć, polecając np. dokształcanie podyplomowe instytutom naukowo-badawczym, ale nadal pozostaje otwarta kwestia jak zwiększyć przepustowość nauczania.

Po piąte — właściwe zaspokojenie potrzeb gospodarki narodowej, jeśli idzie o kadrę ekonomistów, wymaga pewnych posunięć w zakresie kształcenia i dokształcania. Koncepcja programowa kształcenia pomocniczego personelu ekonomicznego, profilu absolwenta wyższych studiów ekonomicznych oraz podyplomowego dokształcania i specjalizacji ekonomistów powinna być objęta jednolitym systemem państwowym. Zwłaszcza powiązanie szkoły średniej ze studiami wyższymi gwarantuje tej pierwszej wysoki poziom nauczania, zmiany w programie nauczania odpowiadające postępowi nauki i techniki oraz dopływ odpowiednio przygotowanej kadry nauczycieli szkół średnich. Natomiast studia podyplomowe dają możliwości aktualizacji wiedzy i pogłębionej specjalizacji ekonomistom zajmującym odpowiedzialne funkcje w aparacie administracyjno-gospodarczym, szkole wyższej zaś zapewniają niezbędny kontakt z praktyką życia gospodarczego.

☆

Książka Jana Kluczyńskiego jest niewątpliwie pozycją pionierską. Rozjaśnia bowiem wiele białych plam, daje szeroki obraz potencjału myśli ekonomicznej w naszym kraju, informuje o terenowym i branżowym rozmieszczeniu ekonomistów, szereguje problemy kształcenia ekonomistów, przynosi bogaty materiał wartościujący sytuację zawodu, omawia rolę ekonomisty w procesie doskonalenia gospodarki itd.

Jednakże praca ta nie daje odpowiedzi na pytanie: jak jest lub jak być powinien ukształtowany warsztat pracy ekonomisty. Nie można oczywiście obwiniać autora za ten brak. Pytanie ma bowiem walor aktualny. W momencie, kiedy autor pracował nad książką sprawa służb ekonomicznych nabierała dopiero charakteru formalnego. Ramy zakreślone w znanej Uchwale Rady Ministrów (nr 224/1964) nie były jeszcze wypełnione treścią. Dziś już możemy powiedzieć, że jesteśmy bogatsi o pierwsze doświadczenia wynikające z przeprowadzonej reformy gospodarczej. Dziś też wiemy, że środowisko ekonomiczne poszukuje recept na wiele spraw nie tylko typowo problemowych, ale wręcz organizacyjnych i warsztatowych. Coraz częściej spotykamy się z pytaniem nie co robić, lecz jak pracować.

Istnieje więc pilna potrzeba uzupełnienia tej luki, społeczne zapotrzebowanie na publikację omawiającą model pracy ekonomistów jest oczywiste. Naturalnie, jest sprawą godną przemyślenia, w jaki sposób ten głód zaspokoić.

EKONOMIŚCI W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Co dalej?

Dotychczasowa dyskusja na łamach „Życia Gospodarczego" na temat służb ekonomicznych i rachunku ekonomicznego koncentrowała się w głównej mierze nad organizacją pionu ekonomicznego, natomiast mało uwagi zwracano na warunki pracy służb ekonomicznych i efekty, jakie od chwili ukazania się Uchwały nr 224 zostały osiągnięte.

Do chwili ukazania się wspomnianej Uchwały problemy ekonomiczne dotyczące działalności gospodarczej przedsiębiorstw przemysłowych nie były należycie rozwiązywane. Przejście do nowego typu działalności charakteryzującej się między innymi wyższymi formami gospodarowania spowodowało w pierwszym okresie pracy pewne zamieszanie, które wynikało z braku ekonomistów o wysokich kwalifikacjach oraz z braku znajomości zasad kierowania i podejmowania decyzji w oparciu o rachunek ekonomiczny, itp.

Warunki pracy służby ekonomicznej w Zakładach Mechanicznych „Tarnów" w Tarnowie zostały rozważone i opracowane z dwóch punktów widzenia: 1) ustalono jak daleko ma sięgnąć wzrost samodzielności przedsiębiorstwa; 2) opracowano program realizacji zamierzeń służby ekonomicznej dzieląc go na trzy etapy: uporządkowanie bieżących spraw, organizacja i dobór ludzi, i wreszcie prowadzenie działalności ekonomicznej.

Na tej podstawie zorganizowano komórki ekonomiczne. Schemat organizacyjny pionu głównego ekonomisty dopasowano do potrzeb przedsiębiorstwa. Działalność ekonomiczna została podzielona na następujące zagadnienia: **operatywne** — występujące bieżąco, **doraźne** — związane z przejściowymi potrzebami dyrekcji, **perspektywiczne** — związane z programem poprawy działalności przedsiębiorstwa. Prawidłowa działalność służby ekonomicznej zależna była od współpracy Głównego Ekonomisty z Głównym Inżynierem oraz od dużej pomocy uzyskanej ze strony Zjednoczenia, a szczególnie od dyrektora ekonomicznego mgr H. Kłosa. Przedsięwzięcia podejmowane w przedsiębiorstwie nie były tylko sprawą ekonomistów, lecz ogółu pracowników.

W ten sposób już w pierwszym, bardzo trudnym okresie pracy wykrystalizowały się metody pracy opartej na rachunku ekonomicznym. Odpowiedzialność za prawidłowo podjętą decyzję spoczywała na wszystkich pionach, którym również zależało, aby powierzone zadania najlepiej wykonać. Służbę ekonomiczną w zakładzie stanowi zespół ekonomistów będących sztabem dyrektora, a nie tylko instytucją doradców w zakresie racjonalnego kierowania procesami gospodarczymi w przedsiębiorstwie, opracowującymi analizy i rachunki ekonomiczne oraz materiały do podejmowania decyzji.

Praca pionu ekonomicznego rozpoczęła się nie od analizy ogólnozakładowej — nie czekano na dobre warunki pracy, lecz przystąpiono do rozwiązywania realnych problemów występujących w przedsiębiorstwie, tj. do skorygowania planu TPF i wartości akumulacji. Kolejność prac wynikała z rachunku ekonomicznego, który wykazał, że ustalone przez Zjednoczenie wskaźniki do wykonania były niemożliwe. Dalsze przedsięwzięcie, to zmniejszenie ilości braków o 20 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. W związku z tym uzależniono premię pracowników od zmniejszenia ilości braków. Poddano również analizie ceny niektórych wyrobów, co uchroniło Zakład od poniesienia strat około 10 mln zł.

Pracę służby ekonomicznej utrudnia stosowany system rozliczeń kosztów produkcji, który jest przystosowany do potrzeb księgowości, a nie pionu ekonomicznego. Zagadnienie to podobnie przedstawia się w innych przedsiębiorstwach.

W obecnym etapie większość służb ekonomicznych w przedsiębiorstwach wykonuje prace o charakterze operatywno - administracyjnym, co ogranicza prowadzenie prac koncepcyjnych. Jest to spowodowane między innymi nie działającym jeszcze sprawnie systemem bodźców ekonomicznych. W Zakładach Mechanicznych „Tarnów" prace operatywno-administracyjne przejmują maszyny analityczno-liczące, np. przekazano rejestrację braków w rozbiciu na różne warianty, rejestrację czasów rzeczywistych, wykorzystanie parku maszynowego itp.

Służby ekonomiczne, przynajmniej w pierwszym okresie należałoby darzyć zaufaniem i nie obciążać przedsiębiorstw nadmiernie napiętymi zadaniami, które powodują, że zaczynają się one bronić przed nimi i cały swój potencjał wiedzy skierowują na odparcie ataku a nie na poprawę gospodarki w zakładzie. Służbom ekonomicznym należy wierzyć i postawione wnioski przez nie w szybkim czasie załatwiać. Jeżeli natomiast załatwianie wniosków postawionych przez te służby będzie trwało długo, wówczas ekonomiści będą czas tracić na załatwianie spraw czysto administracyjnych, stracą zaufanie do obliczeń, a co gorsze do jednostki nadrzędnej i zajmą stanowisko obronne. Jeżeli stosunki ekonomiczne między przedsiębiorstwem a gospodarką ułożą się pozytywnie i zakład nie będzie obciążony dodatkowymi „domiarami" o charakterze administracyjnym, wówczas służba ta nie zajmie stanowiska obronnego, lecz zajmie się pracą twórczą.

Uchwała nr 224 zobowiązała służby ekonomiczne do prowadzenia różnego rodzaju analiz, które powinny być wykonane jakościowo dobrze i we właściwym czasie. Problem ten jest dyskusyjny, ponieważ w pierwszym okresie działalności tych służb brak jest właściwej ewidencji ilościowo-wartościowej zjawisk gospodarczych potrzebnej do wykonania tych prac. Dlatego ważnym zagadnieniem organizacyjnym we wszystkich przedsiębiorstwach jest dostosowanie ewidencji do potrzeb analiz.

Celem przeprowadzonych analiz jest opracowanie takich wariantów rozwiązań, które pozwolą wybrać kierunek przynoszący największe efekty ekonomiczne. Potrzebne są odpowiednie jednostki miary. Dobór jednostki miary przesądza często prawidłowość lub nieprawidłowość podjętej decyzji.

Wiadomo, że uchwała nr 224 nie rozstrzyga automatycznie kwestii optymalizacji gospodarowania. Wymaga to pewnego czasu i obdarzenia ekonomistów zaufaniem oraz pewną swobodą działania. W Zakładach Mechanicznych przyniosło to pozytywne wyniki w postaci wykonania rocznego planu produkcji towarowej w 100,7 proc. pomimo że przez cały rok załatwiano rozbieżności występujące między wskaźnikami dyrektywnymi a możliwościami Zakładu, które dopiero w grudniu ub. r. zostały skorygowane.

Zakład chce dobrze produkować i realizować plany, ale związane z tym problemy muszą być załatwiane w terminie, który nie będzie miał ujemnego wpływu na wyniki ekonomiczne zakładu. Dopiero posługiwanie się w działalności gospodarczej rachunkiem ekonomicznym w szerszym zakresie pozwoli odpowiedzieć na pytanie: co dalej?

TADEUSZ BIEDA

Organizacja służb ekonomicznych

W WYNIKU realizacji Uchwały Nr 224 Rady Ministrów poszczególne resorty w swych zarządzeniach wykonawczych określiły, jakie komórki należy podporządkować głównemu ekonomiście.

W wariancie **pierwszym** wchodzą tu komórki: planowania gospodarczego, zatrudnienia i płac, zaopatrzenia i zbytu, finansowania (z uwzględnieniem uchwały nr 187 RM dot. głównych księgowych).

W wariancie **drugim** komórki: planowania gospodarczego, sprawozdania i statystyki, analiz ekonomicznych, zatrudnienia, pracy i płac, kosztów i cen.

W wariancie **trzecim** komórki: planowania gospodarczego, sprawozdawczości i statystyki, analiz ekonomicznych, zatrudnienia, pracy i płac, kosztów i cen.

W wariancie **czwartym** komórki: planowania ekonomicznego, zatrudnienia, płac, zagadnień socjalnych, kosztów i cen, obrotu towarowego (zaopatrzenie, zbyt, transport, eksport, import), finansowania.

Jak z powyższego wynika poszczególne resorty podporządkowały temu stanowisku różne komórki, przy czym z reguły komórki finansowe pozostały w pionie głównego księgowego. Czy tak ustawione służby ekonomiczne są w stanie spełniać określone uchwałą czynności?

Praktyka wykazuje, że na tym odcinku występują poważne trudności. Z jednej strony podporządkowano głównemu ekonomiście komórki, które jako komórki operacyjne, jak zaopatrzenie, transport itp. utrudniają pracę, a z drugiej strony niepodporządkowanie komórek ewidencji i sprawozdawczości oraz finansowych uniemożliwia prawidłowe funkcjonowanie tego pionu.

Należy bowiem stwierdzić, że rachunek ekonomiczny oraz analizy ekonomiczne wymagają sprawnej i rzetelnej ewidencji i sprawozdawczości, co można osiągnąć przede wszystkim w ramach jednego pionu. Z tych względów prawidłowo ustawiony pion głównego ekonomisty powinien obejmować następujące komórki: ewidencji i sprawozdawczości, analiz ekonomicznych, planowania gospodarczego (ujętego kompleksowo), a ponadto komórki: zatrudnienia, płac i finansów.

Inny, bardzo istotny argument przemawiający za takim ustawieniem to problem kadr. Jest zjawiskiem powszechnym, że stanowiska głównych ekonomistów są obsadzane pracownikami o przygotowaniu ekonomicznym i dużym doświadczeniu z zakresu zagadnień planowania, zatrudnienia, finansów ewidencji księgowej itp., między innymi przeszło na to stanowisko wielu byłych głównych księgowych.

Doprowadziło to do marnotrawstwa tak bardzo deficytowej kadry, ponieważ wspomniani fachowcy z jednej strony zostali obciążeni takimi zagadnieniami, jak zbyt, transport itp., nie mając w tym zakresie ani przygotowania ani doświadczenia, a z drugiej strony duża wiedza i szeroka praktyka szczególnie byłych głównych księgowych jest niewykorzystana.

Co prawda niektóre resorty wyłączyły z gestii głównych ekonomistów zagadnienia zaopatrzenia i transportu, ale w większości przedsiębiorstw szczególnie w tych średnich nie zrobiono tego z tej prostej przyczyny, że te jednostki nie stać na tworzenie nowych pionów.

Powstaje pytanie czy przy takim deficycie kadry oraz dla prawidłowego funkcjonowania pracy głównego ekonomisty nie należałoby dokonać zasadniczych zmian organizacyjnych?

Wydaje się więc konieczne:

● oczyszczenie pionu głównego ekonomisty z wszelkich komórek operacyjnych, jak zaopatrzenie, transport, administracja, sprawy socjalne, kadrowe itp., co powinno być podporządkowane zastępcy dyrektora d/s zaplecza — zbytu (środków produkcji),

● podporządkowanie głównemu ekonomiście całej ewidencji i sprawozdawczości (łącznie z księgową) oraz zagadnień finansowych co wymagałoby nowelizacji uchwały nr 187 RM dotyczącej głównych księgowych.

W tym układzie wydaje się, że funkcja głównego księgowego w obecnym ustawieniu powinna ulec zasadniczej zmianie tak w zakresie kompetencji, jak w zakresie organizacyjnym. Są zwolennicy pozostawienia funkcji głównego księgowego w dotychczasowym zakresie argumentując, że wszelkie zmiany a przede wszystkim likwidacja tej funkcji zagrozi kontroli wewnętrznej. Wydaje się, że te obawy nie są słuszne. Zresztą można pozostawić kierownikowi komórki księgowości prawo kontrolowania i parafowania dokumentów pociągających za sobą skutki finansowe.

Takie ustawienie pozwoliłoby na wyprofilowanie poszczególnych pionów, a mianowicie istniałyby: **pion produkcyjny** (naczelny inżynier dys. d/s technicznych), **pion zaplecza** (środków produkcji, zbytu, administracji, kadr itp.), **pion ekonomiczny.**

W praktyce przy takim ustawieniu nie tylko nie rosłaby liczba etatów, lecz przeciwnie, uzyskano by oszczędności dzięki wyeliminowaniu wielotorowej ewidencji i sprawozdawczości.

W. W., T. J.

PRZEDSIĘBIORSTWO: sztuka zarządzania

REMONT KAPITALNY

ANDRZEJ WARECKI

Wokół osiedla, w którym mieszkam, ulice zabudowane są starymi domami, liczącymi sobie po kilkadziesiąt lat niełatwego istnienia na niespokojnych chorzowskich terenach, poruszanych co jakiś czas kopalnianymi „tąpnięciami". Nic dziwnego, że stale jeden, dwa, a nieraz i trzy są w remoncie.

Obserwowałem kiedyś krzątaninę wokół jednego z remontowanych domów. Te obserwacje skłoniły mnie do spisania kroniki remontu kapitalnego. Po dosyć skomplikowanych zabiegach udało mi się uzyskać w Miejskim Przedsiębiorstwie Remontowo-Budowlanym nr 1 w Chorzowie komplet dokumentów, zebranych w trakcie odnawiania jednej z kamienic — trzypiętrowej landary z oficyną. Dokumenty składają się na dwa opasłe, ważące kilka kilogramów skoroszyty. W nich, w kopiach protokołów, faktur, zleceń roboczych, kosztorysów, mieści się prozaiczny, ale wierny zapis historii remontu kapitalnego. Oto — w skrócie — owe dzieje:

PRZYGOTOWANIA

Decyzja o wyremontowaniu domu zapadła ładnych parę lat temu, bo kosztorys szczegółowy (a więc podstawowa dokumentacja remontu kapitalnego) był gotowy już 26 października 1963 roku. Dopiero po roku doczekał się on zatwierdzenia przez Miejski Zarząd Budynków Mieszkalnych. Jeszcze jeden rok upłynął, nim — 3 listopada 1965 roku — kamienica została przekazana do remontu przedsiębiorstwu, mającemu wykonać roboty „zgodnie z zatwierdzoną i poprawioną podczas przekazywania budynku do remontu dokumentacją kosztorysową."

Trzeba było wykonać roboty murarskie, wymienić wiele okien i drzwi, dać nowe tynki, zmienić system kanalizacyjny, doprowadzić wodę do budynku tylnego i wykonać inne prace w 21 mieszkaniach, na strychu, w klatkach schodowych i piwnicach. W kosztorysie wyceniono koszty ogólne na 314 847 zł, do czego doliczono 15 proc. „rezerwy na utrudnienia", 1,8 proc. „dodatku na roboty zimowe", 7 proc. „rezerwy na roboty nieprzewidziane". A więc razem: 349 tysięcy zł. Ta asekuracja nie na wiele się zdała — w czasie przekazywania budynku wykonawcy stwierdzono konieczność wykonania robót dodatkowych, na które krakowskim targiem wyasygnowano 50 tysięcy zł.

W następnym dniu suma ta podwoiła się... W czasie spisywania szczegółowego „Protokołu konieczności na wykonanie dodatkowych robót remontowych" okazało się, że będą one kosztować 86 635 zł. Dla pewności do tej kwoty doliczono rezerwę na roboty zimowe, roboty nieprzewidziane, a także „roboty małe" (?), poza tym dodatek na utrudnienia, po czym 86 tysięcy zamieniło się w... 110 754 zł. Termin prac ustalono orientacyjnie na 5 miesięcy, to jest od 24 listopada 1965 r. do 20 kwietnia roku następnego.

I tu rodzą się pierwsze uwagi: powszechnie wiadomo, że zła organizacja zaczyna się już w fazie planowania. Tak jest w fabrykach, tak jest też w przypadku remontów domów mieszkalnych.

Jedyna dokumentacja remontu — kosztorys — ma pozory precyzji, wylicza wszystkie roboty, ale wiadomo z góry, że trudno precyzyjnie ustalić absolutnie wszystkie konieczne roboty w starym domu. To usprawiedliwia rezerwy w wysokości 22—24 proc., to „rozgrzesza" twórców kosztorysu, nie dokonujących szczegółowego przeglądu budynku.

Nie jest to jednak najgorsze, bo „wydumane" kosztorysy w dodatku nie mówią nic o jakiejś kolejności prac, właściwie więc do remontu przystępuje się bez dokumentacji! Terminy robót ustala się tylko według ich ogólnego kosztorysu. Jest to metoda wątpliwa. Koszt ogólny przecież — to koszt pracy i materiałów. Im więcej drogich materiałów, tym wyższy koszt remontu, a więc pracy może być niewiele, a termin długi! To, rzecz jasna, demoralizuje przedsiębiorstwa wykonawcze, nie zmusza ich do ustalania sensownych harmonogramów prac.

W efekcie — postępują one od przypadku do przypadku, w zależności od tego, czy są robotnicy i materiały, za którymi ugania się kierownik robót. W takim systemie kolejność prac jest często nonsensowna, błyskawicznie rosną koszty, wydłuża się termin robót, o czym można przekonać się, analizując przebieg prac remontowych chociażby w prezentowanym przeze mnie przypadku.

DOBRY POCZĄTEK...

Przedsiębiorstwo zabrało się do pracy z zapałem, nie czekając na wyznaczony termin. Robota zawrzała już w przeddzień oficjalnego przekazania kamienicy do remontu.

Tak przynajmniej twierdzą „zlecenia robocze". Jest ich ogromny plik. Jedno z pierwszych informuje, że obywatel Zdzisław J., pomocnik, wraz z Antonim G. i Piotrem K. od 2 do 22 listopada kopali dół biologiczny o objętości 116 metrów sześciennych. A z drugiego można się dowiedzieć, że „obywatel Piotr K." przez dwa następne dni wylał z owego dołu wiadrami 13 metrów sześciennych wody...

Tak więc remont zaczęli „obywatele" i dopiero po nich przyszli fachowcy (zlecenia konsekwentnie rozróżniają: przed nazwiskiem i imieniem robotnika niewykwalifikowanego widnieje dumne: „obywatel", czego nie praktykuje się w zleceniach dla fachowców, w których wystarcza — widać zaszczytniejsze: „ślusarz, stolarz, murarz"...).

Najpierw przybyli dwaj zdunowie, mający do pomocy po jednym „obywatelu". Cała czwórka 4 listopada „przechodziła" z poprzedniej budowy. Zmęczona tym przejściem, zabrała się do roboty dopiero w następnym dniu. W tempie: jeden piec na dwa dni pracowała do grudnia. A że zarobić jednak trzeba, to w rachunkach liczy się, co się da! Ot, między innymi za wynoszenie gruzu — nieraz zdunowie byli zmuszeni wynosić po metrze sześciennym gruzu z jednego pieca, choć piece te lepili ze starych kafli, po prostu tylko je przestawiali. Cudotwórcy?

15 listopada zawitał do remontowanego domu „Alojzy M., murarz" ze swoimi dwoma pomocnikami. Pochodzili, popatrzyli, co w zleceniu nazywało się „przygotowaniem frontu robót", a w następnych dniach zabrali się do zrywania starych tynków wewnętrznych i nakładania nowych, wyliczając w rachunkach oczywiście wynoszenie gruzu, a także mieszanie zaprawy, czego przemyślni zdunowie jednak nie wymyślili. Potem trójka murarska robiła też ścianki działowe w piwnicach, wykonywała przeróżne naprawy. Pozostała na budowie długo, do wiosny, czasem jednak przerzucano ją na kilka dni gdzie indziej. Raz pracowali wolniej, raz szybciej, bywały miesiące, że i 10 tysięcy zarobili, z czego prawie połowę brał majster.

W listopadzie zaczęli też do remontowanej kamienicy zaglądać stolarze. Czterech już od października robiło w warsztatach okna, drzwi, parapety, potem zaczęli je zakładać. Najpierw bywali na budowie stale, potem przychodzili tylko od czasu do czasu, pracując także w innych budynkach.

Oprócz nich od listopada do kwietnia zajrzało na budowę jeszcze pięciu innych stolarzy. Zdarzało się, że któryś z nich po alarmujących wezwaniach przychodził tu tylko po to, by za 6,25 zł założyć parapet, czy wymienić zawiasy, rygle i zamki, wystawiając rachunek z 25-groszowymi pozycjami. Na tej samej zasadzie pracował szklarz — przychodził nieraz, by wstawić szyby do raptem dwóch okien, zarabiając 9,15 zł... Na nieco większe roboty zjawiał się od listopada „Stefan B., cieśla".

Tak czy owak jednak — listopad i początek grudnia — to dobry okres remontu. Do 8 grudnia „przerobiono" 165 tysięcy zł.

Radość lokatorów mąciły może niepokojące pytania: czemu nie robi się prac instalatorskich przed murarskimi i tynkarskimi; po co wykopano ogromny dół („biologiczny"), skoro nic się w nim nie robi; po co w ciągu trzech grudniowych dni trzech ludzi ustawiało przed fasadą drewniane rusztowanie, czyżby w zimie miano tynkować i malować dom? (Oczywiście, nikt takiego zamiaru nie miał...).

BEZ POŚPIECHU

Początkowy zapał zaczął w połowie grudnia ostygać. „Przerobienie" następnych 165 tysięcy trwało od 8 grudnia do połowy marca, a więc ponad dwa i pół raza dłużej od „pierwszych" 165 tysięcy!

Przez cały czas pracowała właściwie tylko trójka murarska, zlecenia dla innych fachowców czy niefachowców przewidywały roboty parodniowe najwyżej, nie przekraczały sum parusetzłotowych. Z rzadka przychodzili stolarze, szklarze i cieśla, w styczniu po raz pierwszy zjawił się elektryk. Przyszedł potem jeszcze trzy razy — w lutym, marcu i kwietniu, za każdym razem wystawiając rachunek, w którym nie zapominał o takich pozycjach jak wkręcenie iluś tam żarówek po 60 groszy za sztukę...

Przez 3 dni lutego ślusarz — ten, który z dwoma pomocnikami stawiał w grudniu niepotrzebnie stojące wciąż rusztowania — brał pieniądze za urządzanie sobie na miejscu warsztatu i sakramentalne przygotowywanie frontu robót, do których zabierze się dopiero za kilka tygodni.

Na dwa dni, 8 i 9 lutego, zjawił się „obywatel Jan J.", żeby za 82 złote przewieźć z miejsca na miejsce 600 sztuk trylinki. W 10 dni później przybywa na budowę jeden z jej inicjatorów — „obywatel Piotr K.". Do 23 marca, z tygodniową przerwą, będzie kopał i zakopywał różne dziury.

Pod koniec między innymi zakopie ów wykopany poprzednio „dół biologiczny"...

W lutym szczęśliwie ruszyły wreszcie roboty kanalizacyjne z zastosowaniem wysokiego stopnia specjalizacji — jeden monter wymontował stare urządzenia, a drugi zainstalował nowe, przeciągając prace do kwietnia... (Notabene w lutym specjalna komisja doszła do wniosku, że trzeba będzie zwiększyć kosztorys jeszcze o 44 tysiące zł, a więc pierwotny koszt zwiększył się już prawie o połowę!).

W marcu ożywił się ruch w remontowanym budynku, bo po jednodniowym... „przygotowaniu frontu robót" dekarz z dwoma pomocnikami zabiera się do naprawiania dachu, rynny, rur wentylacyjnych. Rusza też do pracy malarz z pomocnikiem. Zaczynając od malowania nowych okien i drzwi, w końcu marca i na początku kwietnia maluje ściany, sufity, lamperie w klatce schodowej.

Rzecz jasna, że zdarza się, iż po nich ścianę rozkuwa instalator kanalizacji czy elektryk, po czym murarz dziurę zalepia, a malarz na specjalne zlecenie — znowu zamalowuje...

W kwietniu trójka murarska zabrała się do tynkowania fasady, ale przedtem trzeba było oczywiście sprawdzić, czy stojące od grudnia rusztowania nadają się jeszcze do użytku. Dwaj pomocnicy ślusarza otrzymali więc polecenie „zbadania i ponownego umocowania rusztowań z okresu zimowego", co zajęło im dwie płatne dniówki. Potem wyda się, że na rusztowania w ogóle chyba nie zajrzeli, bo, gdy po murarzach malarz przystąpił do malowania fasady, okazało się, że musi — tak, jak i jego poprzednicy — przenosić z miejsca na miejsce bale i deski, których część najwyraźniej w zimie rozkradziono. Malarz to nie murarz, na rusztowaniach się nie zna, ich naprawianie zajmuje mu dużo czasu, więc wytargowuje od kierownika za „przekładanie bali i desek" 3 dodatkowe dniówki...

Pod koniec kwietnia, gdy nagli już termin, robota nabiera błyskawicznego tempa. Ślusarz ze swoimi dwoma „obywatelami" rozbiera rusztowanie sprzed fasady, a stawia je przy bocznej ścianie, którą w mig tynkuje trójka murarska. Potem zatrudniona przez kilka dni inna trójka murarska, pewnie pośledniejsza, bo brukująca m. in. dziedziniec i robiąca drobne prace przy naprawie fundamentów, rozbiera owo rusztowanie.

W ten sposób remont w zasadzie kończy się, pozostają jeszcze tylko drobne poprawki. 15 maja MPRB wystawia ostatni rachunek, po którym — jak się okazuje — koszt remontu dochodzi do 538 tysięcy zł, a więc jest o dalsze 30 tysięcy zł wyższy od sumy wyliczonej w kosztorysie i protokołach dodatkowych robót. Na szczęście można z tego wybrnąć, bo odlicza się na taką właśnie kwotę wartość „materiałów z odzysku"...

W dzień po sporządzeniu ostatniej faktury, a więc 16 maja, powołana przez MZBM komisja odbiera roboty. W protokole uznaje, że zostały one dobrze wykonane, że skończono je 17 kwietnia, więc planowany termin został dotrzymany.

Komisja była uprzejma, nie zauważyła, że prace jeszcze trwają, a ostatnia faktura została sporządzona „z wyprzedzeniem"; wszak do 17 kwietnia dom nie był otynkowany, jest wiele usterek, nie został ustawiony płot ani nawet... nie wstawiono drzwi wejściowych. Ale z przedsiębiorstwem remontowym trzeba utrzymywać dobre stosunki, więc wszystko załatwia się polubownie.

Kto by się przejmował takim drobiazgiem, jak niezgodność protokołu i skrupulatnie datowanych faktur oraz zleceń roboczych?... Wszystko będzie zrobione — to najważniejsze. I rzeczywiście w czerwcu cieśla robi drzwi wejściowe, ślusarz stawia metalowe ogrodzenie, a trójka murarska, przerzucona z innej już budowy, po sakramentalnym jednodniowym „przygotowaniu frontu robót" wykonuje przez parę dni ostatnie prace murarskie. W ten sposób remont faktycznie dobiega końca.

REZERWY DO URUCHOMIENIA

Prace, trwające prawie osiem miesięcy, zaangażowały 36 robotników, których część przychodziła tu tylko sporadycznie, by wykonać jakieś drobne roboty. Większość brała po parę razy pieniądze za „przygotowanie frontu robót", który to termin oznacza przecież po prostu bezczynne paletanie, bo ile czasu zajmuje przeniesienie narzędzi i złożenie ich w jakimś kącie?!

Owe płatne, ale bezczynne dniówki — to jedna z rezerw przedsiębiorstw budowlanych. Ile czasu budowlanych fachowców marnuje się bezproduktywnie na terenie jednego przedsiębiorstwa?

Jeszcze większe rezerwy tkwią w marnowaniu możliwości wykonawczych w pracy bez programu, w rozpraszaniu prac. Z 36 ludzi właściwie tylko trójka murarska i czterech zdunów wykonywało kompleksowo roboty. Była to jednak kompleksowość bardzo marnego kalibru. Murarze „dłubali" w budynku przez 5 miesięcy, w tym czasie bez logicznego porządku zjawiali się przeróżni fachowcy, którzy niszczyli efekty ich pracy.

Brak harmonogramu powodował to, że ludzie przechodzili z budowy na budowę, pracowali „zrywami", z wielotygodniowymi nieraz zastojami. Remont w praktyce przeciągnął się o 3 miesiące w stosunku do zaplanowanego terminu, a jego koszt był o wiele wyższy, niż początkowo przypuszczano. W zleceniach roboczych i fakturach nie znalazłem przy tym ani jednego śladu podwyższenia kosztów ze względu na jakieś utrudnienia (choć pokaźną rezerwę na nie przewidziano i wykorzystano). Nie doliczano też nigdzie dodatków za roboty zimowe, choć takowe również przewidziano i w praktyce wykorzystano!

Powszechnie wiadomo, że przedsiębiorstwa remontowo-budowlane mają za małą moc przerobową w stosunku do potrzeb naszych miast. Utrudnia to niewątpliwie organizację pracy, powoduje konieczność przerzutów pracowników itd. Być może, że natrafiłem na przykład szczególnie jaskrawy. Nie ulega jednak wątpliwości, że lepsza organizacja remontów, zastosowanie zasad dobrej roboty, jej planowania i przygotowania, pozwoliłyby niewątpliwie — w ramach obecnie posiadanych środków i zatrudnionej kadry fachowców — wykonywać więcej remontów budynków niż przewidują plany, obniżyć koszty płac.

Uruchomienie przynajmniej części rezerw wydaje się na zdrowy rozsądek proste. Przecież ustalanie harmonogramów robót w poszczególnych obiektach zaabsorbowałoby w ramach przedsiębiorstwa najwyżej jednego człowieka, a dzięki temu uniknęłoby się przerw, przechodzenia z obiektu na obiekt i z powrotem, nieodpowiedniej kolejności prac. A także ograniczyłoby się możliwości dopisywania przez robotników w rachunkach czynności niewykonanych lub niekoniecznych, co zaostrzyłoby dyscyplinę pracy, dyscyplinę finansową.

Rozsądny harmonogram, oparty na solidnie opracowanym kosztorysie (jest to warunek podstawowy) powinien prowadzić do koncentracji prac. Przecież pokazany przeze mnie powyżej 8-miesięczny remont mogłoby 30 ludzi spokojnie wykonać w ciągu miesiąca lub najwyżej dwóch, gdyby pracowali po 8 godzin dziennie, w logicznej kolejności i bez „obijania".

A więc naprawdę wielkie rezerwy tkwią w sztuce zarządzania przedsiębiorstwem, polegającej na najzwyklejszym w świecie porządku, na stosowaniu najbardziej elementarnych wymogów organizacji. Wymogów w naszym budownictwie — niestety — w znacznej mierze zaniedbanych.

Wielkie sprawy małego eksportu

Piaskowiec, dewizy i świerki

EKSPORT wyrobów z kamienia budowlanego do krajów strefy wolnodewizowej rozwija się coraz pomyślniej. Jego opłacalność jest poza wszelką dyskusją. W roku 1967 Zjednoczenie Przemysłu Kamienia Budowlanego wyeksportuje o przeszło 66 proc. więcej wyrobów z kamienia niż w roku 1966. Należy podkreślić, że istniejące możliwości produkcyjne są dużo mniejsze niż aktualne zapotrzebowanie eksportowe i krajowe. Aby produkować więcej wyrobów z marmuru, granitu i piaskowca trzeba nieustannie rozbudowywać bazę surowcową, a szczególnie kamienia o atrakcyjnym zabarwieniu, którego domagają się zarówno kontrahenci zachodnioniemieccy i francuscy, jak i odbiorcy krajowi. W odległości 2 km od Radkowa znajdują się zbadane złoża czerwonego piaskowca, na który jest olbrzymie zapotrzebowanie zagranicy. Klienci niemieccy wręcz uzależniają zakup naszego piaskowca od transakcji mieszanych, tzn. sprzedaży piaskowców o różnych kolorach, w tym gros piaskowca czerwonego.

Omawiane złoża usytuowane są poniżej eksploatowanego już złoża piaskowca „Radków". Kłodzkie Zakłady Kamienia Budowlanego inspirowane przez Zjednoczenie Przemysłu Kamienia Budowlanego opracowały dokumentację geologiczną. Okazało się, że złoża te są bardzo cenne, piaskowiec ma bardzo wysokie parametry wytrzymałościowe, a jego zabarwienie klasyfikuje go jako surowiec wybitnie eksportowy. Kontrahenci niemieccy za pośrednictwem Centralnego Handlu Zagranicznego „Minex", zaakceptowali próbki i nic w zasadzie nie stało na przeszkodzie, aby polski, czerwony piaskowiec zaczął przynosić krajowi tak potrzebne dewizy. Zjednoczenie nasze zapewniło środki w planie finansowym na budowę zakładu wydobywczego, a przedsiębiorstwo zleciło opracowanie dokumentacji. Na przeszkodzie stanął jednak nadleśniczy z Nadleśnictwa w Szczytnej Śląskiej k.Polanicy, któremu ten rewir lasów podlega. Wydał on opinię negatywną, stwierdzającą, że jest to bardzo cenny drzewostan, a wycięcie go rzekomo zeszpeci szlak turystyczny wiodący z Radkowa do Kudowy Zdroju. Stanowisko nadleśniczego wydało się tym bardziej dziwne, gdyż obecnie istniejący i eksploatowany kamieniołom jakoś nie szpecił ani szlaku turystycznego, ani pięknych widoków Gór Stołowych. Sprzeciw nadleśniczego zaważył w sposób zdecydowany na całej sprawie. Wojewódzki Zarząd Lasów w oparciu o tę opinię wydał decyzję negatywną, a Ministerstwo Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego decyzję zatwierdziło i nie zezwoliło na utworzenie obszaru górniczego i eksploatację bardzo cennych złóż czerwonego piaskowca.

Nikt nie zadał sobie trudu, aby powołać przynajmniej komisję, składającą się z przedstawicieli obu resortów, która na miejscu zbadałaby sprawę, wydając wiążące orzeczenie. Sprawę w Ministerstwie Leśnictwa załatwiono i koniec, a tymczasem na tym samym odcinku lasu tylko 100 m wyżej, zaczęto planowy wyrąb drzewostanu, jakby na złość i urągowisko. Leżą sobie spokojnie dewizy w postaci cennych złóż czerwonego piaskowca i szumią nad nimi świerki pochwałę naszej biurokracji.

A może jednak znajdzie się ktoś, kto wreszcie załatwi sprawę uruchomienia cennych złóż eksportowego, czerwonego piaskowca?

WALDEMAR SZALEWICZ

OD REDAKCJI:

List naszego korespondenta wywołuje zrozumiałe zainteresowanie. Wydaje się, że sprawa wymaga wnikliwego potraktowania. „Mały eksport" przynosi często spore dewizy. Decydujące znaczenie posiada w tym przypadku, jak się wydaje, rachunek opłacalności, perspektywy eksportu.

Bylibyśmy wdzięczni Ministerstwu Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego za zajęcie stanowiska w świetle przytoczonych okoliczności.

Żywocik gospodarczy

● Toruńska spółdzielnia szewców „Wisła" uruchomiła objazdowy warsztat zainstalowany w samochodzie, który wędrować ma ze wsi do wsi. Ponieważ wiele zakładów rzemieślniczych stacjonarnie usytuowanych na wsi ulega szybkiej likwidacji ze względu na nierentowność, a także ponieważ teoretycznie obliczane zapotrzebowanie wsi na rzemieślników jest tak wielkie, że długo mu nie sprostamy, wydaje się, że idea rozmnożenia zakładów wędrownych powinna zyskać szybkie poparcie. Chodziłoby głównie o rzemiosła reperacyjne np. naprawiaczy odbiorników radiowych i telewizorów, mechaników od silników itd. oraz o pracownie fryzjerskie, kosmetyczne itp.

● W obecnym roku fabryka telefonów w Radomiu rozpoczęła produkcję telefonów połączonych z magnetofonem nagrywającym przeprowadzone rozmowy. Na innowację tę niecierpliwie oczekują sfery gospodarcze wielce zainteresowane w tym, aby mieć podkładkę w formie taśmy magnetofonowej, na której zarejestrowane byłyby liczne telefoniczne zlecenia przełożonych, które, o ile nie znajdują pisemnego potwierdzenia, stanowiły dotąd asekurację wątpliwej jakości.

