

W Komitecie Centralnym PZPR odbyła się narada sekretarzy rolnych KW z udziałem I sekretarza KC — Wł. Gomułki, na której omówiono praktycznie zadania instancji i organizacji partyjnych w związku z realizacją uchwały IX Plenum Partii. Dla rozwoju rolnictwa — powiedział m. in. sekretarz KC J. Tejchma — coraz większe znaczenie ma poziom kultury rolnej i praca organizatorska. Toteż najpilniejszym zadaniem jest zmobilizowanie rolników, pracowników PGR, służby rolnej oraz instytucji obsługujących rolnictwo — do pełnego wykorzystania możliwości zwiększenia produkcji rolnej i rezerw w tym zakresie. A rezerwy takie istnieją we wszystkich rejonach kraju. W każdym bowiem województwie są powiaty pozostające w tyle pod względem produkcji rolnej, w każdym zaś powiecie można spotkać takie gromady i wsie, a w każdej wsi — gospodarstwa, które nie wykorzystują możliwości zwiększania produkcji rolnej. Idzie o to, aby w działalności zmierzającej do uruchomienia rezerw produkcyjnych bardzo konkretnie sformułować zadania, przede wszystkim dla poszczególnych gromad i wsi. W tym celu należy skierować do każdej gromady kilkuosobową grupę wysoko kwalifikowanych specjalistów, o dużym doświadczeniu, którzy — wspólnie z aktywnym gromadzkim i miejscowym agronomem — ustala przyczyny hamujące rozwój produkcji rolnej, określa powszechnie występujące rezerwy produkcyjne oraz środki niezbędne do ich wykorzystania. W pracy tej nie chodzi o tworzenie nowych gromadzkich planów rozwoju rolnictwa, lecz o uzupełnienie istniejących programów i wykazanie możliwości ich szybszej intensyfikacji produkcji rolnej, zwłaszcza zbożowo-pasowej i rozwoju chowu bydła. Szczególną uwagę należy zwrócić na podniesienie produkcji rolnej w słabszych gospodarstwach. Jeżeli chodzi o realizację założeń IX Plenum dotyczących usprawnienia działalności służby rolnej istnieje potrzeba maksymalnego wykorzystania specjalistów rolnych bezpośrednio w produkcji, czyli w gromadzie oraz podporządkowania agronomów — gromadzkim radom narodowym. Z kolei zastępca członka Biura Politycznego KC PZPR, młn. rolnictwa — M. Jagielski poinformował uczestników narady o zapotrzągnięciu rolnictwa w podstawowe środki produkcji w br. gospodarczym (o szczegółach tej sprawy informuje prasa codzienna). M. Jagielski zapoznał również uczestników narady z podjętymi przez resort rolnictwa pracami nad wlecaniem w życie uchwały IX Plenum. W dyskusji sekretarz rolni KW mówili o podjętej już wspólnie z ZSL działalności nad realizacją uchwały IX Plenum oraz o dalszych zamierzeniach w tym zakresie. Zabierając głos na zakończenie narady I sekretarz KC PZPR — Wł. Gomułka zwrócił uwagę, że opracowane centralnie kierunkowe wskazania w sprawie realizacji uchwały IX Plenum KC PZPR należy uzupełniać i dostosowywać do miejscowych warunków i potrzeb. Omawiając zadania stojące przed instancjami i organizacjami partyjnymi — Wł. Gomułka stwierdził, że niezmierzona istotną sprawą jest skierowanie do każdej gromady specjalistów rolnych, którzy — wspólnie z aktywnym gromadzkim — powinni znaleźć odpowiedź na pytanie: jak przyspieszyć intensyfikację produkcji rolnej. Aby praca ta dała rezultaty, każdy powiat musi mieć dokładny obraz rolnictwa w każdej gromadzie, a gromada w każdej wsi, natomiast wsi w poszczególnych grupach gospodarstw. Dopiero w oparciu o te materiały i opinie aktywnego rolnego można będzie wypracować sposób uzupełnienia gromadzkich planów rozwoju rolnictwa i wykorzystania rezerw produkcji rolnej. Drugie ważne zadanie, na które zwrócił uwagę Wł. Gomułka, to podnoszenie — przy czynnym udziale kółek rolniczych — kultury rolnej. Jedną z dróg prowadzących do tego celu jest masowe szkolenie rolników oraz znalezienie właściwych, skutecznych form pracy z tymi gospodarstwami, które uzyskują zbyt niskie efekty produkcyjne. W dalszym ciągu swego wystąpienia Wł. Gomułka podkreślił, że każde województwo musi mieć konkretne plany zagospodarowania gruntów PZP w taki sposób, aby osiągnąć jak najwyższe efekty produkcyjne przy jak najniższych nakładach.

W Ministerstwie Rolnictwa odbyła się krajowa narada zastępców przewodniczących Prezydów WRN i kierowników wojewódzkich wydziałów rolnictwa i leśnictwa oraz dyrektorów wojewódzkich jednostek PGR. W czasie narady omówiono zadania rad narodowych i służby rolnej w zakresie realizacji uchwały IX Plenum KC PZPR.

W Warszawie podpisano protokół o wzajemnych dostawach i płatnościach w 1968 r. z Mongolską Republiką Ludową i z Demokratyczną Republiką Wietnamu.

(gdy w naszej statystyce liczą się już jedynie obiekty o mocy ponad 0,5 MW) — mamy „tylko” 381 elektrowni, w tym 288, a więc znaczną większość, o mocy ponad 1 MW. Przed wojną mieliśmy tylko 1 elektrownię o mocy ponad 100 MW (Łaziska — 101 MW), a obecnie mamy już 24 takie obiekty i to znacznie potężniejsze (w tym największe, to Turów — 1400 MW, Konin — 580 MW i Skawina — 550 MW). Dwie nasze największe dziś elektrownie dysponują tedy mocami znacznie większymi, niż blisko tysiąc elektrowni przed wojną.

Wprawdzie dane za okres przedwojenny i współczesny nie są w pełni porównywalne (różne granice kraju, różne najmniejsze liczone jednostki), ale wymownie obrazują one jakościową różnicę między dawnym i dzisiejszym potencjałem energetycznym. Różnicę polegającą na daleko idącej koncentracji mocy w coraz większych elektrowniach. Może najbardziej syntetycznym miernikiem tej koncentracji, dokonanej już w latach powojennych, są liczby pokazujące, jakie odsetki ogólnej mocy elektroenergetyki mieliśmy w elektrowniach o mocy ponad 100 MW. Odsetek ten wynosił: w roku 1950 — 18 proc., w roku 1955 — 36 proc., w roku 1960 — 51 proc., w roku 1966 — 70 proc.

Ta tak szybko postępująca koncentracja wynika z oparcia przysposobienia na budowie wielkich, nowoczesnych obiektów, co oczywiście było możliwe dzięki postępowi technicznemu, jaki dokonał się w światowej elektroenergetyce — na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci. A postęp ten — polegający głównie na budowie coraz potężniejszych urządzeń — przynosi poważne korzyści ekonomiczne, wyrażające się przede wszystkim w obniżeniu kosztów zainstalowania każdego megawata mocy i kosztów produkcji każdej kilowatogodziny energii. Bo przecież turboposół o mocy np. 200 MW w stosunku do turboposół 100 MW nie wymaga aż dwukrotnie większego zużycia materiału, dwukrotnie większej obsługi, a nawet dwukrotnie większej ilości paliwa.

Zrozumiała jest więc tendencja do budowania urządzeń o możliwie największej mocy — na ile tylko pozwala aktualny poziom techniki. Ale postęp, jaki uczyniliśmy pod tym względem w stosunku do okresu przedwojennego (kiedy to największy nasz turboposół miał moc 35 MW, podczas gdy obecnie mamy już szereg turboposół o mocy 200 MW) zawdzięczamy nie tylko rozwojowi techniki.

Skoro przed wojną były już u nas znane i stosowane urządzenia kilkudziesięciomegawatowe, a mimo to w energetyce ołbrzymią większość stanowiły obiekty o mocy poniżej 1 megawata — przyczyną tego nader nieskomornego rozdrobienia trzeba się doszukiwać również w stosunkach społeczno-gospodarczych. W warunkach niezamożnego kraju prywatna własność środków produkcji nie mogła sprzyjać koncentracji środków, niezbędnej dla tworzenia bardziej nowoczesnej elektroenergetyki.

Nieliczne większe elektrownie „miejskie” przeważnie należały do zagranicznego kapitału starającego się uzyskać maksymalne zyski przez zawyżanie cen energii i dlatego odbiorcom przemysłowym bardziej opłacało się budować małe, niskosprawne ale własne elektrownie. Stąd też takich elektrowni wciąż nam przybywało najwięcej. I dopiero uspołecznienie środków pro-

dukcyj oraz centralne planowanie umożliwiły nam znacznie pełniejsze w tej dziedzinie korzystanie z osiągnięć techniki.

POŁĄCZONY SYSTEM — TANIEJ I PEWNIJ

Planowa gospodarka i koncentracja mocy elektroenergetyki doprowadziły też do znacznego zmniejszenia roli elektrowni przemysłowych (tj. należących do zakładów chemicznych, kopalń, hut, zakładów przemysłu spożywczego itd. oraz służących głównie własnym przedsiębiorstwom) na rzecz elektrowni zawodowych (należących do przedsiębiorstw energetycznych i dostarczających energię do publicznej sieci). Przed wojną — ze wspomnianych już przyczyn — moce elektrowni przemysłowych przeważały u nas nad zawodowymi (zwany wówczas miejskim), natomiast z minionym 22-leciem rozwijał się w pierwszym rzędzie wyspecjalizowana elektroenergetyka zawodowa, w której łatwiej było o koncentrację mocy. I np. w latach 1950—1966 przybyło w niej aż 7 tys. MW nowych mocy, podczas gdy w elektrowniach przemysłowych zainstalowane wówczas nowe moce wyniosły 1,3 tys. MW. W rezultacie elektroenergetyka zawodowa obejmuje dziś 80 proc. ogólnej mocy naszych elektrowni, a tylko 20 proc. należy do pozostałych przemysłowych.

Ostatnio elektrownie przemysłowe powstawały lub zwiększały swe moce w zasadzie tam, gdzie było to ekonomicznie uzasadnione również z ogólnogospodarczego punktu widzenia i wynikało ze stosunkowo bardzo dużego zapotrzebowania danego przedsiębiorstwa na energię. Przy czym również w energetyce przemysłowej doszło do znacznej koncentracji mocy (wycofano z eksploatacji bardzo wiele przestarzałych urządzeń, instalowano już znacznie większe, sprawniejsze, o większej mocy i nawet liczba tych elektrowni w ostatnich latach zmalała).

Żył moce elektrowni przemysłowych, wynoszące ok. 2 tys. MW, skupiają się głównie w przemysłach: chemicznym (780 MW), górniczym (360 MW), ciężkim (340 MW, głównie hutnictwo), cukrowniczym (200 MW) i celulozowo-papierniczym (140 MW). Mimo jednak rozwoju tych dziedzin przemysłu i mimo autarkicznych ciągów niektórych inwestycji do budowy konieczne „własnych” elektrowni — dylemat, czy je budować czy też korzystać z usług elektrowni zawodowych najczęściej bywa rozstrzygany na rzecz tej drugiej koncepcji. Przewiduje się więc dalsze zmniejszenie udziału elektrowni przemysłowych w naszej elektroenergetyce a nawet w zasilaniu przemysłu nadal będzie rosła rola elektrowni zawodowych i jednolitego ogólnokrajowego systemu.

System ten nie tylko może produkować nowoczesniej i taniej, ale też daje większą pewność zasilania odbiorców. Jak bowiem wiadomo polega on na tym, iż elektrownie, które dawniej pracowały całkiem oddzielnie, zasilając jedynie „swoje” okręgi odbioru — połączone ze sobą liniami wysokich napięć tak, iż np. w przypadku awarii jakiejś elektrowni odbiorcy danego okręgu mogą być zasilani przez inne elektrownie. Chodzi tu zresztą nie ty-

ko o awaryjne zastępstwa, ale w ogóle o bardziej równomierne zaspokojenie szczytowych potrzeb, które w różnych okęgach mogą się różnie zmieniać (w zależności np. od wahań produkcji).

Dzięki jednolitemu, połączonemu systemowi można było zorganizować stałe funkcjonującą centralną dyspozycję mocy. Dyspozytorzy tacy w godzinach „szczytu” na bieżąco wyrównują okresowe niedobory mocy jednych okęgów nadwyżkami innych; natomiast w godzinach zmniejszonego zapotrzebowania zamiast równomiernego ograniczania produkcji elektrowni we wszystkich okęgach można w ogóle wyłączyć przede wszystkim te mniej nowoczesne, w których koszty produkcji kształtują się stosunkowo najwyżej. A zatem bez takiego systemu dla pełnego zaspokojenia szczytowych potrzeb odbiorców byłoby niezbędne w poszczególnych okęgach znacznie większe moce elektrowni (co wymagałoby dodatkowych poważnych nakładów inwestycyjnych) przy czym ogólne koszty produkcji też kształtowałyby się wyżej, a mimo to pewność zasilania w przypadkach awarii byłaby mniejsza.

Nic więc dziwnego, że połączenie wszystkich naszych elektrowni zawodowych (i części przemysłowych, od których okresowo kupuje się energię) w jeden współdziałający system jest bardzo istotnym osiągnięciem dokonany pod koniec minionego 22-lecia. Fakt ten bodaj jeszcze bardziej niż koncentracja mocy wpłynął na jakościowe zmiany w polskiej elektroenergetyce.

Korzyści płynące z połączonego systemu zwiększa fakt, że w ostatnich latach został on połączony z analogicznymi systemami krajów RWPG (i z centralną dyspozycją w RP). W roku bieżącym jest oddawane do ruchu nowe połączenie naszego systemu z ZSRR, a w dalszych latach przewiduje się dodatkowe połączenia z NRD i CSRS. Ma to duże znaczenie nie tylko dla wzajemnej pomocy i wymiany okresowych nadwyżek, ale również umożliwia eksport energii z Polski. Oczywiście stworzenie połączonego systemu zawdzięczamy budowie linii wysokich napięć. I tę sprawę, związaną z ogólną elektryfikacją kraju, również warto tu pokrótce naświetlić.

PROBLEMY ELEKTRYFIKACJI — ATAK NA WIEŚ

Wraz ze zwiększaniem i unowocześnianiem mocy produkcyjnych naszych elektrowni, trzeba było odpowiednio rozwijać sieć linii elektrycznych. Chodziło tu nie tylko o poszerzenie kręgu odbiorców, ale również o unowocześnienie linii, stacji i transformatorów, by polepszyć dostawy energii pod względem jakościowym (stabilność napięcia, bezawaryjność przesyłu).

Ale wobec szybko rosnących potrzeb gospodarki i ograniczonych przecież możliwości inwestycyjnych często staliśmy przed dylematem: ilość czy jakość. Płynny charakter dorocznych potrzeb ilościowych, zwłaszcza ze strony przemysłu, powodował, iż zagadnieniem jakości poświęcano stosunkowo mniej uwagi (i — co najważniejsze — środków), stąd też inwestycje sieciowe „nie nadążały” za wzrostem

mocy elektrowni. I choć w ostatnich latach, gdy nie odczuwamy już ilościowego deficytu mocy, przystąpiono do energiczniejszego usuwania zaniedbań w tych inwestycjach — wielu fachowców uważa, że nadal problem ten nie jest należyście doceniany.

Niemniej jednak postęp jest znaczny. W latach 1950—1966 długość linii elektrycznych ogółem wzrosła u nas ze 120 do 423 tysięcy km, w tym linii wysokiego napięcia z 2 do 19 tys. km (przed wojną mieliśmy tylko jedną taką linię o długości ok. 100 km). Liczba stacji elektrycznych od 1950 roku została zwiększona trzykrotnie (z 24 do 73 tys.), a ich moc — przeszło siedmiokrotnie.

Wszystko to pozwoliło nie tylko na dostarczanie energii dla wszystkich jednostek szybko rozwijającego się przemysłu czy budownictwa, ale też na znaczne zwiększenie stopnia elektryfikacji gospodarstw. W latach 1950—1966 liczba zelektryfikowanych gospodarstw domowych (z rolnymi do 2 ha) wzrosła z 2,2 do 5,0 mln, a gospodarstw rolnych (powyżej 2 ha) z 0,5 do 2,3 mln.

Elektryfikacja miast i miasteczek została już w zasadzie zakończona. I od kilku lat kładziemy duży nacisk na przyspieszenie elektryfikacji wsi, co — jak wiadomo — ma poważne znaczenie również dla unowocześnienia i zwiększenia produktywności rolnictwa. Robi się w tej dziedzinie wiele, ale i pole do działania jest tu nadal pokaźne.

W roku 1948 z energii elektrycznej korzystało 30 proc. gospodarstw na Ziemiach Zachodnich i niecałe 5 proc. na ziemiach dawnych. W roku 1950 mieliśmy zelektryfikowane tylko 19 proc. ogółu zagród i później odsetek ten szybko zwiększał się: do 34 proc. w roku 1955, 53 proc. w roku 1960 i 78 proc. w roku 1966. Odsetek zelektryfikowanych PGR wzrósł w latach 1955—1966 z 66 do 99 proc.