● Unowocześniony system sprzedaży mebli polega na tym, że klient ogląda sobie w tzw. salonie meblowym egzemplarz wzorcowy, potem płaci i otrzymuje identyczną sztukę z magazynu. Swój egzemplarz ogląda więc dopiero w mieszkaniu. Nagminna jest sytuacja, iż stojący w sklepie mebel nie ma żadnych usterek, natomiast to, co przychodzi z magazynu na felery, bądź nie trzyma się kupy. Klienci wolą więc, nim coś kupią, móc rzecz sprawdzić i pomacać. Trzeba im to umożliwić. Nowoczesny system sprzedaży będzie dobry dopiero wówczas, kiedy kot z worka pozbawiony będzie wszelkich usterek. Obecnie bowiem nazbyt często się zdarza, że nawet nie można wymienić wybrakowanych mebli, ponieważ okazuje się, że zabrakło ich odpowiedników i będą za kilka miesięcy. Po kilku miesiącach klient się dowiaduje, że jego reklamacje są przedawnione. Katalogowy system sprzedaży ułatwia życie handlowi, ale utrudnia klientowi.

● Komentarz „Życia Warszawy" do rozmowy, jaką przed kamerami telewizji przeprowadzili dyrektorzy fabryki obuwia: „Jeden z dyrektorów czterokrotnie użył słowa „obiektywnie" — co, nie było konieczne, bo każdy Polak wie, że „obiektywnie" obuwie nasze jest wyśmienite, tylko „subiektywnie" nie można w nim chodzić".

● Mieszkaniec Warszawy co roku zażywa leki wartości 683 zł. Konsumpcja lekarstw jest o blisko 170 proc. wyższa niż 10 lat temu, co stało się skutkiem ogromnego wzrostu użycia antybiotyków i witamin. Największym powodzeniem cieszą się każdorazowe lekarstwa nowo wymyślone. Na 1850 pozycji tylko 120 jest takich, których dostawy są za małe. Przemysł i handel farmaceutyczny powołały specjalne biuro analizy rynku, którego zadaniem jest śledzenie aktualnych preferencji sprawunkowych i przewidywanie przyszłych. Ciekawe, że w dziedzinie lekarstw tak samo działa czynnik mody jak na rynku odzieżowym, czy obuwniczym.

● Z okazji rozpoczęcia się sezonu narciarskiego sprowadziliśmy z Niemiec smary do nart, ale nie zadałśmy sobie trudu, żeby przetłumaczyć z niemieckiego, który z nich do czego służy. Sprzedawcy, którzy oczywiście nie znają obcych języków też nie potrafią udzielić żadnych informacji, a jedyny polski napis na pudełkach dotyczy ceny. Traktowanie klientów per noga w tym wypadku jest szczególnie groźne społecznie, ponieważ założenie nieodpowiedniego smaru powoduje łamanie nóg. Operacja wydaje się nazbyt drastycznym sposobem zmuszania Polaków do nauki języków obcych.

● Na „Batorym" ani rusz nie chciały się zmieścić w ładowniach zafrachtowane ilości towarów. Mimo, że wedle planów miejsca powinno być dosyć i że dokładnie przeliczano ile czego się zmieści, mimo wreszcie, że ładowano towary jak należy co raz część frachtu pozostawała na nadbrzeżu i trzeba było płacić kary umowne. Tkwiła w tym jakaś zagadka. Rozwiązanie jej powierzono specom z Instytutu Morskiego. Wyliczenia ich wykazały, że „Batory" jest o 30 proc. mniej ładowny, niż to wynika z jego planów. Powierzchnia ładowni skurczyła się bowiem w toku różnych remontów kapitalnych. Na wszelki wypadek należałoby wymierzyć Polskę, czy nie zmalała nam w ostatnim czasie, niczym jej okręt flagowy.

● Biuro „Orbis" we Wrocławiu oczywiście sprzedaje miejscówki na pociągi odchodzące z tego miasta. Aby dokonać sprzedaży urzędnik czyni co następuje: dzwoni do Biura Rezerwacji Miejsc na dworcu, prosi o przydział miejsca, rejestruje rozmowę w specjalnej książce, wypełniając tu rubryki: data, numer zamówienia własnego, numer zamówienia Biura Rezerwacji, stacja odjazdu, stacja docelowa, numer otrzymanego miejsca i nazwisko negocjatora z ramienia Biura Rezerwacji Miejsc. Jeśli starcza mu siły, a dzień pracy na tych czynnościach jeszcze nie upłynął, urzędnik „Orbisu" sprzedaje również miejscówkę.

● Związany z rozwojem telewizji spadek ilości amatorów kina źle się odbija na obrotach i zyskach odwiecznej polskiej instytucji tzw. koników przedkinowych. Aby zapewnić sobie godziwe środki utrzymania koniki muszą racjonalizować i unowocześniać metody działania. W stolicy polskiej kinematografii — Łodzi koniki tworzą sztuczny run na film, starając się zawczasu wykupić prawie wszystkie bilety i tym samym zmonopolizować obrót nimi, likwidując konkurencję kinowej kasy. Gdy nie starcza im na to środków obrotowych koniki tworzą sztuczną kolejkę, starając się przerazić kandydata na widza perspektywą długiego oczekiwania na bilet. Nie zawadzi też podkreślić, że koniki mają znaczne zasługi w podtrzymywaniu frekwencji kinowej, której sprzyja klimat runu, jaki sztucznie wytwarzają.

● Reporter „Życia Warszawy" słyszał, jak do kierownika sklepu meblowego przybył klient, skarżąc się, że z nabytej tam wersalki wstaje rano zmęczony i niewyspany. Na co kierownik: „Nie bądź pan dzieckiem. Nie jest ważne na czym się śpi, tylko z kim się śpi". Jeśli tak, handel meblarski powinien spiesznie rozszerzyć asortyment oferowanego towaru.

● Dwa lata temu Julian Kniażewski z Giżycka opatentował pomysłowe i tanie urządzenie alarmujące, które można wmontować w różne zamki. Rewelacyjność pomysłu polega na tym, że produkcja urządzenia jest prosta i nie wymaga wielkiego trudu technicznego ani zaopatrzeniowego. Wynalazca w żaden sposób nie może jednak znaleźć producenta. „Głos Olsztyński" apeluje do zakładów pracy mających stosowne moce produkcyjne, a którym brakuje pomysłu dla uruchomienia jakiegoś poszukiwanego artykułu rynkowego. Ostatnio gazety coraz liczniej parają się tego rodzaju pośrednictwem. Czytamy dużo podobnych apeli i anonsów. Niestety nie zdarzyło nam się przeczytać o happy endzie.

● Mieszkańcy wsi niezelektryfikowanych nabywali bateryjne odbiorniki radiowe i mieli z nimi kłopoty, ponieważ co raz nie można było dostać baterii. Na przykład chronicznie brakuje baterii do odbiornika „Limba", co sprawia, że radio to po kupieniu staje się zupełnie cichą ozdobą chałupy. Ale wieś się elektryfikuje. Wówczas nabywca takiego aparatu nie może uzyskać sznura z prostownikiem i transformatorem. Ale sznury takie są w sklepach. Owszem, tylko sprzedaje się łącznie z nowym aparatem radiowym.

Zaopatrzenie instytutów naukowych

(Artykuł dyskusyjny)

RYSZARD HEROPOLITAŃSKI

DLA sprawnego prowadzenia prac naukowo-technicznych oraz operatywnego wprowadzenia ich wyników do produkcji powinny być spełnione, moim zdaniem, cztery zasadnicze warunki: 1) zagwarantowanie odpowiednich środków finansowych, 2) usprawnienie zaopatrzenia surowcowo-materiałowego, 3) stworzenie odpowiednich form organizacyjnych jednostek badawczych i zajmujących się realizacją, 4) zainteresowanie materialne przedsiębiorstw produkcyjnych i placówek badawczych w uruchamianiu produkcji nowych wyrobów, opartych na opracowaniach krajowych.

Przy utrzymaniu obecnej formy organizacyjnej instytucji badawczych i przedsiębiorstw produkcyjnych, jako sprawę najważniejszą spośród powyżej przytoczonych uważam rozwiązanie zagadnienia podanego w punkcie 2 i 4, tj. problem sprawnego zaopatrzenia instytucji badawczych, jak również odpowiedniego materialnego zainteresowania przedsiębiorstw produkcyjnych we wprowadzaniu nowej produkcji. Obie poruszone sprawy w ogromnej ilości przypadków utrudniają, a niekiedy wręcz uniemożliwiają prowadzenie tematu badawczego i jego realizację.

W niniejszym artykule ograniczę się wyłącznie do omówienia spraw zaopatrzeniowych placówek badawczych. Pod pojęciem placówek badawczych rozumiem: instytuty, wyższe uczelnie, centralne biura konstrukcyjne, centralne laboratoria oraz inne instytucje np. zakładowe laboratoria czy zakłady doświadczalne. Pragnę się zastrzec, że nie myślę podawać panaceum, które rozwiąże wszelkie trudności w tej sprawie. Chciałbym rozwinąć tylko pewną myśl, jako hasło dyskusyjne.

Nie potrzeba nikogo przekonywać o ważności spraw zaopatrzeniowych. Najlepiej wiedzą o tym sami badacze, którzy niekiedy całymi miesiącami a zdarza się także, że i latami czekają na realizację zamówień, od których często zależy rozpoczęcie i kontynuowanie tematu badawczego. Mam tu na myśli nie tylko surowce i materiały, ale także aparaty czy instalacje. Trudności w zaopatrywaniu placówek badawczych tylko w niewielkim procencie należałoby uznać za obiektywnie uzasadnione. W dużej ilości przypadków są one wynikiem złej pracy kooperantów, zbiurokratyzowania pracy służb zaopatrzenia i zbytu, nieprawidłowej organizacji tych służb oraz niewłaściwego systemu premiowania. Dużo winy w tej sprawie ponoszą również placówki badawcze.

W badaniach trudno jest oczywiście dokładnie przewidzieć z odpowiednim wyprzedzeniem, jakie produkty będą potrzebne, trudno jest niekiedy przewidzieć nawet jakie badania będą prowadzone, wynikają one często jedne z drugich, niemniej jednak w pewnych przypadkach jest to możliwe do ustalenia z dużą dokładnością. W tych właśnie przypadkach instytucje badawcze nie zawsze wywiązują się należycie z obowiązku terminowego składania zamówień. Ponoszą tu winę przeważnie badacze, którzy będąc często dobrymi naukowcami nie zawsze należycie rozumieją i doceniają konieczność dotrzymania terminów w planowaniu.

Tryb zaopatrzenia placówek badawczych dyskutowano na wielu konferencjach i wydane zostały odpowiednie zarządzenia, np. Zarządzenie Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów (Monitor Polski nr 34 z 1963 r. poz. 172). Oto niektóre ustalenia tego zarządzenia: 1) przy składaniu zamówień nie stosuje się terminów wyprzedzeń obowiązujących ogólnie, 2) jednostki zbytu realizują zamówienia placówek naukowych w pierwszej kolejności, po wykonaniu zamówień awaryjnych, nie później jednak, niż w najbliższym miesiącu, 3) jeśli właściwa jednostka zbytu nie może się wywiązać z tego obowiązku, to powinna niezwłocznie (nie później jednak niż w ciągu 7 dni) zawiadomić o tym placówkę naukową i podać przyczyny oraz wskazać termin, w którym ono może być wykonane, 4) jednostki zbytu zobowiązane są przyjmować i realizować zamówienie nawet na drobne ilości materiałów.

Cytowane zarządzenie zostało napisane ze znawstwem przedmiotu i obejmuje całokształt zagadnienia. Rozdział 10 załącznika tego zarządzenia przewiduje w §§ 83 do 94 cały system odszkodowań i kar. Należałoby wobec tego zadać pytanie: dlaczego jest tak źle, skoro jest tak dobrze?

Przeprowadziłem wiele rozmów z dyrektorami instytucji badawczych i przedsiębiorstw oraz kierownikami działów zaopatrzenia i zbytu. W wyniku tych rozmów doszedłem do następujących wniosków, które krótko można streścić następująco:

1) Instytucje badawcze zamawiają do prowadzenia swych prac olbrzymi asortyment produktów z zasady w ilościach niewielkich. Wiele z tych produktów, to wyroby nowe, produkowane w skali doświadczalnej bądź pochodzące z importu. Stwarza to poważne trudności centralom zaopatrzeniowym w realizowaniu tych zamówień;

2) Instytucje mające na podstawie cytowanego wyżej zarządzenia prawo do składania tzw. zamówień priorytetowych nadużywają tego prawa, wypaczając całą ideę priorytetu.

Jeden z moich rozmówców przyznał, iż reprezentowana przez niego instytucja prawie 100 proc. swoich zamówień zaopatruje stemplem „priorytet". Blankiety zamówień oznacza się tym stemplem „in blanco", bez analizowania faktycznej potrzeby priorytetu. Jest to oczywista dewaluacja priorytetu! Rozpatrując jednak w wąskim zakresie interes instytucji zamawiającej, trudno się dziwić takiemu właśnie postępowaniu przy występujących trudnościach zaopatrzeniowych. Ponieważ przeważająca ilość instytucji postępuje w podobny sposób, w efekcie producenci bądź centrale zaopatrzeniowe otrzymują większość zamówień jako „priorytetowe".

Wspomniane zarządzenie zobowiązuje do udzielania zamawiającemu w okresie 7 dni wyczerpujących wyjaśnień, w przypadku jeśli zamówienie nie może być zrealizowane w terminie. Również i tu w większości przypadków zarządzenie nie jest honorowane. Instytucje przyjmujące zamówienia znajdą dziesiątki „obiektywnych" przyczyn, dla których nie realizują zamówień w terminie, a często nie udzielają żadnej odpowiedzi.

Egzekwowanie kar i odszkodowań, o których mówi cytowane zarządzenie w odniesieniu do placówek badawczych, w praktyce nie jest realizowane bądź tylko sporadycznie, bo po pierwsze — jak już wspomniano wyżej — placówki badawcze zamawiają przeważnie niewielkie ilości produktów, a więc zamówienia ich są wartościowo niskie, w efekcie więc przewidziane odszkodowanie byłoby znikome. Po drugie — i to jest chyba najważniejsze — placówka badawcza, będąc praktycznie prawie całkowicie uzależniona od dobrej, czy złej woli central zaopatrzeniowych, nie chce zrażać sobie tych instytucji i korzystając z § 94 zarządzenia nie występuje o odszkodowanie. Podobnych przykładów można by przytoczyć jeszcze wiele.

Tak więc obszerne i fachowo napisane zarządzenie, w stosunku do zaopatrzenia placówek badawczych, właściwie opiera się prawie wyłącznie na dobrej woli i obywatelskiej postawie pracowników realizujących zamówienia i to zarówno instytucji zaopatrzeniowych, jak i przedsiębiorstw produkcyjnych. Jest rzeczą powszechnie znaną, że w celu szybkiego załatwienia trudnego i pilnego zamówienia pracownik zaopatrzenia bądź nawet sam zainteresowany badacz jedzie osobiście do instytucji zaopatrzeniowej lub producenta i korzysta z prywatnych znajomości oraz — ogólnie mówiąc — niezupełnie służbowych sposobów.

Także szczegółowo przemyślany system kar i odszkodowań nie jest dopingiem dla pracowników zaopatrzenia w realizowaniu zamówień placówek badawczych. Bardzo wysoko należy cenić wyrobienie obywatelskie i dobrą wolę pracowników, uważam jednak, że system zarządzeń i rozporządzeń nie może w żadnym przypadku opierać się wyłącznie na dobrej woli. Powinien on być tak ustawiony, aby trafiał w najbardziej żywotne interesy zainteresowanych, w ich fundusz płac. A więc istniejący system nagród i premii powinien działać w sposób mobilizujący.

*

Obecnie nie potrzeba już nikomu udowadniać, że prace naukowo-badawcze, to w efekcie nowe technologie, to nowe rynki zbytu, to sprzedaż licencji zamiast ich kupna, to nowe dewizy, to w sumie wzrost majątku narodowego. Zaznaczyłem już na wstępie, że nie chcę kusić się o znalezienie „panaceum", pozwolę sobie jednak przedstawić w formie dyskusyjnej kilka rozwiązań, które moim zdaniem mogą poprawić istniejącą sytuację w omawianej sprawie.

I. Przy zachowaniu obecnego systemu zaopatrywania placówek naukowobadawczych zmienić zasadniczo system premiowania, mianowicie:

1. Realizację zamówień dla prac badawczych wstawić do zadań premiowych instytucji zaopatrzeniowych i przedsiębiorstw.

2. Wprowadzić specjalne blankiety dla zamawiania produktów mających służyć do prowadzenia prac badawczych i podzielić je na trzy grupy: a) zamówienia obejmujące produkty tzw. łatwo dostępne oraz przekraczające kwotę w jednej pozycji np. 30 tys. zł; b) zamówienia obejmujące produkty trudno dostępne oraz nie przekraczające w jednej pozycji kwoty np. 10 tys. zł; c) zamówienia obejmujące produkty wyjątkowo trudno dostępne oraz nie przekraczające w jednej pozycji kwoty np. 500 zł.

3. Przy obliczaniu współczynnika premiowego kwoty zrealizowanych zamówień należałoby mnożyć przez współczynnik trudności np. w grupie „a" — przez „2"; w grupie „b" przez „5", a w grupie „c" — przez „10" bądź nawet przez „20". Współczynniki te należałoby stosować w przypadku realizacji zamówień w uzgodnionym terminie. W przypadku niedotrzymania terminu należałoby je odpowiednio zmniejszać, aż do wprowadzenia punktów ujemnych. Taki system premiowania stworzyłby pewne preferencje dla zamówień placówek badawczych i wytworzył pewną równowagę w stosunku do wartościowych zamówień przedsiębiorstw produkcyjnych.

4. Upoważnić placówki badawcze do składania zamówień nie przekraczających kwoty np. 10—15 tys. zł bezpośrednio u producenta, a nawet (w przypadku, gdy producent aktualnie nie posiada produktu lub z powodu awarii nie może go wykonać) u poważniejszego odbiorcy tego produktu. W tych przypadkach stosować podobny system premiowania jak w pkt. 3, przy czym w przypadku odstąpienia produktu przez odbiorcę stosować znacznie wyższy współczynnik premiowy.

5. Upoważnić placówki badawcze do składania zamówień na produkty przeznaczone bezpośrednio do prac badawczych u wytwórców prywatnych, w przypadku odmowy ich dostarczenia przez instytucję zaopatrzeniową w terminie niezbędnym dla sprawnej realizacji tematu. Jeśli koszt realizacji zamówienia byłby wyższy od realizacji tego zamówienia w instytucji państwowej o 15 proc., nie przekraczając jednak w sumie np. kwoty 2 tys. zł, to decydować powinien dyrektor instytucji badawczej, w innych przypadkach dyrektor instytucji nadrzędnej.

6. Upoważnić instytucje naukowo-badawcze do bezpośredniego zbierania ofert na produkty importowe u dostawców zagranicznych. Instytucje mające liczne kontakty naukowe w ramach dwustronnej i wielostronnej współpracy z zagranicą mają często uproszczone zadania w tym zakresie.

7. Zdarza się niekiedy, że do podjęcia bądź efektywnego kontynuowania pracy lub produkcji brakuje jednego bądź niewielu produktów, które są wyjątkowo trudne do nabycia a nie zostały zamówione z odpowiednim wyprzedzeniem z winy lub bez winy instytucji prowadzącej prace. Dla takich przypadków proponowałbym wprowadzić specjalny typ zamówień „priorytetowych", np. z zielonym paskiem. Szybka realizacja „zielonych zamówień" powinna być zagwarantowana nie drogą nakazu administracyjnego, lecz odpowiedniego systemu premiowania, a to:

a) do kwoty zrealizowanego „zielonego zamówienia" instytucja wykonująca zamówienie (centrala zaopatrzeniowa bądź przedsiębiorstwo) dolicza automatycznie w odpowiedniej rubryce procentowy narzut w wysokości uzgodnionej lub według z góry ustalonego klucza. Narzuty powinny wynosić przykładowo: przy zamówieniach do kwoty 500 zł — 20 proc., przy zamówieniach od 500 do 1 000 zł — 15 proc., przy zamówieniach od 1000 do 5 000 zł — 8 proc. itp. Przy zamówieniach drobnych np. poniżej 200 zł, ale wyjątkowo trudnych do załatwienia można by stosować naliczenia umowne nie przekraczające jednak 100 proc. wartości produktu.

b) Uzyskane kwoty z naliczeń do „zielonych zamówień" przechodzą w całości bez potrąceń na bezosobowy fundusz płac bądź fundusz nagród instytucji wykonującej zamówienie, bądź do podziału między instytucję, które te zamówienia wykonały.

c) Kwoty naliczeń do „zielonych zamówień" powinny obciążyć w całości bezosobowy fundusz płac instytucji zamawiającej. Uważam, że takie ustawienie „priorytetu" wykluczy, bez potrzeby specjalnej kontroli, możliwość nadużywania „zielonych znaków". Dyrektor instytucji zamawiającej będzie zmuszony do dokładnego przeanalizowania konieczności podpisania takiego zamówienia i będzie je podpisywał w przypadku faktycznej konieczności. Wprowadzenie „zielonych zamówień" dając możliwość „awaryjnego" uzyskiwania produktów zmusi równocześnie instytucje do unikania ich drogą racjonalnego planowania i wcześniejszego zamawiania przynajmniej tam, gdzie to jest możliwe, a tym samym usprawni pracę central zaopatrzeniowych.

d) W odniesieniu do „zielonych zamówień" powinno się przestrzegać wyjątkowo rygorystycznie terminowości dostawy i przewidzieć znaczne kary za nieterminowość, w postaci odliczania kwot premiowych, aż do potrąceń przekraczających wysokość premii i wówczas kary te powinny obciążać także bezoosobowy fundusz płac instytucji wykonującej zamówienie.

e) Wyliczenie premii oraz odszkodowań powinno być dokonywane automatycznie w odpowiedniej rubryce faktury bez konieczności specjalnych wystąpień oraz bez możliwości zaniechania roszczeń. Decydować powinna data wysłania produktu do zamawiającego, jeśli w zamówieniu nie zostanie zastrzeżone, iż jako realizację zamówienia rozumie się dostawę produktu „loco" zamawiający. Wydaje mi się, iż „zielone zamówienie" można by wprowadzić nie tylko dla zamawiania produktów do prowadzenia prac badawczych, ale także każdych innych prac, jeśli dyrektor instytucji czy przedsiębiorstwa zdecyduje się na podpisanie takiego zamówienia. Jak już wyżej wspomniano nie należy obawiać się nadużywania takich zamówień, a biorąc pod uwagę, że globalna wysokość bezosobowego funduszu płac w skali krajowej nie przekroczy ustalonego limitu wydaje się, że zamówienia takie mogą w efekcie przynieść znaczne korzyści gospodarce narodowej.

II. Zmienić system zaopatrywania instytucji naukowo-badawczych. Placówki badawcze zużywają, jak już wspomniano, tonażowo i wartościowo stosunkowo niewielkie ilości produktów i pod tym względem można je zaliczyć do grupy drobnych odbiorców. Szacuje się, że wartość dostaw dla placówek badawczych jest niższa od 0,1 proc. wartości ogólnej dostaw na cele materiałowo-technicznego zaopatrzenia (dane KNiT). Natomiast zakres asortymentowy potrzeb tych instytucji obejmuje bardzo szeroki wachlarz artykułów znajdujących się w obrocie towarowym, a często wymagających specjalnego wykonania.

W takiej sytuacji zaopatrywanie placówek badawczych jest niekiedy wyjątkowo trudne i wymaga często specyficznych metod postępowania i wysoko kwalifikowanego personelu, mającego znaczną wiedzę techniczną. Obecny system zaopatrywania placówek badawczych przez centrale zaopatrzeniowe, których celem jest równoczesne zaopatrywanie wielkich przedsiębiorstw produkcyjnych jest moim zdaniem ze wszech miar niekorzystny.

Po pierwsze dlatego, że główny wysiłek pracowników tych instytucji musi siłą rzeczy skoncentrować się na realizacji zamówień masowych i to zarówno ze względu na obecny system premiowania, jak i aktualne potrzeby gospodarki narodowej.

Po drugie, obecny system wybitnie nie sprzyja wyspecjalizowaniu fachowców wysokiej klasy dla zaopatrywania placówek naukowo-badawczych. Istnieją oczywiście specjalistyczne działy w instytucjach zaopatrzeniowych, ale wszystko to zostaje przytłoczone ogromem masy towarowej.

Uważam, że warto byłoby zastanowić się nad powołaniem przedsiębiorstwa zaopatrzeniowego bądź dwu specjalistycznych przedsiębiorstw dla zaopatrywania wyłącznie instytucji naukowo-badawczych. Powołanie takiego przedsiębiorstwa uniezależni placówki badawcze od awaryjnych i wysokowartościowych zamówień przedsiębiorstw przemysłowych. System premiowania w takim przedsiębiorstwie powinien być ustawiony podobnie jak w części I pkt. 3 w zależności od stopnia trudności, przy czym przewidziane kary, zwłaszcza za nieterminowość powinny być znacznie wyższe, gdyż głównym celem przedsiębiorstwa byłoby operatywne działanie. Przedsiębiorstwo takie powinno posiadać wszelkie urządzenia umożliwiające mu sprawne i operatywne działanie a to:

1. Posiadać znaczne magazyny rozmieszczone na terenie całego kraju, a zwłaszcza w ośrodkach przemysłowych i naukowo-badawczych.

2. Powinno tworzyć magazyny konsygnacyjne na terenie większych instytucji badawczych oraz większych zgrupowań tych instytucji. Powinny one załatwiać odręcznie w obrocie bezgotówkowym zamówienia placówek badawczych nawet na drobne ilości produktów. Magazyny konsygnacyjne powinny być zaopatrzone w możliwie pełen asortyment artykułów pierwszej i drugiej grupy tj. łatwo i trudno dostępnych. Natomiast produkty wyjątkowo trudno dostępne i rzadko używane powinny być w niewielkich ilościach zgromadzone w magazynach centralnych przedsiębiorstwa.

3. Powinno ono posiadać szeroką sieć sklepów sprzedaży detalicznej różnych branż z obowiązkiem posiadania pełnego asortymentu produktów. Sklepy te powinny prowadzić również odrębną (np. na zamówienie telefoniczne) sprzedaż wysyłkową produktów za doliczeniem kosztów manipulacyjnych.

4. Powinno posiadać liczne własne bazy transportowe, rozmieszczone w różnych częściach kraju w okolicy magazynów i sklepów. Umożliwiłoby to szybkie załatwienie zamówień wraz z transportem „loco" odbiorca. Tak zorganizowany system sprzedaży umożliwiłby prawdopodobnie w znacznym stopniu likwidację istniejących obecnie dużych magazynów, ograniczając je właściwie tylko do niewielkich magazynów podręcznych. Tym samym zniknęłyby gromadzone „na wszelki wypadek" nadmierne ilości produktów, przez wiele lat nieużywane, a poszukiwane równocześnie przez inne placówki. Stosowane obecnie nagminnie tzw. „chomikowanie", nie tylko stwarza dodatkowe trudności zaopatrzeniowe, ale blokuje poważne środki (także dewizowe), które z powodzeniem mogłyby być w obrocie towarowym.

5. Omawiane przedsiębiorstwo powinno posiadać kilka, podporządkowanych sobie organizacyjnie niewielkich fabryczek (laboratoriów, warsztatów) nastawionych wyłącznie na wytwarzanie trudno dostępnych i nietypowych oraz krótkoseryjnych wyrobów dla placówek badawczych. Powinno ono także prowadzić remonty i naprawy dostarczanej przez siebie aparatury laboratoryjnej i ćwierćtechnicznej.

6. Niezależnie od wspomnianych w pkt. 5 „fabryczek" przedsiębiorstwo powinno mieć prawo zamawiania na rzecz swoich odbiorców pewnych ilości produktów nietypowych w przedsiębiorstwach produkcyjnych oraz instytucjach naukowo-badawczych, które to instytucje powinny zarezerwować na ten cel pewne ilości roboczogodzin. Realizacja zamówień składanych przez przedsiębiorstwa zaopatrzeniowe na rzecz placówek badawczych powinna znajdować się w zadaniach premiowych przedsiębiorstwa i mieć specjalną lokatę w systemie premiowania.

---

z działalności

PTE

Konferencja służb ekonomicznych regionu krakowskiego

Krakowski Oddział Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego zorganizował w dniach 29—30 listopada br. konferencję służb ekonomicznych przedsiębiorstw przemysłowych i budowlanych regionu krakowskiego. W spotkaniu wzięło udział łącznie 135 osób. Tematem dyskusji były główne zadania zawodowe ekonomistów, tj. postęp ekonomiczny, rachunek ekonomiczny. Nie pominięto też aktualnych obecnie i podjętych przez Partię zamierzeń dotyczących usprawnienia procesów inwestycyjnych, organizacji pracy i rytmiczności produkcji.

Konferencję otworzył referat prezesa krakowskiego Oddziału PTE PROF. DR JÓZEFA GAJDY PT. „KIERUNKI POSTĘPU EKONOMICZNEGO W PRZEMYŚLE". Na wstępie wystąpienia prof. Gajda zajął się analizą pojęcia postępu ekonomicznego uwypuklając dwa jego elementy, tj. metody gospodarowania oraz środki zwiększenia efektów gospodarczych. Spośród wielu kierunków postępu ekonomicznego prelegent wyeksponował metody badania zapotrzebowania na środki produkcji, prawidłowy rozwój specjalizacji, kooperacji i koncentracji produkcji (np. opracowywanie optymalnych programów produkcji gałęzi, tj. optymalnych podziałów zadań między przedsiębiorstwami, lokalizacja nowych zakładów, optymalne rozmieszczenie zapasów, opłacalność poprawy jakości i trwałości wyrobów, efektywność substytucji materiałowej, koncentracja zarządzania (np. optymalna wielkość przedsiębiorstwa wielozakładowego). Rachunek ekonomiczny sprowadza się do wyboru optymalnego wariantu spośród wielu możliwych rozwiązań zagadnienia gospodarczego. Wariantów tych dostarcza przede wszystkim właściwe rozeznanie potrzeb i substytucyjnych sposobów ich zaspokajania, znajomość różnych procesów technologicznych, właściwości materiałów, form organizacji produkcji, itp. Warunkiem realizacji postępu ekonomicznego są więc odpowiednie kwalifikacje pracowników służb ekonomicznych, a także sprzyjające warunki organizacyjne.

Drugi z kolei referat pt. „PROBLEMY ORGANIZACJI SŁUŻB EKONOMICZNYCH" wygłosił MGR EMIL NĘDZOWSKI, dyrektor ośrodka szkolenia PTE. Prelegent przyjął za podstawę rozważań służbę ekonomiczną jako pion organizacyjny, wykonujący jednorodne funkcje (planistyczne-analityczne) i podporządkowany głównemu ekonomiście. Takie ujęcie nie wyklucza jednakże zatrudnienia ekonomistów w komórkach produkcyjnych i technicznych, co zresztą ma miejsce w większych zakładach. Następnie zostały omówione różne warianty rozwiązań struktury organizacyjnej służby ekonomicznej w zależności od rodzaju i wielkości przedsiębiorstwa, wypracowane w dotychczasowej praktyce.

Referat na temat DOŚWIADCZEŃ NA ODCINKU METOD DZIAŁANIA SŁUŻB EKONOMICZNYCH na przykładzie Zjednoczenia Przemysłu Wapienniczego i Gipsowego przedstawił DYR. MGR ZENOBIUSZ KOZIK. Z referatem O DOŚWIADCZENIACH FABRYKI SUPERTOMASYNY „BONARKA" NA ODCINKU PLANOWANIA POSTĘPU EKONOMICZNEGO wystąpił DYR. MGR ZYGMUNT WNĘK.

Dyskusja okazała się przedłużeniem wymiany doświadczeń, gdyż wykorzystano w niej schematy organizacyjne służb ekonomicznych i inne materiały nadesłane przez przedsiębiorstwa. Mgr. J. Ciszewski podał przykłady usługowej działalności wobec podległych przedsiębiorstw Krakowskiego Zjednoczenia Budownictwa, które sporządza miesięczny Informator operatywny, kwartalny Informator Komisji Koordynacji Branżowej Budownictwa oraz opracowania na temat służb ekonomicznych, rekonstrukcji techniczno - organizacyjnych, eksperymentów ekonomicznych. Kilku dyskutantów broniło rozwiązania, w myśl którego komórki zaopatrzenia, zbytu i transportu zostały podporządkowane głównemu ekonomiście. Przeważył jednak pogląd, że lepszym rozwiązaniem jest ulokowanie np. w dziale zbytu ekonomisty d/s analiz, zależnego od głównego ekonomisty w sposób funkcjonalny. Wskazano też, że odpowiednie rozdzielenie rejestracji i rozliczenia kosztów od analizy kosztów usuwa kolizje kompetencyjne między głównym księgowym a głównym ekonomistą. Podobnie problem ten wygląda na odcinku finansów. Przy omawianiu metod pracy służb ekonomicznych szczególny nacisk położono na rodzaje i sposoby przeprowadzania analiz gospodarczych, rozwijanie systemów informacji oraz uproszczoną metodykę rachunku ekonomicznego.

Do zjawisk ujemnych związanych z realizacją Uchwały 724 zaliczono niedopracowanie się odpowiednich metod realizacji funkcji głównego ekonomisty wobec pozostałych służb, pomijanie ekonomistów przy rozdysponowywaniu funduszu postępu technicznego i ekonomicznego, brak służb ekonomicznych w wielu biurach projektowych, niedostatek kadr ekonomistów.

W dyskusji podkreślono, że ekonomiści przestają ograniczać się do badania efektywności i usprawiedliwiania już podjętych decyzji gospodarczych a zaczynają brać bezpośredni udział w przygotowywaniu i podejmowaniu wszelkiego typu decyzji i wykonywaniu planów.

KAZIMIERZ GÓRKA

II konferencja ekonomistów przemysłu terenowego

W dniach 29 i 30 listopada ub. r. w Jaszowcu koło Wisły odbyła się II ogólnokrajowa konferencja ekonomistów ppt. na temat „Głównych kierunków działania państwowego przemysłu terenowego na tle doświadczeń województwa katowickiego w latach 1961—1965". Konferencję zorganizowało Koło PTE przy Wojewódzkim Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Terenowego w Katowicach. To samo koło w lutym 1965 roku zorganizowało pierwszą konferencję poświęconą tematowi zarządzania przedsiębiorstwami ppt. Na drugą konferencję wydrukowano (podobnie jak i na pierwszą) referaty i rozesłano uczestnikom konferencji, którzy mieli możność przed jej rozpoczęciem zapoznania się z siedmioma opracowaniami.

Materiały opracowane zostały w oparciu o przygotowaną szczegółową „Informację o działalności ppt województwa katowickiego za lata 1961—1965". Materiały opierające się na danych zawartych w tej informacji i zadaniach bieżącej pięciolatki obejmowały takie sprawy, jak: kierunki polityki inwestycyjnej, zaplecze naukowo-techniczne jako czynnik postępu technicznego, nowy system finansowy i organizacyjny, możliwości rozwoju eksportu, kadry i stosunki międzyludzkie, kierunki rekonstrukcji i porządkowania przemysłu oraz efektywność technicznego normowania pracy.

Działająca komisja wnioskowa na podstawie opracowań referatowych przygotowanych na konferencję i głosów w dyskusji dotyczących bardzo różnorodnych problemów, opracowuje dorobek konferencji. Konstruktywne wnioski zostaną po ich dokładnym przekonsultowaniu przesłane odpowiednim władzom. Uczestnicy konferencji i jej organizatorzy mają nadzieję, że dokonane prace w wyniku tego spotkania przyczynią się do poprawy metod gospodarowania w państwowym przemyśle terenowym i osiągania coraz to lepszych wyników.

Przewodniczący
Koła PTE przy WZPPPT
w Katowicach
mgr ROMAN LASAK

Koła zakładowe w Poznańskiem

W grudniu 1966 r. odbyło się wyjazdowe posiedzenie Rady Poznańskiego Oddziału Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zakładach Metalurgicznych „Pomet" w Poznaniu. Członkowie Zarządu Poznańskiego Oddziału PTE jak i przewodniczący kół zakładowych i terenowych obradowali na temat roli ekonomistów i kół PTE przy realizacji wprowadzanych zmian w systemie planowania i zarządzania gospodarką narodową, a szczególnie nad udziałem ekonomistów zrzeszonych w PTE w realizacji Uchwał VII Plenum KC PZPR dotyczących usprawnienia organizacji pracy i zarządzania w przedsiębiorstwie przemysłowym.

Obrady otworzył prezes zarządu Oddziału Poznańskiego PTE doc. dr J. Zajda, oceniając pozytywnie rozwój organizacyjny PTE na terenie m. Poznania i województwa poznańskiego i kreśląc rolę ekonomistów w nowej sytuacji gospodarczej. Organizacja PTE w Poznańskiem skupia 1 640 ekonomistów w 22 kołach zakładowych, 26 kołach terenowych i 3 sekcjach — ogólnoekonomicznej, finansów i polityki pieniężnej oraz ekonomiki rolnictwa. W ostatnim czasie zaznaczył się gwałtowny rozwój kół zakładowych i terenowych oraz wzrost ilościowy członków.

Referat podstawowy na temat „Problemy pracy kół PTE na przykładzie koła przy Zakładach Metalurgicznych „Pomet" w Poznaniu" wygłosił przewodniczący koła mgr Jan Galicki. W referacie przedstawił on rolę kół PTE w realizacji zadań wynikających z Uchwał IV Plenum KC PZPR i Uchwał VII Plenum KC PZPR stawianych przed naszą gospodarką. Koła powinny rozwijać swą działalność w dwóch kierunkach: doskonalenia organizacji pracy i zarządzania w swoich przedsiębiorstwach oraz podnoszenia kwalifikacji ekonomistów, jak i innych pracowników przedsiębiorstw, szczególnie w zakresie stosowania prawidłowych metod wyboru ekonomicznego.

Następnie referent przedstawił problematykę udziału ekonomistów z przedsiębiorstwa we wprowadzaniu zmian modelowych, w doskonaleniu organizacji wewnętrznej przedsiębiorstwa i kwalifikacji, ilustrując to konkretnymi przykładami z Zakładów Metalurgicznych „Pomet". Na zakończenie omówił on problemy współpracy koła PTE z innymi organizacjami działającymi na terenie przedsiębiorstwa oraz współpracy techników i ekonomistów w przedsiębiorstwie.

Po referacie rozwinęła się dyskusja, w której wybijały się aktualne problemy pracy poszczególnych kół PTE, m. in. włączanie się ekonomistów do rozwiązywania problemów organizacyjnych w jednostkach gospodarczych, znaczenie eksperymentów gospodarczych w rozwijaniu aktywności ekonomistów kół PTE, udziału ekonomistów w zakładowych komisjach usprawnienia organizacji produkcji, znaczenie współpracy między poszczególnymi kołami ekonomistów w kraju i za granicą oraz współpracy z organizacjami NOT dla rozwoju kół, występujące trudności w pracy kół i sposoby ich przezwyciężania. Na zakończenie uczestnicy obejrzeli film pt. „50 lat „Pometu" przedstawiający rozwój zakładu, w którym odbywało się to wyjazdowe posiedzenie PTE.

J. G.

Różnice terytorialne w dochodach i wydatkach

Przed rokiem podaliśmy w „Życiu" informację o wynikach wstępnego przeglądu wojewódzkich bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności za lata 1963—1964. Obecnie zamieszczamy omówienie zmian jakie nastąpiły w tym zakresie w roku 1965.

REDAKCJA

STANISŁAW SZCZEPANIAK

PRZEGLĄD bilansów pieniężnych dochodów i wydatków ludności w przekroju wojewódzkim oraz miast wydzielonych z województw wskazuje na występowanie następujących głównych tendencji:

● Ograniczenie różnic międzywojewódzkich w kształtowaniu dochodów i wydatków ludności.