Tak więc obecnie — kiedy elektryfikujemy corocznie po ok. 80—90 tysięcy zagród — znajdujemy się w końcowej fazie elektryfikacji wsi. Ale jest to faza bardzo trudna: trzeba zelektryfikować gospodarstwa coraz dalej położone od głównych linii przesyłowych i coraz bardziej rozrzucone. Przeciętna liczba elektryfikowanych zagród

przypadająca na 1 km wybudowanej linii średniego i niskiego napięcia zmalała w latach 1955 — 1966 z 49 do 26 i nakłady na budowę linii w przeliczeniu na 1 zagrodę wzrosły w tym czasie z ok. 4 do ok. 15 tys. zł.

Wpływ od rolników z tytułu opłat elektryfikacyjnych nie pokrywają nawet połowy kosztów elektryfikacji wsi, a koszty te wynoszą ostatnio po ok. 1,2 mld zł rocznie. Eksploatacja sieci większych, stosunkowo mało wykorzystywanych, również wypada dość drogo i jak na razie — państwo dość sporo dopłaca do każdej kilowatogodziny energii dostarczonej odbiorcom wiejskim.

Ale mimo to nie istnieje dziś dylemat — elektryfikować czy nie elektryfikować wsi. Nie chcemy hamować tempa tej elektryfikacji wysokimi cenami energii, a opłacalność tego przedsięwzięcia poprawi się, gdy sieci wiejskie będą pełniej wykorzystywane: nie tylko przez 3 wieczorne godziny dla oświetlenia mieszkań, ale również dla celów produkcyjnych. Stąd też obecnie tak duży nacisk kładziemy np. na dostarczanie wsi elektrycznych parników do past, nowoczesnych młoczek i wielu innych urządzeń.

★

Tak oto uzbrojenie energetyczne naszego kraju zostało radykalnie powiększone i unowocześnione, ale w gospodarce cudów nie ma — wszystko to sporo kosztuje. Nakłady inwestycyjne na rozwój energetyki pochłaniają ostatnio ponad 6 miliardów złotych rocznie. I trzeba tu jeszcze wziąć pod uwagę około dwukrotnie większe nakłady na rozwój przemysłu paliw, w dużym stopniu służącego właśnie energetyce.

A zapotrzebowanie na energię szybko rośnie. W latach 1970—1980 będziemy musieli powiększać moce naszej elektroenergetyki już o 1000—1500 MW rocznie, w roku 1980 chcemy dojść do mocy ok. 28 tys. megawatów, zatem trzeba będzie potroić nasz obecny potencjał.

Co więc robić aby obniżyć koszty tego rozwoju do minimum? I jak równocześnie usprawnić bynajmniej nie pozabawione mankamentów funkcjonowanie naszej elektroenergetyki? Jakie napotyka my tu dalsze dylematy inwestycyjne i produkcyjne, jak chcemy je dziś i jutro rozwiązywać — oto sprawę, którą zajmę się już w innym artykule.

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI



W numerze 35/87 „Życia Gospodarczego” ukazał się pod powyższym tytułem artykuł Zbigniewa Doniewskiego. W artykule tym autor twierdzi, że „wystarczy przyrzeć się poszczególnym stajom postoju PKP, aby zauważyć, że zwarte składki wagonów osobowych pozostają tam oczekiwaniu na porę odjazdu przez wiele godzin”. Jako przykład został podany ruch pociągów

ekspresowych pomiędzy Gdańskiem i Szczecinem.

Nie negując wielu cennych uwag Z. Doniewskiego, czuję się w obowiązku jako przewodniczący Okręgowej Komisji Usprawnienia Pracy i Zarządzania w Dyrekcji Okręgowej Kolei Państwowych w Szczecinie zwrócić uwagę na fakt, że w DOKP Szczecin skład pociągu ekspresowego relacji Gdańsk — Szczecin Gł., wykorzystywany jest do obsługi relacji Szczecin Gł. — Słubice jako pociąg nr 924/925 i do obsługi relacji Słubice — Szczecin Gł. jako pociąg 944/945. Jak z powyższego wynika, wytknięty w tym artykule brak gospodarności w stosunku do DOKP Szczecin mijają się z prawdą.

Mr Inż. KRZYSZTOF HOLEWIŃSKI

Dziesięć lat nowej polityki mieszkaniowej

W DNIACH 21-23 października odbędzie się w Warszawie V Krajowy Zjazd Delegatów Spółdzielni Budownictwa Mieszkaniowego. Zjazd ten odbywa się więc w dziesiątą rocznicę realizacji nowej polityki mieszkaniowej, której wyrazem jest rozwój budownictwa mieszkaniowego ze środków własnych ludności, przy czym dotyczy to głównie budownictwa spółdzielczego. Udział spółdzielczości w budownictwie mieszkaniowym typu miejskiego w latach 1957—60 wyniósł ok. 10 proc., w latach 1961—65 — 20,5 proc., a w bieżącym planie pięcioletnim — 51,3 proc.

Równocześnie rozwinięła się sieć spółdzielni mieszkaniowych. Obejmuje ona obecnie wszystkie miasta powyżej 10 tys. mieszkańców oraz około 350 mniejszych miast i osiedli z ogólnej liczby 614, a ponadto 35 większych gromad. W miastach objętych siecią spółdzielni zamieszkuje około 94 proc. ludności miejskiej. Wzrasta także liczba spółdzielni powiatowych, które podejmują stopniowo działalność na terenie pozostałych miast, jednakże tempo rozwoju tych spółdzielni jest ostatnio niewielkie z uwagi na brak dostatecznie rozwiniętego potencjału budowlanego na terenie małych miast.

Niedostateczny potencjał produkcyjny budownictwa jest także czynnikiem ograniczającym wzrost budownictwa spółdzielczego w więk-

szych miastach. Spółdzielnie mieszkaniowe zrzeszają blisko pół miliona członków. W końcu czerwca br. mieszkali w domach spółdzielczych około 270 tys. członków (razem z rodzinami około 900 tys. osób). Jednocześnie na mieszkania spółdzielcze oczekiwało 204 tys. członków oraz 346 tys. kandydatów.

Instytucje kandydatów na członków spółdzielni budownictwa mieszkaniowego wprowadziła Uchwała Rady Ministrów z maja 1965 r. Kandydaci stają się członkami spółdzielni z chwilą, gdy zgromadziły wymagany wkład mieszkaniowy. Jednakże w 25 miejscowościach, w których występuje szczególnie duży napływ kandydatów, wprowadzono minimalny staż kandydacki — w 14 miejscowościach wynosi on 3 lata, a w 11 — 2 lata. Do miejscowości, w których obowiązuje staż kandydacki należy m. st. Warszawa i 12 miast regionu warszawskiego oraz Kraków, Wrocław, Bydgoszcz, Grudziądz, Toruń, Inowrocław, Tarnów, Nowy Sącz, Białą Podlaską, Zamość, Lublin, Przemyśl.

Wśród ogólnej liczby kandydatów w końcu 1966 r. pracownicy fizyczny stanowili 44 proc. W wieku od 18 do 34 lat było 71 proc. ogółu kandydatów, młodzież studiująca stanowiła 5 proc. Liczba kandydatów małoletnich osiągnęła

29 tys. i stanowiła 9 proc. ogółu kandydatów.

U podstaw nowej polityki mieszkaniowej leży zasada finansowania budownictwa spółdzielczego środkami własnymi członków spółdzielni przy pomocy kredytowej pomocy państwa oraz ponoszenia przez członków pełnych kosztów eksploatacji i remontów zasobów mieszkaniowych. W latach 1957—60 spółdzielcy zgromadzili środki własne na budowę mieszkań w kwocie 2 mld zł. W latach 1961—65 ok. 4,3 mld zł. W bieżącym planie 5-letnim tempo wplatu znacznie wzrasta. Przewiduje się, że w latach 1966—70 spółdzielcy wpłacą około 20,7 mld zł, z tego na wkłady mieszkaniowe — 17,6 mld zł, na spłatę kredytów — 2,8 mld zł oraz na inne cele — 0,3 mld zł.

Poważną rolę w upowszechnianiu oszczędzania na mieszkaniu odgrywa PKO. Według stanu na koniec czerwca br. PKO posiadała w ewidencji 585 tys. oszczędnościowych książeczek mieszkaniowych na łączną kwotę 3,2 mld zł. Liczba książeczek premialnych (w czteroletnim systemie oszczędzania) wyniosła 156 tys.

Obecnie oczekuje na mieszkania 550 tys. członków i kandydatów, z tego do końca czerwca br. 204 tys. osób wniosło już wkłady mieszkaniowe, a 150 tys. zgromadziło je do końca 1967 r. Na zaspokojenie powyższych potrzeb spółdzielnie dysponować będą do 1970 r. 175 tys. mieszkań. Przy obecnym programie budownictwa spółdzielczego pozostali członkowie oczekujący na mieszkania będą mogli otrzymać dopiero w latach 1971—1975. W dużych miastach okres oczekiwania na mieszkania dochodzi już do 6-7 lat.