● Utrzymanie niskiego poziomu dochodów w niektórych województwach.

● Występowanie na niektórych terenach dość charakterystycznych dysproporcji.

RÓŻNICE MIĘDZYWOJEWÓDZKIE

Stosunkowo szybki rozwój produkcji rolnej w ostatnich latach, tj. w roku 1964 i w roku 1965 spowodowany zarówno poprawą zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji jak i sprzyjającymi warunkami atmosferycznymi, **zmniejszył dysproporcje pomiędzy poszczególnymi województwami w zakresie przeciętnej wysokości dochodów pieniężnych liczonych na 1 mieszkańca.** Tendencja ta wystąpiła i w zestawieniu terenów rolniczych z miastami wydzielonymi z województw oraz z województwem katowickim, w którym, jak wiadomo, struktura dochodów bardziej zbliżona jest do struktury miast (duża przewaga dochodów z wynagrodzeń za prace nad przychodami ze sprzedaży produktów rolnych). Dochody pieniężne przypadające na 1 mieszkańca w porównaniu z przeciętną ogólnokrajową obniżyły się w Warszawie z ok. 220 proc. w 1963 r. do 203 proc. w 1965 r., w Krakowie z ok. 172 proc. do ok. 164 proc., w Łodzi z ok. 143 proc. do 137 proc. oraz w województwie katowickim z 132 proc. do 127 proc. Wzrosły natomiast dochody liczone na 1 mieszkańca w województwie kieleckim z 66 proc. w 1963 r. do 69 proc. w 1965 r., w województwie białostockim z ok. 71 proc. do 74 proc., w warszawskim z 71 proc. do 75 proc. i w łódzkim z 71 proc. aż do 77 proc. przeciętnej ogólnokrajowej z odpowiednich lat (1963—1965). Na utrzymanie tych różnic w pewnym stopniu wpływa fakt, że prezentowane dane nie ujmują przychodów wsi ze sprzedaży targowiskowej produktów rolnych i spożycia naturalnego, co wpływa zwłaszcza na kształtowanie pieniężnych przychodów w województwach rolniczych.

Na tle ogólnego procesu wyrównywania dysproporcji w dochodach pieniężnych ludności, liczonych na 1 mieszkańca, pomiędzy poszczególnymi województwami wyjątkiem jest województwo rzeszowskie, w którym omawiany wskaźnik wynosił w 1963 r. ok. 72 proc., natomiast w 1965 r. tylko nieco ponad 71 proc. Województwo to jednak wykazało w roku 1965 w porównaniu z rokiem poprzednim najniższą dynamikę przychodów ludności ze sprzedaży produktów rolnych.

Z przedstawionych wskaźników można wyciągnąć dwa zasadnicze wnioski:

● Przeciętne dochody pieniężne liczone na 1 mieszkańca nadal kształtują się **w województwach o charakterze rolniczym na wyraźnie niższym poziomie** niż w miastach wydzielonych z województw i w województwach silnie uprzemysłowionych.

● Dysproporcje w dochodach pieniężnych pomiędzy poszczególnymi rejonami kraju **ulegają zmniejszeniu** w przypadku **pomyślnego rozwoju produkcji** rolnej i przyspieszenia dynamiki skupu produktów rolnych (szczególnie w ujęciu wartościowym). Wiąże się to, jak wiadomo, ze stosunkowo pomyślnymi urodzajami w rolnictwie. Przedstawione proporcje wzrostu dochodów mogą więc ulec odwróceniu w przypadku słabszych urodzajów w następnych latach.

Podstawowym elementem strony dochodowej bilansu dochodów i wydatków ludności są oczywiście **wynagrodzenia z tytułu zatrudnienia** w gospodarce uspołecznionej. Udział tych wynagrodzeń w ogólnych dochodach poszczególnych województw wykazuje dość duże zróżnicowanie, a mianowicie od 34 proc. w województwie warszawskim do 76 proc. w województwie katowickim.

Najwyższa dynamika wypłat wynagrodzeń z tytułu zatrudnienia w okresie ostatnich dwóch lat, tj. porównując r. 1965 z r. 1963 wystąpiła w województwach typowo rolniczych i to głównie na ziemiach zachodnich i północnych (np. w województwach szczecińskim i olsztyńskim ok. 21 proc.). Najniżej natomiast kształtowała się ona w Warszawie, Łodzi i Wrocławiu (w granicach 9—11 proc.). **Wzrost funduszu płac w woj. wrocławskim i katowickim wynikał głównie ze wzrostu zatrudnienia, przy niskiej dynamice średnich płac.**

Proporcjonalnie do dochodów, kształtują się w ujęciu wojewódzkim pieniężne wydatki ludności. Główną pozycję w globalnych wydatkach ludności stanowi zakup towarów w handlu uspołecznionym wynoszący przeciętnie ponad 76 proc. ogółu wydatków.

W roku 1965 największy przeciętny zakup towarów na 1 mieszkańca wystąpił w miastach wydzielonych (np. Warszawa — 17,5 tys. zł, Poznań — 15,4 tys. zł, Kraków — 14,6 tys. zł), najniższy natomiast w rejonach typowo rolniczych (woj. kieleckie 6,3 tys. zł, rzeszowskie 6,5 tys. zł).

Wielkość zakupu towarów na 1 mieszkańca kształtuje się prawie proporcjonalnie do wielkości przeciętnego dochodu. Przeciętny zakup towarów na 1 mieszkańca jest w miastach wydzielonych ponad dwukrotnie wyższy niż w województwach rolniczych charakteryzujących się słabszymi glebami i dużym rozdrobnieniem gospodarstw. W roku 1965 nastąpiła też dalsza zmiana struktury nabywanych przez ludność towarów, a mianowicie większy wzrost zakupu wyrobów przemysłowych od artykułów żywnościowych (o 1,7 punkta). Najsilniej zarysowało się to w województwie szczecińskim, łódzkim, koszalińskim oraz w Łodzi i Krakowie.

Wyższa dynamika zakupu artykułów przemysłowych wiąże się ze wzrostem przychodów pieniężnych ludności wiejskiej oraz poprawą zaopatrzenia rynku w niektóre poszukiwane na wsi wyroby przemysłowe i z wprowadzeniem dalszych udogodnień w sprzedaży ratalnej.

Nadwyżki dochodów nad wydatkami ludności gromadzone są przede wszystkim w postaci **wkładów oszczędnościowych.** Średni stan wkładów oszczędnościowych na 1 mieszkańca w roku 1965 wyniósł 1 573 zł i był o 274 zł wyższy niż przed rokiem. Stan wkładów oszczędnościowych w PKO i SOP łącznie, w przeliczeniu na 1 mieszkańca w poszczególnych województwach (łącznie z miastami wydzielonymi) był w roku 1965 bardzo zróżnicowany i wahał się od 859 zł w woj. kieleckim do 2 322 w woj. warszawskim (licząc łącznie z Warszawą). Podkreślić należy, że w miastach wydzielonych stany wkładów oszczędnościowych kształtują się najwyżej i oscylują w granicach od 2 423 zł w Łodzi do 5 172 zł w Warszawie.

W r. 1965 z łącznego przyrostu wkładów oszczędnościowych w PKO i w spółdzielniach oszczędnościowo-pożyczkowych 57 proc. przypadło na wkłady umiejscowione. Największą część swych oszczędności (powyżej 60 proc. całego przyrostu wkładów) w roku 1965 ulokowała na książeczkach umiejscowionych ludność województw: gdańskiego, kieleckiego, warszawskiego i wrocławskiego, najmniejszą zaś (poniżej 40 proc.) — ludność w woj. bydgoskim. Ulokowanie znacznej części oszczędności w postaci wkładów umiejscowionych świadczy — z uwagi na ich charakter — o znacznej na niektórych terenach stabilności wkładów oszczędnościowych.

REJONY O NAJNIŻSZYCH DOCHODACH

Przyjmując przeciętny pieniężny dochód roczny (brutto) od gospodarki uspołecznionej na 1 mieszkańca uzyskany w roku 1965 za 100, można stwierdzić, że do rejonów o niskich dochodach można chyba zaliczyć te województwa, które osiągają poniżej 80 proc. tej kwoty. Rejony te ujmuje poniższe zestawienie:

województwo	stosunek % do przeciętnych dochodów krajowych
kieleckie	68,9
rzeszowskie	71,3
białostockie	73,9
krakowskie	74,2
warszawskie	74,6
łódzkie	77,4

Jak wynika z zestawienia są to w zasadzie rejony rolnicze, które szczególnie po wyeliminowaniu z nich miast wyłączonych z województw odznaczają się stosunkowo małym uprzemysłowieniem i niższym poziomem produkcji towarowej rolnictwa.

Istotny wpływ na poziom przychodów pieniężnych ze sprzedaży produktów rolnych, w gospodarce uspołecznionej liczonych na 1 ha, posiada kształtowanie się towarowości gospodarstw chłopskich. Jeżeli przyjąć za 100 łączną wartość skupu produktów rolnych, sprzedaży bazarowej oraz spożycia naturalnego ludności chłopskiej w roku 1965 (dwie ostatnie pozycje ustalone być mogą tylko w drodze szacunkowej), to okazuje się, że udział skupu w tej globalnej wartości przychodów gospodarstw chłopskich wynosi w skali krajowej ok. 54 proc. Tymczasem udział wartości skupu w województwach: białostockim wynosi 51 proc., kieleckim 45 proc., rzeszowskim 40 proc. i krakowskim tylko 39 proc. ogółu wymienionych przychodów. A zatem **na niskie kształtowanie się dochodów pieniężnych duży wpływ wywiera stosunkowo niska towarowość tych rejonów, mierzona oczywiście poziomem dostaw dla gospodarki uspołecznionej.**

W świetle opracowanych danych zrewidowania wymagają niektóre dotychczasowe oceny odnośnie przychodowości gospodarstw chłopskich. Na przykład **w zakresie podstawowych przychodów z produkcji rolnej** (wliczając tu skup, sprzedaż bazarową i spożycie naturalne), **liczonych na 1 zatrudnionego w rolnictwie, pierwsze miejsce zajęło w 1965 r. województwo szczecińskie, a dopiero na czwartym miejscu znajduje się województwo poznańskie.**

Ilustruje to następujące zestawienie:

	przychód w zł
Polska	21 178
szczecińskie	39 627
bydgoskie	35 977
gdańskie	34 181
poznańskie	33 449

Charakterystyczne jest, że województwo opolskie zajmuje w tym układzie dopiero dziewiątą lokatę.

Należy jednak dodać, że w przypadku ustalenia podstawowych przychodów z produkcji rolnej **na 1 ha użytków rolnych,** to kolejność województw jest nieco inna, jak to wynika z poniższego zestawienia:

	przychód w zł
Polska	7 834
opolskie	9 838
wrocławskie	9 712
katowickie	9 592
poznańskie	9 312
bydgoskie	9 063

Również i w tym układzie województwo poznańskie zajmuje czwartą pozycję, a bydgoskie dopiero piątą.

Trzeba jednak zwrócić uwagę, że kolejność w poziomie **przychodów** rejestrowana w poszczególnych województwach nie musi się ściśle pokrywać z kolejnością poziomu **dochodów** z produkcji rolnej, gdyż istotną rolę w kształtowaniu się tych dochodów odgrywają koszty produkcji rolnej i inne obciążenia finansowe.

DYSPROPORCJE WYMAGAJĄCE ZBADANIA

Przegląd kształtowania się pieniężnych dochodów i wydatków w przekroju wojewódzkim, uwidacznia sporo dysproporcji, występujących pomiędzy poszczególnymi rejonami kraju. Oto niektóre z nich:

● Dynamika funduszu płac w przemyśle w roku 1965 była w przekroju ogólnokrajowym o ok. 2 punkty niższa od dynamiki produkcji globalnej, natomiast w niektórych rejonach proporcje te ukształtowały się odwrotnie, np. **w województwie kieleckim dynamika funduszu płac była o 2,3 punkta wyższa od dynamiki produkcji globalnej.** Są to oczywiście wyniki niekorzystne, jednakże przed dokonaniem ostatecznej oceny tego zjawiska należałoby dokładnie skontrolować, czy do wyników województwa kieleckiego nie doliczono np. kwot wypłaconych ludności innych województw przez przedsiębiorstwa położone w województwie kieleckim, bez odpowiedniego zaliczenia efektów produkcyjnych.

● Rok 1965 charakteryzował się dużą dynamiką wypłat z tytułu zasiłków chorobowych, wynoszącą ponad 10 proc. w stosunku do 1964 r. Jednakże **szczególnie wysoki wzrost wypłat zasiłków chorobowych (w granicach 20 proc.) wystąpił w tym okresie w województwie koszalińskim i warszawskim.** Może to świadczyć o rozluźnieniu dyscypliny pracy w zakładach położonych w tych rejonach, lub też obniżenia się zdrowotności i w związku z tym wymaga dokładniejszego zbadania przyczyn występowania tego zjawiska i zastosowania środków zaradczych.

● W ramach podstawowych przychodów ludności, uzyskiwanych z tytułu produkcji rolnej, sprzedaż bazarowa w przekroju ogólnokrajowym wynosi około 14 proc. O ile wysokie kształtowanie się tej sprzedaży jest zrozumiałe w rejonach o charakterze przemysłowym, np. w województwie katowickim, o tyle nie znajduje ono należytego uzasadnienia w województwach rolniczych, np. takich, jak zielonogórskie (udział sprzedaży bazarowej — 19,5 proc.) czy szczecińskie (sprzedaż bazarowa — 16,0 proc.). **Budzi to podejrzenie, że stosunkowo wysoki poziom sprzedaży bazarowej w tych ostatnich rejonach kraju, spowodowany jest między innymi niedostateczną siecią punktów skupu, lub brakami w sieci handlu detalicznego w miastach.**

● Zakup usług przez ludność wykazuje największą dynamikę spośród wszystkich pozycji wydatków ludności. Dynamika ta wyniosła bowiem w latach 1963—1965 ponad 48 proc. Charakterystyczne jest jednak, że we wszystkich miastach wydzielonych z województw, kształtowała się ona poniżej przeciętnej krajowej, pomimo wzrostu opłat za czynsze mieszkaniowe.

Nieuzasadniony jest między innymi fakt, że **przeciętny zakup usług w instytucjach gospodarki uspołecznionej, liczony na 1 mieszkańca, w roku 1965 ukształtował się np. w województwie poznańskim (704 zł) na niższym poziomie niż w województwie rzeszowskim (780 zł), czy lubelskim (799 zł).** Możliwe więc, że niektóre popularne oceny stopnia zaspokojenia potrzeb w dziedzinie usług są zbyt uproszczone, i w związku z tym potrzebna jest zmiana intensywności popierania rozwoju działalności usługowej na poszczególnych terenach.

● Przyrost wkładów oszczędnościowych w PKO w roku 1965, w zestawieniu z rokiem poprzednim, wyprzedzał w ujęciu ogólnokrajowym dynamikę wynagrodzeń z tytułu zatrudnienia, również dynamika przyrostu wkładów oszczędnościowych w SOP była wyższa od dynamiki dochodów ze sprzedaży produktów rolnych. Pomimo to w niektórych województwach (liczonych w tym przypadku łącznie z miastami wydzielonymi z województw) proporcje te ukształtowały się odmiennie. W zakresie wkładów oszczędnościowych PKO zjawisko to wystąpiło w województwach: katowickim, krakowskim, warszawskim a szczególnie olsztyńskim. Natomiast niższą dynamikę wkładów SOP od dynamiki skupu produktów rolnych zanotowano w województwach: łódzkim, olsztyńskim, wrocławskim, opolskim i rzeszowskim, przy czym w dwóch ostatnich województwach przyrost wkładów w roku 1965 kształtował się poniżej przyrostu z roku poprzedniego. **Przedstawiona sytuacja nasuwa co najmniej wniosek o potrzebie dalszego usprawnienia działalności pracy instytucji oszczędnościowych na tych terenach.**

● Dynamika kredytów ratalnych jest bardzo różna na różnych terenach (od ok. 25 proc. wzrostu w kieleckim i poznańskim do 5 proc. w opolskim, wrocławskim i warszawskim). Spadły natomiast kredyty ratalne w Poznaniu i Wrocławiu; pomimo, że ten ostatni cechuje najniższy udział kredytów ratalnych w wartości sprzedawanych towarów. **Różnice terytorialne w poziomie sprzedaży ratalnej i różnice w dynamice jej wzrostu, nie związane często z udziałem kredytu w ogólnych rozmiarach sprzedaży, wymagają bacznej obserwacji.**

Z przedstawionych przykładów wynika, że analiza bilansów wojewódzkich w wielu przypadkach pozwala na wskazanie wielu istotnych, dla prawidłowego rozwoju gospodarki, problemów. Wyciągnięcie konkretnych wniosków i podjęcie odpowiednich decyzji, wymaga jednak dalszych, bardziej szczegółowych, badań, i głównie już na szczeblu wojewódzkim.

BODZIEC

czy tylko jeden z dodatków?

STANISŁAW SMOLEŃSKI

Problematyka zarządzania przedsiębiorstwem w ścisłym związku z działaniem bodźców ekonomicznych znajduje się aktualnie w centrum naszego zainteresowania. Stąd wydaje się celowe przedstawienie opinii pracowników umysłowych polskich stoczni produkcyjnych (Gdańskiej w Gdańsku, im. Komuny Paryskiej w Gdyni i im. Adolfa Warskiego w Szczecinie) uzyskanej drogą ankiety na temat atrakcyjności aktualnego systemu premiowania pracowników umysłowych i jego wpływu na postawę pracowniczą. Ankieta objęła ogół pracowników umysłowych wymienionych stoczni, przy czym uzyskano wypowiedzi od 2 605 osób, co stanowi ok. 46 proc. objętych ankietą.

Pierwsze z zasadniczych pytań brzmiało: „Jaki procent miesięcznej płacy podstawowej stanowi otrzymywana premia regulaminowa? (tj. premia kwartalna przysługująca pracownikom umysłowym przedsiębiorstw przemysłowych na podstawie Uchwały nr 130 Rady Ministrów z 4.V.1964). Z rozkładu odpowiedzi wynika, że 77 proc. respondentów otrzymuje premię w wysokości do 20 proc. płacy podstawowej. Jest to istotne stwierdzenie dla dalszych rozważań, ponieważ wyniki ankiety prezentują w ten sposób opinię „szeregowych" pracowników umysłowych (u członków kierownictwa premie ważą znacznie więcej).

Na kolejne pytanie aż 71 proc. ankietowanych pracowników umysłowych stwierdziło, że otrzymana przez nich premia regulaminowa nie stanowi dla nich istotnego i atrakcyjnego bodźca materialnego. Prócz tego okazało się, że prawie 62 proc. ankietowanych pracowników umysłowych nie zna i nie rozumie mechanizmu działania samego systemu premiowania. A tymczasem te 62 proc. ankietowanych to prawie 30 proc. ogółu zatrudnionych pracowników umysłowych w trzech największych stoczniach produkcyjnych.

Z dalszych odpowiedzi wynika, że dla ok. 55 proc. ankietowanych pracowników umysłowych trzech największych stoczni produkcyjnych premia regulaminowa stanowi wartość 1/10 zarobku netto ich rodzin. Jedynie dla 19 proc. ankietowanych regulaminowa premia partycypuje w ponad 20 proc. wartości budżetu rodzinnego. Tak więc dla zdecydowanej większości odpowiadających na ankietę premia produkcyjna nie stanowi motywującego bodźca materialnego.

W związku z tym stwierdzeniem ciekawie prezentują się odpowiedzi na kolejne pytanie ankiety „Ile procent od płacy podstawowej powinna wynosić premia regulaminowa aby mogła stanowić atrakcyjny bodziec materialny?" Wśród ankietowanych pracowników umysłowych dominuje pogląd, że bodźcowa premia powinna kształtować się w granicach 20 — 30 proc. aktualnej płacy podstawowej.

Ciekawie prezentują się ich odpowiedzi co do wyrażenia opinii na temat prymatu premii nad bodźcami niematerialnymi. 57 proc. respondentów zdecydowanie opowiada się za premią traktując bodźce niematerialne jako drugorzędne. Dla tych osób każde podwyższenie wysokości wynagrodzenia ruchomego jest istotnie odczuwalne w budżecie rodzinnym. Jednak aż 25 proc. ankietowanych świadomie oceniło wyżej bodźce niematerialne niż premię, argumentując swoją decyzję faktem, że wolą w aktualnej sytuacji spokojną atmosferę pracy niż premię. Jest to tym ciekawsze, że osoby te otrzymują wynagrodzenie równe osobom, które wyżej stawiają premię niż bodźce niematerialne; wybierają one jednak poprawne stosunki międzyludzkie i wzajemną życzliwość. 18 proc. ankietowanych pracowników umysłowych ocenia obie kategorie bodźców jednakowo.

Najciekawszym punktem ankiety są uwagi ankietowanych na temat modyfikacji aktualnego systemu premiowania pracowników umysłowych w celu podniesienia stopnia atrakcyjności premii regulaminowej. Obowiązujący system premiowania nie odzwierciedla bowiem indywidualnego wkładu pracy i w związku z tym pracownik umysłowy nie dostrzega bezpośredniego związku między swoją pracą a wysokością otrzymywanej premii. Praktycznie nie jest możliwe techniczne zrealizowanie tego postulatu w odniesieniu do całego systemu premiowania pracowników umysłowych, można jednak przestrzegać wysunięty przez ankietowanych postulat obiektywizmu przy podziale premii uznaniowej, padło bowiem wiele zarzutów co do obiektywności jej rozdziału.

Modyfikacja systemu premiowania powinna także pójść w kierunku uproszczenia skomplikowanego mechanizmu niezrozumiałego dla pracowników i opartego na niewymiernych zadaniach, mieszczących się często w ramach normalnych obowiązków służbowych. W dodatku zadania premiowe są coraz bardziej rozdrabniane, co pociąga za sobą zmniejszenie wysokości premii za realizację poszczególnego zadania. A otrzymanie premii uzależnione jest często od pracy zewnętrznych kontrahentów, np. kooperantów czy biur konstrukcyjnych.

Bardzo słuszne są uwagi ankietowanych, że atrakcyjność premii produkcyjnej maleje przez wprowadzanie innych tytułów premiowych. Ewolucja aktualnego systemu premiowego postępuje w szybkim tempie w kierunku restauracji poprzedniego systemu premiowania, który okazał się nieskuteczny z powodu rozdrobnienia źródeł premiowania i uczynienia z premii produkcyjnej jednego z licznych dodatków do płacy podstawowej.

Istotnym momentem podważającym skuteczne bodźcowe oddziaływanie premii są wzajemne relacje premii otrzymywanych przez pracowników fizycznych i umysłowych, następnie przez pracowników inżynieryjno-technicznych i ekonomicznych zatrudnionych na tych samych stanowiskach pracy oraz przez szeregowych i kierowniczych pracowników umysłowych.

Na potwierdzenie słuszności stanowiska ankietowanych pozwolę sobie przytoczyć w tym miejscu wyniki badań analitycznych w w/w stoczniach. Z badań tych wynika, że pracownicy inżynieryjno-techniczni od 1961 roku otrzymywali średnio premię produkcyjną przekraczającą 2—3 razy roczną premię regulaminową przypadającą średnio na 1 robotnika grupy przemysłowej. Natomiast średnia roczna premia produkcyjna 1 pracownika administracyjnego na przestrzeni sześciu lat w Stoczni Gdyńskiej nigdy nie osiągnęła poziomu średniej rocznej premii regulaminowej otrzymywanej przez 1 robotnika grupy przemysłowej; w Stoczni Gdańskiej jedynie w r. 1965, a w Stoczni Szczecińskiej tylko w latach 1964 i 1965 średnia roczna premia pracownika administracyjnego przewyższała średnią roczną premię regulaminową robotnika grupy przemysłowej.

Ankietowani pracownicy zarządu zwracali także uwagę na niczym, ich zdaniem, nieuzasadnione zróżnicowanie wysokości premii otrzymywanej przez nich i zatrudnionych na identycznych stanowiskach i posiadających takie same kwalifikacje pracowników ruchu. Dużą wątpliwość wśród nich wzbudza zasada podziału funduszu premiowego na część uzależnioną od ich pracy własnej w wysokości zaledwie 30 proc. kwoty funduszu premiowego pracowników zarządu. Dlaczego tylko 30 proc., a nie np. 50 proc? Ankietowani pracownicy zarządu uważają ten procent stanowczo za niski.

W ankietach podkreślano także zbyt duże zróżnicowanie między wysokością premii produkcyjnej otrzymywanej przez „szeregowych" i kierowniczych pracowników umysłowych, stwierdzając, że między płacą podstawową „szeregowego" i kierowniczego pracownika umysłowego występuje 2—3-krotna różnica, i aż 3—7-krotna różnica w wysokości otrzymywanej premii produkcyjnej. W ten sposób, zdaniem ankietowanych, regulamin premiowania usiłuje naprawić niedoskonałość taryfikatora i sprowadza premię do roli rzeczywistego bodźca tylko dla ścisłego kierownictwa.

W licznych wypowiedziach przewijała się propozycja podniesienia wysokości premii dla pracowników umysłowych pionów i komórek przygotowania produkcji, ponieważ występujące obecnie zróżnicowanie wysokości premii między pracownikami przygotowania produkcji i samej produkcji powoduje odpływ najlepszych pracowników do produkcji bezpośredniej.

*

Reasumując uwagi ankietowanych pracowników umysłowych trzech stoczni produkcyjnych na temat zwiększenia atrakcyjności premii produkcyjnej przyznawanej w ramach aktualnego systemu premiowania pracowników umysłowych chciałbym ograniczyć się jedynie do wysunięcia kilku wniosków, które mogą przyczynić się do uatrakcyjnienia premii produkcyjnej pracowników umysłowych w ramach obecnych rozmiarów funduszów premiowych. Wnioski te sformułowałbym następująco:

● Zgromadzenie wszystkich środków płac ruchomych w ramach jednego funduszu premiowego, który w ten sposób stałby się zasadniczym, obok funduszu płac podstawowych, bodźcem materialnym stymulującym postawę pracowniczą. Poważne środki zgromadzone w ramach funduszu premiowego mogłyby być zachętą do realizacji najpilniejszych w danym momencie zadań gospodarczych ujętych w ramach zadań premiowych.

● Ustalanie mniejszej liczby zadań premiowych z korzyścią dla ich ważności i jakości oraz pokrycia w atrakcyjnej wysokości funduszu premiowego przypadającego za realizację konkretnego zadania.

● Uproszczenie mechanizmu premiowania i tym samym umożliwienie dokładnego jego zrozumienia przez ogół pracowników umysłowych. Uproszczenie skomplikowanego mechanizmu aktualnego systemu premiowania pozwoliłoby na zrealizowanie postulatu comiesięcznego zaliczkowego wypłacania premii i wyrównania po upływie kwartału do dnia 20 następnego miesiąca.

● Dokonanie korekty w regulaminach premiowania na rzecz zrównania wysokości premii pracowników inżynieryjnych i ekonomicznych zatrudnionych w ruchu oraz zmniejszenia zbyt dużej w tej chwili rozpiętości między wysokością premii otrzymywanej przez pracowników inżynieryjno - technicznych i administracyjnych. Warunkiem umożliwiającym dokonanie korekty i jej finansowym zagwarantowaniem byłaby realizacja postulatu zgromadzenia wszystkich środków płac ruchomych w ramach jednego funduszu premiowego.

● Zlikwidowanie premii uznaniowej jako źródła antagonizmów między pracownikami i możliwości „kumoterskich", nieuzasadnionych pracą własną danego pracownika, decyzji rozdziału tej premii między członków zespołu pracowniczego. Pracownicy umysłowi otrzymujący premię uznaniową powinni mieć określony procent premii w skorygowanych regulaminach premiowania.

Wydaje mi się, że realizacja wysuniętych postulatów uatrakcyjnienia systemu premiowania przy zachowaniu obecnych rozmiarów środków przeznaczonych na płace ruchome pracowników umysłowych, zwiększyłaby atrakcyjność premii. Stałaby się ona w ten sposób zasadniczym, po płacy podstawowej, bodźcem materialnym potęgującym sprawność zarządzania przedsiębiorstwem przemysłowym.

FINANSE I PLAN 5-LETNI

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

J. ALBRECHT: Ważnym założeniem nowego systemu finansowego jest dążenie do zapewnienia przedsiębiorstwom i zjednoczeniom środków potrzebnych na sfinansowanie prawidłowego przyrostu zapasów i inwestycji odpowiednio do programów modernizacji i rekonstrukcji branż w ramach norm podziału zysku i amortyzacji. Nie wszystkie dziedziny produkcji mają już jednak odpowiednio opracowane programy, co bardzo utrudnia prawidłowe ukształtowanie norm. Nie wszystkie zjednoczenia mają też dość dobre rozpoznanie sytuacji w podległych przedsiębiorstwach. Doświadczenie ub. r. wykazało, że zjednoczenia nie zawsze trafnie określiły normy podziału zysku przedsiębiorstw. Aktualna sytuacja finansowa przedsiębiorstw nie zawsze jest więc wyłącznie efektem ich lepszej lub gorszej pracy. **Obecnie konieczne jest, aby zjednoczenia pogłębiły znajomość warunków pracy przedsiębiorstw i ustaliły bardziej prawidłowe normy podziału zysku i amortyzacji.**

W wyniku podziału akumulacji finansowej w dyspozycji przedsiębiorstw i zjednoczeń znaleźć się powinny niezbędne środki własne na sfinansowanie prawidłowego przyrostu zapasów w przedsiębiorstwach oraz planów inwestycji zjednoczeń i przedsiębiorstw. Wg wstępnych szacunków w dyspozycji przedsiębiorstw i zjednoczeń znalazło się w 1966 r. ok. 37,8 mld zł odpisów z zysku, z tego ponad 15 mld zł to odpisy na fundusze rozwoju przedsiębiorstw i ok. 5 mld zł to fundusze rezerwowe i fundusze inwestycyjne zjednoczeń. Normy podziału zysku na 1967 r. zapewniają, stosownie do założeń planu inwestycji przedsiębiorstw i zjednoczeń oraz szacunków przyrostu zapasów, pozostawienie w dyspozycji przedsiębiorstw i zjednoczeń ok. 38,3 mld zł. Oznacza to, że w ramach samofinansowania ponad 20 proc. akumulacji krajowej pozostaje w dyspozycji przedsiębiorstw i zjednoczeń, na realizację ich zadań planowych. Pozyskanie przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia dodatkowych środków na realizację ponadplanowych zamierzeń wymaga osiągnięcia lepszych wyników ekonomicznych niż planowane.

REDAKCJA: Jak gromadzone przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia środki wpływają na możliwości finansowania ich inwestycji?

J. ALBRECHT: Jeżeli uwzględnimy pozostałości środków z lat poprzednich i amortyzację, to suma środków finansowych na inwestycje przedsiębiorstw i zjednoczeń wzrośnie z ok. 39 mld zł w 1966 r. do ok. 43 mld zł w 1967 r. Udział środków budżetowych w finansowaniu inwestycji zjednoczeń zmaleje przy tym sponad 11 proc. w 1966 r. do ok. 8,5 proc. w 1967 r., a w finansowaniu inwestycji przedsiębiorstw pozostanie na dotychczasowym, niskim poziomie, tj. poniżej 2 proc.

Równocześnie przewiduje się wzrost udziału kredytu w finansowaniu inwestycji przedsiębiorstw i zjednoczeń; w przypadku inwestycji zjednoczeń z ok. 15,5 proc. w 1966 r. do ok. 20 proc. w 1967 r., a inwestycji przedsiębiorstw z ok. 17,5 do ok. 20 proc. Większy udział kredytu w finansowaniu inwestycji pozwala na bardziej elastyczne ich kształtowanie, stosownie do założeń planu i umożliwia większą kontrolę wykorzystania środków inwestycyjnych. W związku z tym w latach następnych będziemy dążyli do pewnego zwiększenia udziału kredytu w finansowaniu nakładów inwestycyjnych.

Udział środków własnych w finansowaniu planowych nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw i zjednoczeń jest już dość wysoki. Problemem jest natomiast poziom inwestycji przedsiębiorstw, który w 1967 r. wg szacunku przyjętego w NPG ma wynieść ok. 11 mld zł, a więc byłby nieco niższy niż przewiduje się w 1966 r. **Możliwości w tym zakresie są jednak ograniczone ze względu na wysokie zapotrzebowanie na inwestycje centralne i inwestycje zjednoczeń.**

REDAKCJA: Czy po pełnym wprowadzeniu zdecydowanych dotychczas zmian program reform finansowania przedsiębiorstw przemysłowych będzie można uznać za zakończony?

J. ALBRECHT: Myślą przewodnią dotychczasowych zmian w zasadach finansowania gospodarki jest, jak wiadomo, dążenie do stworzenia warunków sprzyjających wzmożeniu troski wszystkich ogniw gospodarczych o wyniki ekonomiczne ich działalności, o bardziej racjonalne wykorzystanie pracy żywej i uprzedmiotowionej. Wprowadzone zmiany są kolejną próbą, zmierzającą w tym kierunku, dostosowaną przy tym do przyjętych obecnie zasad planowania i zarządzania gospodarką. Ich właściwa ocena możliwa będzie dopiero pod koniec bieżącego pięciolecia, po pełnym ich wprowadzeniu i uzyskaniu przez przedsiębiorstwa, zjednoczenia i banki niezbędnych doświadczeń. Obecnie podstawową sprawą jest konsekwentne stosowanie zasad nowego systemu.

Równocześnie **wskazane jest dalsze poszukiwanie możliwości wzmocnienia zainteresowania przedsiębiorstw wynikami ich pracy i możliwości uproszczenia zasad kierowania gospodarką. Z tego względu pożądane są dalsze eksperymenty,** które umożliwić nam powinny przyjęcie doskonalszych metod finansowania gospodarki na następne pięciolecie. Propozycji takich eksperymentów jest już sporo. Nad ich konkretyzacją prowadzone są w Ministerstwie Finansów odpowiednie prace. Zmierzają one do wypróbowania m. in. następujących rozwiązań: wykorzystania stopy zysku jako miernika oceny działalności przedsiębiorstwa, wykorzystania czystego dochodu jako podstawy podziału środków pozostających do dyspozycji przedsiębiorstwa (na płace i potrzeby rozwojowe), powiązanie bodźców zainteresowania materialnego z wielkością wyniku finansowego, jak również ewentualne tworzenie w przedsiębiorstwach jednego funduszu rozwoju, z którego byłby finansowany wzrost środków obrotowych, inwestycje przedsiębiorstw, kapitalne remonty, postęp techniczny itp.

REDAKCJA: Niezależnie od zmian w zasadach finansowania gospodarki ważnym zadaniem resortu finansów jest zapewnienie środków na sfinansowanie założeń planu pięcioletniego, a zwłaszcza planu inwestycji. Jakie związane z tym problemy występują na początku pięciolecia?

J. ALBRECHT: Problemem Nr 1 jest nie tyle zapewnienie środków na sfinansowanie planów rozwoju naszej gospodarki, ile racjonalne wykorzystanie tych środków. Planowane środki budżetowe oraz środki przedsiębiorstw i zjednoczeń powinny w zasadzie wystarczyć na pokrycie wszystkich planowych wydatków inwestycyjnych. Ogólnie biorąc, zaplanowany bowiem wzrost akumulacji finansowej wydaje się realny, aczkolwiek w niektórych działach gospodarki występują pewne napięcia planu akumulacji, np. w przemyśle ciężkim, a zwłaszcza w budownictwie. Jednak w tych działach gospodarki trzeba dążyć do wykorzystania tkwiących tam znacznych rezerw poprawy wyników ekonomicznych.

Jeżeli chodzi natomiast o wykorzystanie środków finansowych, to **problemem jest — wykorzystanie zwłaszcza zgodnie z założeniami planu — środków finansowych przeznaczonych na inwestycje oraz utrzymanie tych środków w granicach określonych przez plan pięcioletni.** Założony w nim wysoki wzrost nakładów na przemysł chemiczny, hutnictwo metali nieżelaznych oraz przemysł elektromaszynowy i na niektóre inne dziedziny gospodarki okazuje się trudny do terminowego zrealizowania. Wskazują na to m. in. opóźnienia w wykonaniu planu nakładów na wiele ważnych dla rozwoju naszej gospodarki obiektów.

W związku z tym niezbędne okazało się np. ograniczenie programu rzeczowego robót budowlano-montażowych na rok 1967 o ok. 2 mld zł poniżej planu 5-letniego. Jednak nadal wskaźniki wzrostu nakładów inwestycyjnych na lata 1967-1968 są dość wysokie, bo w granicach ponad 8 proc. rocznie. W tej sytuacji niezbędne jest rozważenie środków, które zapewniłyby bardziej pomyślną niż dotychczas realizację planu nakładów inwestycyjnych, zwłaszcza w przypadku inwestycji kluczowych. Szczególnie istotne jest dalsze rozwinięcie potencjału przerobowego przedsiębiorstw budowlanych. Niemałe znaczenie ma także zapewnienie terminowych dostaw maszyn, urządzeń i materiałów budowlanych.

Odrębną sprawą są tzw. inwestycje grupy „B", tj. inwestycje realizowane w ramach czynów społecznych, inwestycje szybkorentujące i inne drobne inwestycje o określonej, niskiej wartości jednostkowej. Stanowią one ok. 4—5 proc. ogółu nakładów inwestycyjnych. Trzeba stwierdzić, że w wielu przypadkach inwestycje drobne, podobnie jak inwestycje przedsiębiorstw, pozwalają na modernizację zakładów, rozwijanie działalności usługowej w znacznym stopniu związanej z potrzebami rolnictwa oraz na rozwiązywanie wielu dokuczliwych trudności w funkcjonowaniu naszej gospodarki. Inwestycje te w przeważającej mierze wykonywane są systemem gospodarczym przy wykorzystaniu lokalnych rezerw siły roboczej, nie absorbują więc potencjału wykonawczego podstawowych przedsiębiorstw budowlano-montażowych. Jednak również w grupie inwestycji drobnych trzeba dążyć do wyboru przedsięwzięć najbardziej efektywnych i rozwiązujących najpilniejsze potrzeby naszej gospodarki.

REDAKCJA: Wiadomo, że opóźnienia w realizacji planu budowy większych obiektów prowadzą zazwyczaj do znacznego wzrostu kosztów budowy. Czy zatem możliwe będzie utrzymanie ogólnej kwoty nakładów inwestycyjnych na poziomie zakreślonym w planie pięcioletnim?

J. ALBRECHT: Ażeby nie dopuścić do większego wzrostu kosztów inwestycji już na etapie opracowywania planu pięcioletniego poddano weryfikacji szacunki kosztów i dokonano wielu ograniczeń planu rzeczowego inwestycji. Ponadto, utworzone zostały — jak wiadomo — rezerwy resortowe i wojewódzkie na przekroczenie kosztorysów w wysokości ok. 26 mld zł. Pamiętać jednak należy, że w świetle dotychczasowych doświadczeń trzeba się liczyć z tendencjami do przekraczania kosztów inwestycji przemysłowych. Trudno więc przewidzieć, czy i po urealnieniu kosztów rezerwy te okażą się dostateczne. Byłoby jednak niepożądane, gdyby na pokrycie kosztów inwestycji konieczne okazało się zaangażowanie również części rezerwy centralnej planu inwestycyjnego, przeznaczonej na sfinansowanie nieprzewidzianych potrzeb.

W dalszym ciągu niezbędna jest więc staranna selekcja inwestycji przewidzianych w planie pięcioletnim. Chodzi zwłaszcza o to, aby poprzez dalsze analizy, eliminować inwestycje niekonieczne oraz nie przygotowane do realizacji i w ten sposób zapewnić prawidłową ich koncentrację oraz przestrzeganie planowych cykli robót inwestycyjnych.

REDAKCJA: Wiadomo, że poza opóźnieniami w realizacji planu inwestycyjnego drugim odcinkiem, na którym wystąpiły w 1966 r. niekorzystne odchylenia od założeń planu, jest wysoki wzrost zatrudnienia i niski wzrost wydajności pracy. Jak z finansowego punktu widzenia należy oceniać tę tendencję?

J. ALBRECHT: Według dotychczasowych szacunków dość wysoki, ubiegłoroczny plan wzrostu zatrudnienia został przekroczony o ok. 50 tys. osób. W znacznym stopniu rzutuje na to wzrost zatrudnienia w przemyśle, któremu towarzyszy osłabienie tempa wzrostu wydajności pracy z 7,6 proc. średnio w latach 1956—1960 do 5,1 proc. w latach 1961-1965 i poniżej 4 proc. w 1966 r. **Duży wzrost zatrudnienia przy niskim wzroście wydajności pracy hamuje możliwości wzrostu płac realnych i prowadzi do napięć w sytuacji rynkowej.** Np. w 1966 r. wypłaty z tytułu wynagrodzeń za pracę wzrosły o ok. 8 proc., a przeciętna płaca realna tylko o ok. 1,5—2 proc., pomimo szerokiego zasięgu regulacji płac. Ponadto nadmierny, wyższy niż w innych krajach socjalistycznych, wzrost zatrudnienia, przypadający na jednostkę wzrostu produkcji oznaczać może osłabienie wysiłków potrzebnych dla zapewnienia wzrostu wydajności pracy w oparciu o usprawnienia organizacji produkcji.

Wskazuje na to m. in. fakt, że np. w 1966 r. tylko ok. 49 proc. wzrostu produkcji przemysłu zostało osiągnięte dzięki wzrostowi wydajności pracy, a ponad 50 proc. w wyniku wzrostu zatrudnienia. **Wzrost zatrudnienia występuje więc w warunkach niedostatecznego wykorzystania rezerw wzrostu wydajności pracy, tkwiących w usprawnieniach organizacji i techniki produkcji.**

Nadmiernie szybkiemu wzrostowi zatrudnienia w gospodarce uspołecznionej towarzyszy wysoki przepływ ludności ze wsi do miast. Aczkolwiek przepływ ten jest naturalny i konieczny, to jednak zbyt szybkie jego tempo może utrudniać właściwą intensyfikację produkcji rolnej i pogłębiać istniejące trudności mieszkaniowe w miastach.

Ograniczenie tendencji do szybkiego, nieuzasadnionego wzrostu zatrudnienia jest więc obecnie sprawą szczególnie ważną. Wagę tego problemu podkreśliło VII Plenum KC PZPR. Istotną rolę w prawidłowym rozwiązaniu problemu zatrudnienia powinny odegrać powołane w oparciu o uchwały VII Plenum komisje, zajmujące się usprawnieniem organizacji produkcji w przedsiębiorstwach oraz wprowadzany od nowego roku system premiowania za oszczędności funduszu płac uzyskane dzięki obniżeniu zatrudnienia poniżej założeń planu. Niezbędne jest też dalsze poszukiwanie instrumentów oddziaływania na racjonalizację gospodarki siłą roboczą w sposób bardziej trwały i systematyczny.

REDAKCJA: Zrozumiałe jest, że duże zapotrzebowanie na inwestycje produkcyjne ogranicza możliwości rozwoju inwestycji zapewniających rozwój usług socjalno-kulturalnych. Z drugiej natomiast strony wysoki wzrost zatrudnienia prowadzi chyba do znacznego wzrostu zapotrzebowania na te usługi. Jakie założenia zostały więc przyjęte przy kształtowaniu planów finansowania usług socjalno-kulturalnych?

J. ALBRECHT: Wzrost wydatków budżetowych na urządzenia socjalno-kulturalne jest głównie wynikiem zwiększenia nakładów na rozwój oświaty, szkolnictwa wyższego i ochrony zdrowia oraz wydatków na rozwój kultury, a zwłaszcza na radio i telewizję. Nakłady te związane są głównie z potrzebami rozwoju gospodarki, tj. m. in. z koniecznością zapewnienia dopływu odpowiednio wykwalifikowanych kadr, opieki lekarskiej w ramach istniejącego systemu ubezpieczeń lub z potrzebą poprawy programu radia i telewizji, bez czego nie można liczyć na wydatniejszy wzrost liczby abonentów i na większą sprzedaż radioodbiorników i telewizorów.

Dla ilustracji potrzeb w dziedzinie rozwoju szkolnictwa można podać, że w latach 1966-1970 przyrost liczby młodzieży w wieku 15—24 lat, którą trzeba przygotować do pracy zawodowej wynosi ponad 1,5 mln osób i jest dwukrotnie wyższy niż w latach 1960-1965. Jeżeli chodzi natomiast o potrzeby w dziedzinie ochrony zdrowia, to zwrócić wypada uwagę na fakt, że w wyniku przyrostu liczby ludności miejskiej i przepływu ludności ze wsi do pracy w gospodarce uspołecznionej liczba osób objętych bezpłatną opieką lekarską wzrośnie w latach 1966-1970 o ok. 2,5 do 3 mln osób.

O planowanym więc na lata 1966-1970 wzroście wydatków bieżących budżetu na finansowanie działalności socjalno-kulturalnej w granicach ok. 36 proc. (tj. z 73 mld zł w 1965 r. do ok. 100 mld zł w 1970 r.) decyduje przede wszystkim wzrost konkretnych potrzeb. U podstaw tego wzrostu wydatków znajduje się niezbędny wzrost ilościowy świadczonych usług. **Dążenie do zaspokojenia tych ilościowych potrzeb ogranicza oczywiście możliwości poprawy ich jakości.** Niemniej jednak pewna poprawa jakości usług w bieżącym pięcioleciu jest przewidziana, m. in. w drodze poprawy norm budżetowych na żywienie w szpitalach i internatach, na leki w szpitalach itp. Lepsze warunki działalności instytucji świadczących usługi socjalne i kulturalne powinny zapewnić również przeprowadzone w latach 1965-1966 regulacje płac pracowników oświaty, służby zdrowia, kultury itp.

Zdając sobie sprawę, że istnieje jeszcze wiele nie zaspokojonych potrzeb w zakresie rozwoju usług socjalnych i kulturalnych warto zwrócić uwagę na dalsze rozwijanie niektórych z tych usług na zasadach odpłatności. W tym celu wiele jednostek świadczących usługi socjalne i kulturalne organizowanych jest w formie tzw. zakładów budżetowych, których wydatki mogą być rozszerzane w miarę osiągania przez nie dodatkowych dochodów. Dotychczas formą zakładów budżetowych objęto, np. domy kultury, wczasy dla dzieci i młodzieży, ośrodki sportu i wypoczynku, przedszkola oraz żłobki i domy wczasów dziecięcych.

Wydaje się jednak, że **możliwości ponadplanowego rozwoju usług socjalno-kulturalnych w oparciu o środki własne ludności nie są jeszcze wykorzystane w dostatecznym stopniu.** Dotyczy to nie tylko wymienionych usług socjalnych i kulturalnych, świadczonych przez zakłady budżetowe, ale również finansowania niektórych innych dziedzin działalności socjalnej i usługowej, wykraczającej ponad aktualne możliwości finansowe państwa.

Rozmawiał **M. G.**

Tysiąc i jeden kłopotów

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

lodówek. A poza tym, na co warto zwrócić uwagę, niedobór pewnych artykułów, mimo zdawałoby się dostatecznej już podaży wywoływany bywa przez klientów-hurtowników, ale nie indywidualnych, lecz reprezentujących przedsiębiorstwa i instytucje państwowe. Charakterystyczny jest w tym przypadku przykład z gwoździami. W ub. roku rynek otrzymał ok. 37 tys. ton gwoździ, czyli na 1 mieszkańca przypadło jakieś 1,2 kg. Opowiadano mi w „Argedzie", że kiedy informacją tą podzielono się z przedstawicielami handlu w NRD, ci złapali się za głowę, ponieważ ich rynek w pełni zaspokaja 5 tys ton gwoździ. „Co u was robią z tymi gwoździami?" Odpowiedź wydaje się być dość prosta — u nas gwoździe nielegalnie wykupuje... budownictwo. Nielegalnie, bo przepis zabrania zaopatrywania się w detalu. Czy tak jest tylko z gwoździami? Na pewno nie, cóż jednak może to obchodzić indywidualnego klienta, który bezskutecznie poszukuje na rynku wielu z „1001 drobiazgów". A wskaźnik dostaw wzrósł...

JAKOŚĆ NIE BUDZI ENTUZJAZMU

Niedobór pewnych artykułów wiąże się także z ich jakością, żywotnością. Teza to nienowa, znajduje ona pełne potwierdzenie i w tej dziedzinie zaopatrzenia rynku. Ot, zwyczajne żarówki — pamiętamy, ile trzeba było jeszcze kilka lat temu stracić czasu, żeby kupić żarówkę. Obecnie nie ma z tym większych kłopotów, ba! od 1965 roku handel sygnalizuje systematyczny spadek sprzedaży tych artykułów i równocześnie wzrost ich zapasów — mimo postępującej przecież elektryfikacji kraju! A przyczyna jest prosta — nastąpiła poważna poprawa jakości przez przedłużenie ich żywotności o 40 proc.! Nie wiem, czy ktoś pokusił się o obliczenie, ile dzięki temu nasza gospodarka zaoszczędziła materiałów, robocizny, maszyn, a klienci pieniędzy. Boć przecież ceny żarówek nie wzrosły...

Niestety, takich zmian na lepsze było w tej dziedzinie bardzo mało. Nastąpiła pewna poprawa w dziedzinie wzornictwa niektórych wyrobów z drewna, szczotkarskich, ceramicznych, nieco lepsza jest jakość naczyń emaliowanych i to już bodaj wszystko. W większości wyrobów nie zaobserwowano istotnego postępu.

Przemysł zobowiązał się, że w 1966 r. naczynia emaliowane III gatunku stanowić będą tylko 3 proc. wartości dostaw, tymczasem w II i III kwartale wskaźnik ten wyniósł ok. 6 proc. Niektórych z dostarczonych naczyń nie dało się nawet zakwalifikować do jakiegokolwiek gatunku, albowiem były w takim stanie, że nie nadawały się do użytku (garnki bez uchwytów, imbryki bez... wylewu, pokrywki bez... dzbanków itd.).

Z rozmów z przedstawicielami handlu, jak również z własnych — klienta — obserwacji, zanotowałem wiele uwag krytycznych, z których niektóre pozwolę sobie zacytować:

— **Naczynia blaszane:** duże ilości z odbitą powłoką emalierską; wichrowatość pokryw; nierówne linie obrzeża; brak naczyń w kolorach pastelowych tak modnych obecnie na świecie...

— **Wyroby ocynkowane:** wygląd powłoki matowy; plamy; łuszczenie się powłoki cynkowej prawdopodobnie na skutek nakładania jej na nieoczyszczoną powierzchnię...

— **Naczynia aluminiowe tłoczone:** dużo plam i zanieczyszczeń; niewłaściwe proporcje uchwytów do korpusu naczynia; naczynia o powierzchni przeważnie matowej, brak szlifowanych i polerowanych; stare, nieracjonalne typy uchwytów...

— **Wyroby z tworzyw sztucznych:** stosowanie nieczystego tworzywa, w którym występują pęcherze powietrzne; wyroby wytwarzane są często z tworzywa szkodliwego dla zdrowia (np. różne naczynia do żywności, napojów); kolorystyka — brzydka lub zgoła niezdecydowana...

— **Wyroby nożownicze:** nieestetyczne wykończenie trzonków drewnianych, na niektórych występują zadziory; tępe ostrza!; niedostateczna twardość ostrzy; mała różnorodność okładzin...

Chyba wystarczy, mógłbym tę listę znacznie rozszerzyć, o nieszczelne syfony, niskiej jakości tzw. wodosyfony, często kiepskiej jakości artykuły grzejnicze itd itp. Ale po co, problem jest przecież dobrze znany klientom-użytkownikom, handlowcom, producentom. Trzeba przyznać, że każdy z nich usiłuje na swój sposób reagować na niską jakość artykułów. Klienci... wiadomo jak. Handel — czasem sypie karami, częściej chyba interweniuje ustnie i pisemnie, zwłaszcza pisemnie. Z kolei producenci też reagują. Jedni, rezygnują z produkcji całkowicie, inni nie grzeszą brakiem ambicji, ubiegają się i otrzymują znaki jakości dla swoich wyrobów. Tych ostatnich jest jednak niewielu, więc jakość wielu artykułów nie ulega zasadniczej poprawie.

Przypuszczalnie większość producentów znajduje się w posiadaniu niezbitych dowodów, że inaczej nie mogą albo nie potrafią, być może handlowcy przytakują im niekiedy ze współczuciem, ale cała ta sprawa posiada jeden istotny aspekt, na który warto zwrócić uwagę. Otóż obawiam się, że handel, a zwłaszcza przemysł, nie doceniają roli jakości „1001" drobiazgów i nie tylko z czysto ekonomicznego (vide żarówki), ale także, powiedziałbym, **psychologicznego, a nawet politycznego punktu widzenia.**

Ilu obywateli kupuje, tzw. „grubsze rzeczy"? Samochody osobowe — 35 tys. osób (dane za 1965 r.), motocykle i skutery — 161 tys., lodówki — 221 tys., maszyny do szycia — 112 tys. Załóżmy, że każdy kupił po jednym z wymienionych artykułów, a więc nabywców takich było ogółem ponad **pół miliona.** A zmywaków drucianych sprzedano (w tymże roku) 3 mln, nakryć stołowych nierdzewnych ponad 9 mln, nożyc i nożyczek ok. 800 tys., talerzy deserowych 8 mln, kubków prawie 3 mln itd. itp. A więc nabywcami „1001" drobiazgów są, praktycznie, **wszystkie gospodarstwa domowe,** w mieście i na wsi. Ale przemysł traktuje te drobiazgi jako ułamek procenta wartości jego produkcji globalnej, a w obrotach handlu też nie więcej one ważą... Wniosek z tego wynika taki, że można ludziom sprawić przyjemność zgoła tanim kosztem. I o tym właśnie aspekcie sprawy powinni pomyśleć handlowcy oraz producenci.

NOWE WYROBY PILNIE POSZUKIWANE

Dotychczas mowa była o artykułach, które, aczkolwiek w niedostatecznej ilości i często niskiej jakości, są wszak „do zdobycia" na rynku. Klient odczuwa jednak także brak wielu artykułów dotychczas w ogóle nie produkowanych. I nie chodzi mu bynajmniej o jakieś skomplikowane technicznie wyroby, lecz o wyposażenie gospodarstwa domowego w różne niezbędne drobiazgi. Żeby można było kulturalnie przyjąć gości, nie męczyć się przy prostych czynnościach, jak np. otwieranie konserw, słoików, aby było na czym powiesić obrazek, ubranie, wyposażyć łazienkę, przesiać mąkę i wykonać setki innych drobnych czynności, z których składa się nasz dzień powszedni i także świąteczny.

Czego klient szuka bezskutecznie? Mógłbym tu wymienić co najmniej sto (jeśli nie więcej) artykułów, ograniczę się więc tylko do przykładów. A więc przemysł nie produkował w ub. roku: tac niklowanych, aluminiowych i innych; wiaderek do chłodzenia napojów; maselnic; maszynek do tarcia jarzyn: otwieraczy do konserw; filtrów do kawy; tasaków 250 i 300 cm, naczyń do lodów; pojemników na bieliznę z pokrywą itd. itp.

Dlaczego? Aby udzielić odpowiedzi, opowiem o wynikach pokazu wzorów zagranicznych, zorganizowanego w czerwcu ub. r. w Ośrodku Postępu Technicznego w Chorzowie. Handel wystawił 4000 wzorów, potencjalni producenci obejrzeli je i wybrali z nich 860. Ale... ponad 500 wzorów przyjęli z zastrzeżeniami, tzn. warunkowo. Jakie to były warunki? W około 200 przypadkach uruchomienie produkcji uzależniono od uzyskania surowca; w blisko 100 postawiono następujące warunki — dokonanie korekty funduszu płac i limitów zatrudnienia; w kilkudziesięciu przypadkach zażądano receptury technologii; ponad 150 wzorów podjęto się przyjąć, jeśli producenci uzyskają odpowiednie ceny na wyroby; a w pozostałych domagano się powiększenia powierzchni produkcyjnej, uzyskania opakowań itd.

Nie usiłuję podważyć wszystkich tych zastrzeżeń i warunków, trzeba by je wnikliwie zbadać, co przerasta możliwości dziennikarza w tym przypadku. Nie jest natomiast tajemnicą, że zakłady, zwłaszcza te małe i spółdzielnie, najbardziej predestynowane do produkowania różnych drobiazgów gospodarstwa domowego — unikają styczności z rynkiem, jak diabeł święconej wody... Za partnera-odbiorcę wolą mieć przemysł. Dlaczego? Z wielu powodów. Jedni tłumaczą to gwarantowanymi dostawami surowca, inni bardziej przystępnymi cenami płaconymi przez potentatów przemysłowych. A niektórzy powiadają wręcz — ten klient jest mniej grymaśny, bardziej tolerancyjny... I dlatego niechętnie podejmują produkcję na potrzeby rynkowe, albo szybko z niej rezygnują, jeśli zaś idzie o motywy, argumenty, to z ich doborem nie mają większych kłopotów. Te są zawsze pod ręką...

W tych więc warunkach — zakładając, że ocena powyższa jest trafna — trudno się dziwić, że na zaplanowanych do uruchomienia produkcji w latach 1965—66 21 nowych typów, np. naczyń emaliowanych zrealizowano tylko 16, że zamiast 20 nowych fasonów nakryć nierdzewnych i noży wyprodukowano zaledwie 12, że do produkcji nie wprowadzono wielu innych wyrobów. Słyszałem, jakoby MPC i KDW zobowiązały się solennie w tym roku dostarczyć rynkowi kilkaset nowych artykułów. Gdyby to się miało sprawdzić, mogłoby to oznaczać jakiś przełom, widoczną poprawę sytuacji. Poczekajmy jednak do grudnia, póki co pilnie obserwujmy wystawy sklepowe.

HANDEL NIE LUBI DROBIAZGÓW

Byłoby niesprawiedliwością całą winę przypisać producentom. Rzecz w tym, że artykuły z grupy „1001 drobiazgów" mają w oczach handlowców (mam na myśli detalistów) jedną zasadniczą wadę... są drobne. Sprawa jest zresztą dość prosta — żeby dokonać obrotu na kwotę, powiedzmy, sześciu tysięcy złotych, można sprzedać jedną lodówkę albo kilka tysięcy łyżeczek aluminiowych! Wprawdzie marża na lodówkę jest niższa niż na łyżeczki, ale o ileż więcej musi się napracować przy łyżeczkach personel sklepowy, żeby uzyskać równoważnik marży „lodówkowej"! I dlatego sklepy wolą przyjmować do obrotu wyroby większe, o wysokich cenach, niż drobiazgi. Czy jest jakieś wyjście? Nie wiem, ale musi się przecież znaleźć, albowiem w przeciwnym razie sam handel będzie hamował rozwój produkcji i sprzedaży „1001 drobiazgów".

Zresztą już to czyni, być może nieświadomie, zaniedbując zupełnie popularyzację wspomnianych wyrobów, nie rozwijając większej reklamy (nie licząc raczej prestiżowo-dekoracyjnej „akcji neonowej" w kilku wybranych sklepach). Dlaczego handel nie organizuje w sklepach pokazów użytkowania różnego sprzętu gospodarstwa domowego? Dlaczego tak skąpa jest informacja w tym zakresie przy poszczególnych artykułach, jak i w samych sklepach? Dlaczego „1001 drobiazgów" sprzedaje się tylko w 120 sklepach i 223 wyodrębnionych stoiskach? Takich pytań pod adresem handlu można by postawić więcej.

Podaż artykułów zależy nie tylko od producentów, także od presji handlu. Skoro jednak sklepy „nie naciskają" na swoje przedsiębiorstwa hurtowe, te z kolei nie wywierają większej presji na centrale, w tym przypadku „Arged", ten zaś jest zbyt mało agresywny wobec przemysłu, jeśli idzie o te drobiazgi, a przemysł ich także nie lubi, więc kółko się zamyka... Nie wiem, w którym miejscu należy je przerwać, ale gdzieś należy to dokonać.

ANTONI GUTOWSKI

Od początku br. zaczynają funkcjonować nowe ceny fabryczne, które w przypadku produkcji kilku zjednoczeń skonstruowane są w oparciu o relację zysku do kosztu ceny przerobu. Sytuacja ta wymaga nowego spojrzenia na sprawę powiązania bodźców materialnego zainteresowania (głównie funduszu zakładowego) z wskaźnikami rentowności netto lub brutto. Chodzi bowiem o pełne wykorzystanie walorów nowych cen fabrycznych, zawierających zysk odpowiednio relacjonowany do kosztów przerobu dla kształtowania profilu produkcji. Jednym z możliwych kierunków rozwiązania jest wprowadzenie w miejsce tzw. wskaźnika rentowności netto dyrektywnego wskaźnika rentowności przerobu. Inny możliwy kierunek przedstawia A. Zakrzewski, polemizując z zamieszczonym w ub. roku w naszym piśmie artykułem W. Mościckiej (por. Ż. G. nr 23, 1966).

REDAKCJA

Dyskutujemy o miernikach

Bodźce a wskaźnik rentowności

ANTONI ZAKRZEWSKI

W ubiegłym roku został zamieszczony na łamach „Życia Gospodarczego" artykuł Wandy Mościckiej. Artykuł ten zawiera interesujące i, jak się wydaje, odkrywcze uwagi na temat popularnego ostatnio u nas wskaźnika kosztu przerobu. Ten ciekawy artykuł wzbudza jednak w czytelniku pewne wątpliwości, które bym chciał w kilku słowach zasygnalizować.

WĄTPLIWOŚĆ NR 1

Wątpliwy wydaje się punkt wyjściowych rozważań, a więc teza (najwyraźniej podzielana przez autorkę), że podstawowym motywem zastąpienia bodźców uzależnionych od kwotowego przyrostu wyniku finansowego przez wskaźnik rentowności, mierzonej stosunkiem wyniku finansowego do kosztu własnego sprzedanej produkcji towarowej było dążenie do likwidacji źródeł preferencji asortymentowych przedsiębiorstwa dostawcy odmiennych od preferencji odbiorców, a zatem neutralizacji zainteresowań w kierunku „gry asortymentowej". W tym celu — zdaniem autorki — należałoby upowszechnić wskaźnik rentowności „netto" wyrażający stosunek zysku bilansowego do pełnego kosztu własnego sprzedanej produkcji towarowej, rezygnując dlań ze wskaźnika rentowności „brutto" zawierającego w liczniku nie tylko zysk bilansowy, lecz również zróżnicowane stopy podatku obrotowego, powodujące silną reakcję na zmiany struktury asortymentu. Wątpliwości moje wzbudza fakt, że zdecydowana większość uczestników dyskusji o miernikach, prowadzonej na łamach „Życia Gospodarczego" zwróciła uwagę, że afirmowany przez W. Mościcką wskaźnik rentowności nie likwiduje zainteresowania przedsiębiorstw „grą asortymentową" *). Autorka zresztą sama zdaje sobie świetnie sprawę z tego mankamentu wskaźnika rentowności „netto" i za podstawę jego obrony traktuje dowód o jeszcze większych mankamentach wskaźnika rentowności, w którego mianowniku znajduje się zamiast pełnego kosztu własnego — koszt przerobu. Nasuwa się pytanie, czy nie warto by było rozejrzeć się za innymi jeszcze miernikami oceny, by sprawdzić, czy nie górują one przypadkiem nad wszystkimi porównywanymi przez autorkę wskaźnikami?

WĄTPLIWOŚĆ NR 2

Następnym źródłem wątpliwości jest punkt widzenia autorki na wskaźnik zysku do kosztu przerobu, w którym na podstawie wnikliwej krytyki wskaźnika pod kątem jego roli jako miernika efektywności gospodarowania przedsiębiorstwa dyskwalifikuje ona jego przydatność w roli formuły ceny fabrycznej. Jak wiadomo, ustalenie narzutu zysku w cenie fabrycznej w relacji procentowej do całkowitego kosztu własnego rodzi preferencje do wytwarzania wyrobów materiałochłonnych. Jest to oczywiście sprzeczne z zasadą wiązania zysku przedsiębiorstwa z wysiłkami produkcyjnymi jego załogi, toteż od wielu lat postuluje się zastąpienie takiej formuły oceny przez formułę, w której narzut zysku w cenie ustalany byłby w relacji do kosztu przerobu a zatem do wskaźnika pracochłonności. Analiza naukowa daje podstawy do przewidywania, że tak ustalane ceny wyrobów zapewnią im jednakową mniej więcej opłacalność, czyli ową upragnioną neutralizację zainteresowań w kierunku „gry asortymentowej". Oczywiście warunkiem powodzenia całego zamierzenia jest to, by wszystkie wyroby wykonywane w danym przedsiębiorstwie miały ten sam narzut zysku w cenie. Z tych wywodów nie wynikał bynajmniej wniosek, że miernik oceny przedsiębiorstwa musi być identyczny z wskaźnikiem stanowiącym podstawę formuły oceny, według której jest rozliczana produkcja towarowa przedsiębiorstwa. Ustalany w relacji procentowej do kosztu przerobu narzut zysku w cenie może z powodzeniem współistnieć z oceną wyników przedsiębiorstwa nie na podstawie wskaźnika rentowności, lecz na podstawie zgoła innego wskaźnika zysku — powiedzmy, na podstawie wskaźnika kwotowego przyrostu zysku bilansowego.

JAKI WSKAŹNIK WYBRAĆ?

Jednak i ten wskaźnik zawiera wady. Polegają one nie tylko na tym (jak pisze W. Mościcka), że wynik finansowy oprócz zysku bilansowego zawiera również zróżnicowane stopy podatku obrotowego, lecz również na tym, że to jest wskaźnik przyrostu. Wiązanie bodźców z przyrostami wyniku stanowiacego podstawę oceny gospodarności przedsiębiorstwa powoduje cały szereg ujemnych skutków motywacyjnych. Przedsiębiorstwo musi się co roku wykazywać przyrostem — (powiedzmy — zysku), który w miarę wyczerpywania się rezerw wewnętrznych jest coraz trudniej osiągnąć, tymczasem system oceny zakłada, że jeden procent wzrostu w czasie t_0 ma tę samą wartość w czasie t_1, t_2, t_3 itd. Konieczność stałego wykazywania poprawy wyniku zmusza przedsiębiorstwo do szukania ratunku w „grze asortymentowej" — w przechodzeniu na coraz to bardziej rentowne asortymenty. Działa tu prawo analogiczne do prawa fizyki, na mocy którego ciśnienie zawsze znajduje ujście w najsłabszym punkcie systemu. Gdyby dane ogniwo nie było tak podatne na ciśnienie, gdyby zmiany asortymentowe były drastycznie ograniczone sytuacją rynkową (włączając w to również mocniejszą pozycję przetargową przedsiębiorstwa - nabywcy), przedsiębiorstwo - dostawca byłoby zmuszone do szukania innych możliwości wykazania się poprawą, lub do rezygnacji z premii. Nawiasem mówiąc, taka rezygnacja byłaby często niesprawiedliwością wołającą o pomstę do nieba, gdyż utrzymywanie wysokiego poziomu nie jest — z punktu widzenia podziału według pracy — mniejszą zasługą, niż wspinanie się wzwyż z niskiego poziomu wyjściowego.

Znacznie bardziej sprawiedliwy (i zapewniający bardziej efektywną motywację postępu) byłby system wiązania korzyści materialnych z poziomem wskaźnika oceny — w danym przypadku zysku bilansowego. Jeśli — dla przykładu — fundusz zachęty materialnej stanowi określony z góry procent zysku globalnego, to każda zmiana wielkości osiąganego przez przedsiębiorstwo zysku oznacza wprost proporcjonalną zmianę wielkości funduszu zachęty.

Zreasumujmy nasze wnioski. Zarówno wskaźnik rentowności z pełnymi kosztami, jak i wskaźnik z kosztem przerobu w mianowniku nie sprzyja dyscyplinie asortymentowej. Toteż wniosek W. Mościckiej na temat celowości rezygnacji z kosztów przerobu na rzecz kosztu całkowitego nie wydaje się uzasadniony. Uzasadniony byłby natomiast wniosek o uzależnienie bodźców od kwoty osiągniętego przez przedsiębiorstwo zysku ze sprzedaży produkcji towarowej (obliczonej wg cen fabrycznych) lub o celowości zastosowania w tym celu wskaźnika stopy zysku (zysk do wartości zasobów środków trwałych i obrotowych), stosowanego notabene od 1965 roku w ZSRR. Szczegółowe uzasadnienie tego punktu widzenia nie wydaje mi się nazbyt celowe, gdyż miałem już sposobność zaprezentowania go w swych artykułach na łamach „Życia Gospodarczego" (ŻG Nr 27/1965 r. oraz Nr 3/1966 r.).

*) Od redakcji: Wprowadzenie dyrektywnego wskaźnika rentowności netto nie miało na celu pełnego zneutralizowania zainteresowania przedsiębiorstwa wyborem asortymentu produkcji w niektórych bowiem przypadkach ceny fabryczne zawierają zróżnicowane stawki zysku, wyrażające określone preferencje.

Jak usprawnić realizację inwestycji chemicznych

(Artykuł dyskusyjny)

JERZY TAUBMAN

W ciągu ostatniego dziesięciolecia wydano na inwestycje w przemyśle chemicznym 66,5 mld zł. A plany tylko na bieżącą pięciolatkę zakładają wydatek ponad 77 mld zł. Ponieważ nowoczesny przemysł chemiczny wymaga szeregu licencji, maszyn i urządzeń z zagranicy — ok. 25% tych wydatków inwestycyjnych przeznacza się w bieżącej pięciolatce na zakupy z importu.

Dane te świadczą o wielkości problemu i wskazują, że nawet nieznaczne procentowe potanienie inwestycji i ich przyspieszenie daje w efekcie olbrzymie oszczędności. A sprawa jest ważna tym bardziej, że ostatnio właśnie w chemii mamy szczególne trudności z terminowością inwestycji. Toteż poświęca się bardzo dużo uwagi temu problemowi, czemu wyraz dały uchwały KC PZPR i szereg zarządzeń rządowych.

Wprowadzone ostatnio zmiany stanowią ważny, ale dopiero pierwszy krok na drodze zmiany „modelu" inwestycyjnego w Polsce. O ile nie poczynimy następnych kroków, nie uzyska się pożądanych efektów na dalszą metę. Dopiero konsekwentna i pełna zmiana modelu inwestycyjnego może przynieść znaczne skrócenie cyklu inwestycyjnego i potanienie inwestycji.

DOTYCHCZASOWE FORMY

Realizacją inwestycji zajmowało się dotychczas pięć podstawowych grup: projektanci, inwestorzy, producenci maszyn i urządzeń, wykonawcy (przedsiębiorstwa budowlane, montażowe, instalacyjne itp.) oraz centrale handlu zagranicznego. Grupy te reprezentują co najmniej cztery resorty i kilkanaście różnych zjednoczeń i central.

W tak różnorodnej grupie instytucji budujących zakłady przemysłowe teoretycznie każdy jest zainteresowany, aby inwestycja była uruchomiona terminowo; a odpowiedzialny jest za to inwestor. Interesy (występujące często w tzw. formie „obiektywnych trudności") reprezentowane przez poszczególne grupy wcale nie są jednak zbieżne, często zaś bywają sprzeczne.

Np. główną troską wykonawców było zapewnienie sobie odpowiedniego „przerobu" (często kosztem terminowego wykończenia inwestycji), unikanie robót „nieprzerobowych" (pracochłonnych), no i rozpoczynanie inwestycji tzw. „szerokim frontem". Prawie każdy producent (o ile nie był zmuszony do tego bezpośrednim rozporządzeniem swego wiceministra, a często i pomimo tego) wolał wykonać urządzenie na eksport niż na najbardziej „priorytetową" budowę. Inwestor nauczony smutnym doświadczeniem i oporem przemysłu ciężkiego, wolał przeforsować zakup poszczególnych urządzeń za granicą (często pod pozorem np. zakupu kompletnej instalacji). Zakłady produkujące urządzenia i aparaturę nie były z kolei zainteresowane w uruchamianiu nowych produkcji, gdyż często wpływało to negatywnie na wykonanie planu.

Oczywiście w tych „ogólnych sprzecznościach" nie pozostawał w tyle projektant i handel zagraniczny. Pierwszy starał się wydłużyć terminy (aby mieć jak najwięcej czasu) wykonania dokumentacji, walczył o „formatki", dusił się ograniczeniami „przerobu" itd. itp. Drugi zaś miesiącami (a czasem i dłużej) zbierał konkurencyjne oferty, zmieniał ustalony kierunek zakupu, żądał formalności, uzgodnień itd.

W tej sytuacji wszyscy obrastali w mniej lub więcej ważne papierki asekuracyjne, notatki, ustalenia. Odpowiedzialność rozpływała się gdzieś między instytucjami, a inwestycje były z reguły opóźniane. Nie zlikwidowało tych sprzeczności: powoływanie pełnomocników, narady koordynacyjne odpowiednich wiceministrów i szereg innych odgórnych dyrektyw, uchwał i rozporządzeń. Jeżeli do tego doda się ciągłą zmienność planów, limitów, brak szybkich decyzji — otrzyma się niezbyt wesoły obraz.

Użyty tu czas przeszły ma o tyle uzasadnienie, że ostatnio czynione są próby wprowadzenia szeregu zmian na froncie inwestycyjnym. Na efekty trzeba będzie jednak jeszcze poczekać.

Dla pełnego obrazu obecnego stanu jeszcze kilka uwag o inwestorze. Inwestor posiada szereg odpowiednio rozbudowanych komórek, jak zaopatrzenie, planowanie, kierownicy obiektów, nadzór inwestycyjny itp. Komórki te spełniały szereg czynności wymaganych w dotychczasowym trybie realizacji inwestycji. Szczególnie uciążliwe zadanie miały działy zaopatrzenia, planowania i nadzoru inwestycyjnego. Pierwszy musiał utrzymywać łączność z dziesiątkiem producentów krajowych i centralami handlu zagranicznego; wymagało to wielu pracowników, często zmuszonych legitymować się znajomością języków obcych, olbrzymiej ilości wyjazdów, uzgodnień, interwencji, konferencji itd. Krajowi producenci wymagali szczegółowej dokumentacji roboczej, nie przyjmowali zamówień jeżeli coś było niekompletnego (choć mogło brakować drobiazgu), żądali szeregu zmian konstrukcyjnych i materiałowych itd. Wszystko to musiał załatwić pośrednik pomiędzy projektantem a producentem — dział zaopatrzenia i inne komórki inwestora. Podobne trudności z wykonawcami miał dział planowania — ciągłe zmiany planów, korekty, uzgodnienia itd. O służbie inspektorów nadzoru pisała niedawno „Polityka". Służba ta musi zatrudniać wysoko kwalifikowanych specjalistów (których często brak u wykonawcy) do kontroli bieżącej, podpisywania faktur itp.

GENERALNI DOSTAWCY CZY GENERALNI WYKONAWCY?

Ostatnio zaczyna się stosować nową formę realizacji inwestycji tzw. Generalnych Dostawców. Rola i zadania Generalnych Dostawców nie są jednoznacznie określone i interpretowane. Na ogół wszyscy zgadzają się, że docelowo Generalni Dostawcy powinni zająć się dostawą instalacji tzw. „pod klucz". Rozumie się to jako dostawę kompletnej, zmontowanej i pracującej instalacji. Oczywiście na temat tego, jak to się realizuje, jest szereg koncepcji. Jedni uważają, że Generalny Dostawca powinien pracować na podstawie otrzymanej i zatwierdzonej przez inwestora pełnej techniczno-roboczej dokumentacji. Inni znów sądzą, że wystarczą założenia (lub projekt wstępny) i że całą instalację łącznie z zamówieniem projektu techniczno-roboczego powinien dostarczyć Generalny Dostawca. Dalej, dyskusyjne są zdania, kto powinien wykonywać roboty montażowe — czy Generalny Dostawca powinien zlecać przedsiębiorstwu specjalistycznemu czy przejąć to przedsiębiorstwo (lub stworzyć własne?) i wykonywać montaż własnymi siłami? Zwolennicy tej ostatniej koncepcji twierdzą, nie bez racji, że znacznie urealni to cykl dostaw, nie będzie niepotrzebnych, często asekuracyjnych (i tak nawalą!) zbyt wczesnych terminów dostaw.

Dyskusyjna jest też rola tzw. Generalnego Wykonawcy. Czy Generalny Dostawca powinien w przyszłości wszelkie roboty budowlano-montażowe zlecać Generalnemu Wykonawcy? Zresztą mamy też lansowaną ostatnio koncepcję generalnego wykonawstwa bez sił własnych. Tak rozumiana rola Generalnego Wykonawcy uniezależnia go od tzw. przerobu, a uzależnia jedynie od terminu ukończenia realizacji inwestycji. Zwolennicy tej koncepcji uważają, że inwestor u Generalnego Wykonawcy powinien zamawiać konkretny obiekt, a dopiero Generalny Wykonawca zamawia: dokumentację w Biurze Projektów, dostawy u Generalnego Dostawcy i roboty budowlano-montażowe w poszczególnych specjalistycznych przedsiębiorstwach.

Koncepcja ta, też nie pozbawiona zupełnie słuszności, ma jednak pewien istotny mankament, jak zresztą i omówiona poprzednio koncepcja Generalnego Dostawcy: nie zmienia zasadniczego trybu inwestowania zmieniając jedynie nieco jego formę. W obu tych przypadkach Generalny Wykonawca i Generalny Dostawca przejmuje pewne dotychczasowe funkcje Inwestora nie skracając zasadniczo długości łańcucha inwestycyjnego. Znów odpowiedzialność rozpływa się pomiędzy instytucjami. Znów mamy do czynienia z szeregiem różnych resortów, zjednoczeń, interesów itd.

Obecnie istnieje tzw. forma przejściowa (a jak wiadomo — nie ma u nas nic trwalszego od prowizorki!). W szeregu przypadkach Generalni Dostawcy przejmują w większym lub mniejszym zakresie funkcje kompletatora dostaw, odciążając inwestora od żmudnego kontaktu z szeregiem producentów.

Pojawia się przy tym od razu szereg trudności. Podział dostaw na tzw. grupę A i B i problem czy grupę B (na ogół materiały montażowe, które wchodziły w zakres dostaw przedsiębiorstw montażowych) ma dostarczać Generalny Dostawca czy przedsiębiorstwo montażowe? Środkami potrzebnymi na import urządzeń dysponuje ministerstwo Inwestora i bardzo niechętnie przekazuje je Generalnemu Dostawcy. Genralny Dostawca niechętnie znowu wprowadza zmiany do zakresu dostaw, które wynikają w czasie projektowania, zmieniając z reguły terminy dostaw. I wreszcie Generalny Dostawca nie jest zainteresowany w terminowym czy przedterminowym uruchomieniu instalacji.