W Warszawie na mieszkania czeka 92 tys. członków i kandydatów, w Krakowie 28 tys., w Łodzi — 29 tys., w Poznaniu — 24 tys., we Wrocławiu — 28 tys., w woj. gdańskim — 38 tys., katowickim — 60 tys., warszawskim — 37 tys.

Na podstawie dotychczasowych doświadczeń, uwzględniając prognozy demograficzne, przewiduje

się, że w latach 1967—1970 spółdzielnie zarejestrują co najmniej około 350 tys. dalszych kandydatów. Na koniec 1970 r. będzie więc oczekiwało w spółdzielniach na mieszkania z budownictwa powstającego ponad 700 tys. członków i kandydatów. Gdyby chcieli zaspokoić potrzeby już istniejące, konieczny byłby w następnym planie 5-letnim trzykrotny wzrost spółdzielczego budownictwa mieszkaniowego w stosunku do realizacji bieżącego planu pięcioletniego.

Zrealizowanie tego postulat — obok zwiększenia produkcji materiałów budowlanych — wymaga także spełnienia wielu warunków organizacyjno-technicznych. Chodzi tu przede wszystkim o dostatecznie wcześnie przygotowanie inwestycji, zarówno w zakresie przygotowania odpowiednich terenów, jak i dokumentacji. Okres przygotowania budowy osiedla trwa od 3 do 5 lat, tymczasem wiele spółdzielni nie ma przyznanych jeszcze terenów budowlanych na okres po 1970 roku.

Nabrzmiłym problemem społeczno-gospodarczym jest tzw. budownictwo towarzyszące. Na okres bieżący plan pięcioletni wprowadzony został podział urządzeń osiedlowych na tzw. urządzenia podstawowe realizowane z nakładów i środków przeznaczonych na budownictwo mieszkaniowe oraz ogólnomiejskie (szkoły, przedszkola, żłobki, przychodnie zdrowia, urzędy pocztowe itp.), realizowane z nakładów i środków przydzielanych użytkownikom tych urządzeń (głównie wydziałom prezydów rad narodowych). Jednakże spółdzielnie napotyka trudności w wyegzekwowaniu od użytkowników realizacji powyższych urządzeń w nowo budowanych osiedlach, co uniemożliwia kompleksowe zakończenie i zagospodarowanie osiedli. Ponadto, wobec nierozwiązania tych problemów równocześnie z budownictwem mieszkaniowym zachodzi często potrzeba organizowania na nowo placu budowy. Podraża to koszty wykonawstwa oraz powoduje niszczenie w osiedlach terenów już zagospo-

darowanych. W związku z tą sytuacją spółdzielczość mieszkaniowa postuluje przyjęcie od 1970 r. zasady, że wszystkie urządzenia osiedlowe będą wykonywane równocześnie z programem mieszkaniowym przez same spółdzielnie, które powinny otrzymać na ten cel niezbędne środki.

Innym istotnym problemem społeczno-gospodarczym, wynikającym z nowej roli spółdzielczości mieszkaniowej, jest jej udział w inwestycjach związanych z przebudową i rekonstrukcją miast, co często wymaga realizacji budownictwa na terenach trudnych, czy też budowy domów droższych niż wynika to z średnich krajowych wskaźników kosztów. Spółdzielczość mieszkaniowa nie uchyla się od tych zadań, zwraca jednak uwagę, że dodatkowe koszty związane z realizacją zamierzeń miasta, nie mogą obciążać kieszeni spółdzielców.

W programie rozwoju spółdzielczości mieszkaniowej na lata 1967—1970, który ma być zatwierdzony na V Krajowym Zjeździe, dużą uwagę zwraca się na poprawę wartości użytkowych mieszkań i osiedli. Wartość użytkowa obecnie budowanych mieszkań jest wynikiem decyzji podjętych w przeszłości pod naporem ilościowych potrzeb mieszkaniowych. Decyzje te znalazły wyraz w oszczędnościowych normatywach projektowania i wyposażenia mieszkań oraz osiedli. W niektórych przypadkach, w dążeniu do maksymalnego obniżenia kosztów budownictwa, projektowano mieszkania z wieloma brakami (zbyt mała powierzchnia pomieszczeń pomocniczych, mieszkania w amfiladzie, kuchnie pośrednio oświetlone, mieszkania niedostatecznie przewietrzane itp.). Ostatnio dąży się do poprawy wartości użytkowej mieszkań, czemu sprzyja projektowanie mieszkań według górnej granicy normatywu. W bieżącym planie 5-letnim znacząca poprawa nie jest możliwa, niemniej jednak doskonałe projekty może przynieść jeszcze pewne rezultaty.

EXPORT a postęp techniczny

WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

SKROMNA notatka informacyjna omawiająca funkcjonowanie nowego funduszu nagród w zakładach przemysłowych województwa wrocławskiego, która ukazała się w miejscowej prasie, zwracała m. in. uwagę na fakt, iż nowy system oceny opłacalności eksportu wpłynął na „przyspieszenie realizacji programu modernizacji obrabiarek” produkowanych przez Wrocławską Fabrykę Urządzeń Mechanicznych. Przypomnijmy, że w pierwszej chwili przyjął się ten system oceny dość sceptycznie. Postanowiliśmy jednak sięgnąć do źródeł. W licznych rozmowach, które przeprowadziłem na terenie zakładów próbowałem znaleźć odpowiedź na pytanie: Czy teza o wpływie funduszu nagród eksportowych na postęp techniczny nie będzie czymś zbyt śmiałym, raczej wziętą przyszłości, czy też znajduje ona odzwierciedlenie w realiach rzeczywistości zakładu?

— Już na samym wstępie przekonałem się, że sprawy eksportu w zakładzie mają odpowiednią rangę. Ba! można mówić nawet o wyraźnych nutkach entuzjazmu, które dźwięczą w relacjach poszczególnych interlokutorów.

— Teraz jak się eksportuje, to od razu masz konkretne wyniki. Wiadomo skąd i dlaczego... Dawniej, kiedy produkcja eksportowa zakładu nie przekraczała 10—12 proc., punkt ciężkości nie znajdował się w sferze wykonania, lecz — w gruncie rzeczy — zakład był zainteresowany jedynie w przekroczeniu granicy przez masę towarową. Co zaś dalej działo się z tą „masą towarową” niewiele ludzi w zakładzie mogło odpowiedzieć na pytanie. Chyba nawet nie bardzo ten problem interesował bezpośrednich wytwórców. Premie eksportowa przyznawano wedle dawnych i mglistych zasad. Nosiła ona bardziej uznaniowy charakter, traktowano ją jako zwykły dodatek do podstawowych zarobków, na który nikt — na dobrą sprawę — wpływu nie ma.

W istniejących podówczas warunkach, kiedy chodziło głównie o zwiększenie masy towarowej przeznaczanej na eksport, problemy opłacalności schodziły na plan dalszy. Koszty własne były takie, jakie były. Ceny uzyskiwane na rynkach zagranicznych znajdowały się w wyjątkowej gestii przedsiębiorstwa h.z. Kierunki eksportu, koniunktura bieżąca, prognoza handlowa — dla producenta były to kategorie niemal abstrakcyjne.

Wrocławską Fabrykę Urządzeń Mechanicznych nie stanowiła wyjątkowo w istniejących na przestrzeni lat układach. Fabryka produkowała „na kraj” (więcej), „na eksport” (mniej, ale za to kłopotów było nieproporcjonalnie dużo) i nie bardzo kwapiła się do wyciągania wniosków z konfrontacji swoich wyrobów z analogicznymi wyrobami konkurentów na rynkach zagranicznych.

— Wiadomo było, że jak nie weźmie od nas przedsiębiorstwo h.z. — to „z pocałowaniem ręki” kupi nabywcę krajowy, mniej wymagający, zgadzający się niemal na wszystko.

Niemniej jednak zakład, który rozpoczął swoją karierę od produkcji pil ramowych, wiertarek i strugarek, wprowadził w latach pięć-

dziesiątych do produkowanego asortymentu tokarki: TUC-40/50, a następnie b. udaną TUD-50 własnej konstrukcji, model uniwersalny, jak również tokarkę produkcyjną TPD-50, która powstała w oparciu o podzespoły tokarki uniwersalnej. Zarysował się wówczas przyszły kształt całej rodziny obrabiarek. Można już było myśleć o kompleksowej ofercie handlowej, stanowiącej wynik specjalizacji producenta. Ale nie było jeszcze właściwego klimatu. Nie było też skutecznego bodźców. Precyzyjnego rachunku opłacalności eksportu.