Do tego dochodzą dodatkowe trudności, powstałe przy zakładach produkujących aparature chemiczną: działy Generalnych Dostawców cierpią na chroniczny brak etatów. Ponieważ często mają one również duże zadania eksportowe, bardzo niechętnie podejmują się roli Generalnych Dostawców kompletnych instalacji krajowych. Generalni Wykonawcy — bez sił własnych — dopiero się rodzą.

Czy ta forma organizacyjna spełni lepiej zadania inwestycyjne?

CO ROBIĆ DALEJ?

W Polsce mamy już 6 Generalnych Dostawców kompletujących obiekty chemiczne. Pięciu z nich znajduje się przy zakładach produkujących aparaturę chemiczną, szósty jest samodzielnym przedsiębiorstwem kompletacyjnym („Chemadex"). Abstrahując od szczupłego składu osobowego Generalnych Dostawców (tylko dwaj z nich dysponują ponad 40-osobowym składem), ich braku doświadczenia itp. — ta forma realizacji inwestycji nie zmienia radykalnie dotychczasowej struktury.

Znowu powstaje łańcuch: projektant — handel zagraniczny — szereg producentów urządzeń (z tym, że w tym samym co i Generalny Dostawca resorcie) — różne przedsiębiorstwa wykonawcze — inwestor. Łańcuch inwestycyjny nawet wydłużył się o Generalnego Dostawcę, który przejął część obowiązków inwestora. Czy to poprawi lub przyśpieszy cykl inwestycyjny — należy wątpić. Zwłaszcza, że — jak już powiedziałem — Generalny Dostawca nie jest osobiście zainteresowany terminowym oddaniem do eksploatacji budowanego obiektu. Podobnie nie są zainteresowane w tym i inne ogniwa łańcucha inwestycyjnego z wyjątkiem inwestora. Sytuacja nie uległa więc istotnym zmianom.

Cóż może radykalnie zmienić ten stan rzeczy? Wydaje się, że przede wszystkim stworzenie takiej sytuacji, gdy Generalny Dostawca jest osobiście zainteresowany skróceniem cyklu inwestycyjnego, gdy jest odpowiedzialny za terminowe uruchomienie całego obiektu i w radykalnym skróceniu łańcucha inwestycyjnego. Jak można to zrealizować?

Zmienić skład i rolę Generalnego Dostawcy. Wydaje się, że działy Generalnych Dostawców powinny być ulokowane nie przy zakładach produkujących aparaturę chemiczną, lecz przy odpowiednich biurach projektowych. Tak zorganizowani Generalni Dostawcy powinni mieć uprawnienia central handlu zagranicznego i odpowiadać za terminowe uruchomienie obiektu z wszelkimi pozytywnymi i negatywnymi konsekwencjami. Wymagałoby to przesunięcia biur projektowych z resortu Przemysłu Chemicznego do resortu Przemysłu Ciężkiego lub przesunięcia Generalnych Dostawców (łącznie z zakładami produkującymi aparaturę i urządzenia chemiczne) z resortu Przemysłu Ciężkiego do resortu Chemii. Wymagałoby to również przekazania części uprawnień central handlu zagranicznego — Generalnym Dostawcom, — zachowując oczywiście kontrolę cenową i ogólną politykę handlu zagranicznego w rękach Ministerstwa Handlu Zagranicznego.

Cóż takie zmiany mogą dać w efekcie? Po pierwsze — skróciłyby łańcuch inwestycyjny o dwa ogniwa. Po drugie — zlikwidowałoby się podstawowe sprzeczności wewnętrzne istniejące pomiędzy organizacjami. Po trzecie — stworzono by kolektyw, który byłby nie tylko kompletatorem dostaw, ale i projektantem. Po czwarte — dałoby dodatkowe bodźce ekonomiczne Generalnemu Dostawcy. W tym wypadku Inwestor może zamawiać instalację na podstawie założeń. Całość — projekt, kompletacja, zakup za granicą, nadzór nad montażem i uruchomieniem — należy do jednego przedsiębiorstwa, do Generalnego Dostawcy.

Pozwoliłoby to stworzyć wyspecjalizowane przedsiębiorstwa kompletacyjne, które z powodzeniem mogłyby dostarczać obiekty chemiczne dla kraju i na eksport. To drugie jest bardzo istotne, gdyż między innymi słabość naszego eksportu w tej dziedzinie polega także na braku sprężystych, dobrze zorganizowanych przedsiębiorstw kompletacyjnych. Stworzone tak przedsiębiorstwa mogłyby skuteczniej konkurować z podobnymi przedsiębiorstwami na Zachodzie.

Dodatkową zaletą tego układu byłoby to, że przedsiębiorstwa kompletacyjne i producenci aparatury chemicznej i urządzeń podlegałyby jednemu Zjednoczeniu. Oczywiście w przypadkach uzasadnionych, przy jednym czy maksimum dwóch dużych zakładach produkujących aparaturę chemiczną, może powstać również dział Generalnych Dostaw. W tym przypadku dział ten musiałby być koniecznie rozbudowany o odpowiednie komórki: projektową i handlową, a w zakresie jego specjalizacji mogłyby znajdować się jedna, maksimum dwie linie technologiczne. Stworzyłoby to w skromniejszym wydaniu podobny układ do samodzielnego przedsiębiorstwa kompletacyjnego.

Tak zorganizowane przedsiębiorstwa Generalnych Dostawców zamawiałyby u Generalnego Wykonawcy roboty budowlano-montażowe. Rola inwestora ograniczyłaby się wówczas do złożenia założeń oraz zamówienia i odbioru pracującej instalacji.

Taki system organizacyjny pozwoliłby wreszcie stworzyć wyspecjalizowane grupy kompletacyjne (specialistów od budowy obiektów chemicznych), gdyż dotychczas dla każdej nowej inwestycji tworzono u inwestora nowy, często przypadkowy sztab ludzi. I często powtarzano stare błędy.

Oczywiście to tylko zarys propozycji, wymagających bardziej szczegółowego rozpracowania. Wydaje się jednak, że przyjęcie takiego kierunku zmian form organizacyjnych dla inwestycji chemicznych — a może nie tylko chemicznych — i konsekwentna jego realizacja mogłaby na dalszą metę dać lepsze efekty od form dotychczasowych.

ORZECZNICTWO

SKUTKI NIEDOSTATECZNEGO PRZESZKOLENIA PRACOWNIKA

W sądach toczy się wiele spraw o wysokie odszkodowania z powodu wypadków przy pracy. Ze spraw tych wynika wręcz karygodne nieraz lekceważenie przez czynniki odpowiedzialne w zakładach pracy zasad bezpieczeństwa i higieny pracy.

A oto jedna z takich spraw, zakończona wyrokiem Sądu Najwyższego.

Krystyna S., mająca 19 lat, została przyjęta do pracy w Zakładach Artykułów Gospodarczych Przemysłu Terenowego w N. w charakterze pracownicy fizycznej. Zaczęła od czynności sprzątaczki, już jednak po kilku dniach zatrudniono ją przy innych pracach, mianowicie przy obsłudze pras ręcznych do tłoczenia wyrobów metalowych, wreszcie w 3 tygodnie od przyjęcia jej do pracy powierzono jej obsługę elektrycznej prasy mechanicznej mimośrodowej o nacisku 15 ton.

Już pierwszego dnia pracy na tej maszynie Krystyna S. uległa wypadkowi. Mianowicie w momencie, kiedy prawą ręką wyjmowała z matrycy wytłoczony wyrób czy też chciała poprawić w matrycy włożoną do niej blaszkę do tłoczenia, nastąpiło niespodziewanie opuszczenie się suwaka z tłocznikiem, w wyniku czego tłok prasy przycisnął palce jej prawej ręki do matrycy. Rezultat: zmiażdżenie i amputacja drugiego i trzeciego palca prawej ręki oraz przykurcz palca czwartego.

Na skutek nieoczekiwanego kalectwa w wieku zaledwie 19 lat, Krystyna S. wystąpiła przeciwko Zakładom na drogę sądową, domagając się zasądzenia na jej rzecz odszkodowania pod postacią: jednorazowego zadośćuczynienia za cierpienia i krzywdę moralną, wyrównania strat w zarobkach w okresie choroby i w czasie dalszego jej zatrudnienia po wypadku na stanowiskach z niższymi zarobkami, zwrotu kosztów pomocy domowej z powodu niemożności wykonywania pewnych prac (jak np. pranie) osobiście oraz zwrotu kosztów dodatkowego odżywiania się, wreszcie dożywotniej renty.

Pozwane Zakłady wniosły oczywiście o oddalenie powództwa twierdząc, że nie ponoszą żadnej odpowiedzialności za wypadek, który nastąpił wskutek własnej nieostrożności Krystyny S., bowiem wbrew pouczeniu nie posługiwała się przy pracy szczypcami, lecz gołą ręką.

Sąd Wojewódzki zajął na temat przyczyn wypadku odmienne stanowisko, bowiem po zasięgnięciu opinii biegłego inżyniera i lekarza uznał Zakłady winnymi w 80 proc., zaś poszkodowaną Krystynę S. tylko w 20 proc. Zdaniem Sądu Wojewódzkiego Zakłady naruszyły w sposób istotny zasady bhp, bowiem dopuściły do pracy na prasie pracownicę młodą, niedostatecznie przeszkoloną a ponadto nie zainstalowały na prasie osłony pedału sterowniczego, wskutek czego Krystyna S., nie posiadająca jeszcze nawyków w pracy z powodu niewdrożenia jej do tego, mimowolnie nacisnęła pedał nogą, powodując nieoczekiwane opuszczenie się prasy z fatalnym dla niej skutkiem.

Równocześnie Sąd Wojewódzki uznał jednak, iż Krystyna S. częściowo (w 20 proc.) przyczyniła się do wypadku, bowiem mimo pouczenia jej o obowiązku posługiwania się szczypcami, manipulowała rękami w strefie zagrożonej.

W konsekwencji Sąd Wojewódzki uwzględnił powództwo w odpowiednim stosunku, zasądzając na jej rzecz 42 864,18 zł oraz rentę.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego wniosły rewizje obie strony. Powódka żądała zasądzenia na jej rzecz dalszych sum, zaś pozwane Zakłady — całkowitego oddalenia powództwa bądź ew. obciążenia ich odpowiedzialnością najwyżej w 30 proc.

Sąd Najwyższy rozpoznawszy sprawę, w wyroku z dnia 15 grudnia 1965 r. nr II PR 280/65 wypowiedział następujący pogląd prawny w poruszonych w rewizjach kwestiach:

1. Powierzenie pracownikowi obsługi maszyn (elektrycznej prasy mechanicznej) bez dostatecznego — co najmniej dwutygodniowego — jego praktycznego przeszkolenia (wdrożenia) pod nadzorem najbardziej wykwalifikowanego pracownika danego działu, stanowi naruszenie obowiązku pracodawcy w zakresie bhp.

2. Przestrzeganie przepisów i zasad bezpieczeństwa pracy jest obowiązkiem nie tylko pracodawcy, ale także pracownika, to też stosowanie przez pracownika wadliwej metody pracy może stanowić o jego przyczynieniu się do wypadku.

3. O wysokości renty uzupełniającej od zakładu pracy należnej w związku z wypadkiem przy pracy nie decyduje w zasadzie procentowy stopień utraty zdolności do pracy, lecz rzeczywista szkoda wyrażająca się w różnicy między zarobkami, jakie pracownik mógłby osiągać, gdyby nie uległ wypadkowi, a zarobkami rzeczywiście osiąganymi po wypadku. Ewentualny nadmierny później wysiłek pracownika niezbędny w celu osiągania po wy-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

DOKOŃCZENIE ZE STR. 7

padku odpowiednich zarobków, może być uwzględniony przy określaniu wysokości zadośćuczynienia (art. 445 § 1 k. c.), a nie renty uzupełniającej.

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m. in. odnośnie obowiązku zakładu pracy należytego przeszkolenia pracowników przed powierzeniem im pracy przy maszynie oraz zainstalowania na maszynie urządzeń zabezpieczających:

„Chybione są zarzuty obu rewizji w części kwestionującej prawidłowość oceny Sądu Wojewódzkiego co do przyczyn wypadku, jakiemu uległa powódka przy obsłudze prasy mechanicznej mimośrodowej. (...) Twierdzenie pozwanych Zakładów, że powódka została zarówno teoretycznie, jak i praktycznie dostatecznie przeszkolona w zakresie bhp, nie znajduje pokrycia w zebranym w sprawie materiale dowodowym. Przyjętej przez Sąd Wojewódzki przesłanki nie podważa sama okoliczność, że powódka została ogólnie pouczona o obowiązku przestrzegania przepisów bezpieczeństwa pracy i że majster zapoznał ją z działaniem prasy oraz czynnościami, jakie ma przy niej wykonywać. Tej okoliczności Sąd Wojewódzki nie kwestionuje, stwierdza jednak, zgodnie z opinią biegłego, że tego rodzaju instruktaż nie był wystarczający i że w celu zdobycia praktyki w dziedzinie bezpiecznego wykonywania pracy przy samodzielnej obsłudze prasy powódka powinna była najpierw przejść dwutygodniowe przeszkolenie praktyczne przy najbardziej kwalifikowanym pracowniku w tym dziale. Tej trafnej oceny skarżące Zakłady nie są w stanie podważyć, gdy się zważy, że powódka była zatrudniona dopiero od trzech tygodni i to początkowo w charakterze sprzątaczki, następnie przy pracach pomocniczych i przy obsłudze pras ręcznych do tłoczenia wyrobów metalowych, w dniu zaś wypadku po raz pierwszy zlecono jej obsługę prasy elektrycznej o nacisku 15 ton. Powierzenie młodej i tak krótko zatrudnionej pracownicy samodzielnej obsługi tego rodzaju urządzenia bez dostatecznego praktycznego przeszkolenia Sąd Wojewódzki słusznie uznał za naruszenie obowiązku pracodawcy z dziedziny bhp.

Zachodzi poza tym druga przyczyna, obciążająca zakład pracy, a mianowicie brak osłony pedału sterowniczego, wyłączającej mimowolne naciśnięcie pedału nogą przez pracownika obsługującego prasę. Zdaniem biegłego osłona taka była bezwzględnie konieczna, gdyż eliminowałaby mimowolne naciśnięcie pedału wskutek niedostatecznej lub rozproszonej uwagi w chwili, gdy ręce pracownika znajdują się w strefie zagrożenia. Biegły wymienia ponad to kilka innych form zabezpieczeń, których zastosowanie przy konkretnej prasie było możliwe.

Tej drugiej przesłanki, uzasadniającej stan naruszenia bezpiecznych warunków pracy, pozwane Zakłady nawet nie zwalczają w rewizji.

W tym stanie rzeczy, za bezbłędne należy uznać stanowisko Sądu Wojewódzkiego, który upatruje w omówionych dwóch przyczynach zawinienie ze strony zakładu pracy. (...)"

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

BUDŻET NA 1967 R.

W nr 53 Dziennika Ustaw z 1966 r. ukazała się ustawa budżetowa na rok 1967 (poz. 321).

Ustawa ustala dochody budżetu Państwa na 1967 r. w wysokości 321 126 352 tys. zł, w tym wpłaty przedsiębiorstw i innych jednostek gospodarczych wynoszą 233 980 030 tys. zł.

Wydatki budżetu Państwa na 1967 r. przewidziane zostały w wysokości 316 080 383 tys. zł, z czego na finansowanie przedsiębiorstw i innych jednostek gospodarczych 164 003 055 tys. zł (w tym na finansowanie: przemysłu — — 37 172 407 tys. zł, rolnictwa — 25 233 365 tys. zł, transportu i łączności — 14 055 233 tys. zł i budownictwa — 3 973 059 tys. zł).

Równocześnie ustawa budżetowa ustaliła dochody zbiorczych budżetów województw i miast wyłączonych z województw w wysokości 81 134 929 tys. zł i wydatki w tej samej wysokości.

Jako załączniki do ustawy budżetowej ogłoszone zostały: 1) budżet centralny na rok 1967 w układzie resortowym (składający się z 74 części) wraz z zestawieniem zbiorczym dochodów i wydatków budżetu centralnego w układzie resortowym, 2) tabela etatów organów administracji centralnej i wymiaru sprawiedliwości, 3) dochody i wydatki budżetów terenowych, 4) tabela etatów administracji terenowej i 5) zestawienie udziałów budżetów województw w dochodach budżetu centralnego.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

Co z magazynowaniem nawozów?

WZMOŻONY popyt na nawozy mineralne obserwowany od 1960 roku, pozwala wnioskować, że dzięki dobrej efektywności nawożenia większość rolników docenia znaczenie nawozów mineralnych. Świadczy o tym ciągły wzrost zużycia nawozów; w okresie sześciu lat (1957/58—1963/64) zużycie to wzrosło w gospodarce chłopskiej średnio o 72%. Przy czym poszczególne rejony miały ograniczone przydziały nawozów. Najbardziej uprzywilejowane w dziedzinie dostaw nawozów były województwa: katowickie — 103,2 kg, opolskie — 99,2 kg, poznańskie — 78,4 kg, wrocławskie — 70,7 kg (zużycie nawozów w czystym składniku na 1 ha). Najmniejsze przydziały i najniższe zużycie nawozów zanotowano w województwie olsztyńskim — 28,3 kg i woj. białostockim — 32,8 kg na 1 ha.

Duże dysproporcje w limitowaniu dostaw nawozów sprawiły, że województwa Białystok, Kielce, Olsztyn, Lublin, Rzeszów mają słabo rozbudowaną sieć magazynów nawozowych. Gminne spółdzielnie mając zwiększone przydziały nawozów sztucznych w bieżącym roku, nie są w stanie ich zmagazynować, zwłaszcza tych, które zostaną zastosowane dopiero wiosną przyszłego roku. Weźmy dla przykładu województwo lubelskie, które dysponuje pomieszczeniami nawozowymi o powierzchni 83.200 m², o przepustowości rocznie 200 tysięcy ton nawozów; tymczasem dostawy nawozów już dziś przekraczają 250 tysięcy ton.

Plan budowy nowych magazynów nawozowych przez Gminne Spółdzielnie w obecnej pięciolatce, nie jest skorelowany w województwie lubelskim z przewidywanym wzrostem produkcji nawozów. Gminne spółdzielnie do 1970 r. mają wybudować 192 magazyny nawozowe o przepustowości około 200 tysięcy ton. Kółka rolnicze mają wybudować 820 magazynów o ogólnej powierzchni składowania 110 700 m² (przepustowość około 235 tys. ton). A więc nowo wybudowane magazyny nawozowe gminnych spółdzielni i kółek rolniczych w woj. lubelskim w 1970 r. zabezpieczą dodatkową powierzchnię dla 435 tys. ton nawozów, podczas gdy przewidywane dostawy mają wynieść ok. 535 tys. ton. Zabraknie więc pomieszczeń dla około 100 tysięcy ton nawozów. (założenia te przewidują pełną rytmiczność rozprowadzania nawozów, bez pozostawania większych remanentów na rok przyszły).

Powstaje więc pytanie, gdzie i jak zmieścić te 100 tys. t nawozów? Ponadto istnieje obawa, czy plan budowy magazynów nawozowych zostanie w pełni zrealizowany do 1970 roku, bowiem z terminowością oddawania budynków do eksploatacji bywa u nas różnie. Jak więc zadaniom dystrybucji nawozów sprostać w okresie najbliższych kilku lat?

*

Zarysowane powyżej trudności magazynowania nawozów, szczególnie wielkie w województwach wschodnich, zmuszają gminne spółdzielnie do szukania dróg ich rozwiązywania. Wspólne porozumienie CZKR i CRS ustaliło następujące formy sprzedaży nawozów:

— bezpośredni odbiór przez kółka rolnicze wprost z wagonów,

— komisowa sprzedaż nawozów,

— sprzedaż ajencyjna w okresach międzysezonowych.

Zdawałoby się, że formy te rozwiązują problem składowania nawozów przez kółka rolnicze i gminne spółdzielnie. Tymczasem okazuje się, że w praktyce efekty w tej dziedzinie są znikome. Dzieje się tak dlatego, że kółka rolnicze nie mają na ogół pomieszczeń na chociażby kilkudniowe składowanie nawozów. Co przebieglejsi prezesi kółek rolniczych opróżnili garaże z traktorów i sprzętu mechanicznego na czas składowania nawozów. Chcieli, zdawałoby się, niewielkim kosztem rozwiązywać trudności składowania. Skutki okazały się fatalne; sprzęt techniczny wprowadzony po sprzedaniu nawozów do garażów uległ groźnej korozji wskutek dużego zawilgotnienia pomieszczeń spowodowanego przez składowanie nawozów.

W zasadzie koncepcja sprzedaży jest taka, że kółko rolnicze rozładowuje przydzielone mu wagony nawozów i bezpośrednio rozprowadza nawóz wśród swoich członków. Tego rodzaju forma handlu zdaje egzamin w warunkach, gdy popyt jest wyższy od podaży. Jeśli natomiast podaż nawozów jest coraz to większa, to trudno oczekiwać, by rolnik rzucał w polu pilne prace i akurat w danym dniu jechał po nawozy do stacji kolejowej.

Każda przeterminowana godzina rozładunku grozi wysokimi kosztami „osiowymi". Można postawić sprawę tak, że kółko rolnicze dostarczy nawóz każdemu rolnikowi na jego podwórko. Ale z tym wiążą się duże koszty, gdyż marża handlowa i tak nie pokrywa kosztów transakcji zakupu nawozów przez kółka rolnicze. Jest paradoksem, że Powiatowy Związek Gminnych Spółdzielni otrzymuje 2% marży od nawozów, gminne spółdzielnie 4% (a więc za papierkowe załatwienie sprawy — zamówienie wagonów nawozów dla kółek — spółdzielczość samopomocowa otrzymuje marżę 6%) podczas gdy kółka rolnicze w okresie od 1 stycznia do 31 maja otrzymują również 6% marży, w której mieszczą się koszty transportu, rozładunku, rozprowadzenia i ewentualnego składowania nawozów. W okresie od 1 czerwca do 31 grudnia marża dla kółek rolniczych jest nieco większa i wynosi przeciętnie około 9%. Mimo to jest ona niewspółmiernie niska w stosunku do marży, którą pobiera spółdzielczość samopomocowa za formalne uczestnictwo w tego rodzaju handlu.

W tych warunkach kółka rolnicze położone daleko od kolejowych stacji wyładunkowych, najczęściej nie „mieszczą się" w kosztach handlowych i ponoszą straty. Zdarza się często, że w transporcie wagonowym brakuje kilku worków nawozu, lub że przy rozładunku są duże ubytki (słabe opakowanie nawozów). Są to nieprzewidziane koszty, które obciążają kółka rolnicze, nie mówiąc już o karach postojowych, obciążających kółka rolnicze często nie z ich winy. Żeby wyjść z tego impasu i nie ponieść strat, niektóre kółka rolnicze podnoszą cenę nawozów od 2 do 5 zł za 100 kg. To zaś najbardziej zniechęca rolników do współuczestnictwa w dostawach pełnowagonowych. Wprawdzie porozumienie CZKR i CRS z dnia 20. IV.1966 r. określa, że rabat dla kółka rolniczego w odosobnionych wypadkach może być podwyższony przez GS o 1%, ale to nie rozwiązuje sprawy. Sytuacja ta nie pomaga w rozwiązaniu trudności składowania nawozów.

*

Brak zaplecza magazynowego w gminnych spółdzielniach może być rozwiązany. Wydaje się, że bez trudu można znaleźć i wydzierżawić budynki odpowiednio przystosowane do składowania nawozów. Tenuta dzierżawna będzie się wahać w granicach 1.000 — 1.500 zł miesięcznie. Jeśli ogólna marża handlowa (z wyłączeniem transakcji z kółkami rolniczymi) wynosi przeciętnie około 14% (od 50 ton nawozów około 20 tys. zł), to przy przepustowości wiejskiego magazynu 200 ton nawozu rocznie, dzierżawienie magazynu zastępczego (jeden magazyn na kilka wsi) opłaci się z nawiązką, i to do prowizyjnej opłaty magazyniera włącznie. Nie tylko zysk i kalkulacja wchodzą tu w rachubę. Ważne jest także przybliżenie zbytu nawozów do wsi.

Problem drugi — to sprawa zróżnicowania cen na nawozy mineralne w zależności od sezonu. Wydaje się, że dotychczasowe zróżnicowanie cen nawozów nie stwarza odpowiednich bodźców ekonomicznych dla rolnika, a są i takie asortymenty nawozów (mocznik, siarczan amonu, superfosfat granulowany), dla których bonifikata cen nie ma zastosowania. Przy zakupie pozostałych nawozów bonifikata cen od 1 listopada do 31 grudnia wynosi za 100 kg: azotowych — od 8 do 27 zł, fosforowych — od 2 do 15 zł, potasowych — od 4 do 14 zł.

Jeśli przyjmiemy np., że rolnik zakupi w listopadzie 200 kg mocznika, 300 kg saletry sodowej lub wapniowej, 200 kg superfosfatu granulowanego, 400 kg superfosfatu pylistego, 600 kg soli potasowej 40%, a więc 1.700 kg nawozów za sumę ok. 2.400 zł, to różnica cen z tytułu bonifikaty wynosi zaledwie 147 zł. Korzyść ta jest w rzeczywistości mniejsza, gdyż oprocentowanie za uzyskany kredyt na kupno nawozów wynosi 36 zł. Na czysto rolnik zyskał więc 111 zł. Oczywiście, zysk ten jest pozorny, gdyż należy uwzględnić koszty składowania. 1.700 kg masy towarowej nawozu, w tym 1.000 kg bez opakowania, jest dla przeciętnie 7-hektarowego gospodarstwa nie lada problemem.

Powiedzmy, że złoży go w stodole na klepisku. Ale trzeba pamiętać, że w okresie zimy klepisko służy często do przechowywania narzędzi rolniczych, że na klepisku tnie się słomę dla bydła i koni, że przyrządza się na nim pokarm dla zwierząt. Złożenie przeszło półtorej tony nawozu i to bez opakowania, w ciasnym spichrzu, stwarza niebezpieczeństwo dla znajdującego się w nim ziarna i pasz treściwych. O wynajęciu zaś pomieszczenia na składowanie nawozów u sąsiada, nie ma co myśleć. Wydaje się bowiem wątpliwe, czy znalazłby się taki rolnik, który przyjąłby na składowanie ponad półtorej tony nawozu za 111 zł. Gdyby natomiast chciał zsypać nawóz do worków (ten bez opakowania) a staje się to konieczne w ciasnych pomieszczeniach gospodarczych, to koszt worków znacznie przewyższy uzyskaną bonifikatę. Wniosek? Zróżnicowanie cen sprzedaży nawozów w okresie niesezonowym powinno być większe, nawet kosztem podwyższenia ceny w okresie sezonowym, przy czym zróżnicowaniem cen powinny być objęte wszystkie asortymenty nawozów.

*

Trudności w składowaniu i rozprowadzaniu nawozów występują również w okresie letnim, tj. od 15 maja do 25 sierpnia, w którym to okresie wysiew nawozów jest ograniczony. Właśnie w tym czasie czyni się dużo wysiłku, by upłynnić nawozy z magazynów GS. Rolnik zakupując np. w maju lub czerwcu **nawozy na okres jesiennych siewów musi wydać pieniądze na towar, który będzie miał zastosowanie w kilka miesięcy później. Wprawdzie można na ten cel zaciągnąć kredyt w SOP, ale od zobowiązań kredytowych płaci się oprocentowanie. Ponadto rolnik narażony jest na pewne ryzyko. Jeśli bowiem pożar lub powódź zniszczy nawozy, to nie dostanie on odszkodowania, chyba, że dodatkowo ubezpieczy zakupiony produkt, ale za ubezpieczenie trzeba płacić. Wszystko to nie zachęca do kupowania nawozów w tym okresie.**

W dotychczasowym zróżnicowaniu cen nawozów w okresie niesezonowym obniżką objęto miesiąc październik, kiedy to stosuje się jeszcze wysiew nawozów pod zboża ozime. Obniżona w październiku cena, mimo że jest bardziej atrakcyjna, nie skłoni rolnika do zakupu nawozów na okres wiosenny, a to z uwagi na pilne prace polowe. Ponadto w tym okresie nie ma mowy o wydzieleniu powierzchni na składowanie nawozów w niedostatecznie zabudowanych gospodarstwach. Obniżona cena nawozów w październiku wywołuje skutek odwrotny, mianowicie przyczynia się do opóźnienia siewu zbóż ozimych, co z kolei rzutuje na obniżenie plonów. Jeśli rolnik ma np. przygotowane pole do siewu na 25 września i nie docenia znaczenia terminowego siewu, to przesuwa go na pierwsze dni października, żeby taniej kupić nawozy. Tego rodzaju kalkulacja przynosi stratę rolnikowi i gospodarce narodowej.

Omawiana sprawa może być po części rozwiązana stosowaniem wysiewu nawozów w okresie jesieni pod wiosenne uprawy zbóż jarych, roślin pastewnych i przemysłowych. Przeprowadzone doświadczenia z zastosowaniem wody amoniakalnej w okresie późnej jesieni pod zboża jare i okopowe, dały pozytywne wyniki. Niektórzy twierdzą, że stosowanie mocznika przed orką zimową daje nie gorsze efekty produkcyjne niż nawożenie wiosenne. Pracownicy agrotechniczni przemysłu cukrowniczego zalecają niekiedy stosowanie części nawozów fosforowych pod buraki cukrowe w okresie jesiennym. Są to, oczywiście, doświadczenia, które wymagają jeszcze bliższego zbadania. Wydaje się, że powinniśmy oczekiwać od Rolniczych Rejonowych Zakładów Doświadczalnych i od Instytutu Uprawy, Nawożenia i Gleboznawstwa, większej aktywności w tej dziedzinie.

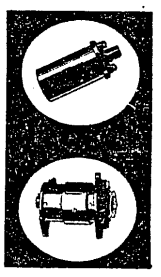
W. W.

WROCŁAWSKIE ZAKŁADY REMONTOWO MONTAŻOWE PRZEMYSŁU LEKKIEGO

we Wrocławiu, ul. Opolska 11/19 tel. 386-77

sprzedadzą materiały następujących gałęzi:

- **GAŁĄŹ 06 — w tym aparatura wysokiego i niskiego napięcia, sprzęt elektryczny i przewody,**



- **GAŁĄŹ 08 — wyroby metalowe (zawory),**
- **GAŁĄŹ 09 — pasy klinowe o wymiarach 17×11×2455,**
- **GAŁĄŹ 11 — zaprawa termolitowa ton 10, oraz prasy dwu suwakowe mimośrodowe.**

Szczegółowe wykazy materiałów znajdują się do wglądu w Dziale Zaopatrzenia Przedsiębiorstwa.

Informacji telefonicznych udziela Dział Zaopatrzenia, tel. 386 77. KR-1-0

Trybuna CZYTELNIKÓW

Efektywność nakładów inwestycyjno – remontowych

W PROTOKOLE poinspekcyjnym jednego z Oddziałów NBP kontrolującego rozliczenie zakończonych inwestycji przedsiębiorstw znalazłem ustęp: „Inwestor winien przedłożyć w terminie do dnia... efekty przynajmniej największych inwestycji, a mianowicie: 1) — wózków czterokołowych, typ X, 2) — sprzężarki przewoźnej typ Y, 3) — tokarki typ Z, itp." Usiłujemy zrozumieć motywy kontrolującego inspektora. Zgodnie z Uchwałą Rady Ministrów nr 278 z dnia 28.X. 1965 nałożono na banki obowiązek kontroli działalności inwestycyjnej. Uchwała upoważnia finansującą jednostkę do wstrzymania kredytu lub limitu inwestycyjnego, jeżeli działalność inwestycyjna nie będzie związana z pozytywną oceną jej efektywności i to zarówno ex ante jak i ex post. Ostatnie zdanie wymaga dodatkowych wyjaśnień, gdyż sprawia wrażenie logicznie sprzecznego. Zarówno proces inwestycyjny jak i związany z nim proces finansowania ma charakter ciągły. Sprawa się dodatkowo komplikuje, jeżeli mamy do czynienia z nakładami inwestycyjno - remontowymi, które jako pojedyncze pozycje nie mieszczą się w definicji obiektu inwestycyjnego. Jak przeprowadzić badanie efektywności tych przeplatających się nawzajem nakładów i inwestycyjnych i remontowych, które są podobiektem.

Za podobiekt uważamy inwestycję, która ze względów technicznych mogłaby stanowić odrębną całość gospodarczą, jednak ze względów organizacyjnych taką nie jest. Czy wobec tego nie mają one podlegać badaniom efektywności? Pozytywna odpowiedź wydaje się oczywista. Istnieje tu jeszcze problem stopnia rozdrabniania. Problematyka badania efektywności inwestycji zaczyna się na szczeblu obiektu. Remont obiektu winien zawierać badanie efektywności przejścia od remontu do modernizacji. Modernizacja obiektu winna zawierać badanie przejścia od remontu do modernizacji i inwestycji nowej. Wydaje się, że efektywność podobiektów jest jednoznacznie określona poprzez ich parametry techniczno-eksploatacyjne. Natomiast efektywność remontów i modernizacji obiektów wymaga badania efektywności inwestycji, które winny wchodzić w zakres służby ekonomiki inwestycji przedsiębiorstwa.

Zanim przystąpimy do odpowiedzi na pytanie „jak przeprowadzić badanie nakładów inwestycyjno - remontowych", przeanalizujmy konkretną sytuację. Zakład stanowi jeden obiekt inwestycyjny (produkcyjny) złożony z 50-ciu podobiektów, z których 40 służy do celów produkcji podstawowej, zaś 10 do produkcji pomocniczej. Z tych 50-ciu podobiektów część stale podlega naprawom, remontom, konserwacji itp., wypadając częściowo z produkcji. Z 40 podobiektów tego samego typu osiągana jest średnio rocznie dla każdego podobiektu różna ilość produkcji podstawowej. Wyliczona dla każdego podobiektu o tych samych parametrach techniczno-eksploatacyjnych efektywność, jest wielkością różną uwarunkowaną od wielu czynników przypadkowych.

Czy wobec tego przy ewentualnym zakupie nowego podobiektu o lepszych parametrach technicznych ma sens wyliczanie wskaźnika efektywności?

Naszym zdaniem nie; a to na skutek wielu elementów w produkcji przypadkowych. W zbiorowisku statystycznym można wprawdzie wyliczyć globalny wpływ elementów przypadkowych i partycypując je na każdy z podobiektów wyliczyć efektywność, która w tym wypadku będzie tylko funkcją parametrów technicznych. Czy zastępując zużytą tokarkę typu X tokarką typu Y nie podaliśmy już tym samym wszystkich możliwych sensownie do uchwycenia efektów? Odpowiedź na to pytanie daje nam rozwiązanie paradoksu, który tkwi w żądaniach oddziału NBP co do efektów zastosowania tokarki. Jakich zatem efektów NBP winien się od inwestora domagać? Naszym zdaniem plan remontów przedsiębiorstwa winien zawierać w postaci załączników dołączoną analizę efektywności rekonstrukcji przedsiębiorstwa, w oparciu o badanie efektywności remontów, lub modernizacji poszczególnych wyodrębnionych obiektów przedsiębiorstwa.

Analiza takiego materiału jest podstawą uwzględnienia w planie produkcyjnym na dany okres poprawionych wskaźników produkcyjnych; a zatem wykonanie i przekroczenie zadań planowych zarówno co do wartości, jak i struktury rzeczowej produkcji jest wskaźnikiem realności osiągnięcia przewidywanych efektów w poszczególnych planach rekonstrukcji obiektów przedsiębiorstwa.

NBP może i winien domagać się finansowanych przez siebie nakładów inwestycyjno-remontowych właściwych planów z ich kompleksową dokumentacją ekonomiczną oraz wykonania zadań planowych. Nie jestem zdania, by jednostka finansująca musiała kontrolować oprócz dokumentacji ekonomicznej będącej załącznikiem do planu przedsiębiorstwa, materiały dotyczące badania efektywności poszczególnych obiektów, a już za sytuację absurdalną uważam domaganie się dokumentacji ekonomicznej dla podobiektów, które nie mieszczą się nawet w problematyce badania efektywności inwestycji, a pozostają w sferze badań w ramach ekonomik branżowych.

Żądania NBP z teoretycznego punktu widzenia nie są nierealne jednak ich praktyczna realizacja musiałaby doprowadzić do rozszerzenia badania efektywności inwestycji w kierunku ekonomik branżowych i to kosztem ich jakości, spłycając społeczną treść celu, jakim winne służyć.

Jestem zdania, że badanie efektywności inwestycji jest przedsięwzięciem związanym nie z jednostką techniczną a organizacyjną. Nakłady inwestycyjno-remontowe wiążą się bezpośrednio z planem produkcyjnym. Badanie ich efektywności winno się przeprowadzać na szczeblu organizacyjnym tej komórki, która posiada niezbędny personel ekonomistów. Podstawowym celem tego badania jest dostarczenie wniosków i materiałów dla producentów celem zwiększenia produkcji lub jej kontynuowania z jak najmniejszymi kosztami. Przedłożone tu wywody wyprowadzam z osobistej interpretacji aktów normatywnych regulujących te sprawy.

Postawienie tego zagadnienia i publiczna dyskusja mogą przyczynić się do rozwiązania niezmiernie istotnych ze społecznego punktu widzenia spraw związanych z organizacją produkcji. Rachunek ekonomiczny zaczyna przybierać postać panaceum na umotywowanie słusznych czy usprawiedliwienie niesłusznych zaszłości. Jeśli chcemy, by spełniał funkcję narzędzia maksymalizującego tempo pozytywnych przemian społecznych, to winniśmy na samym początku omówić zakres jego stosowalności by uniknąć sytuacji często paradoksalnych.

JÓZEF CEGLAREK

Stosunki polsko - węgierskie

TRZEBA IŚĆ DALEJ...

STANISŁAW PALUCHOWSKI

WSPÓŁPRACA gospodarcza pomiędzy Polską i Węgrami datuje się właściwie już od pierwszego roku po zakończeniu II wojny światowej. Warto przypomnieć, że Polska była pierwszym krajem po Związku Radzieckim, który nawiązał w tym okresie stosunki handlowe z Węgrami. Właśnie jesienią 1945 roku przybyła do Warszawy węgierska delegacja handlowa w celu przeprowadzenia rozmów na temat dostaw węgla na zimę dla Budapesztu. Z Węgier zaś otrzymaliśmy lekarstwa, boksyt i wino. Od tego czasu minęło już przeszło 20 lat i naturalnie zmienił się zakres naszych dwustronnych kontaktów gospodarczych oraz wielokrotnie zwiększyły się wzajemne dostawy towarów. Doraźnie podpisywane porozumienia handlowe i protokoły roczne zastąpione zostały długoletnimi umowami, których ustalenia w trakcie realizacji były systematycznie przekraczane. Prawidłowo ukształtował się także kierunek rozwoju wymiany handlowej pomiędzy obu krajami. Największą pozycję obrotów towarowych miedzy Polską a Węgrami stanowią maszyny i urządzenia. W zestawieniu jednak z istniejącymi niewykorzystanymi jeszcze możliwościami wzajemnej współpracy Polski z Węgrami — są to dopiero pierwsze kroki. Obroty w latach ostatniej 5-latki wynosiły: 1961 — 456; 1962 — 528; 1963 — 620; 1964 — 690; 1965 — 767 *).

Najlepszym przykładem i dowodem korzystnej współpracy pomiędzy obu naszymi krajami są przede wszystkim, zawarte dwustronne porozumienia gospodarcze i efekty z nich wynikające. Jest to równocześnie najmocniej przemawiający argument za celowością i potrzebą nie tylko utrzymania tej współpracy, ale systematycznego jej rozwijania.

Tak np. duże znaczenie gospodarcze dla obu krajów posiada umowa dot. wzajemnych dostaw tlenku glinu i aluminium, której realizacja rozpoczęła się w 1964 roku. Należy stwierdzić, że dostawy węgierskiego tlenku glinu następują niezależnie od analogicznych dostaw realizowanych na podstawie porozumień handlowych. W zamian za tlenek glinu WRL otrzymuje aluminium hutnicze. Taka transakcja jest ze wszech miar korzystna dla obu krajów. Polska otrzymuje cenny surowiec niezbędny dla stale modernizującego się i rozwijającego się przemysłu; Węgry natomiast otrzymują aluminium hutnicze, którego produkcja wymaga zaangażowania dużej ilości energii stanowiącej pozycję deficytową w węgierskiej gospodarce.

Innym przykładem współpracy z Węgrami jest porozumienie o wspólnej eksploatacji polskich hałd górniczych. Utworzone na podstawie tego porozumienia przedsiębiorstwo **„Haldex"** działa już od 6 lat i przynosi gospodarce obu krajów poważne korzyści. Korzyści te są zresztą wielorakie. Jak bowiem wiadomo, hałdy węglowe na Śląsku zajmują znaczne obszary, uniemożliwiając prowadzenie na nich racjonalnej gospodarki. Eksploatacja hałd pozwala na otrzymanie znacznej ilości produktów ubocznych jak np.: łupek wykorzystywany dla potrzeb przemysłu ceramicznego i cementowego oraz częściowo w przemyśle węglowym. Dla Węgier najistotniejsze znaczenie posiada odzyskany z hałd węgiel. Węgry nie posiadają dużych zasobów węgla, a poza tym jest on niskokaloryczny. Warto również nadmienić, że koszt eksploatacji węgla z hałd jest znacznie niższy niż koszt wydobycia węgla z kopalń.

Najistotniejsze znaczenie we współpracy obu krajów przedstawia **specjalizacja i kooperacja produkcji przemysłowej.** Oczywiście na czoło wysuwają się różne dziedziny przemysłu maszynowego. Celem tych przedsięwzięć jest jak najbardziej racjonalne wykorzystanie posiadanych możliwości produkcyjnych, dokonanie odpowiedniego podziału produkcji dla pokrycia swoich wzajemnych potrzeb w ustalonych asortymentach. Nowoczesna technika wymaga ogromnych nakładów inwestycyjnych. Zarówno Polska, jak i Węgry nie zawsze posiadają odpowiednie środki. Tymczasem w obu krajach właśnie przemysł maszynowy należy chyba do najbardziej rozwiniętych gałęzi i stwarza możliwości dokonania racjonalnego podziału pracy. Wychodząc z tych przesłanek oba kraje dokonały konkretnych ustaleń mających na celu produkcję określonych wyrobów w jednym lub w drugim kraju dla jednoczesnego zaspokojenia własnych potrzeb, ewentualnie nawet przeznaczonych na eksport. Do takich dziedzin należą w przemyśle maszynowym: sprzęt elektroniczny i teletechniczny, elektrotechnika silnoprądowa, aparatura pomiarowa i optyczna, przemysł okrętowy, tabor kolejowy, przemysł motoryzacyjny.

Również w przemyśle chemicznym specjalizacja obejmuje farmaceutyki, środki ochrony roślin, odczynniki chemiczne. Prace w wymienionych dziedzinach prowadzone są przez powołane zespoły fachowców i zmierzają do wyspecyfikowania poszczególnych asortymentów w wybranych zagadnieniach w celu ułatwienia organom handlu zagranicznego zawarcia odpowiednich porozumień. Dzięki temu w ostatnich latach właśnie w tych dziedzinach wzajemne obroty towarowe charakteryzują się znacznym wzrostem.

OSIĄGNIĘCIA I TRUDNOŚCI

Trzeba jednakże stwierdzić, że nie zawsze wszystko idzie po myśli obu zainteresowanych stron. Nie wszystkie wyroby specjalizowane, które znalazły się w porozumieniach handlowych były zakontraktowane w takich ilościach, jak przewidywano. Przyczyn występujących trudności jest wiele. W poważnym stopniu zaważyły na tym popełnione w swoim czasie błędy. W Polsce, podobnie jak i na Węgrzech, istniały silne tendencje wszechstronnego rozwoju przemysłu W myśl zasady: najlepiej zrobić wszystko samemu. Gdy więc po latach zaczęto myśleć o specjalizacji bardziej konkretnie, okazało się, że trudno wytypować dziedziny, w których będzie się specjalizował partner, a własne potrzeby będą zaspokajane drogą importu. Zresztą już wstępny podział asortymentów spowodował trudności. Brak odpowiedniego rozeznania w możliwościach i potrzebach zarówno partnera jak i własnych, tendencje do zapewnienia dla siebie najkorzystniejszej produkcji wywołały ujemne reperkusje. Zaistniała sytuacja, kiedy specjalizacja została ustalona, asortyment uzgodniony i wyspecyfikowany, nawet odpowiedni zapis figuruje w umowie handlowej.

Przyczyną, która także nie sprzyja realizacji podjętych ustaleń w zakresie podziału produkcji, jest niekiedy nie najlepsza jakość produkowanych wyrobów.

Warto chyba powiedzieć jeszcze o jednym hamulcu, którym jest obawa przed zbytnim uzależnieniem się od importu. Skąd takie wątpliwości w krajach tak blisko z sobą związanych, mających tak poważne osiągnięcia w dziedzinie współpracy. Jest to zjawisko występujące nie tylko w dziedzinie specjalizacji miedzy Polską i Węgrami. Spróbujmy dla przykładu rozpatrzyć jedno z ustaleń kooperacyjnych, ponieważ kooperacja w tym przypadku lepiej odda sens całej sprawy. Zgodnie z umową kooperacyjną wyrobów przemysłów motoryzacyjnych podpisaną pomiędzy obu krajami Polska ma dostarczać do Węgier m. in. zsynchronizowane skrzynie biegów. Powiedzmy, że z jakichś tam przyczyn skrzyń tych nie dostarczymy w ustalonym terminie. Węgrzy mając zapewnione umową dostawy z Polski skrzyń takich nie produkują. Ale produkują samochody, które bez skrzyń z kolei jeździć nie mogą. Co się wówczas dzieje? Gdy nie pomogą monity i interwencje u producenta zapłacimy za niedostarczenie wyrobów kary umowne, co często również nie rozwiązuje problemu, gdyż Węgry z kolei mogą własne samochody przeznaczyć na eksport i mieć w związku z tym konkretne zobowiązania.

Przezwyciężenie tego rodzaju trudności jest zarówno możliwe jak i leży w obustronnym interesie. W tym celu oba kraje dokładają wiele starań, aby przyjmowane ustalenia były przemyślane tak pod kątem własnych potrzeb jak i możliwości, aby zapis w zawartych porozumieniach nie pozostał tylko martwą literą. Podejmowane są wysiłki dla podniesienia jakości produkcji, należytej kontroli wyrobów przeznaczonych na eksport, aby towar przekraczający granice partnera nie wracał z reklamacjami do producenta. Rozważane są wreszcie możliwości przyjęcia takich zasad współpracy, które wręcz uniemożliwią niewywiązywanie się z przyjętych na siebie zobowiązań. Mówiąc konkretnie chodzi o to, by do czasu wprowadzenia wymienialnej waluty — wykorzystać możliwie w szerokim zakresie inne dostępne formy finansowych restrykcji wobec dostawcy zagranicznego. Taką formą jest system kar umownych. Mimo usterek związanych z bilateralnym charakterem wymiany, wysoka kara umowna może być jednak w większym stopniu wykorzystana jako forma oddziaływania ekonomicznego na dostawcę zagranicznego w obrotach między naszymi krajami, pod warunkiem, że będzie dostatecznie wysoka oraz że będzie bezpośrednio rzutować na bodźce zainteresowania materialnego pracowników przemysłu i handlu odpowiedzialnych za produkcję eksportową, terminowość dostaw oraz na spełnienie innych warunków kontraktu. W celu wzmocnienia oddziaływania na dostawcę zagranicznego w ramach wymiany towarowej krajów RWPG i częściowego przynajmniej zrekompensowania braku wymienialności walut rozważane są możliwości obciążenia niesolidnego dostawcy pełnymi kosztami za niezrealizowanie ustalonych dostaw łącznie z obowiązkiem zakupienia danego wyrobu na rynkach trzecich. Niemniej jednak przedstawione wyżej narzędzia oddziaływania, z których w aktualnych warunkach możemy korzystać, nie rozwiązują jeszcze całego zagadnienia. Na dalszą metę osiągnięcie radykalnej poprawy w dziedzinie dyscypliny dostaw towarowych i bodźców finansowych jest możliwe jedynie poprzez wprowadzenie zasady wymienialności walut krajów RWPG. Że wysiłki te i starania dają rezultaty, świadczyć mogą stale rosnące obroty towarowe pomiędzy naszymi krajami. W ostatnim okresie zawarto porozumienia o wymianie towarowej na rok 1967. Wprawdzie w stosunku do planowanej realizacji dostaw w 1966 roku obroty w roku następnym będą większe, to jednak, gdy weźmiemy pod uwagę, że realizacja w roku 1966 nie osiągnęła większych sukcesów, to założenie powyższe staje się bardziej zrozumiałe. Niemniej jednak trzeba podkreślić, że protokół roczny przewiduje przekroczenie obrotów zaplanowanych w umowie wieloletniej o 8,7 proc. Jest to istotne tym bardziej, że wzrost ten dotyczy głównie eksportu Polski do Węgier (16,5 proc.). Na liczbę tę złożyło się m. in. dodatnie saldo usług strony polskiej.

Jednym z najistotniejszych czynników sprzyjających rozwojowi współpracy gospodarczej między Polską i Węgrami w ostatnich latach, w tym także wzrostowi obrotów towarowych, było **uzgodnienie dotyczące wspólnej koordynacji planów gospodarczych.** Konsultacje prowadzone w tym zakresie pomiędzy organami planowania obu krajów uwieńczone zostały podpisaniem w październiku 1964 r. odpowiedniego protokółu. Koordynacją objęto okres obecnej pięciolatki, tzn. lata 1966—1970. Właśnie te ustalenia posłużyły za podstawę do zawarcia nowej handlowej umowy wieloletniej na lata 1966—1970. Wielkości przewidziane w umowie należy uznać za pewien sukces. Łączna wartość kontyngentów ustalonych w umowie na lata 1966—1970 osiąga kwotę ok. 5 mld zł dew., co stanowi rozszerzenie o ponad 22 proc. ustaleń konsultacyjnych, a o ca 130 proc. więcej niż ustalone wielkości poprzedniej umowy wieloletniej. **Na uwagę zasługuje tempo wzrostu obrotów w grupie maszyn i urządzeń.** Jest ono większe niż tempo wzrostu łącznych obrotów pomiędzy dwoma krajami. W ciągu 5 lat wzrost ten wynosi około 100 proc. w porównaniu z obrotem maszyn i urządzeń w 1965 roku. Jednakże trzeba stwierdzić, że realizacja zaplanowanych obrotów nie przebiega w roku ub. tak jak należałoby tego oczekiwać. Wprawdzie protokół handlowy na 1966 rok przewidywał znaczne rozszerzenie dostaw w stosunku do umowy wieloletniej, niemniej jednak jego realizacja nie jest zadowalająca. W chwili obecnej trudno jest jeszcze mówić o ostatecznych wynikach, ale aktualne prognozy budzą pewne obawy. Wydaje się obecnie, że założono więcej niż możemy sobie wzajemnie dać i przyjąć. To fakt, że nie zawsze można z góry wszystko przewidzieć, ale faktem jest też, że dobry kupiec, gdy nie ma jednego towaru natychmiast proponuje zastępczy lub nawet inny. Nasze przedsiębiorstwa h.z. tego nie robią. Pytaniem pozostanie tylko czy mamy do czynienia z brakiem towaru, czy też inicjatywy? Wyniki jakie zostaną osiągnięte w obecnym roku zależeć będą nie tylko od wysiłków odpowiednich przedsiębiorstw handlu zagranicznego Polski i Węgier. Duże znaczenie ma tu także praca grup specjalistów z odpowiednich gałęzi przemysłu, którzy zajmują się specyfikowaniem i uzgadnianiem poszczególnych asortymentów towarowych przeznaczonych na eksport.

NAJBLIŻSZA PERSPEKTYWA

Osiągnięte dotychczas wyniki i zaplanowane na bieżący rok wskaźniki na pewno nie wyczerpują możliwości obu krajów. Oprócz wymienionych już dziedzin są i inne, w których można i należy rozwijać współpracę. Jak powszechnie wiadomo, Polska zaliczana jest do czołówki światowej w dziedzinie budownictwa okrętowego. Mamy ambicje i możliwości dalej rozwijać nasz przemysł stoczniowy, głównie w statkach średniego i większego tonażu. Potrzebne są jednak nam jednostki małe do 1 tys. ton wyporności oraz dla żeglugi śródlądowej. I właśnie w tej klasie statków Węgrzy od pewnego czasu specjalizują się i trzeba to przyznać, mają już w tym zakresie znaczne osiągnięcia.

W 1964 roku nawiązane zostały pierwsze kontakty między przedstawicielami przemysłów okrętowych Polski i Węgier, które wykazały, że obie strony mogą uzupełniać swoje braki w dostawach szeregu wyrobów potrzebnych obu krajom. Polska dostarczać będzie Węgrom silniki okrętowe dla małych statków budowanych w stoczniach węgierskich oraz inne wyposażenie okrętowe. Więcej, jak się okazuje, Węgrzy budują frachtowce także na zamówienie innych krajów. Rysują się więc poważne możliwości dostaw dla tych jednostek naszych silników i wyposażenia. Korzyść będzie podwójna. Z jednej strony wzrosną obroty handlowe między naszymi krajami, a z drugiej strony jakżeż dobrą reklamę zrobimy naszym zakładom przemysłowym na rynkach zagranicznych. Nie trzeba bowiem dodawać, że np. silniki okrętowe produkowane w zakładach Cegielskiego w Poznaniu są doskonałej jakości i że cieszą się powszechnym uznaniem odbiorców zagranicznych. Inną dziedziną, w której także nawiązano pierwsze kontakty, a w której również rysują się poważne możliwości specjalizacji jest **tabor kolejowy.** W obu krajach dziedziny te, jakkolwiek uczyniono już bardzo wiele, wymagają dalszej modernizacji, a tym samym inwestowania. Ponieważ jednak w obu krajach do zagadnienia tego przywiązuje się dużą wagę, a rozwiązanie problemu nowoczesnego taboru kolejowego wymaga nakładów przekraczających możliwości i Polski i Węgier, wszystko przemawiało za podaniem sobie ręki i w tym zakresie. Rozmowy specjalistów — przedstawicieli resortów doprowadziły do uzgodnień szeregu zagadnień. Wszystko wskazuje na to, że w przyszłości będziemy kooperowali z Węgrami w poszczególnych wyrobach lub zespołach wyrobów tej dziedziny przemysłu. Podobnie rozważana jest możliwość wprowadzenia specjalizacji produkcji w określonych typach taboru: wagony osobowe, towarowe, lokomotywy itp. Trzeba jednak stwierdzić, że prace prowadzone są w zbyt wolnym tempie. Powoduje to znaczne opóźnienia i niepotrzebnie oddala moment otrzymania pierwszych efektów współpracy w zakresie produkcji taboru kolejowego.

Omawiając współpracę gospodarczą pomiędzy Polską i Węgrami z braku miejsca ograniczono się do najbardziej charakterystycznych jej przykładów. W ten sposób jednak pominięte zostały niektóre dziedziny, gdzie istnieją znaczne możliwości i gdzie także występują rozmaite trudności. Obok wspomnianej jedynie marginesowo współpracy w dziedzinie przemysłu chemicznego nie został omówiony przemysł lekki, handel wewnętrzny z dobrze rozwijającą się w ostatnim okresie wymianą asortymentową towarów rynkowych i współpracą przemysłów gastronomicznych.

Należy jednak wspomnieć również o współpracy naukowo-technicznej między Polską a Węgrami, która stanowi poważne ogniwo w naszych stosunkach ekonomicznych. Współpraca ta rozwija się pomyślnie z pożytkiem dla obu krajów. Nową jej formą zapoczątkowaną dopiero przed kilku laty jest bezpośrednia współpraca resortów, instytutów naukowo-badawczych, biur projektowo-konstrukcyjnych i innych instytucji. Wspólnie z Węgrami dysponujemy poważnym potencjałem naukowo-badawczym, którego wykorzystanie może stanowić o tym, na jakim poziomie technicznym przemysły obu krajów będą realizowały swoje zadania.

*

Wyniki osiągnięte dotychczas we wzajemnej współpracy Polski i Węgier powinny, jak się wydaje, skłonić obie strony do wzmożenia wysiłków w kierunku pogłębienia i rozszerzenia istniejących kontaktów oraz nawiązania nowych. Praktyka wykazuje, że w zakresie współpracy i podziale pracy w przemyśle znajdują się duże rezerwy. Na początku 1967 roku zbiera się w Budapeszcie na swoją kolejną VII Sesję **Polsko-Węgierska Stała Komisja Współpracy Gospodarczej.** Jest to wspólny organ obu naszych krajów, którego głównym zadaniem jest inicjowanie i koordynowanie różnych form wzajemnej współpracy pomiędzy Polską i Węgrami. Jego utworzenie i nadanie mu takiej rangi, jaką ma dzisiaj, było możliwe dzięki zacieśniającym się kontaktom między przedstawicielami polskich i węgierskich centralnych organów gospodarczych oraz przedstawicielami różnych gałęzi przemysłu. Spotkanie budapeszteńskie będzie okazją do zastanowienia się, na podstawie dotychczasowych doświadczeń, nad przyszłymi kierunkami współpracy obu krajów.

*) mln zł dew. Wg danych GUS-u.

Od kogo zależy nowoczesność wyrobów?

ROZPATRUJĄC optymalną organizację prac nad przygotowaniem produkcji nowych wyrobów, można przyjąć za ogólnie uznawaną opinię, że najlepszym rozwiązaniem jest wykonanie konstrukcji wyrobu przez biuro konstrukcyjne producenta; konstrukcje opracowywane w innych biurach lub w instytutach z przyczyn naturalnych nie mogą być w pełni przystosowane do potrzeb producenta (do jego parku maszynowego, do jego oprzyrządowania, do jego tradycji rysunkowych itp.) i muszą być w jakimś stopniu adaptowane przez producenta. To jest przyczyną, że obecnie właściwie każdy zakład produkcyjny ma swoje biuro konstrukcyjne i od tego biura właśnie zależy przede wszystkim nowoczesność wyrobów produkowanych przez daną fabrykę.

Aby móc ocenić, czy dana konstrukcja jest nowoczesna, trzeba porównać wynik dokumentacji konstrukcyjnej z odpowiednim typem wyrobu uznawanym za nowoczesny, czyli porównać jak gdyby z wzorcem nowoczesności. Wzorców takich najczęściej nie posiadamy i trzeba je stworzyć i odnawiać co pewien czas, bo w każdej dziedzinie ma miejsce postęp techniczny i zmienia się poziom nowoczesności. Zakłady produkcyjne nie mogą same sobie ustalać wzorców nowoczesności, bo są bezpośrednio zainteresowane w poziomie technicznym wzorców w stosunku do własnego poziomu; z drugiej strony dotychczasowe usiłowania w kierunku nakłonienia przedstawicieli zakładów produkcyjnych do opracowania wzorców nowoczesności wykazały, że zakłady nie są zainteresowane w opracowaniu takich wzorców, bo na ich tle ujawniłaby się najczęściej niedostateczna nowoczesność wyrobów własnej fabryki. Dlatego wzorce nowoczesności powinny być opracowywane przez instytucje nie zainteresowane bezpośrednio w ocenie nowoczesności wyrobów, a takimi są właśnie instytuty i to jest naturalne ich zadanie.

Rolę oceny nowoczesności doceniają władze i wprowadziły poczynania organizacyjne, których celem jest zagwarantowanie nowoczesności wyrobów; do czynników tych należą: akcja wydawania świadectw dopuszczenia do produkcji wyrobów w Ministerstwie Przemysłu Ciężkiego i przyznawanie znaku jakości przez Biuro Znaku Jakości. Świadectwa dopuszczenia do produkcji mają za zadanie ocenę nowoczesności wyrobów przed rozpoczęciem ich produkcji, podczas gdy przyznawanie znaku jakości następuje po uruchomieniu produkcji i ma na celu zachęcanie (przy pomocy bodźców materialnych) do produkowania wyrobów nowoczesnych i o odpowiedniej jakości. W obydwu przypadkach zachodzi konieczność oceny nowoczesności wyrobów i dotychczas robi się to na oko — bez obiektywnie i dobrze ustalonych wzorców nowoczesności.

Najistotniejszą jednakże sprawą jest nowoczesna konstrukcja wyrobu. W przemyśle elektronicznym postęp techniczny jest tak szybki, że nawet kraje o bardzo dużym potencjale technicznym nie są w stanie same nadążyć we wszystkich dziedzinach za postępem i dla utrzymania się na poziomie światowym, a tym dla utrzymania zagranicznych rynków zbytu, zakupują licencje od innych firm przodujących technicznie w danej chwili. Taki sposób postępowania jest szczególnie istotny w naszym kraju ze względu na nasze ograniczone możliwości techniczne: zakupienie co pewien czas licencji na wyroby elektroniczne jest konieczne dla zrównania się z najnowszymi osiągnięciami i produkowania zarówno na eksport jak i na potrzeby rynku wewnętrznego towarów na jednakowym i wysokim poziomie nowoczesności i jakości. Ale kupowana licencja powinna być naprawdę nowoczesna i pertraktacje licencyjne nie mogą trwać latami, bo w międzyczasie licencja straci na swojej aktualności. Prawidłowy wybór licencji jest bardzo istotnym momentem i musi opierać się na doskonałej znajomości analogicznych wyrobów zagranicznych. W wyborze nowoczesnej licencji istotną rolę mogą odegrać instytuty.

Kładąc tak duży nacisk na nowoczesność, nie można zapomnieć, że nowoczesność jest ściśle związana z jakością i że pełna wartość wyrobu zależy od nich obu, a przy najbardziej nowoczesnej konstrukcji przez złe wykonanie można doprowadzić do wyrobów prawie nieprzydatnych. Rozpatrując właściwości naszego sprzętu elektronicznego, trudno byłoby zdecydować, która z nich jest w tej chwili bardziej krytyczna: nowoczesność czy jakość; dlatego konieczne jest równocześnie z nowoczesnością jak najsilniejsze kontynuowanie akcji podnoszenia jakości naszych wyrobów. Szczególną pozycję w tym zakresie zajmuje sprzęt powszechnego użytku, który wśród produktów przemysłu elektronicznego stanowi znaczny procent. Mianowicie, użytkownik takich rodzajów sprzętu jak telewizory lub odbiorniki radiofoniczne jest oddzielony od producenta przez ZURiT i sklepy, które nie są dotychczas przygotowane dostatecznie technicznie, aby w pełni mogły reprezentować interesy użytkownika w zakresie jakości tak złożonego sprzętu. Rolę taką odgrywa w znacznym stopniu instytut przez prowadzenie superkontroli wyrobów branży elektronicznej w postaci tzw. Instytutowych Prób Kontrolnych, przez opiniowanie świadectw dopuszczenia do produkcji, przez udział w pracach Biura Znaku Jakości, przez prowadzenie specjalnych badań eksploatacyjnych itp.

Tak więc można wykazać, że instytuty mogą w sposób istotny przyczynić się do podniesienia nowoczesności i jakości naszych wyrobów, ale główną rolę w tych sprawach odgrywają zakłady produkcyjne, przy czym nowoczesność wyrobów jest uzależniona przede wszystkim od biur konstrukcyjnych w tych zakładach.

ANTONI CZECHOWSKI

Utopia czy rzeczywistość?

WŁASCIWIE to dopiero powstaje. Mówi się o niej jednak i pisze coraz częściej. Już w tej chwili ma swoich przeciwników i wielu entuzjastów. Idzie o nową dyscyplinę naukową — „ekonomikę oświaty". Wylansował ją (niech mi będzie wolno użyć formy dokonanej) prof. Suchodolski. Mało wylansował, wskazał na zasadnicze problemy i wytyczył w pewnym sensie główne kierunki badań. Chociaż takie połączenie ekonomii i oświaty wydaje się dość dziwne, chociaż dyscyplina ta nie ma jeszcze wypróbowanych metod badania, trzeba będzie pewnie uznać ją za jeszcze jedną ekonomikę szczegółową. Można by było przyjąć z zadowoleniem ten niewątpliwy awans nauk ekonomicznych i przejść nad wszystkim do porządku dziennego, gdyby... Właśnie. Ta nowa dziedzina wiedzy nie wszystkich przekonuje. Dlaczego?

Ekonomika, jak się powszechnie przyjmuje, jest to nauka badająca zjawiska i prawidłowości występujące w poszczególnych działach, gałęziach gospodarki, a nawet w poszczególnych dziedzinach działalności człowieka. Mówi się więc o ekonomice przemysłu, handlu, transportu rolnictwa i nikogo to nie dziwi i każdy wie o co chodzi. Ekonomika tak pojętą odnosi się do gospodarowania.

Gospodarowanie, najogólniej rzecz biorąc, sprowadza się do prowadzenia określonej działalności podejmowanej z myślą o zaspokojeniu jakichś potrzeb. Naturalnie, idzie tu o działalność prowadzoną przede wszystkim w sferze produkcji materialnej. Ekonomika jako nauka badająca proces gospodarowania ma swój cel, przedmiot i metody badania. Pozwala ona na stosowanie pewnych miar sprawności gospodarczej takich, jak: koszty, wydajność, rotacja, rentowność, obroty itp. Poza tym umożliwia ona stosowanie kategorii pieniądza, bez którego wszelkie porównywanie nakładów i efektów jest bardzo trudne, a niekiedy po prostu niemożliwe. I dalej: każda ekonomika szczegółowa bada więzi, relacje i wzajemne uwarunkowanie między różnymi zjawiskami. Bardzo ważną rzeczą jest to, że badane zjawiska i wielkości są najczęściej wymierzalne. Wydaje się, iż wymierzalność badanych zjawisk, działań, czynności itd. jest sprawą zasadniczą, uzasadniającą sens badania ekonomicznego.

Czy wszystkie powyższe uwagi można odnieść do ekonomiki oświaty? Częściowo można! Nie jest to chyba twór sztuczny i nikomu niepotrzebny. Niechęć do niej wypływa pewnie stąd, że oświata nie jest zaliczana do sfery działalności produkcyjnej. Porównywanie szkoły, uczelni, czy nawet całego systemu oświaty, do przedsiębiorstwa podobnie jak i odnoszenie do oświaty pewnych pojęć czysto ekonomicznych jest może trochę dziwne, ale nie pozbawione sensu.

Więź oświaty z gospodarką narodową jest oczywista. Jeśli powstająca dyscyplina zajmie się między innymi takimi zagadnieniami jak np.: wpływem kwalifikacji na efekty pracy, gospodarowaniem kadrami wykwalifikowanymi, motywami podnoszenia kwalifikacji, przemianami w strukturze zatrudnienia, to może ona przynieść i oświacie, i gospodarce narodowej wiele korzyści. Można przypuszczać, że w niedługim czasie „ekonomika oświaty", jako nowa dziedzina nauki, znajdzie więcej zrozumienia i poparcia. Ciekawe jednak jest to, że do tej pory pasjonuje ona przede wszystkim przedstawicieli oświaty, a jakoś mniej ekonomistów.

ZBIGNIEW ŚMIECHOWSKI

Jeszcze o odszkodowaniach za straty transportowe

W 46 numerze „Życia Gospodarczego" z 13 listopada ub. roku w „Trybunie Czytelników" zamieszczony został artykuł Sylwestra Wachniewa pt. „Odszkodowanie za straty transportowe", a którym autor szczególnie mocno podkreśla istnienie konieczności wprowadzenia radykalnych zmian w trybie załatwiania reklamacji i wypłaty odszkodowań za szkody w przesyłkach powstałe w czasie przewozu, uważając dotychczasowy sposób załatwiania tego rodzaju reklamacji za zbyt biurokratyczny i pracochłonny.

Na pewno sporo w tym racji. Wydaje się jednak, że przedstawienie problemu odszkodowań wyłącznie z punktu widzenia reklamującego odbiorcy nie wyczerpuje zagadnienia w całości i dlatego chcę go z kolei naświetlić z punktu widzenia przewoźnika (PKP), do którego wpływa bardzo poważna ilość reklamacji o odszkodowanie za szkody transportowe. Nie mogę zgodzić się z autorem, który twierdzi, że istnieje kolizja przepisów PZU i PKP na omawianym odcinku i popiera swoje twierdzenie faktem niehonorowania przez PZU (przy rozpatrywaniu roszczeń) protokółu szkodowego tzw. „domowego", sporządzonego przez kolej po wydaniu przesyłki odbiorcy i złożeniu jej w magazynie. Otóż również i kolej w większości przypadków „nie honoruje", tzn. nie wypłaca reklamującemu odszkodowania na podstawie takiego protokółu. Bowiem zgodnie z art. 127 pkt. 1 Dekretu o przewozie przesyłek i osób kolejami (obowiązującym zarówno kolej jak i klienta) — z chwilą odebrania przesyłki gasną roszczenia do kolei z umowy przewozu.

Tak więc, jeśli odbiorca, po przystąpieniu do wyładunku spostrzeże w wagonie uszkodzenie przesyłki, powinien wyładunek przerwać i wezwać przedstawiciela kolei do wagonu w celu sporządzenia protokółu „handlowego" wzór 85 (w odróżnieniu od protokółu „domowego" wzór 86, sporządzanego po wydaniu przesyłki odbiorcy). Wydaje się logiczne, że nie można uznać roszczenia odbiorcy za słuszne, jeśli odebrał on od kolei przesyłkę bez zastrzeżeń, a korzystając z przysługującego mu prawa (Art. 126 DKP *)) po odebraniu przesyłki, po paru dniach zażądał sporządzenia protokółu szkodowego przez kolej. Odszkodowanie przysługiwać będzie tylko wtedy, gdy zostanie udowodnione, że wine za uszkodzenie ładunku ponosi przewoźnik.

Również sam fakt sporządzenia protokółu szkodowego nie decyduje o konieczności wypłaty odszkodowania. Ważna jest przede wszystkim treść protokółu. Tak więc, jeśli z treści protokółu wynika, że butelki z wódką ładowane były do transporterów uszkodzonych, tj. połamanych bez dolnych bądź górnych kratek lub kratki były nietypowe, co powodowało stykanie się butelek podczas przewozu, w takim przypadku roszczenie zostanie oddalone, gdyż szkoda nie powstała z winy przewoźnika, lecz z winy nadawcy.

Co do zmniejszenia ilości żądanych do reklamacji załączników, uwaga autora wydaje się być słuszna. Tylko czy pismo przewodnie (reklamacyjne) powinno być wyeliminowane jako zbędne? Przecież w nim zawarte są bardzo istotne dane: z jakiego tytułu wnosi się reklamację (czy chodzi o częściowe, czy całkowite zaginięcie, uszkodzenie czy przekroczenie terminu dostawy), kwota roszczenia, szczegółowy adres pocztowy, na który wnoszący reklamację chce otrzymać odpowiedź oraz Oddział NBP i nr konta na jakie ewentualnie należy przelać należność. Ponadto, na pewno koniecznymi załącznikami są: list przewozowy w oryginale (względnie wtórnik listu, gdyż reklamację wnosi nadawca), faktura, wyliczenie szkody i protokół szkodowy.

Bardzo trafny jest pomysł autora, by reklamacje o wypłatę odszkodowania za szkody powstałe w przesyłkach podczas przewozu były wnoszone przez reklamujących zbiorowo w pewnych określonych odstępach czasu (np. za cały sezon) i nad tym zagadnieniem na pewno warto głębiej się zastanowić.

URSZULA SAGAN

*) Odbiorca może żądać sprawdzenia stanu przesyłki przez kolej nie później niż w ciągu 7 dni od przekazania.

Jak obliczać efektywność eksportu artykułów rolno-spożywczych?

(Artykuł dyskusyjny)

JERZY GŁOWACKI

W NR 46 z ub. r. „Życia Gospodarczego" ukazał się interesujący artykuł E. Harasima o rachunku opłacalności w eksporcie rolnym, w którym autor przedstawia konkretne propozycje rozwiązań w tym zakresie.

Aczkolwiek generalnie uważam wywody E. Harasima za słuszne, to jednak z niektórymi sformułowaniami i propozycjami zawartymi w artykule nie mogę się zgodzić.

PROBLEM MATERIAŁOCHŁONNOŚCI A NAGRADZANIE ZA EFEKTYWNOŚĆ EKSPORTU

E. Harasim upatruje główną przyczynę wyłączenia większości artykułów rolno-spożywczych z systemu nagradzania za efektywność eksportu w tym, że zaliczono je do eksportu o niskim stopniu przetworzenia.

Autor słusznie podkreśla, że w eksporcie rolno - spożywczym podział na towary o niskim i wysokim stopniu przetworzenia jest często bezprzedmiotowy, jako że towary wysyłane w stanie nieprzetworzonym są niekiedy cenniejsze i droższe od towarów przetwarzanych.

Wydaje się jednak, że nie ten problem zadecydował o zakresie nagradzania za efektywność omawianego eksportu.

O wyłączeniu z systemu nagradzania na przykład eksportu mięsa i przetworów mięsnych przesądził fakt, że artykuły te są towarami deficytowymi na rynku wewnętrznym, a decyzje w sprawie eksportu nie są podejmowane ani w zakładach przemysłowych, ani w przedsiębiorstwie handlu zagranicznego. Wprowadzanie większych bodźców materialnego zainteresowania w dziedzinie w znacznym stopniu niezależnej od inicjatywy i decyzji nagradzanych mijałoby się chyba z celem.

Nie oznacza to oczywiście, że polską szynkę eksportową zaliczyć należy do artykułów o niskim stopniu uszlachetnienia. Wręcz przeciwnie, jest ona klasycznym przykładem wyrobu o najwyższym światowym standardzie.

PROBLEM CEN SKUPU I WAHAŃ SEZONOWYCH

Wydaje się nie ulegać kwestii, iż podstawą rachunku efektywności eksportu towarów rolnych powinny być **ceny skupu ponadobowiązkowego.** Nie wdając się w ściślejsze rozważania można założyć, że ceny te są w znacznym stopniu cenami równowagi i jako takie mogą z powodzeniem służyć do obliczenia wskaźników efektywności towarów rolnych wywożonych w stanie nieprzetworzonym (lub nieznacznie przetworzonym). Pokrywa się to z postulatami autora omawianego artykułu odnośnie uproszczonej oceny efektywności przy pomocy wskaźników KWF (kursów wynikowych finansowych jako relacji ceny krajowej do ceny zagranicznej).

Można by tu jednak postulować nieco bardziej pogłębiony rachunek. Wiadomo, że produkcja gospodarstw rolnych charakteryzuje się różnym zużyciem materiałów dewizowych w zakresie poszczególnych produktów. Nie wdając się w szczegóły można stwierdzić, że bardziej „materiałochłonna" jest produkcja zwierzęca, wymagająca zużycia znacznej ilości dewizowych (częściowo faktycznie importowanych) pasz a mniej „materiałochłonna" produkcja roślinna.

Można by więc opracować coś w rodzaju stosowanych w przemyśle „narzutów surowcowych" na produkcję zwierzęcą, którymi byłyby korygowane ceny skupu. Jednocześnie można by potrącić według umownej stawki pewną część akumulacji gospodarstw chłopskich ze wszystkich cen skupu i w ten sposób ustalić coś w rodzaju „kalkulacyjnych cen skupu" dla potrzeb analizy efektywności eksportu. Ogólna suma cen skupu towarów na eksport nie powinna się w tej sytuacji wiele zmienić — natomiast ustaliłby się nowy poziom cen poszczególnych artykułów, jak się wydaje — bardziej prawidłowy dla potrzeb wspomnianego rachunku.

Nie jest to zresztą pomysł nowy, a nawet skłaniał się do niego m. in. sam autor omawianego artykułu.*)

Dalszą sprawą, dotyczącą nie tylko rachunku efektywności, ale i polityki cen skupu — to problem sezonowych wahań cen — szczególnie odczuwalny w takich artykułach jak jaja, warzywa i owoce.

E. Harasim proponuje ustalenie podwójnego kursu granicznego opłacalności eksportu dla tych artykułów. Wyższy z tych kursów miałby umożliwiać eksport w okresie sezonowej depresji cen dewizowych pod warunkiem utrzymania się średnio w kursie zasadniczym (niższym) w dłuższym okresie czasu.

Nie negując ściśle praktycznej przydatności tego pomysłu dla praktyki w najbliższym okresie czasu — należałoby go chyba uznać za niezbyt szczęśliwy w dalszej perspektywie.

System ten zakłada bowiem w istocie, że wahania cen dewizowych w omówionej grupie artykułów spowodowane są głównie przyczynami typu koniunkturalnego, trudnymi do ścisłego przewidzenia, a nie ściśle określonymi zjawiskami jakimi są pory roku.

Stąd też najwłaściwszą rzeczą byłoby ustalenie z góry zróżnicowanych sezonowo cen skupu na tego typu artykuły przeznaczone na eksport — w relacjach zbliżonych do cen światowych. Wówczas zredukowano by narzekanie na niską opłacalność eksportu tych artykułów w okresie powtarzającego się co roku „dna" cenowego (i forsowania eksportu wobec zalegania tych artykułów w magazynach) — albo też chwalenie się wysoką efektywnością eksportu w okresie szczytu cenowego (przy chronicznym braku masy towarowej w tym okresie). Nie byłby też potrzebny podwójny kurs graniczny. Pominąłem tu problem istnienia stałego niebezpieczeństwa „podjechania" większości masy eksportowej pod wyższy kurs.

ANALIZA EFEKTYWNOŚCI PRODUKTÓW PRZEMYSŁU ROLNO - SPOŻYWCZEGO

Zarzut najcięższego kalibru mam jednak w stosunku do propozycji E. Harasima dot. obliczania efektywności eksportu wyrobów przemysłu rolno-spożywczego przy pomocy wskaźnika KWF.

Pomińmy tu przypadki, gdy przetwórstwo danego towaru stanowi nieznaczną część kosztów, przy czym nie wchodzi w grę produkcja łączna. Wówczas faktycznie wskaźnik KWF może być względnie poprawnym miernikiem uproszczonej oceny efektywności eksportu.

Wskaźnik KWF jest jednak zdecydowanie nieprawidłowym i dezinformującym wskaźnikiem w przypadku, gdy używany do produkcji wyrobu surowiec roślinny lub hodowlany może być realnie przedmiotem alternatywnego opłacalnego eksportu w stanie nieprzetworzonym lub półprzetworzonym oraz gdy występuje produkcja łączna.