Udział produkcji eksportowej w całości produkcji WFUM wzrósł do prawie 17,7 proc. w r. 1964 do 26,2 proc. w r. 1965. Do największych odbiorców zaliczali się kraje socjalistyczne (ok. 70 proc. eksportu), ale wrocławskie tokarki coraz częściej znajdowały również nabywców w krajach kapitalistycznych i to raczej rozwiniętych. Następuje pewien postęp w dziedzinie produkcji w ogóle, zaś produkcji eksportowej w szczególności. Dowodem czego jest m. in. poprawa jakości produkowanych tokarek oraz spadek ilości reklamacji ze strony klientów zagranicznych.

Mimo że WFUM zaczął już liczyć się jako eksporter w swoim środowisku, tradycyjny układ kontaktowy między zakładem produkcyjnym a przedsiębiorstwem h.z. utrudniał w poważnym stopniu zbliżenie producenta do odbiorcy zagranicznego. Akwizycja, negocjacje handlowe, analizy rynkowe były domeną handlowców, którzy jak gdyby zadrżnięci dbali o własne tradycyjne przywileje.

Rok 1966 stanowi nader ciekawy okres w dziejach WFUM. Wprowadzenie do praktyki gospodarczej nowych zasad rachunku opłacalności dewizowej eksportu i powiązanie go z funduszem nagród dla producenta oraz przedsiębiorstwa h.z. wpłynęło na odwrócenie tradycyjnych układów, wytworzyło nowy klimat „względnie problemów eksportu”, a co najważniejsze stworzyło „przesłanki” do bezpośredniej konfrontacji własnej produkcji z konkurencyjnymi wyrobami na rynkach zagranicznych. Wzrasta produkcja eksportowa. Poważnie zostaje przekroczony plan produkcyjny pod względem wartości. Analiza efektywności eksportu wykazuje „niezmiennie wysoką pozycję z punktu widzenia opłacalności zbywania tej produkcji na rynkach zagranicznych”. Efekty nie kładą na siebie czekać. Pracownicy zatrudnieni przy produkcji eksportowej otrzymują do swojej dyspozycji fundusz premii wynoszący

setki tysięcy złotych, stanowiący 70 proc. w stosunku do funduszu zakładowego (wcale pokątnego) przeznaczanego do podziału. Kwartałne premie kształtujące się od 600 zł do kilku tysięcy wywarły na zakładzie określone wrażenie.

Przeprowadzona analiza efektywności eksportu umożliwiła pewne przesunięcia asortymentowe w zakresie opracowania konkretnej oferty eksportowej, podstawie której stanowią tokarki TUD-40/50. Na życzenie odbiorców zagranicznych wprowadzono zmiany konstrukcyjne zarówno w tokarce uniwersalnej, jak i w tokarce TUD-63. Poprawiły się parametry techniczne, co umożliwiło uzyskanie nieco lepszych cen na rynkach zagranicznych.

— Rok ubiegły umocnił pozycję naszego zakładu w czołówce zakładów o wysokim wskaźniku opłacalności produkcji eksportowej. Sytuacja przedsiębiorstwa zaczęła wykraczać wszelkie cechy zwykłej koniunktury. Powołaliśmy Dział Ofertowo-Akwizycyjny oraz opracowaliśmy Zakładowy Plan Działania na ważniejszych rynkach w roku 1967.

Nie pozbawiony swoistej pikantności jest bardzo wymowny fakt, iż pewna zachodnioeuropejska firma (nazwa i adres w posiadaniu redakcji) kupuje uniwersalne tokarki produkowane przez WFUM, dokonuje nieznacznych przeróbek, a raczej uzupełnień, po czym sprzedaje je dalej ze znacznym zyskiem. W najbliższym czasie ów obrotny kupiec zamierza wejść z naszymi obrabiarkami na rynki zachodniej półkuli. Tego rodzaju praktyki mają miejsce w stosunkach handlowych i nie należy zbytnio się dziwić. Ale, czy nasi handlowcy wyciągają przynajmniej konkretne wnioski z takich faktów, jeśli chodzi o pozycję przetargowa, o możliwość manewru w negocjacjach cenowych?

Z materiałów na Konferencję Samorządu Robotniczego, która odbyła się na początku b.m. wynika, że wszystkie wskaźniki dyrekcyjnego planu za 8 miesięcy b.r. wykonane zostały pomyślnie. Na szczególne podkreślenie, jak się wydaje, zasługuje pomyślne wykonanie planu produkcji towarowej i globalnej, mierzonej pracochłonnością technologiczną - bazową, a także wartościową według obowiązujących mierników. Plan eksportu na rok bieżący został wykonany już w październiku (!). Fundusz premiiowy za I i II kwartał b.r. wzrósł w stosunku do roku ubiegłego prawie 2-krotnie. Dodatkowa produkcja eksportowa zapewniła dodatko-

we premie eksportowe, które zaczęły odgrywać rolę szczególnie silnego bodźca materialnego. Ilość reklamacji odbiorców zagranicznych zmniejszyła się niemal do zera, co przecież również należy przypisać wpływom nowego systemu premiowego. Założenia planu eksportu na rok przyszły przewidują dalszy, poważny wzrost zarówno ilościowy, jak i korzystne przesunięcia już nie tylko w strukturze asortymentowej, lecz także i geograficznej.

Zapał rozmówców zaczyna udzielać się także reporterowi. Nie sposób zresztą tego uniknąć, ale... mieliśmy jednak mówić głównie o wpływie eksportu i funduszu nagród na wyzwalanie dźwigni modernizacji i nawet postępu technicznego w produkcji bieżącej WFUM, w zamierzeniach produkcyjnych na przyszłość.

Zadanie odbiorców zagranicznych oraz dążenie producenta do uzyskania lepszych cen za swoje wyroby sprawiły na przykład, iż fabryka stosuje obecnie tzw. hartowanie indukcyjne odlewów, przedłużające żywotność łoża obrabiarki 2—3-krotnie.

W celu dostosowania obrabiarek w wersji eksportowej do specyficznych wymogów poszczególnych odbiorców zagranicznych opracowano dokumentację do wykonania specjalnych na napięcie 3x220V; 3x380 V; 3x400—440 V; 3x500 V na częstotliwości 50 i 60 Hz według norm polskich, zamiennych z normami radzieckimi, czeskosłowackimi, niemieckimi i innymi. Stosowanie ulepszeń konstrukcyjnych idzie w parze z doskonaleniem technologii, która umożliwia produkcję tokarek dokładnych i trwałych, w rozmaitych wariantach i pokątnych ilościach.

Może ktoś powie, iż jest to właściwie „mała modernizacja”, realizowana z większym lub mniejszym powodzeniem niemal w każdym zakładzie produkcyjnym. Zgoda, aczkolwiek znamy również producentów, którzy wola „w nieskończoność powiększać istniejącą technikę” mimo iż konfrontacja ich wyrobów z analogicznymi wyrobami konkurentów wykazuje wszelkie cechy zacofania technicznego.

WFUM nie porzeka jednak na realizację programu „małej modernizacji”. Na swoim koncie producent wrocławski ma również bardziej ambitne przedsięwzięcia.

Skrómy wiec udział przedstawicieli fabryki w akwizycyjnych organizowanych przez przedsiębiorstwo h.z. („Metalexport”) oraz w targach i ekspozycjach nie przeszkodził jednak konstruktorom WFUM zwrócić uwagę na wystę-

pujące trendy w zakresie przyszłego kształtu niektórych obrabiarek. Tradycyjny kształt skrzynkowy ustepuje więc miejsca nowym rozwiązaniom. Obecnie dominujący będzie kształt trapezowy, na który istnieje większy popyt na rynkach zagranicznych. Zmiana gabarytów zewnętrznych pociąga za sobą równoległe zmiany konstrukcyjne. Z kolei te ostatnie dokonuje się już z myślą o poprawie parametrów technicznych itd.

— Zdajemy sobie sprawę, iż problemem jest dziś być może nie tyle wejście na rynek, lecz utrzymanie się w warunkach ostrej niekiedy walki konkurencyjnej. Oto na przykład odbiorca włoski zażądał tak daleko idących zmian w tokarce TUD-63, że właściwie można mówić niemal o nowym uruchomieniu (TUD-80) — obrabiarce dla obróbki wyrobów o większych średnicach. Wykonaliśmy i to... Wiemy obecnie, co to znaczy, być elastycznym. W zasadzie jesteśmy w stanie wprowadzać zmiany i ulepszenia konstrukcyjne nie tylko w trakcie produkcji, lecz czasem nawet w gotowych wyrobach. Terminy? Oczywiście zależy od skali tych zmian, ale mieścimy się w zasadzie w okresie od 1 do 3 miesięcy.

O elastyczności producentów wrocławskich świadczy również opracowany Katalog Części Zamiennej. Zawiera on 115 pozycji, które najczęściej występują przy remontach. Katalog powstał w wyniku specjalnych i długotrwałych obserwacji oraz w oparciu o skrupulatnie prowadzone statystyki.

A więc hasło: Frontem do klienta zagranicznego! zaczyna zdobywać dla siebie coraz większe uznanie i zrozumienie załogi. Nie dzieje się to bynajmniej kosztem odbiorców krajowych. Przeciwnie, pod względem nowoczesności i jakości produkowanych obrabiarek klienci krajowi korzystają z ukształtowanej w ostatnim okresie koniunktury zagranicznej. A przecież w tym jest sek! Zresztą, jak się wydaje, w WFUM zarysowuje się widoczna gołym okiem tendencja stopniowego odejścia od tradycyjnego podziału produkcji „na kraj” i „na eksport”.

Różnice mogą i muszą występować w detalach, w pewnych dodatkowych elementach wyposażenia, w zakresie życzeń specjalnych klienta zagranicznego. Ale np. tzw. proces stabilizacji odlewów przy pomocy wspomnianego hartowania indukcyjnego nie obejmuje li tylko odlewów przeznaczonych do produkcji eksportowej. Tokarki o lepszych parametrach i podwyższonej dokładności nie idą wyłącznie na eksport. Stanowią one również uzupełnienie parku maszynowego wielu zakładów produkcyjnych w kraju.

Na naradzie Komitetu Branżowego, w której brał udział udział producent i handlowcy, WFUM wystąpiła z rozwiniętą propozycją dalszej modernizacji i nowych uruchomień dla potrzeb eksportu w roku 1968. Propozycja zakłada wykonanie prototypów tokarek posiadających doskonałe parametry techniczne i bezapelacyjne znajdujące się w grupie wyrobów o najbardziej nowoczesnych standardach światowych. W wykonanych w roku bieżącym prototypach innych obrabiarek, na życzenie handlowców, odbiorców zagranicznych oraz w oparciu o analizę

uwag wstępnych, dokonano poważnych usprawnień, zmiany w wyposażeniu, przystosowano modele do wykonania specjalnych.

— Przebieg realizacji projektu nowej konstrukcji w zakładzie? Konstrukcja z roku 1966. Zatwierdzenie założeń projektu nastąpiło w roku bieżącym. Prototyp zostanie wykonany w II kwartale roku 1968. W roku 1969 zamierzamy uruchomić produkcję seryjną. Nie możemy dać się wyprzedzić konkurentom również pracującym nad doskonaleniem i rozbudową rodziny tokarek uniwersalnych. Wejście na rynki zagraniczne z nowym modelem oznacza całkowite zrównoważenie produkcji zakładu dla potrzeb kraju i handlu zagranicznego. Oznacza też dalsze zwiększenie funduszu nagród z tytułu efektywnego eksportu.

Wszystkie plany WFUM, plany — trzeba przyznać — całkiem realne, mogą być pomyślnie realizowane w warunkach konsekwentnego doskonalenia form i metod współdziałania z przedsiębiorstwem h.z., czyli z „Metalexportem”.

Oczywiście wrocławski producent nie jest jedynym krajowym dostawcą dla przedsiębiorstwa h.z. Ale, wydaje się jednak, że należy do grona producentów solidnych, a co najważniejsze pracujących z myślą o przyszłości. Dziwne natomiast wydaje się na przykład pominięcie milczeniem propozycji WFUM dotyczących „zbytu obrabiarek w krajach kapitalistycznych” oraz przedstawiony również handlowcom „Zakładowy plan działania na ważniejszych rynkach”. Czy przedsiębiorstwo h.z. uważa rzeczywiście, że jego przedstawiciele potrafia lepiej niż fachowcy z WFUM przeprowadzić akwizycję na ważniejszych i perspektywicznych rynkach, połączona z konsultacjami wymagającymi bezwzględnej znajomości problemów technicznych? Czy fakt, że klient japoński (jak wiadomo, jest to rynek szczególnie trudny) zakupił ostatnio 30 obrabiarek z WFUM nie wskazuje na celowość konsekwentnej penetracji wybranych rynków?

Wydaje się, że na fał dobrej i pomyślnie koniunktury należy uczynić dalszy nieodzowny wysiłek zmierzający do umocnienia pozycji WFUM wśród innych producentów na wybranych, rokujących pomyślnie perspektywicznych rynkach zagranicznych. Należy też — moim zdaniem — mieć na uwadze wysoką opłacalność większości produkowanych i eksportowanych przez fabrykę obrabiarek. Należy z uznaniem i niezbędnym poparciem witać inicjatywę producentów poszukujących wciąż możliwości poprawy efektywności eksportu, m. in. poprzez obniżenie kosztów własnych, w związku z czym planuje się przeprowadzenie w roku przyszłym nowych kalkulacji, jak również poprzez wprowadzenie do produkcji nowych wyrobów o najwyższych standardach światowych i — oczywiście — odpowiednią wysokiej cenie.

Nowy system obliczania opłacalności dewizowej i tworzenia funduszu premiowego wyczołgał we Wrocławskiej Fabryce Urządzeń Mechanicznych zasługujące na uwagę i popularyzacje inicjatywy. przyczynił się też do podniesienia poziomu jego produkcji, poprawy jakości i nowoczesności.

Prawidłowe działanie bodźca

KAZIMIERZ JEMIELNIAK

PROBLEM nagradzania za opłacalność eksportu jest żywo dyskutowany w naszym przedsiębiorstwie i w innych zakładach produkujących na eksport. Myślę, że poddanie tego problemu publicznej dyskusji byłoby bardzo wskazane, tym bardziej, że byłoby to przyczynek do ogólniejszej dyskusji nad miernikami i bodźcami.

Fundusz nagród za efektywność eksportu jest najbardziej syntetycznym bodźcem ze wszystkich znanych z dotychczasowej praktyki. W okresie minionego dwudziestolecia kilkakrotnie powracano do bodźców opartych o mierniki syntetyczne. Na ogół takim miernikiem był wynik ekonomiczny działalności przedsiębiorstwa za okres roku wyrażony w takiej lub innej postaci (kwota zysku, rentowność, udział kosztów własnych w wartości produkcji i in.).

W każdej z tych konstrukcji miernika, kształtowanie się jego wielkości uzależnione jest od dwóch parametrów:

a) wielkości nakładów pracy żywej i uprzedmiotowanej użytych na wykonaną produkcję;

b) cen wyprodukowanych wyrobów przyjętych przy wyliczaniu wyniku ekonomicznego.

Abstrahuje w tym miejscu od wpływu, jaki na koszty produkcji może mieć taki lub inny układ cen materiałowy, nie zawsze proporcjonalnych do społecznych nakładów pracy użytych na ich produkcję. Niedokonalość naszego systemu cen powoduje, że ceny często nie są proporcjonalne do społecznych nakładów pracy, a odchylenia cen od tych proporcji nie zawsze wyrażają społeczne preferencje długookresowe, które mogłyby kierować alokacją społecznej pracy.

Z tego względu wynik ekonomiczny określony przez te ceny nie zawsze odpowiadał ocenę działalności przedsiębiorstwa z ogólnospodarczego punktu widzenia.

Miernik pracy przyjęty obecnie do oceny efektywności eksportu określony jest także przez dwa parametry:

a) cenę fabryczną określona przez całkowity koszt własny wyrobu, plus zysk w wysokości procentowej przyjętej dla danej grupy wyrobów;

b) cenę dewizową uzyskaną ze sprzedaży eksportowej.

Zastosowanie mają przy tym przeliczniki korygujące cenę dewizową w zależności od kierunków geograficznych eksportu oraz przeliczniki korygujące cenę fabryczną o nieuzasadnione ze względu na eksport odchylenia cen materiałowych z tytułu ich wartości.

W ten sposób liczony zysk kalkulacyjny odpowiada faktycznym efektom ekonomicznym produkcji eksportowej i spełnia rolę najpełniejszego syntetycznego miernika pracy. Wyższość tego miernika nad stosowanymi dotychczas polega na tym, że obydwa parametry określające jego wartość bardziej odzwierciedlają kategorię ekonomiczną, które reprezentują.

Cena fabryczna, pochodna od kosztów własnych, jest skorygowana o nieprawidłowości wynikające z systemu cen materiałowych. Ceny dewizowe zostały przyjęte na poziomie faktycznie uzyskiwanym w obrocie zagranicznym. Z tego względu cena dewizowa powinna wykazywać mniejsze odchylenia od wartości niż ceny w obrocie krajowym.

Dodatnią różnicą jest okres, w którym działalność przedsiębiorstwa jest poddana ocenie przez dany miernik pracy.