Gdy surowiec rolny można wyeksportować w stanie nieprzetworzonym zamiast go przerabiać (na przykład rzepak), to można ustalić jego cenę kalkulacyjną jako iloczyn ceny dewizowej i granicznego wskaźnika opłacalności. Z punktu widzenia wyboru ekonomicznego (a temu celowi ma przecież służyć rachunek efektywności) ważne jest wówczas to, czy przetworzenie tego surowca jest opłacalne — innymi słowy czy wystąpi zysk kalkulacyjny w przemyśle przetwórczym.

Wskaźnik efektywności eksportu można wówczas skonstruować jako iloczyn kalkulacyjnej ceny surowca powiększonej o koszty przerobu oraz koszty handlowe eksportu — i ceny dewizowej wyrobu.

Jeśliby cena skupu surowca rolnego zużywanego w produkcji eksportowej była niższa od ceny kalkulacyjnej tego surowca (to jest iloczynu ceny dewizowej i granicznego wskaźnika opłacalności) — to przyjęcie przy ocenie efektywności wyrobu eksportowego wyceny surowca w cenie skupu dałoby błędny obraz efektywności procesu przetwórczego. Koszt kalkulacyjny wyrobu miałby wtedy charakter „ciągniony", a obliczony na podstawie ceny krajowej wskaźnik KWF nie byłby przydatny dla celów decyzyjnych. Wskaźnik KWF nie ujawniłby na przykład ewentualnej nieopłacalności procesu przetwórczego.

W przypadku, gdy cena skupu surowca rolnego jest wyższa od iloczynu jego ceny dewizowej i kursu granicznego — to jako cenę kalkulacyjną tego surowca w kalkulacji dewizowej wyrobu eksportowego należałoby przyjąć tę wyższą cenę skupu. Trudno bowiem założyć wycofanie się z produkcji tego surowca w krótkim okresie i zastąpienie tej produkcji importem. W tym jednak przypadku wskaźnik KWF zawierający zysk na przetwórstwie stwarzałby niepotrzebnie ostrzejsze kryteria dopuszczania do eksportu towarów na granicy opłacalności. Powszechnie zaś wiadomo, że przy decyzjach w sprawie ewent. zaniechania produkcji nie bierze się pod uwagę zysku (a nawet eliminuje się z rachunku koszty stałe).

Jak widać, reguły postępowania są tu analogiczne jak przy obliczaniu kosztów kalkulacyjnych wyrobów przemysłowych, z tym że cenom zbytu surowca w kalkulacjach wyrobów przemysłowych odpowiadają ceny skupu surowca w kalkulacjach wyrobów rolno-spożywczych.

PRODUKCJA ŁĄCZNA

Jeszcze bardziej ujawnia się nieprzydatność wskaźnika KWF przy ocenie efektywności eksportu towarów wytwarzanych w ramach produkcji łącznej. Chodzi tu m. in. o wszystkie przetwory mięsne i ziemniaczane, a więc o najważniejsze produkty eksportowe przemysłu rolno-spożywczego.

Jak wiadomo w produkcji łącznej najważniejszą sprawą z punktu widzenia cen jest klucz podziału kosztów.

Zakładając, że klucz podziału kosztów w danej produkcji łącznej jest właściwy z punktu widzenia poziomu cen krajowych — jest zawsze rzeczą wątpliwą, czy jest on prawidłowy z punktu widzenia cen dewizowych.

Na przykład przy produkcji spirytusu z ziemniaków — przeznaczony na paszę wywar nie jest obciążony kosztami, co odpowiednio podnosi cenę spirytusu.

W przetwórstwie mięsnym ceny rozliczeniowe, po których przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zakupują poszczególne wyroby na eksport, nie zawsze nawet są pochodnymi od cen detalicznych na rynku wewnętrznym (na przykład szynki). Specyfika (a prawdę mówiąc skrzywienie) cen fabrycznych sprawia, że na przykład poszczególne części świni mięsno-słoninowej w przetwarzanych produktach bardzo różnie opłacają się w eksporcie, jeśli zastosować kryterium KWF: od bardzo opłacalnych — aż do wybitnie nieopłacalnych. Największą rozpiętość we wskaźnikach KWF można tu zaobserwować między szynką w puszkach a smalcem.

A przecież produkty te pochodzą z takiej samej świni i ich opłacalność w eksporcie powinna być podobna. Wskaźniki KWF wykazujące znaczne odchylenia w opłacalności eksportu poszczególnych produktów obrazują tu więc w istocie tylko relacje krajowych cen fabrycznych i cen dewizowych, a z punktu widzenia decyzyjnego żadnej wartości poznawczej nie mają.

Racjonalne jest więc tylko zbadanie opłacalności eksportu wszystkich produktów pochodzących ze świń mięsno-słoninowych łącznie. W tym celu należy sporządzić nowy, kalkulacyjny klucz podziału kosztów poszczególnych elementów tuszy, oparty na cenach dewizowych.

Dla ułatwienia rachunku można to zrobić w formie przeliczników do cen zbytu poszczególnych elementów mięsnych używanych do produkcji przetworów.

Sporządzanie kalkulacji dewizowych i obliczenia właściwych wskaźników efektywności nie nastręczą wtedy już żadnych trudności.

Jak widać, **analiza efektywności produkcji eksportowej przemysłu rolno-spożywczego nie powinna się w zasadzie różnić od analogicznej analizy dla pozostałych gałęzi przemysłu.** Z problemami produkcji łącznej spotykamy się bowiem w wielu dziedzinach przemysłu — szczególnie zaś w przemyśle chemicznym.

Warto tu dodatkowo nadmienić, że szereg surowców rolnych pochodzących ze skupu (np. wełna, len, skóry) służą do produkcji wyrobów poza przemysłem rolno-spożywczym.

Wynika stąd, że wskaźniki KWF, możliwe do przyjęcia z pewnymi zastrzeżeniami przy ocenie efektywności eksportu surowców rolnych, nie mogą stanowić podstawy najbardziej nawet uproszczonej oceny efektywności eksportu wyrobów przemysłu rolno-spożywczego.

*) Vide J. Głowacki i E. Harasim „Nowe metody analizy efektywności eksportu rolno-spożywczego". Problemy eksportu rolno spożywczego, PWRiL, Warszawa 1965.

Eksport produktów rolnych w rachunku handlu zagranicznego

(Artykuł dyskusyjny)

JANUSZ TERESZYŃSKI

PO zapoznaniu się z poglądami E. Harasima [1]) zainteresowały mnie szczególnie dwa zagadnienia, stanowiące zresztą meritum tej publikacji, a mianowicie: odrębny kurs graniczny dla produktów rolnych — wyższy od ogólnego oraz problem wspólnego miernika efektywności eksportu dla artykułów rolnych tak przetworzonych jak i nieprzetworzonych. **Propozycje E. Harasima wydają mi się bardzo dyskusyjne, a nawet w pewnym stopniu niebezpieczne, gdyby miały być wprowadzane do praktyki handlu zagranicznego.**

Nie ulega wątpliwości, że „kurs wynikowy finansowy" jest wskaźnikiem mało precyzyjnym pod wieloma względami, na co zwrócił już uwagę szereg ekonomistów. E. Harasim zatrzymuje się w swojej publikacji nad szczególnym mankamentem KWF, a mianowicie nad brakiem możliwości porównania za pomocą tego wskaźnika opłacalności artykułów rolnych z opłacalnością innych towarów, np. przemysłowych. Wydaje mi się, że nie tylko na tym polega istota wady tego wskaźnika. Harasim postuluje podwyższenie kursu granicznego dla produktów rolnych o 10 proc. aby doprowadzić KWF do porównywalności. Odniesienie do towarów przemysłowych, jak czyni E. Harasim, jest potrzebne, nie ulega to żadnej wątpliwości, ale metoda jej przeprowadzenia nie jest obojętna. Dlaczego akurat, chcąc doprowadzić do porównania tych grup towarowych, należy podwyższać kurs graniczny dla artykułów rolnych? Podwyższając przecież kurs graniczny dla artykułów rolnych, zawyżamy tym samym średnią wysokość KWF dla tych produktów, a zarazem powiększamy różnice pomiędzy średnią KWF dla towarów przemysłowych i rolnych. Artykuły rolne staną się wtedy bardziej nieopłacalne. W ostatnich latach KWF dla artykułów rolno-spożywczych obliczony w oparciu o ceny dewizowe porównywalne [2]) był niższy w r. 1964 w porównaniu z r. 1961 o ok. 9 proc., co wskazuje, że opłacalność eksportu tych towarów uległa poprawie. W świetle tej sytuacji **nie ma żadnych podstaw, aby podwyższać kurs graniczny wskaźnika opłacalności dla produktów rolnych.** Wprost przeciwnie — należałoby go obniżyć. Trzeba jednak pamiętać, że o opłacalności handlu zagranicznego decydują też inne czynniki, a mianowicie zmiany cen dewizowych i kształtowanie się „terms of trade". Otóż ceny eksportowe na nasze artykuły rolne, po spadku w latach 1958—60 i depresji w r. 1961, od r. 1962 wzrastały (wzrost cen daje się szczególnie zauważyć na produkty pochodzenia zwierzęcego). Jeśli chodzi o „terms of trade" całej grupy artykułów rolno-spożywczych, to od r. 1962 można przyjąć, że są one raczej stabilne (trendy cen importowych zbóż i pasz, a one stanowią główną pozycję importu w tej grupie, pokrywają się w zasadzie z trendami cenowymi naszego eksportu rolno-spożywczego). Bliższa analiza opłacalności eksportu produktów rolnych z punktu widzenia cen dewizowych, „terms of trade" i relacji kosztów produkcji do cen zagranicznych, wskazują, że decydujący wpływ na efektywność eksportu rolnego, wywiera **poziom cen zagranicznych.** Notowana obniżka KWF jest spowodowana wzrostem cen dewizowych na artykuły pochodzenia rolnego. Wypływa stąd wniosek, że zarówno ceny krajowe jak i zmiany struktury wewnętrznej działają raczej pogarszająco na wyniki opłacalności. Wyższy poziom kursów wynikowych w eksporcie artykułów rolno-spożywczych wynika przeważnie z wyższych cen skupu w porównaniu z cenami fabrycznymi towarów przemysłowych oraz z zawyżonych kosztów przetwórstwa. W ostatnich latach ceny skupu niektórych produktów rolnych kształtowały się następująco [3]):

TOWAR	1962 r.	1963 r.	1964 r.	1965 r.
	przeciętne ceny w zł dostaw obowiązkowych			
Trzoda chlewna bekon. za 1 kg	20,66	21,75	22,17	22,50
Mleko za 1 l	2,34	2,38	2,58	2,60
Bydło za 1 kg	14,19	14,19	14,20	14,69
Pszenica za 1 q	314	335	352	379

Wzrosły także koszty przerobu niektórych artykułów rolnych, a tym samym i ogólne koszty wytwarzania. Koszty przetwórstwa kształtują się także na dość wysokim poziomie i w innych przemysłach, jak np. w przemyśle mleczarskim, jajczarsko-drobiarskim i w innych.

Wprowadzenie postulatu E. Harasima o stosowaniu odrębnego, podwyższonego kursu granicznego dla towarów rolno-spożywczych tj. kursu podstawowego i kursu indywidualnego, stworzyłoby sytuację taką, że szereg nieopłacalnych lub mało opłacalnych produktów rolnych znalazłoby się w przedziale towarów opłacalnych, wykazujących wg nowej metody zysk kalkulacyjny. Wyższy poziom kursu granicznego wskaźnika opłacalności równoważyłby niczym nieuzasadnioną niekiedy podwyżkę kosztów produkcji. Byłaby to „opłacalność pozorna".

MIERNIK OPŁACALNOŚCI EKSPORTU ARTYKUŁÓW ROLNO-SPOŻYWCZYCH

Pragnę tutaj poruszyć zagadnienie wspólnego miernika efektywności eksportu dla produktów rolnych tak przetworzonych jak i nieprzetworzonych. Otóż E. Harasim pisze (cytuję), że: „...artykuły rolne nieprzetworzone w przemyśle zaliczane są do surowców lub materiałów. Jest to podejście co najmniej dyskusyjne, ponieważ znaczna ilość produktów rolnych to produkty gotowe, to towary konsumpcyjne wysokiej jakości i przerób tych artykułów nie oznacza bynajmniej uszlachetnienia. Przeciwnie — w przerobie obniża się ich wartość...". Teza ciekawa, ale budzi poważne wątpliwości. Artykuły rolne nieprzetworzone to dobra końcowe z punktu widzenia sfery materialnej rolnictwa, jako działu gospodarki narodowej. Muszą one stanowić zatem surowce dla przemysłu (szczególnie dla przemysłu spożywczego), który jest innym działem produkcji. Gdyby rolnictwo i przemysł spożywczy były jednym działem gospodarki narodowej, to wtedy można byłoby traktować towary pochodzenia rolniczego łącznie, tzn. jako dobra końcowe. Nie można też zgodzić się z tym, że przerób artykułów rolnych obniża ich wartość (wartość odżywczą — J.T.). Wartość artykułów spożywczych to pojęcie względne. Zadanie przemysłu nie polega przecież na obniżaniu, czy podwyższaniu wartości, ale na selekcji i konserwacji produktów rolnych, by w jak najlepszym stanie dotarły do konsumenta.

Kontynuując swe rozumowanie, E. Harasim stwierdza dalej, że: „Wszystkie specyficzne cechy produkcji rolnej, uzasadniające odrębne podejście w ocenie eksportu, przenoszone są na wyroby przemysłu spożywczego wraz z surowcem rolnym. Odmienny sposób oceny efektywności eksportu dla surowców rolnych i dla wyrobów z tych surowców nie ma moim zdaniem uzasadnienia ekonomicznego". Jak widzimy z wypowiedzi Harasima sugeruje on wyraźnie, by stosować jeden miernik opłacalności eksportu dla towarów pochodzenia rolnego, i to wskaźnik dla artykułów nieprzetworzonych, KWF. Wprowadzając KWF jako miernik wspólny dla wszystkich produktów rolnych, obniżylibyśmy koszt produkcji eksportowej artykułów rolnych przetworzonych. Dzięki takiemu postępowaniu uzyskalibyśmy lepszą opłacalność dla tych towarów z racji eliminacji niektórych elementów kosztów produkcji, jak np. narzutu surowcowego czy jednolitego narzutu podatkowego obrotowego. Taki rachunek byłby obciążony jednak dużym błędem i tym samym byłby mało przydatny w analizie gospodarczej. Oznacza to, że podjęte niedawno decyzje o wyłączeniu niektórych produktów rolniczych z listy towarów objętych nagradzaniem za efektywność wywozu, są słuszne. **W rachunku handlu zagranicznego nie mogą być tylko eksponowane zadania bilansowe, ale przede wszystkim efekty ekonomiczne.** Zbilansowanie obrotów z zagranicą przy danym kursie granicznym nie świadczy jeszcze przecież o korzyściach płynących dla gospodarki narodowej jako całości.

[1]) E. Harasim, „Rachunek opłacalności w eksporcie rolnym", „Życie Gospodarcze" nr 46, z 13.XI.1966 r.

[2]) KWF liczony dla towarów rolno-spożywczych w oparciu o ceny dewizowe porównywalne jest bardzo zbliżony do WEB, czyli wskaźnika efektywności bieżącej.

[3]) Dane z Rolniczego Rocznika Statystycznego, Warszawa, GUS — 1966 r., str. 333/334.

„GOSPODARKA PLANOWA" Nr 12/1966

Społeczny fundusz spożycia

Problem ten podejmuje HENRYK KOPLEWICZ w obszernym artykule zatytułowanym: „SPOŁECZNY FUNDUSZ SPOŻYCIA W LATACH 1961—1965". Fundusz spożycia społecznego stanowi — jak wiadomo dodatkowe dochody ludności, poza dochodami płynącymi z tytułu pracy. Fundusz ten jest jednak swoiście traktowany. Będąc — jak później zobaczymy — poważną pozycją w budżecie rodzinnym nie jest on de facto traktowany jako własny dochód, podobnie jak dochód z tytułu pracy. Wynika to stąd, że swoboda wyboru w zakresie korzystania z funduszu spożycia społecznego jest ograniczona oraz, że konsument z reguły nie zna pieniężnej wartości tych świadczeń. Dlatego bodźcowe oddziaływanie tej formy dochodu jest małe.

Pamiętać jednak należy, że celem tych świadczeń nie jest doraźne bodźcowe działanie. W ramach przyjętych założeń polityki społecznej na kształtowanie wielkości społecznego funduszu spożycia wpływają bowiem czynniki pozaekonomiczne, np. przyrost naturalny, struktura wieku oraz czynniki ekonomiczne jak: poziom zatrudnienia, zapotrzebowanie na kadry kwalifikacyjne. W latach 1961—65 ludność naszego kraju wzrosła o 5,9 proc., ale jednocześnie nastąpiły poważne zmiany w strukturze wieku. W grupie od 0—6 lat notujemy spadek rzędu 15—16 proc., w grupie od 7 do 14 lat wzrost o 10 proc., w grupie 15—17 lat wzrost aż o 66 proc., w grupie wieku produkcyjnego wzrost o 3,6 proc. Ludność w wieku emerytalnym (kobiety powyżej 55 a mężczyźni powyżej 60 lat wzrosła o 21,6 proc.).

Przyrost naturalny zmalał w tym okresie z 15 do 10 promille. Mimo tego wypłaty z tytułu dodatku rodzinnego wzrosły o 15,8 proc. (w latach 1956—60 wzrosły o 35 proc.), gdyż obowiązuje progresja przy wzroście ilości dzieci. Poważny wzrost liczby dzieci i młodzieży w wieku szkolnym wyraził się w zwiększeniu nakładów na rozwój szkolnictwa. Liczba rencistów zwiększyła się w tym okresie o 30,4 proc., co odbiło się znów we wzroście rent i środków przeznaczonych na bezpłatne leczenie. A oto inne wielkości wpływające na rozmiary świadczeń ze społecznego funduszu spożycia: zatrudnienie w gospodarce uspołecznionej wzrosło o 17,9 proc. Udział kobiet w ogólnej liczbie zatrudnionych poza rolnictwem zwiększył się z 35 proc. do 37 proc. Nie bez wpływu pozostał również fakt, że około 60 proc. nowo zatrudnionych pochodziło ze wsi.

Dynamika społecznego funduszu spożycia (wartość dóbr materialnych i usług niematerialnych, wartość dopłat oraz pieniężne wypłaty nie będące wynagrodzeniem za pracę — renty, stypendia itp.) kształtowała się (w proc. proc.) w latach 1961—1965 następująco:

	1960	1965
koszty ogółem	100	150,2
odpłatność ludności	100	176,6
społeczny fundusz spożycia	100	145,2

Jeśli wskaźnik wzrostu społecznego funduszu spożycia (145,2 proc.) skorygujemy o zmianę cen, taryf oraz wskaźnik kosztów utrzymania w ciągu 5 lat ustalony przez GUS (111,3 proc.), to wskaźnik realnej wartości społecznego funduszu spożycia wyniesie 138,0 proc., w tym wskaźnik wypłat pieniężnych — 128,3 proc.

Środki te przeznaczono m. in. na cele: (udział w 1960 i 1965 r.) usługi socjalno-kulturalne — 45,7 proc.; renty i zasiłki, stypendia — 41,7 i 39,8 proc.; dopłaty do leków 4,1 i 4,6 proc., dotacje do artykułów konsumpcyjnych — 4,1 i 3,0 proc., dopłaty do gospodarki komunalnej i mieszkaniowej pozostają bez zmian — 3,8 proc.

Omówiony fundusz był rozdysponowany przez budżet i gospodarkę pozabudżetową w 1960 r. w 80,3 procentach i 82,5 procentach w 1965 r. Udział przedsiębiorstw w dystrybucji tego funduszu zmalał w tym okresie z 16,3 proc. do 14,1 proc. Charakteryzując ogólnie dynamikę i strukturę społecznego funduszu spożycia w latach 1961—65 stwierdzamy, że wzrastają bezekwiwalentnie świadczenia socjalno-kulturalne dzielone przez budżet. Spada udział wypłat pieniężnych oraz wzrasta udział odpłatności ludności w ogólnych kosztach omawianego funduszu.

W zakończeniu artykułu autor zestawia szacunkowe (realne) wielkości dochodu ludności z tytułu pracy, przeznaczonych na konsumpcję i inwestycje nieprodukcyjne oraz wartości społecznego funduszu spożycia. Suma tych dochodów stanowi globalny dochód ludności przeznaczony na konsumpcję i inwestycje nieprodukcyjne. Z zestawienia wynika, że w latach 1961—65 (wszędzie chodzi o wartości realne) społeczny fundusz spożycia wzrósł o 38 proc., dochody z tytułu pracy netto o 22,4 proc. zaś globalne dochody przeznaczone na konsumpcję i inwestycje nieprodukcyjne o 25,7 proc. Tempo wzrostu społecznego funduszu spożycia jest o 15,6 punktu wyższe niż tempo wzrostu dochodów z tytułu pracy. Udział społecznego funduszu spożycia w globalnym dochodzie ludności przeznaczonym na konsumpcję i inwestycje nieprodukcyjne zwiększył się w ciągu pięciu lat z 21,4 do 23,5 proc.

Autor dodaje, że proporcje te, tzn. wyższe tempo wzrostu społecznego funduszu spożycia notuje się już od 1950 r., co określa w pewnej mierze rangę płacy jako bodźca ekonomicznego. Zdaniem H. Koplewicza należałoby dążyć do zmiany tych proporcji tak, aby ich ujemne skutki społeczne i — ekonomiczne zostały, jeśli nie wyeliminowane, to zmniejszone. Bliżej tych zjawisk autor nie analizuje, nie precyzuje również konkretniejszych wniosków. Problem wymaga bowiem analizy danych, których nasza statystyka jeszcze nie dostarcza.

Omawiany numer G.P. zawiera ponadto artykuły: A. SZYNKARCZUK — „O PODSTAWOWYCH KIERUNKACH ROZWOJU ROLNICTWA W LATACH 1966—1970"; L. ZĄBKOWICZ — „EFEKTYWNOŚĆ WYKORZYSTANIA CZASU PRACY MASZYN I URZĄDZEŃ"; L. ZACHAR — „PRZEMIANY STRUKTURALNE A DYNAMIKA POSTĘPU TECHNICZNEGO"; E. SZYMANEK — „METODYKA BADAŃ KOSZTÓW STAŁYCH I ZMIENNYCH W PRZEMYŚLE"; H. KOSK — „TOWARY PRZEMYSŁOWE — SZANSA CZY MARGINES NASZEGO EKSPORTU?"; U. OŁOWIEC — „W SPRAWIE SUBSTYTUCYJNOŚCI IMPORTU"; S. OKOŁÓ-KUŁAK — „Z ZAGADNIEŃ KOORDYNACJI ROZWOJU PRODUKCJI ROLNEJ"; P. MAŁEK — „PROBLEMY DEMOGRAFICZNE WOJEWÓDZTWA SZCZECIŃSKIEGO"; CZ. LITEWKA — „PROBLEMY BUDOWNICTWA SATELITARNEGO W GÓRNOŚLĄSKIM OKRĘGU PRZEMYSŁOWYM".

Z.M.

Rok 1966 w gospodarce Bułgarii

JERZY BIELECKI

KILKA przyczyn składa się na pozytywną ocenę roku ubiegłego w gospodarce Bułgarii. M. in. były one wynikiem głębszych i istotniejszych zmian w systemie funkcjonowania bułgarskiej gospodarki narodowej. Rok 1966 charakteryzował się przejściem do nowego systemu planowania i zarządzania w Bułgarii, z fazy eksperymentu do etapu upowszechnienia zmian modelowych.

PO DWÓCH LATACH

1 kwietnia 1964 roku przystąpiono w Bułgarii do eksperymentalnego wypróbowania nowych zasad planowania i zarządzania. Specyfiką Bułgarii było rozpoczęcie prób z nowym modelem na „żywym organizmie" swego rolnictwa. Pięć wybranych okręgów produkcji rolnej Bułgarii otrzymało zamiast szczegółowych wskaźników dyrektywnych, łącznie z podziałem areału na poszczególne uprawy, tylko ogólne, syntetyczne wskaźniki planowe. Jednocześnie zastosowano zespół bodźców materialnego zainteresowania, oddziaływających zarówno na gospodarstwo jako jednostkę produkcyjną, jak również na poszczególnych pracowników.

W tym samym czasie podjęto eksperyment gospodarczy w 100 wybranych przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych (powołując w nich m. in. rady robotnicze, instancję uprzednio nieznaną w praktyce zarządzania Bułgarii). Szczególną uwagę w przemyśle i handlu zwrócono na kierunki wydatkowania części wygospodarowanego zysku, pozostawionego do dyspozycji przedsiębiorstwa, na funkcjonowanie systemu umów zawieranych pomiędzy przemysłem a handlem, a wreszcie na kształtowanie się zarobków i wydajności pracy w warunkach podziału płacy na część podstawową, obejmującą 60—70% dawnych średnich zarobków i część ruchomą — zależną od wyników realizacji produkcji.

Ponieważ eksperyment 1964 r. zdał pomyślnie egzamin, został on w roku następnym rozszerzony zarówno na nowe gospodarstwa i przedsiębiorstwa, jak również inne gałęzie i działy gospodarki. Upowszechnienie nowego modelu gospodarczego w 1965 r. dotyczyło przemysłu lekkiego i spożywczego, wkroczył on również do handlu zagranicznego. Wiązało się to z nadawaniem szerszych uprawnień zjednoczeniom przemysłowym, a także powołaniem kilku przedsiębiorstw o organizacji „pionowej" — w szczególności w produkcji biorącej za punkt wyjścia surowce rolnicze. Przedsiębiorstwo takie prowadzi swą działalność od sfery skupu, poprzez przetwórstwo, aż do zbytu na rynku wewnętrznym czy zagranicznych.

Pod koniec 1965 r. władze bułgarskie uznały, iż w trakcie dotychczasowego eksperymentu gospodarczego zebrano dostateczny zasób doświadczeń, aby w oparciu o nie opracować i poddać pod ogólnonarodową dyskusję podstawowe tezy nowego modelu gospodarczego.

Dokument taki powstał w grudniu 1965 r. i po poprawkach i uzupełnieniach zaakceptowany został przez KC BPK na specjalnym plenum w kwietniu 1966 r. i stał się obowiązującą wytyczną bułgarskiej polityki gospodarczej na najbliższe lata. Analiza ekonomiczna wykazała, iż zakłady eksperymentujące osiągają o ponad 8% wyższą wydajność pracy od przedsiębiorstw pracujących na starych zasadach, produkcja netto kształtuje się tam na poziomie o przeszło 10% wyższym od przeciętnej, a płace są wyższe średnio o 3,7%.

NOWY MODEL

Ustalając bieżący plan pięcioletni obejmujący okres lat 1966-70, władze bułgarskie wyszły z założenia, iż jeżeli celem planu ma być intensyfikacja i modernizacja gospodarki narodowej, tak przemysłu jak i rolnictwa, to środkiem realizacji tego celu mogą być jedynie nowe, intensywne metody gospodarowania.

Obradujący w listopadzie ub. roku w Sofii IX zjazd Bułgarskiej Partii Komunistycznej, oceniając wyniki gospodarcze lat minionych, podkreślił pozytywną rolę poprzednich zasad gospodarowania na określonym etapie rozwoju gospodarczego. Jednocześnie wykazano, iż przy obecnym poziomie rozwoju sił wytwórczych niezbędna intensyfikacja gospodarki wymaga uruchomienia nowych, bardziej efektywnych dźwigni rozwoju.

Bułgarski model gospodarczy zakłada pierwszoplanową rolę planu centralnego, określającego główne kierunki rozwoju, przy jednoczesnej rosnącej samodzielności przedsiębiorstw. Podobnie jak w innych krajach socjalistycznych instrumentami realizacji nowych zasad planowania i zarządzania mają być znane atrybuty gospodarki rynkowej, wykorzystane w nowych warunkach gospodarki socjalistycznej. Z organizacyjnych elementów reformy należy wymienić utworzenie zjednoczeń branżowych i upoważnienie wielu z nich do dokonywania transakcji zagranicznych pod nadzorem ministerstwa handlu zagranicznego.

W ramach nowego systemu wskaźniki centralne obejmować będą takie wielkości jak rozmiary produkcji wyrobów podstawowych, limity inwestycyjne, surowców i materiałów, wartościowy plan eksportu i importu, a wreszcie stopień udziału przedsiębiorstw w tworzeniu funduszów budżetowych. Fundusze centralne tworzone być mają z takich źródeł jak podatek obrotowy (regulujący rentowność), opodatkowanie funduszów trwałych i obrotowych (stymulujące jak najlepsze ich wykorzystanie), podatek dochodowy (regulujący zysk przedsiębiorstwa), a wreszcie podatki specjalne stosowane w takich działach jak rolnictwo, leśnictwo czy przemysł wydobywczy. Na szczeblu centralnym utworzony zostaje fundusz postępu technicznego, a w przedsiębiorstwach następujące fundusze: rozwoju i racjonalizacji; nowej produkcji; wydatków socjalnych i kulturalnych oraz rezerwowy fundusz płac. W innych działach przewidziano też tworzenie funduszów specjalnych jak np. w handlu wewnętrznym funduszu regulacji cen detalicznych, a w zagranicznym — ryzyka. Nietrudno stwierdzić tu szereg analogii ze zmianami wprowadzanymi u nas w toku realizacji uchwał IV Zjazdu i IV Plenum KC PZPR.

LICZBY PLANU

Dyrektywy IX zjazdu BPK w sprawie rozwoju gospodarczego Bułgarii w latach 1966-70 kładą szczególny nacisk na jakościową stronę planu. Hasłem gospodarki bułgarskiej w bieżącym pięcioleciu jest nowoczesność produkcji. Osiągnięcie możliwie najwyższych parametrów technicznych w wytwórczości poszczególnych wyrobów. Przykładem tego może być pięciolatka chemii. Bułgaria, na bazie stosunkowo niedawno odkrytych złóż ropy naftowej, zamierza rozwinąć syntezę organiczną w oparciu o dwa wielkie kombinaty petrochemiczne w Burgas i Wracy.

W 5-leciu 1961-65 uzyskano wzrost dochodu narodowego o 41,5%, a na bieżącą pięciolatkę zaplanowano wzrost w granicach 45—50%. Produkcja przemysłowa, która wzrosła w l. 1961-65 o 73%, ma się zwiększyć do 1970 r. o 65—70%. Wreszcie w handlu zagranicznym zaplanowano wzrost obrotów w 1966-70 o 63—65% wobec 75% wzrostu w poprzedniej pięciolatce. Natomiast produkcja rolna, która w poprzednim planie pięcioletnim wzrosła o 23%, ma się zwiększyć o 30%.

Plan obecny przewiduje nakłady inwestycyjne na rozwój przemysłu w wysokości 6,7 mld lewów, które skierowane zostaną w szczególności na rozwój energetyki i bazy surowcowej. Chociaż gros inwestycji przemysłu ciężkiego dotyczyć ma modernizacji istniejących zakładów, przewidziano również w przemyśle maszynowym budowę ok. 30 nowych zakładów, a także oddanie do eksploatacji 4 fabryk włókien syntetycznych.

DOBRY START W 1966 ROKU

Rok ubiegły stanowił okres pomyślnego startu dla realizacji zadań bieżącej pięciolatki bułgarskiej. Według wstępnych danych dochód narodowy wzrósł w 1966 r. o 9,8%, a produkcja przemysłowa o 13%. Bardzo dobre zbiory osiągnięto w rolnictwie, do czego przede wszystkim przyczynił się wzrost plonów z hektara. Ogółem produkcja rolna w roku ubiegłym oceniana jest o 12% powyżej poziomu roku poprzedniego. A wreszcie rok 1966 przyniósł dalszą aktywizację bułgarskiego handlu zagranicznego, którego obroty przekraczały o 19% poziom 1965 r.

Przedstawione wyżej wskaźniki wzrostu są wysokie, nawet w warunkach kraju o relatywnie nie wysokiej bazie wyjściowej, jakim jest Bułgaria. Dlatego też ocenić je należy jako poważne osiągnięcie Bułgarii.

Na rok bieżący, uwzględniając jakościowe zadania rekonstrukcji gospodarki, przewidziano jednak nieco niższe niż w 1966 r. wskaźniki wzrostu. Produkcja przemysłowa ma wzrosnąć o 11,4%, a rolna o 5%. Wymiana towarowa z zagranicą ma być w roku bieżącym większa o 16,2%.

W przemyśle szczególnie szybki wzrost przewidziano dla chemii (wzrost o 27%), przemysłu maszynowego (+20%) i energetyki (+15%). Łączne inwestycje w przemyśle mają wynieść 2,5 mld lewów.

*

Przedwojenna Bułgaria stanowiła przysłowiową białą plamę na przemysłowej mapie Europy. Rozwój np. przemysłu maszynowego w tym kraju datuje się dopiero od 1950 r., a przemysł chemiczny nie ma jeszcze lat dziesięciu. Podkreślić przy tym należy, iż bułgarskie wysiłki w kierunku uprzemysłowienia poszły na ogół po prawidłowej linii rozwoju tych przemysłów, dla których kraj posiada naturalne zaplecze surowcowe. Jest więc to przemysł rolno-spożywczy, coraz szerzej obecnie forsowana chemia, a wreszcie przemysł maszynowy w dużym stopniu oparty na wykorzystaniu coraz szerzej eksploatowanych własnych zasobach metali nieżelaznych.

Przyśpieszenie tempa rozwoju gospodarczego Bułgarii, a tym samym zmniejszenie dystansu dzielącego ten kraj od czołówki uprzemysłowionych państw świata jest możliwe — jak to podkreślono na IX zjeździe BPK — tylko w oparciu o rozwój wszechstronnej współpracy międzynarodowej, w szczególności w ramach Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej.

Rozwój gospodarczy Meksyku

PRASA światowa poświęca ostatnio coraz więcej uwagi problemom rozwoju gospodarczego Meksyku. Jego cechą charakterystyczną jest stosunkowo wysoka dynamika utrzymująca się na przestrzeni ostatnich kilku lat. W okresie od 1960 roku do 1965 przeciętny wzrost globalnego produktu narodowego w skali rocznej wynosił 6 proc.

Obecnie produkcja przemysłowa tego do niedawna rolniczego kraju partycypuje w 26 proc. w wytwarzaniu globalnego produktu narodowego.

Warto, jak się wydaje, odnotować także fakt, że powojenny rozwój ekonomiki Meksyku oparty jest o elastycznie stosowane zasady programowania gospodarczego.

Osiągnięcie stabilizacji gospodarczej w latach sześćdziesiątych stworzyło pomyślne przesłanki dla realizacji zakrojonych na szeroką skalę planów dalszego i konsekwentnego rozwoju ekonomiki Meksyku i przekształcenie jej struktury.

*

W orędziu do Kongresu prezydent Meksyku Gustavo Ordaz nakreślił podstawowe kierunki planu rozwoju gospodarczego Meksyku na lata 1967—1970. Charakteryzując ekonomiczne, finansowe i socjalne aspekty rozwoju kraju, prezydent Ordaz zwrócił szczególną uwagę na politykę rządu w dziedzinie inwestycji. Obecnie na plan pierwszy wysuwa się problem wymienialności meksykańskiego pesos (obecny kurs kształtuje się: 1 dol. = 12.5 pesos); utrzymanie rocznego przyrostu produktu narodowego w granicach 6—6.5 proc.; konsekwentny rozwój wybranych gałęzi produkcji; zwiększony udział kredytów banków krajowych w realizacji zaplanowanych inwestycji; stworzenie sprzyjających warunków dla inwestycji zagranicznych; realizacja programu budownictwa mieszkaniowego.

Ponadto szczególna uwaga ma być zwrócona na rozwój rolnictwa. W tym celu rząd przewiduje zwiększone kredyty dla producentów płodów rolnych oraz hodowców, które umożliwią zwiększenie areału o 850 tys. ha, jak również wzrost pogłowia bydła.

Eksperci demograficzni przewidują szybki przyrost ludności Meksyku, która w roku 1970 osiągnie 51 mln osób. W związku z tym wzrost realnych dochodów na głowę ludności w tym okresie stwarza szereg dylematów. Globalne nakłady inwestycyjne w latach 1967-1970 wyniosą więc 275 mld pesos, czyli 22 mld dol. Z ogólnej kwoty udział państwa wyniesie 95 mld pesos (7,6 mld dol.), zaś sektor prywatny ma przeznaczyć na ten cel 180 mld pesos (14,4 mld dol.). Warto przypomnieć, że w roku 1965 wartość nakładów inwestycyjnych wyniosła 3 mld dol. Udział prywatnego kapitału kształtował się wówczas w granicach 53-54 proc.

Plany inwestycyjne na lata 1967-1970 zakładają następujący podział inwestycji: przemysł — 39,5 proc; transport i środki łączności — 22,6 proc.; rolnictwo i rybołówstwo — 14,2 proc.; dział socjalny — 22,1 proc.; obrona i administracja — 1,6 proc.

Blisko 84 proc. inwestycji dla przemysłu pochłonie przemysł naftowy i elektroenergetyczny.

Czynniki oficjalne Meksyku zwracają uwagę na realność planowanych przedsiębiorstw realizowanych w oparciu o dotychczasowe osiągnięcia.

Tak np. w ostatnich latach niektóre gałęzie przemysłowe rozwijały się szczególnie dynamicznie. Do roku 1962 w Meksyku nie było przemysłu samochodowego, ale już w pierwszej połowie r. ub. meksykańskie fabryki wyprodukowały 42 887 samochodów osobowych oraz 18.537 ciężarówek i autobusów.

Zasoby ropy naftowej w Meksyku według danych szacunkowych wynoszą 352 mln ton. Obecnie na terenie kraju czynnych jest ponad 120 zakładów petrochemicznych. W najbliższym czasie rozpocznie produkcję dalsze 38 fabryk tej branży. W celach rozszerzenia eksportu produktów naftowych Meksyk zakupił w Japonii 14 tankowców.

Rozwój przemysłu petrochemicznego wymaga szczególnie wielkich nakładów. Bank Eksportowo-Importowy USA udzielił na ten cel pożyczki w wysokości 21,1 mln dol., zaś Panamerykański Bank Rozwoju — 68,8 mln dol.

Rząd meksykański, prowadząc politykę przyciągania kapitałów zagranicznych (w roku 1965 Meksyk otrzymał ok. 400 mln dol. kredytów zagranicznych), jednocześnie dąży do umocnienia pozycji kapitału narodowego. Przykładem może być przemysł wydobywczy i przetwórczy, gdzie jeszcze niedawno kapitał zagraniczny miał dominujący udział. W ciągu kilku lat utworzono nowe spółki (kopalnie siarki i fabryki nawozów sztucznych), w których zapewniono przewagę dla kapitału miejscowego.

W swoim orędziu prezydent Ordaz szeroko omówił sytuację w rolnictwie i hodowli. W okresie 1965-66 w Meksyku uprawiano 15,5 mln ha ziemi. Wyprodukowano w tym czasie 8,7 mln ton zboża, 180 tys. ton kawy oraz bawełnę, sizal i inne. Ostatnio rząd powołał Radę Krajową do spraw rolnictwa, która zajmie się planowaniem rozwoju produkcji rolnej i hodowli.