Wszystkie poprzednio stosowane mierniki pracy, przyjmując za punkt odniesienia wynik roku poprzedniego lub wynik planowany na rok obrachunkowy, obejmowały ocenę roczny okres działalności przedsiębiorstwa.

Miernik pracy stosowany aktualnie w ocenie efektywności eksportu nie ma zamkniętego okresu oceny. Wynik ekonomiczny wyrażony tym miernikiem, a osiągnięty w poszczególnych transakcjach jest zależny od całokształtu działalności przedsiębiorstwa w czasie nieokreślonym dłużej wstecz, poprzedzającym daną transakcję. Tak jak w ogóle wyniki bieżące zależą od działalności gospodarczej w ciągu wielu lat poprzednich, działalność obejmująca tak procesy eksploatacyjne jak też inwestycyjne, realizację postępu technicznego i inne.

Wydaje się, że przytoczone wyżej wywody dostatecznie uzasadniają stwierdzenie, że miernik ten jest najbardziej syntetycznym miernikiem oceny działalności przedsiębiorstwa spośród wszystkich znanych nam z praktyki.

Czy w świetle przedstawionych wyżej wywodów uzasadniona jest zasada przyjęta w statucie podziału nagród z funduszu za efektywność eksportu preferująca robotników zatrudnionych na stanowiskach bezpośrednio związanych z produkcją eksportową i eliminująca z tego podziału inne grupy robotników i pracowników administracyjnych?

Dla przedsiębiorstwa, które tylko nieznacznie część produkcji eksportuje, gdzie dla produkcji eksportowej wyodrębnione zostają wydziały produkcyjne lub inne jednostki organizacyjne zasada ta znajduje uzasadnienie.

Jednakże w przedsiębiorstwach, które eksportują ponad połowę swej produkcji i produkcja na eksport wykonywana jest równolegle obok produkcji na rynek krajowy przez wszystkie jednostki organizacyjne przedsiębiorstwa, zasada ta nie znajduje uzasadnienia. Zasada ta

nie spotyka się także z aprobatą społeczną załogi przedsiębiorstwa.

Przykładem takiego przedsiębiorstwa mogą być Olzyńskie Fabryki Mebli. Na przestrzeni kilku ubiegłych lat przedsiębiorstwo eksportuje około 70 proc. całości swojej produkcji. Spośród trzech zakładów wchodzących w skład przedsiębiorstwa dwa większe zakłady produkują na eksport. Część wyrobów stanowiąca 15—40 proc. wykonana tak jak na eksport, przeznaczona jest na rynek krajowy. W toku produkcji nie ma rozgraniczenia między wyrobami eksportowymi i krajowymi. Podział następuje dopiero w ostatniej fazie przy kompletowaniu wyrobów.

W tych warunkach osiągnięta efektywność eksportu jest kompleksowym wynikiem pracy kierownictwa, zarządu przedsiębiorstwa i wszystkich pracowników tych dwóch zakładów, których produkcja jest eksportowana.

Jest on rezultatem działalności kierownictwa przedsiębiorstwa, zarządu i wszystkich zatrudnionych w danych zakładach pracowników.

Oczywiście jest, że nie wszystkich pracowników praca w jednakowym stopniu przyczynia się do poprawy efektu. Zależne to jest i od stanowiska pracy i od indywidualnych cech pracowników. To jest problem stopnia wpływu, jego wielkości i tu wskazane jest różnicowanie regulaminowe i uznaniowe.

Jednakże eliminowanie z podziału pewnych grup pracowników prowadzi do dezintegracji załogi, wytworzenia fermentu, które nie mogą wpływać na harmonijny tok pracy w przedsiębiorstwie. Olzyńskie Fabryki Mebli uzyskały w okresie ubiegłym w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w zarządzie i zakładach produkcyjnych na eksport następujące kwoty:

III kw. 1966 r. — 298 zł
IV kw. 1966 r. — 338 zł
I kw. 1967 r. — 452 zł
II kw. 1967 r. — 465 zł

Są to kwoty dość znaczne pozwalające na objęcie nagrodami znacznej części załogi z zachowaniem różnicowania nagród.

Oczywiście, że nagrodami każdorazowo nie są objęci wszyscy pracownicy uprawnieni do nagród według obowiązującego regulaminu. Lecz w ciągu kilku kwartałów nagrody otrzymują wszyscy, którzy w uznaniu kierownictwa i aktywności społecznego praca swoją na te nagrody zasłużyli.

W konkluzji powyższych wywodów nasuwa się wniosek następujący:

● dla przedsiębiorstw eksportujących ponad połowę swojej produkcji fundusz nagród za efektywność eksportu staje się funduszem bodźcowym za całokształt działalności i powinien być dzielony w formie nagród pomiędzy wszystkich pracowników zarządu przedsiębiorstwa i tych jednostek strukturalnych ruchu, które uczestniczą w produkcji eksportowej.

● regulamin nagradzania powinien zakładać różne stopnie nagród podstawowej w różnych grupach stanowisk pracy, pozostawiając dalsze różnicowanie uznaniu kierownictwa i aktywności społecznej pracowników.

● Bronisław Fick — Bodziec ekonomiczny w przemyśle — PWN, Warszawa, 1965 r.

● Pojęcie „miernik pracy” przyjmuję w sformułowaniu przedstawionym przez J. G. Zielńskiego — Miernik pracy przedsiębiorstwa socjalistycznego — „Ekonomista” nr 1/1967 r.

OD REDAKCJI:

Drukując artykuł Kazimierza Jemielniaka, podkreślamy, iż autor nadał swój materiał na początku sierpnia br. czyli przed rozpoczęciem naszej akcji pt. „Premia za dewizę”. Tem głos i inne stwierdzenia nas w przekonaniu, że rozpoczęty cykl publikacji wychodzi na przeciw dyskusji związanym z problematyką opłacalności eksportu.

Trywocik gospodarczy

● Przewiduje się, że z Anglików udziele ich wielobrytyjska flaga. Kraków (Zakłady Jajczarsko-Drobniarskie) podpisał umowę na dostarczanie każdego roku na Wyspy Brytyjskie 1000 kg krakowskich piór ozdobnych w stylu „krakowiackich ci ja”. Synowie Albionu umieszczają sobie te pióra na kapeluszu. Przy pomocy tony piór można ozdobić około 2 milionów kapeluszy; więc w ciągu kilku lat Anglija skrakowiacka. Jest to bowiem dowiedzione, że krakowiackowa wesołość, zadziorność, krzepa i fantazja bierze się właśnie z historycznych piór na czapkach.

● Jedynym chyba polskim towarem, na który nigdy jeszcze nie pokażyl się żaden nabywca i do wytwórcy nie napłynęła nigdy żadna reklamacja, mimo że towar jest masowy — to ołówek. O drzewo roczny popyt na ołówki wynosi u nas 40 milionów sztuk, mimo że przecież nikt tym już nie pisze i służą one właściwie tylko do rysowania. Wzięcie 10 ołówek zwykłych wytwarza 22,5 mln sztuk. Te nie służą do rysowania i widocznie są używane są do planów, przez jakie różnych kwitów, mimo że przecież lepsze są z tego długopisy. Wytwarzamy 5 milionów czerwonych ołówek — a trybów władzy sfera. O stopniu uprzedmiotowania kraju i spoliotechnizacji narodu świadczy fakt, że rocznie kupujemy aż 8 milionów ołówek technicznych. Mało który pojedynczy człowiek kupuje ołówek, chyba że jest uczniem w szkole. Głównym poza tym nabywcami są biura. Do koniunktury społecznej zakupów, przykroćmy, że w szafach biurowych kraja zgromadziły się już miliardy bezużytecznych ołówek, kłopotliwych z inercji i zwoln tradycji, ale nie używanych już przez personel biurowy.

ZYCIE 3
GOSPODARSTWO

Nr 43 (40) 22.8.1967 r.

Zaczyna się coś dziać...

DOKONCZENIE ZE STR. 1

„Polfa”. Rozlicza się, mianowicie, na podstawie salda dewizowego, które stanowi dyrektywę dla zjednoczenia, pośrednio zaś i dla „Ciechu”, mającego również swój plan wpływów. Jest to bardzo istotny punkt nowego systemu — znacznie rozszerza pole manewru ekonomicznego. Trzeba bowiem wiedzieć, że kalkulacja cen produktów importowanych odbywa się na takich samych zasadach co w eksporcie — w relacji do cen światowych i przy stosowaniu tych samych współczynników przeliczeń dewizowych, odpowiadających konkretnemu kierunkowi geograficznemu. Eksport, produkcja antyimportowa, import i wszelkie kombinacje tych czynników stały się w jednakowej mierze uprawianymi elementami gry ekonomicznej. Wygrywa wariant przynoszący per saldo większe korzyści dewizowe dla państwa. A większe korzyści dewizowe dla państwa, to większy profit dla „Ciechu” i Zjednoczenia „jako takiego” i jako zespołu ludzi chętnie inkasujących dodatkowe nagrody. W cały ten system gry i kalkulacji wbudowany jest bowiem na zasadzie prostej i proporcjonalnej zależności system nagród, o czym potem parę słów, a tymczasem — jeszcze o wynikach.