Poważne nadzieje czynniki gospodarcze Meksyku wiążą również z rozwojem turystyki. Od r. 1960 liczba turystów (głównie Amerykanów) wzrosła z 760 tys. do 1,4 mln osób w roku 1965. W związku z powyższym postępuje szybka rozbudowa bazy turystycznej, autostrad itp.

*

Meksyk dąży do rozszerzenia swych kontaktów handlowych z zagranicą.

Wartość importu w omawianym okresie wyniosła 19,1 mld pesos, zaś eksportu 13,7 mld pesos. Deficyt bilansu handlowego spowodował konieczność zwiększonej kontroli państwa w zakresie wymiany towarowej z zagranicą.

Najpoważniejszym partnerem handlowym Meksyku są Stany Zjednoczone. Dalej idą: Japonia, Szwajcaria, Francja, NRF i Włochy.

Należy podkreślić, iż ekspansję handlową Meksyku na rynkach krajów Ameryki Łacińskiej cechuje w ostatnich latach wysokie tempo rozwoju. Chodzi tu głównie o rosnący eksport gotowych wyrobów i półfabrykatów.

W celu utrzymania tego tempa oraz rozszerzenia oferowanego odbiorcom zagranicznym asortymentu towarów, powołana została Komisja d/s rozwoju handlu zagranicznego.

Ostatnio zostały zapoczątkowane polsko-meksykańskie negocjacje zmierzające do rozszerzenia wymiany towarowej między obu krajami.

Dziennik meksykański „El Dija" z zainteresowaniem rozważał perspektywy rozwoju stosunków handlowych między Polską a Meksykiem podkreślając, że w zamian za polskie maszyny i urządzenia Meksyk jest w stanie zaoferować surowce, półfabrykaty oraz niektóre gotowe wyroby.

Pismo postulowało zawarcie umowy handlowej między Meksykiem a Polską, która może się przyczynić do ustabilizowania korzystnej dla obu stron wymiany towarowej.

W. W.

ŚWIAT · EKONOMIA · POLITYKA

GRA O KATANGIJSKĄ MIEDŹ

Nie można powiedzieć, żeby rok 1967 rozpoczął się spokojnie na arenie międzynarodowej. Abstrahując już nawet od najważniejszego i rzutującego na całość spraw światowych konfliktu wietnamskiego, można jeszcze wymienić wiele innych ognisk grożących stworzeniem nowych napięć w różnych częściach naszego globu.

Dwa z nich mają charakter bardzo zbliżony, chociaż związane są z wydarzeniami geograficznie raczej odległymi. W poprzednim numerze „Życia Gospodarczego" pisaliśmy o kryzysie powstałym na tle syryjskich rurociągów naftowych Iraq Petroleum Company. Drugi tego rodzaju konflikt, w który wprzęgnięte są interesy międzynarodowego kapitału, rozgrywa się na Czarnym Lądzie, w Kongu (Kinszasa). W tym wypadku stawką jest katangijska miedź, a strony walczące to rząd generała Mobutu i mający główną kwaterę w Brukseli koncern Union Minière du Haut-Katanga.

Na razie — i miejmy nadzieję, że nie będzie gorzej — walka ta toczy się bezkrwawo, przy pomocy nacisków oraz przetargów polityczno-gospodarczych. W pierwszych dniach stycznia br. — jak podała prasa — oddziały kongijskiej armii narodowej zamknęły granicę z Angolą w rejonie miasta Dilolo, przerywając ruch na linii kolejowej łączącej Katangę z Benguela. W Dilolo zatrzymano wiele wagonów z katangijską miedzią, która przedtem wywożona była poprzez terytorium Angoli. Rozgłośnia w Kinszasa oznajmiła, że działania armii kongijskiej zgodne były z decyzją prezydenta Mobutu, który postanowił zablokować „aż do odwołania" eksport miedzi katangijskiej.

O co chodzi w tej rozgrywce? Stanowisko kongijskie nie wymaga chyba bliższych wyjaśnień, chociaż z góry należy zaznaczyć, że — jak to często bywa w młodych państwach afrykańskich — akcją rządu generała Mobutu mogą z ukrycia kierować niewidoczne sprężyny, uruchamiane przez ścierające się interesy wielkich mocarstw...

Ale niewątpliwie istotnym czynnikiem jest w tej sytuacji afrykański nacjonalizm, dążący do wyzwolenia się z dziedzictwa epoki kolonialnej i stopniowego uniezależnienia od obcych eksploatatorów.

Union Minière du Haut-Katanga (w skrócie UMHK) to jedno z wielkich imperiów przemysłowych, które niedawno jeszcze były a gdzieniegdzie są nadal, prawdziwymi władcami już nie pojedynczych krajów trzeciego świata, lecz całych ich grup. Ten olbrzymi koncern, w którym przeważają kapitały belgijskie i brytyjskie, usadowił się w należącym do najbogatszych regionie Afryki, obfitującym przede wszystkim w cenne złoża rud metali nieżelaznych — w Katandze. UMHK zajmuje trzecie miejsce na liście światowych producentów miedzi — 300 tys. ton rocznie, a obok tego pokrywa 60 proc. zapotrzebowania świata zachodniego na kobalt; jest również wielkim dostawcą kadmu, metali szlachetnych, cynku, uranu i radu.

Koncern ten zatrudnia 22 366 Afrykańczyków, którzy wraz z rodzinami reprezentują pokaźną liczbę 107 tys. osób. Około 85 proc. robotników UMHK mieszka w osiedlach wybudowanych przez to Towarzystwo i dokonuje wszelkich zakupów w prowadzonych przez nie sklepach. Pracą tubylczych robotników kierują belgijscy inżynierowie i technicy (2400 osób).

UMHK rozwija działalność od roku 1906. Po odzyskaniu niepodległości przez Kongo, a zwłaszcza po zlikwidowaniu secesji Katangi, spółka ta stanowiła źródło połowy wpływów skarbowych rządu w Kinszasa (dawniej Leopoldville) i przypadało na nią 70 proc. dochodów eksportowych Konga.

Rząd prezydenta Mobutu postanowił z dniem 1 stycznia br. zlikwidować UMHK i powołać na miejsce tego Towarzystwa nową spółkę pod nazwą Societe Generale Congolaise des Minerais. Prezesem jej został mianowany Jean Kibwe, były minister finansów w rządzie Czombego.

Nowa spółka ma charakter mieszany, publiczno-prywatny. Państwo kongijskie zastrzegło sobie 60 proc. udziałów, resztę zaś mają stanowić subskrypcje krajowe i zagraniczne. Początkowo proponowano 15 proc. akcji tej spółki brytyjskiemu towarzystwu Tanganyika Concessions, które jednak odrzuciło tę ofertę, solidaryzując się z UMHK.

Brukselska kwatera Union Minière zareagowała na to posunięcie w sposób dość stanowczy. Raz jeszcze stwierdziła, że podtrzymuje odmowę przeniesienia swej siedziby z Katangi do Kinszasa. Jak wiadomo odmowa ta była bezpośrednim — raczej formalnym zresztą — motywem ostatnich posunięć rządu generała Mobutu. Stwierdzając, że posunięcia te sprzeczne są z ustawą uchwaloną w Kongu w czerwcu roku ubiegłego, jak również z belgijsko-kongijskim układem finansowym z lutego 1965, Union Minière zapowiedziała, że wytoczy proces każdemu, kto zakupi poza siecią jej sprzedaży bogactwa mineralne wydobywane w Katandze. Równocześnie UMHK odrzuciła żądania Konga wypłacenia sumy 7,5 mld FB tytułem należności za kopaliny wyeksportowane do Europy. W komunikacie UMHK stwierdzono, że rząd w Kinszasa przejął obiekty, zapasy oraz fundusze Towarzystwa zdeponowane w bankach kongijskich i przekazał je nowej spółce. Z tego tytułu Union Minière rości sobie do rządu generała Mobutu pretensje o odszkodowanie w wysokości około 40 mld FB

Ciekawa rzecz, że po ogłoszeniu tego komunikatu akcje UMHK na giełdzie brukselskiej nie tylko nie spadły, lecz przeciwnie, zwyżkowały. Mogłoby to świadczyć o tym, że wspomniany koncern ma w zanadrzu silniejsze atuty, niż na pozór się wydaje.

Kierownictwo Union Minière oświadczyło ponadto, że jako korporacja belgijska, podlegająca belgijskiemu prawu, spółka ta nie ma zamiaru przerywać swej działalności i będzie ją kontynuować „w Kongu lub poza nim".

Karty zostały więc wyłożone, chociaż z pewnością nie wszystkie. Sytuacja Kinszasa nie jest ani prosta, ani łatwa. Doradcy generała Mobutu wzięli pod uwagę obecne warunki na światowym rynku miedzi. Popyt na ten metal, jak również na kobalt, jest rzeczywiście bardzo silny. Należy przypuszczać, że wbrew przestrodze władz Union Minière, znajdą się nabywcy na katangijskie rudy sprzedawane innymi niż dotychczas kanałami handlowymi. Ale powstaje zasadnicze pytanie. Czy Kongu uda się utrzymać na dotychczasowym poziomie eksport katangijskich minerałów, który w samym tylko grudniu ub. r. osiągnął wartość 1860 mln FB? Czy specjaliści belgijscy przebywający w Katandze nie zechcą wrócić do domu, chociaż UMHK nie domaga się tego od nich?

Na zakończenie warto odnotować charakterystyczny fakt. W pierwszych dniach stycznia nastąpiła na rynku światowym prawdziwa fala podwyżek cen miedzi. Jako pierwsze podniosły swe ceny trzy wielkie towarzystwa amerykańskie — „Anaconda", „Kennecott" i „Phelps Dodge"...

JAN SIERZPUTOWSKI

ze świata

ZAPORA WODNA W NIGERII

Budowa zapory wodnej w Kaindji na rzece Niger została już w połowie wykonana, podano urzędowo do publicznej wiadomości w stolicy kraju Lagos. Zapora ta stanowi kamień węgielny 6-letniego planu rozwoju gospodarczego Nigerii jako źródło dostaw energii elektrycznej. Hydroelektrownia po jej wykończeniu będzie zdolna do produkcji 880 MW, co wystarczy na pokrycie zapotrzebowania kraju (do 1980 roku).

Powstałe zaś w wyniku zbudowania zapory duże jezioro ma się stać według planu ośrodkiem przemysłu rybnego i tym samym dostawcą proteiny dla cierpiących na niedobór białka mieszkańców Nigerii.

Całkowity koszt budowy zapory wodnej oblicza się na 225 mln dol.

(MP)

KRAJE EFTA ZNIOSŁY CŁA

Zgodnie z uprzednio przyjętymi postanowieniami od 1 stycznia br na obszarze państw należących do ugrupowania gospodarczego EFTA zostały zniesione całkowicie cła w obrocie między krajami członkowskimi. Proces ten został zapoczątkowany w lipcu 1960 roku. Zakończony został o trzy lata wcześniej niż pierwotnie planowano.

Finlandia, która jest członkiem stowarzyszonym EFTA obniżyła swe cła w stosunku do towarów pochodzących z krajów stowarzyszonych o dalsze 10 proc. z tym, że zniesie je całkowicie z końcem roku przyszłego. Zniesieniu cel towarzyszy zwiększenie obrotów towarami wytwarzanymi przez producentów krajów EFTA. (d)

POŻYCZKA MFM DLA JUGOSŁAWII

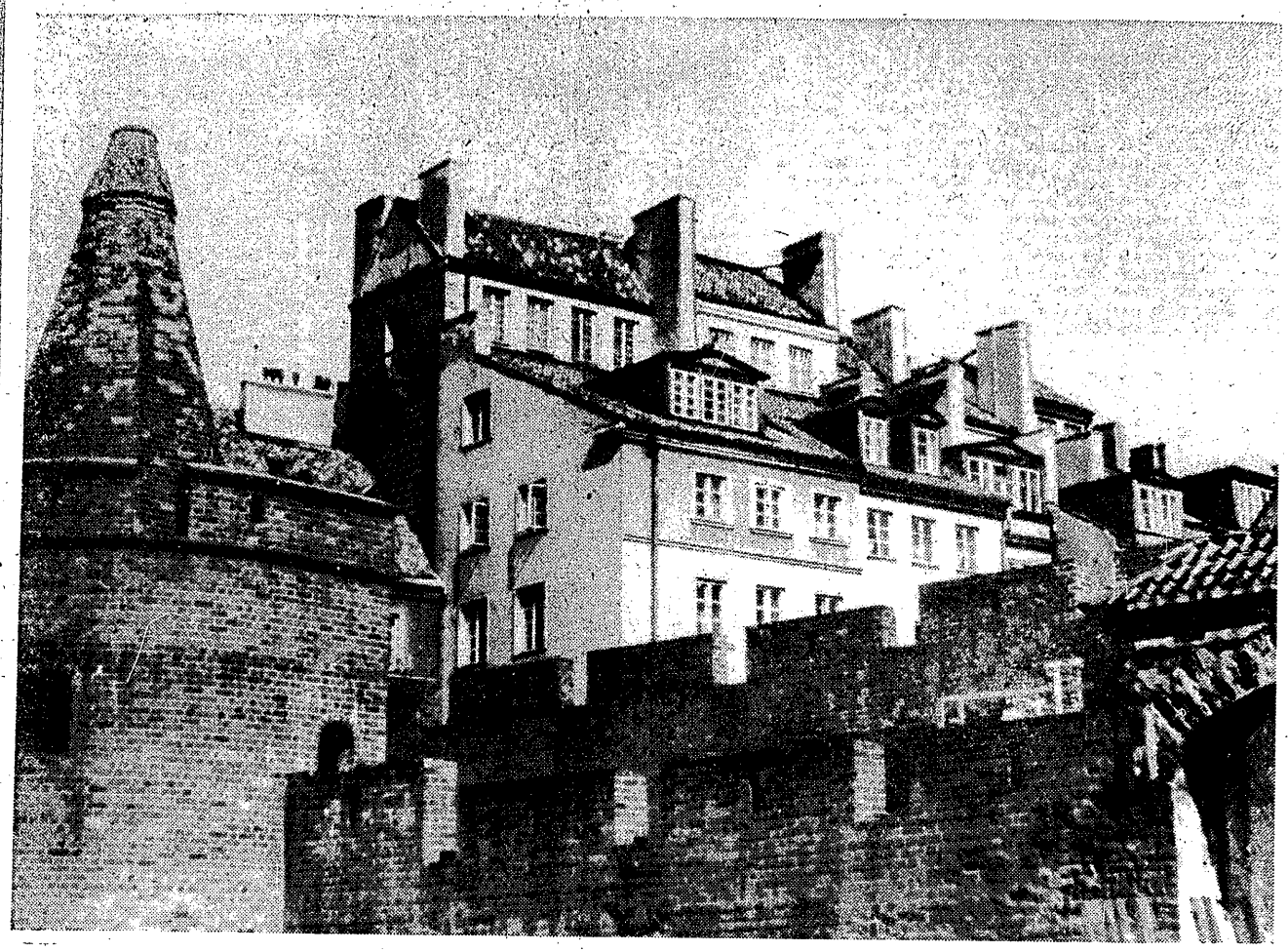
Jak donoszą zagraniczne agencje prasowe, władze Międzynarodowego Funduszu Monetarnego wyraziły zgodę na udzielenie Jugosławii w 1967 roku kredytu stabilizacyjnego do 45 mln dolarów.

(d)

SPADEK PRODUKCJI STALI W NRF

Jak donosi zachodnioniemiecka prasa gospodarcza, produkcja stali surowej, według pierwszych podliczeń zmniejszyła się w ubiegłym roku w stosunku do roku 1965 o przeszło 1,5 mln ton. Wyprodukowano 35,31 mln ton stali surowej, produkcja surówki żelaza spadła do 25,4 mln t. (w 1965 r. ok. 27 mln t.)

Hutnictwo NRF zalicza rok ubiegły do najgorszych lat w swej powojennej historii. Spadek produkcji i zamówień zmusił wiele hut do poważnej redukcji załóg. (d)



17 stycznia 1945 roku, gdy wojska radzieckie i polskie wkraczały do oswobodzonej stolicy — Stare Miasto było jednym wielkim rumowiskiem. Odbudowane, jeszcze piękniejsze niż dawniej, stanowi wdzięczny motyw dla fotografików i filmowców, jest symbolem żywotności Warszawy, jej sercem i strojną toaletą zarazem.

Foto: JERZY WOLIŃSKI

Aktualności

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

zwolić na znaczne ograniczenie importu drogiej i wysokojakościowej stali niezbędnej dla wytwarzania i obecnie produkowanych nożyków, o znacznie niższej wartości użytkowej.

(grg)

NADWYŻKI DŻEMÓW I MARMOLAD

W I kw. br. przemysł zaoferował o 2 tys. ton wyższe dostawy dżemów i o 500 ton wyższe dostawy marmolad niż zapotrzebowanie zgłoszone przez handel. Ten ostatni bowiem dysponuje jeszcze znacznymi zapasami dżemów i marmolad z ub. r. W znacznym stopniu jest to związane z obserwowanym w II półroczu ub. r. spadkiem popytu na przetwory owocowe, w związku z dobrym urodzajem owoców i zwiększeniem domowej produkcji przetworów owocowych.

Oznacza to, że jakość wytwarzanych przez nasz przemysł przetworów owocowych jest wciąż jeszcze wysoce niedostateczna, a koszty ich wytwarzania stosunkowo wysokie, skoro przetwory te nie wytrzymują konkurencji z przetworami przygotowywanymi przez gospodynie.

Niezależnie jednak od przyczyn spadku popytu na przetwory owocowe na rozważenie zasługują dwie sprawy.

Pierwsza, to przygotowanie specjalnych rezerw przetworów owocowych na okres słabszego urodzaju owoców.

Druga, to aktywizacja sprzedaży przetworów owocowych. Jak dotychczas bowiem przemysł zgłasza jedynie pretensje pod adresem handlu, że ten nie odbiera wszystkiego co przetwórnie owoców mogą dostarczyć. Brak jest natomiast widocznych wysiłków w postaci np. zróżnicowania wielkości opakowań przetworów owocowych, urozmaicenia ich asortymentu oraz rozwinięcia kampanii reklamowych. (grg)

ODWRÓCENIE PROPORCJI DOSTAW WÓDEK

W ostatnich latach przemysł spirytusowy poczynił znaczne postępy dla poprawienia struktury dostaw na rynek wysokoprocentowych napojów alkoholowych, zwiększając znacznie dostawy wódek gatunkowych o stosunkowo wysokiej jakości. Np. w 1966 r. wzrostowi dostaw na rynek wódek gatunkowych o ok. 20 proc. towarzyszył wzrost dostaw wódek czystych o ok. 6 proc.

Nie wnikając we wpływ tej struktury dostaw na spożycie alkoholu stwierdzić należy, że w praktyce szybszy wzrost dostaw często znacznie droższych wódek gatunkowych prowadził, przy danym wzroście wydatków na wódkę, do zakupu stosunkowo mniejszych jej ilości, lub co najmniej do wyższego zaangażowania środków finansowych w zakup danej ilości wódek.

W planie na I kw. br. proporcje zaopatrzenia rynku w wódkę zostały odwrócone. Dostawy wódek gatunkowych wzrastają o ok. 8 proc., a wódek czystych i spirytusu o ok. 16 proc. W związku z tym handel sygnalizuje wzrost zainteresowania wódkami czystymi, podczas gdy do niedawna występowały liczne braki właśnie wódek gatunkowych, i to tych droższych, wysokiej jakości.

W tej sytuacji zwrócić należy uwagę i na inne jeszcze sygnały. Mówią one o pogorszeniu jakości niektórych wódek gatunkowych, co zahamowało wzrost ich zakupów. Pogorszenie to związane jest prawdopodobnie z przeciążeniem wytwórni wódek gatunkowych dążących do zwiększenia produkcji. Niestety, nic nie wskazuje, że prowadzi to do ograniczenia spożycia alkoholu. (grg)

Z NADZORU NA BUDOWĘ

Wiele analiz wykazuje, że jednym z istotnych źródeł trudności w realizacji planów budownictwa jest brak kadry inżynieryjno-technicznej na budowach. Inżynierowie i technicy z reguły garną się, jak wiadomo, do pracy w instytucjach nadzoru budownictwa, biurach projektów itp. Jest to zupełnie zrozumiałe bo praca w tych instytucjach jest z reguły łatwiejsza, mniej odpowiedzialna, mniej uciążliwa i w dodatku zazwyczaj lepiej płatna.

W tej sytuacji powstała potrzeba podjęcia kroków niezbędnych dla przesunięcia części wykwalifikowanych kadr inżynierów i techników z biur na budowy. W związku z tym podjęto decyzję o przejęciu obowiązków nadzoru budowlanego przez przedsiębiorstwa budowlane, aby w ten sposób znalazło się w ich dyspozycji więcej inżynierów i techników.

Obawiać się jednak należy, że tego rodzaju posunięcie, natury organizacyjnej, nie skłoni bynajmniej techników do rezygnacji z łatwiejszej i lepiej płatnej pracy i przejścia do pracy na budowach. Wydaje się więc, że równocześnie ze wspomnianą reorganizacją niezbędne jest podjęcie decyzji zmierzających do lepszego zharmonizowania uciążliwości i odpowiedzialności pracy na budowach i w komórkach nadzoru z poziomem wynagrodzeń za pracę.

(grg)

Ze świata nauki i techniki

Tańsze budynki

W PGR Parlin, w pow. Mogilno, wzniesiono pierwszą w kraju dużą, murowaną, oborę ze specjalnych, drobnowymiarowych elementów strunobetonowych. Obiekt ten, mieszczący 300 sztuk młodego bydła, dwunastu robotników zmontowało w ciągu 106 dni, a przy sprzyjających warunkach atmosferycznych okres budowy można skrócić o ok. 25 dni.

Ten eksperymentalny budynek odznacza się cennymi właściwościami. Ciężar konstrukcji jest o 30 proc. mniejszy w porównaniu z dotychczasowymi rozwiązaniami, stosowanymi w budownictwie wiejskim. Koszt 1 m sześc. wyniósł zaledwie 116 zł, czyli był o 83 proc. niższy, niż w budownictwie tradycyjnym. Cała bukaciarnia, w porównaniu z dotychczas budowanymi, jest tańsza o 540 tys. zł. Jeszcze w br. w woj. bydgoskim przybędzie 6 dalszych takich obiektów, a w całym kraju w najbliższych latach ma powstać 60 bukaciarni ze strunobetonu. Projekt eksperymentalnej bukaciarni powstał w zespole Zjednoczenia Budownictwa Rolniczego w Bydgoszczy, kierowanym przez inż. Czesława Karolczaka. (BN-T PAP).

Mikrofale z półprzewodników

Odkryty przed dwoma laty w USA tzw. „efekt Gunna" wykorzystany został praktycznie w Anglii. Wykonano tam mianowicie oscylator półprzewodnikowy, wytwarzający mikrofale — takie, jakie użytkowane są w technice radarowej. Substancją podstawową oscylatora półprzewodnikowego jest niezwykle ciekawy technicznie materiał — arsenek galu. Istota efektu Gunna polega ogólnie na tym, że jeżeli do odpowiedniego kryształu półprzewodnikowego przyłoży się dostatecznie duże napięcie, to prąd elektryczny, przepływający przez kryształ, zaczyna oscylować z częstością kilkudziesięciu miliardów cyklów na sekundę. Umożliwia daleko idącą miniaturyzację urządzeń radarowych. (PT nr 35/66)

Ruchome kilometry

Mechanizacja transportu węgla w kopalniach postępuje stale naprzód. Na początku br. w kopalniach znajdowało się ok. 1200 km przenośników taśmowych i 650 km przenośników zgrzebłowych, pancernych i lekkich. Mechaniczny transport węgla pozwolił przyspieszyć nie tylko odstawę urobku, ale i zwiększył bezpieczeństwo pracy oraz tempo wydobycia, dzięki możliwości stosowania wysoko wydajnych kombajnów. (BN-T PAP).

Kosmiczna biurokracja

Telewizja amerykańska i Eurowizja postanowiły zrezygnować w przyszłości z połączeń za pośrednictwem satelity „Early Bird". Przyczyną są nie tylko wysokie opłaty, ale i biurokracja towarzystwa eksploatacji satelity telekomunikacyjnego. (PT nr 36/66).

Domki campingowe z gipsu

Elementy do budowy garaży i domków campingowych z prefabrykatów gipsowych są produkowane w zakładach „Dolina Nidy", w Gackach, pow. Pińczów. Tego typu budowle mają wiele zalet, są m.in. tanie, estetyczne i znacznie trwalsze od budynków z płyt pilśniowych. Na terenie woj. kieleckiego wybudowano już kilkadziesiąt garaży i domków campingowych z prefabrykatów gipsowych. (BN-T PAP).

Świecący wynalazek

Wykorzystanie światła w 100 proc. zapewnia wynalazek mgr inż. Antoniego Frączka z Instytutu Lotnictwa w Warszawie. Zaprojektował on wskaźnik świetlny, składający się ze źródła światła i jednej, bądź kilku płytek, z przezroczystego materiału, przeznaczony do wytwarzania świecących znaków graficznych, cyfr, liter itp. Dotychczasowe elementy świecące traciły dużą część światła, które odbijało się od płaszczyzn bocznych i bezużytecznie rozpraszało. W wyniku tego oświetlenie płytki z wygrawerowanym wzorem było nierównomierne. Opracowanie mgr inż. Antoniego Frączka polega na dobraniu takiego kształtu płytki z materiału przezroczystego, aby strumień świetlny został w niej „zamknięty" i całkowicie wykorzystany. Efekty tego pomysłu są bardzo interesujące. Nowe wskaźniki mają mały pobór mocy, niskie napięcie zasilania, dzięki czemu mogą być stosowane w tranzystorowych układach, przyrządach pomiarowych, urządzeniach reklamowych itp. Dodatkową zaletą nowego typu wskaźnika jest prostota budowy i wykonania, trwałość i niewielki koszt. (BN-T PAP).

Bez pyłu

W szkołach japońskich mają być wprowadzone białe tablice z tworzyw sztucznych, na których pisać się będzie kolorowymi pisakami. Efekt — zlikwidowanie szkodliwego pyłu, powstającego przy ścieraniu kredy z tablicy. (PT nr 36/66).

ZPA Chorzów — na gazie

Najbardziej sędziwa w kraju fabryka azotowa w Chorzowie przygotowuje się do przejścia na nowy surowiec — gaz ziemny, który zastąpi w produkcji amoniaku znacznie droższy koks. Dzięki temu nawozy azotowe produkowane będą w fabryce o połowę taniej. Gaz dostarczany będzie rurociągiem z Lubaczowa na Rzeszowszczyźnie. Nastąpi przebudowa i modernizacja 50-letniej przestarzałej i całkowicie już niemal wyeksploatowanej instalacji syntezy amoniaku.

W miejsce generatorów produkujących gaz z koksu — zbudowana zostanie nowoczesna instalacja ciśnieniowa. Modernizacji ulegną inne obiekty i urządzenia. Inwestycje te pochłoną 112 mln zł, które — jak wykazał rachunek ekonomiczny — zwrócą się z nawiązką w pierwszym roku. Ogólna obniżka kosztów po wprowadzeniu zmiany bazy surowcowej wyniesie około 114 mln zł rocznie. Dodatkową korzyścią oparcia się o gaz będzie zwolnienie ok. 5 tys. wagonów rocznie, używanych dotąd do przewozu koksu, co w przeciążonym węźle kolejowym rejonu GOP ma niebagatelne znaczenie. Nowa instalacja chorzowska przekazana zostanie do pracy pod koniec obecnej 5-latki. (BN-T PAP).

Lody w kolorze

W celu poprawienia widoczności, góry lodowe, dryfujące na północnym Atlantyku mają być barwione na kolor czerwony. Dokonywać tego będą samoloty za pomocą specjalnych bomb. (PT nr 36/66).

Nowoczesna suwnica bramowa

W Centralnym Biurze Konstrukcji Maszynowych w Bytomiu skonstruowano pierwszą tego typu w Polsce, niezwykle lekką, a przy tym bardzo wydajną i wysoce sprawną jednodźwigarową suwnicę bramową, przeznaczoną do transportu różnego rodzaju sypkich materiałów, np. węgla w elektrowniach.

Nowością jest stalowa, tzw. skrzynkowo-spawana, cienkościenna konstrukcja, dzięki czemu nowe urządzenie waży niespełna 20 ton i jest blisko 12-krotnie lżejsze od suwnic tradycyjnych. Dotychczas stosowane suwnice tego typu o rozwiązaniu kratowo-nitowym ważyły ok. 230 ton. Przy swojej lekkości nowego typu suwnica bramowa o jednorazowym udźwigu 8 ton, jest wysoce wydajna. Szybkość podnoszenia ciężarów wynosi 60 metrów na minutę, (wobec 44 m/min. w urządzeniach tradycyjnych), a szybkość poruszania się wózka — 95 m/min., tj. prawie czterokrotnie większa niż w suwnicach starego typu. Pierwszą tego typu suwnicę do transportu węgla ze składowiska do kotłów otrzymała elektrownia „Halemba", gdzie urządzenie to w pełni zdaje egzamin. (BN-T PAP).

Tabovan — bicz na komary

Już wkrótce turyści spędzający urlopy na Mazurach i w innych obfitujących w komary rejonach kraju nie będą narzekać na dokuczliwe „naloty" tych owadów. „Komarowy" problem rozwiązali naukowcy z Instytutu Przemysłu Organicznego w Warszawie. W oparciu o odpadowe kwasy organiczne powstałe przy produkcji stilonu, opracowali oni nowy, odstraszający owady środek chemiczny, który wkrótce ukaże się na rynku pod nazwą „Tabovan". (BNT-PAP)

Książki nadesłane

WŁ. KOŚCIAŁKOWSKI, J. Z. KORSZYŃSKI — KIEROWNICY BUDOWY i MAJSTROWIE — Studia i materiały z badań społecznych — str. 64, cena zł 15.30 — Z prac Instytutu Org. i Mech. Budownictwa, Arkady, Warszawa 1966.

W pierwszej części zrelacjonowane są wyniki badań nad „wzorem" kierownika budowy w świetle rzeczywistych i pożądanych kryteriów oceny jego pracy. W drugiej części — badania nad zmianami w pozycji i roli zawodowej majstra budowlanego przeprowadzone w wybranym przedsiębiorstwie budownictwa mieszkaniowego.

FRANCOIS PERROUX — LAN PENSÉE ÉCONOMIQUE de JOSEPH SCHUMPETER (Les dynamiques du capitaliste), str. 260 Genève 1963.

Książka jest monograficznym studium o poglądach ekonomicznych Schumpetera. Składa się z dwóch części. W pierwszej poddana jest krytycznej analizie tzw. czysta teoria dynamiki kapitalizmu, na którą składają się problemy metodologiczne, teoria przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy, teoria kredytu i kapitału, teoria procentu i teoria cyklu. W drugiej — Perroux rozważa społeczno-ekonomiczne koncepcje Schumpetera, a więc jego teorię imperializmu, poglądy na socjalizm itp.

JEREMI WIERZBICKI — POLITYKA PIENIĘŻNA KAPITALISTYCZNYCH BANKÓW CENTRALNYCH str. 322, cena zł 24. — PWE, Warszawa 1966.

Głównym przedmiotem książki jest analiza celów, metod i osiągnięć polityki pieniężnej kapitalistycznych banków centralnych w ostatnim 20-leciu.

B.J KOGAN — ELEKTRONICZNE MASZYNY ANALOGOWE I ICH STOSOWANIE DO REGULACJI AUTOMATYCZNEJ — tłumaczył Maciej Kierzkowski — str. 455, cena zł 65. — WNT, Warszawa 1966.

W książce wyłożono w systematyczny sposób teorię i opisano budowę elektronicznych układów stanowiących modele podstawowych operacji matematycznych takich jak: dodawanie, odejmowanie, mnożenie, dzielenie, różniczkowanie i całkowanie.

PRASA o problemach gospodarczych

Od pewnego już czasu opinia społeczna poświęca wiele uwagi rozwojowi szeroko pojętych usług. Zainteresowanie to jest odbiciem rzeczywistej sytuacji, w której ta dziedzina gospodarki zaczyna coraz silniej ważyć na poziomie życia obywateli oraz na sprawnej pracy innych gałęzi. Nic więc dziwnego, że potrzeby rozwojowe usług uwzględnia się coraz szerzej w planach. Dotyczy to zarówno planu centralnego jak i terenowych programów rozwojowych. W tej sytuacji wydawać by się mogło, że publicystyce ekonomicznej pozostanie jedynie dyskusja nad pewnymi zagadnieniami teoretycznymi oraz odnotowywanie kolejnych osiągnięć w realizacji ciekawych i ambitnych zamierzeń rozwojowych. Jednak lektura prasy, choćby tylko z ostatniego tygodnia, przeczy tym optymistycznym przewidywaniom.

Zacznijmy od tych usług, które najbardziej dosłownie rzucają nam się w oczy w postaci wywieszek „Usługi dla ludności", umieszczanych w witrynach warsztatów naprawczych, pralni czy salonów fryzjerskich. Tematem tym programowo już zajmuje się „TYGODNIK DEMOKRATYCZNY". Publicysta tego periodyku — **Wiktor Eysymontt** napisał w ostatnim okresie na temat usług rzemieślniczych co najmniej trzydzieści artykułów, a mimo to materiału mu nie brakuje. Z dużym poczuciem autoironii ostatni swój artykuł nazwał **„Monologiem maniaka"**. Główną okazję do „Monologu" stworzyły plany Stołecznej Rady Narodowej. St. R. N. jak każdy szanujący się organ władzy terenowej posiada program rozwoju rzemiosła na swoim terenie. Przewiduje on wzrost liczby usługowych warsztatów rzemieślniczych o 300 zakładów w bieżącej pięciolatce. Równocześnie plany urbanistyczne przewidują, że w wyniku wyburzeń i innych zmian powierzchnia obecnie istniejących zakładów ulegnie zmniejszeniu o ponad 12 tys. metrów kwadratowych, a z nowego budownictwa i innych źródeł przybędzie ponad 7 tys. metrów kw. Czysta strata — 5 tys. m kw., czyli powierzchnia zajmowana przez ok. 200 warsztatów. Jak z ubytku dwustu warsztatów ma urodzić się trzysta nowych warsztatów — nie bardzo wiadomo. Podobna sytuacja istnieje nie tylko w Warszawie — również i w innych województwach programy rozwoju rzemiosła nie są zabezpieczone od strony przydziału (bądź zapewnienia lokalizacji i kredytów na budownictwo (własne) lokali dla rzemiosła.

Usługami łączności zajmuje się w „POLITYCE" **Barbara W. Olszewska.** Jej reportaż pt. **„Na „Głównej"** poświęcony jest pracy fabryki usług, jaką jest urząd pocztowy na ulicy Świętokrzyskiej. Obsługuje on dziennie 5 tys. klientów, sprzedając znaczki po 60 groszy i przyjmując setki tysięcy złotych dziennych utargów od kierowników sklepów. Ponieważ poczta ta czynna jest 24 godziny na dobę, stanowi ona swoistego rodzaju pogotowie: tu zjawiają się często o 2 w nocy lekko zawiani panowie, aby podjąć 200 zł z książeczki PKO, których zabrakło im przy płaceniu rachunku w restauracji, tu przewija się warszawski półświatek, bądź w celu „poderwania" klientów, bądź w celu przypilnowania, aby przygodni znajomi podjęli odpowiednią sumę ze swych oszczędności. Poczta Główna pracuje na najwyższych obrotach, stosuje rozmaite systemy organizacyjne, stara się nie dopuścić do powstawania kolejek. Nie jest to jednak sprawa łatwa. Ponad 70% załogi stanowią kobiety, które jak wiadomo muszą korzystać z dodatkowych zwolnień i urlopów. Próby rozładowania tłoku w godzinach pocztowego szczytu metodą półetatów nie dają rezultatów, bo nie ma chętnych do takiej pracy. Brak szkół zawodowych, które przygotowywałyby do pracy „panienki z okienka". Trzeba je przyuczać na miejscu, co wobec dużej fluktuacji kadr powoduje dodatkowe trudności. Obecnie ma być zniesione limitowanie funduszu płac, co pozwoli na zatrudnienie emerytów i gospodyń domowych. To rozwiązanie wszystkich problemów jednak nie załatwia. Autorka apeluje o większą troskę, o polepszenie warunków pracy, o wprowadzenie bodźców skłaniających do sprawnej i grzecznej obsługi klienta.

Tak zwaną łącznością przewodową, czyli telefonami zajmuje się z kolei **Aleksander Rowiński** w „PRAWIE I ŻYCIU". Chodzi mu o dziwne historie jakie dzieją się z terminami zakładania aparatów telefonicznych u prywatnych abonentów. Sam autor został zawiadomiony oficjalnie, że telefon założą mu za rok, na interwencję redakcji odpowiedziano, że sprawa jest trudna, bo nie ma doprowadzonego kabla — po czym — w ciągu dwu dni założono aparaty jemu i jeszcze 50 lokatorom w tym samym budynku. Mimo felietonowej formy autorowi chodzi o rzecz poważną — o brak koordynacji między planami budownictwa mieszkaniowego a planami rozbudowy sieci telefonicznej.

By już wyczerpać sprawy usług wróćmy jeszcze na koniec do „TYGODNIKA DEMOKRATYCZNEGO". **Leszek Goliński** zastanawia tam się nad potrzebą planowania w kulturze. Nie chodzi mu rzecz jasna o planowanie twórczości, lecz bazy materialnej służącej rozpowszechnianiu wartości kulturalnych. Bardzo często baza ta rozwija się żywiołowo, dzięki aktywności poszczególnych osób czy środowisk. Przykładem może tu być rozwój telewizji. Niemal każde miasto wojewódzkie próbowało zafundować sobie ośrodek nadawczy, a wielu z nich to się udało, choć wyposażenie techniczne jest niezwykle prymitywne, a co gorzej, w niektórych miastach nie ma dostatecznego zaplecza twórczego. Niewielkie środki państwowe zostały w ten sposób rozproszone i nie mogły przynieść dostatecznych efektów. Podobnie rzecz się miała i z innymi dziedzinami, np. z periodykami społeczno-literackimi, orkiestrami symfonicznymi itp. Nawet plany państwowe nie są dostatecznie zsynchronizowane, np. istnieje pewna rozbieżność interesów Ministerstwa Łączności i Komitetu do spraw Radia i Telewizji. Żywiołowemu zapotrzebowaniu na telewizję odpowiada dość żywiołowy rozwój produkcji telewizorów wielu typów, przy braku w gruncie rzeczy uniwersalnego, taniego i trwałego modelu odbiornika.

S. C.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzimierz Brus, Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Henryk Flakierski Romuald Gadomski (zast. red. nacz.), Jan Główczyk (redaktor naczelny), Mieczysław Kabaj, Jerzy Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krzak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Jan Werner, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany, Janusz G. Zieliński.

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

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 28-00-28, zastępcy redaktora naczelnego 21-55-57 i 28-63-92, sekretarz redakcji 28-63-92, redaktorzy 28-53-42 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Prasa Krajowa", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-46-92, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach wojewódzkich.

Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, listonosze oraz Oddziały i Delegatury „Ruch". Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100020 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch", Warszawa, ul. Wronia 23. Zamówienia przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 26 zł, półrocznie — 52 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 1-6-100024. Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch", Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, konto PKO Nr 114-6-700041 VII O/M Warszawa.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa", Marszałkowska 3/5.

Zam. 31. T-42.

ŻYCIE gospodarcze