„Polfa” poprawiła w roku 1966 swe saldo w stosunku do poprzedniego o 42,6 proc., w obrotach zaś z krajami kapitalistycznymi aż o 68,8 proc. Wprawdzie nadwyżek w stosunku do planu nie ma, ale przecież skok to niemały, który najprawdopodobniej będzie powtórzony w tym roku w skali jeszcze większej, zwłaszcza w obrotach z krajami kapitalistycznymi (na co wskazują wyniki I półrocza). Wpływ dewizowy z eksportu w tym okresie pokrył więc z nadwyżką potrzeby „Polfy” i innych producentów na importowane surowce farmaceutyczne oraz wydatki na resortu zdrowia na zagraniczne zakupy gotowych leków. W tym miejscu wyłania się jednak wątpliwość. Od r. 1965 Min. Zdrowia samo importuje leki na potrzeby krajowe. Ma to rozwiązanie niewątpliwie zalety, ale z pewnością same wady z punktu widzenia ekonomicznego. Import ten, wliczony wprawdzie do ogólnego salda „Polfy”, nie pełni jednak żadnej pozytywnej roli w rachunku, natomiast znacznie ogranicza możliwość manewru (dotyczy blisko połowy całego funduszu importowego). Stanowi martwe pole w grze ekonomicznej „Polfy”, co z góry wyklucza ewentualne zwiększenie przy jej pomocy i co zatem kwalifikuje całą tę kwestię do ponownego przemyślenia.

Przytoczone dane wskazują, że nowy system funkcjonuje w „Polfie” zgodnie z założeniami, to znaczy — pełni rolę sprężyny napędowej do wymagania ogólnej rentowności, a zwłaszcza w zakresie obrotów zagranicznych. Mówię o obrotach, a nie wyłącznie o eksporcie, ponieważ zasady eksperymentalne oddziaływają w obu kierunkach. Głównym instrumentem są zasady kalkulacji oparte na cenach fabrycznych oraz cenach dewizowych zamienianych na kalkulacyjne. Jest to system przejrzysty i oparty na obiektywnych parametrach, eliminujących dotychczasowe skomplikowane, a przez to nieraz zawodne rachunki efektywności eksportu. Na czym konkretnie polega?

Za substancję (ew. leki) importowane bądź nabywane w kraju, lecz tzw. eksportowane „Polfa” płaci ceny kalkulacyjne, które ustala się następująco: cenę dewizową (wyrażoną w złotych dewizowych) mnoży się przez odpowiednie współczynniki (zależnie od kraju skąd towar pochodzi). Na podstawie tej ceny kalkulacyjnej zakład oblicza swoje koszty produkcji i ustala, dodając określone narzuty fabryczne, cenę fabryczną. Ten system zapewnia prawidłowe relacje do cen światowych, a przy tym pozwala wyrazić wszystkie efekty bądź straty w obrotach zagranicznych w złotych obiegowych, co znakomicie upraszcza procedurę i sprzyja lepszej, powszechnej orientacji w tych zagadnieniach. Taka cena fabryczna jest z kolei jednym z podstawowych elementów obliczania zysków i efektywności eksportu. W tym przypadku cenę uzyskaną za dany wyrób zagranicą (dewizową) mnoży się przez współczynnik kierunkowy, czyli analogicznie jak przy imporcie, otrzymując tzw. kurs kalkulacyjny czy cenę kalkulacyjną wyrażoną również w złotych obiegowych. Jeżeli kwota ta jest wyższa od ceny fabrycznej — „Polfa” otrzymuje zysk, jeżeli przeciwnie — cena fabryczna przewyższa cenę kalkulacyjną — ponosi straty. Zysk netto powiększa ogólną masę zysku Zjednoczenia. W roku ubiegłym wyniósł on 877 mln zł, a I półrocze tego roku — już 695 mln zł.

Cała konstrukcja systemu sprawia, że zakłady są zainteresowane zarówno w obniżaniu cen fabrycz-

nych, a więc i kosztów, jak też w uzyskiwaniu najwyższych cen dewizowych, a to zależy z kolei od atrakcyjności asortymentu, kierunku eksportu itd. Z tymi wynikami związana jest wielkość nagród, co wzmacnia pęd do innowacji i zwiększania ogólnej rentowności.

Zysk przeliczany na złotówkę ulega podziałowi: 50 proc. dla państwa, 1 proc. dla „Ciechu”, 49 proc. dla „Polfy”; z tej ostatniej wydziela się z całości 4 proc. na nagrody dla pracowników centrali i przedsiębiorstw, reszta zasila fundusz rozwoju. Za wyniki roku ubiegłego fundusz nagród przekroczył 18 mln zł, a tylko za I półrocze tego roku — prawie 16 mln zł. Nagrody indywidualne stanowią niewątpliwie sumę nie do pogardzenia: minimum nagrody to 600 zł, zaś w ciągu roku wypłata może osiągnąć wysokość 4 pensji miesięcznych. Są to kwoty wprawdzie teoretycznie mniejsze od premii dla pracowników umysłowych, ale znaczenie tych pierwszych jest daleko większe niżby to wynikało ze względnych proporcji.

Zysk, którego wielkość jest jednym z głównych mierników pracy Zjednoczenia w 2/3 pochodzi właśnie z eksportu. Jego intensyfikacja i wzrost efektywności wpływa bezpośrednio na fundusz nagród eksportowych, a pośrednio i na fundusz premii, zależny m. in. od całości zysku. Przeto fakt, że główna masa zysku płynie z działalności eksportowej (a waga tego czynnika będzie się z czasem potęgować), musi wywierać dobroczynny skutki na całość pracy przedsiębiorstw i Zjednoczenia. Nowe zasady kalkulacji opłacalności dewizowej eksportu i importu włączają je w orbitę rynku światowego. Ta konfrontacja wprowadzająca element konkurencji uruchamia swoisty mechanizm. Problem nowych asortymentów, technologia, koszty własne, ceny fabryczne, ceny światowe itd. — rozpatrywane są pod kątem potrzeb eksportu i szans jego opłacalnej intensyfikacji. Ponieważ wszystkie zakłady „Polfy” produkują więcej lub mniej na eksport i ponieważ w tej branży każdy specyfik lub substancja może być przedmiotem wywozu — ów „eksportowy” punkt widzenia z tym większym przekonaniem rozciąga się na problemy ogólnej opłacalności produkcji. To zaś ułatwienie jest przejrzystością całej konstrukcji. Zależność między wewnętrznym postępem ekonomicznym (znajdującym wyraz w kosztach, cenach fabrycznych, asortymencie itp.) a uzyskiwanymi na zewnątrz wynikami jest łatwo wyczuwalna, przy pomocy prostych działań arytmetycznych, zarówno przez dyrektora, jak i aparaturę, jeżeli tylko dysponuje on danymi, o co nie trudno.

„Na przykład ceny fabryczne stały się nareszcie czymś żywym — słyszę od dyrektora Zjednoczenia, mgr inż. Hanny Tarchalskiej. — To co dawniej wymagało znacznych i nie zawsze w pełni skutecznych przedsięwzięć „odgórných”, naciągów itp., teraz postępuje jakby samoczynnie. Zakłady zaczynają analizować, badać różne odcinki swej pracy, nawet te, które kiedyś powszechnie traktowano jako drugorzędne. Przesyłane do zakładów kopie transakcji zagranicznych, zawieranych na ich wyroby mówią czarno na białym albo o wysokiej efektywności produkcji eksportowej, albo, powiedzmy, o niezbyt wysokiej; różne względy handlowe czasem uzasadniają taką sytuację. Jednakże oba przypadki stanowią bodziec poszukiwań, usprawnień, postępu. W ostatnim okresie jest to wyraźnie odczuwalne”.

W jednych przedsiębiorstwach rozpoczyna się analiza wpływu kosztów ogólnofabrycznych na koszty własne, gdzie indziej z własnej nieprzymuszonej woli opracowano cały traktat na temat cen fabrycznych w porównaniu z cenami światowymi. Jedno duże przedsiębiorstwo w trosce o koszty, technologie i uatrakcyjnienie asortymentu produkcji zajęło się efektywnością pracy swego zaplecza naukowo-badawczego, co zapewne, z uwagi na smutne wnioski, doprowadzi tam do małej „rewolucji” wewnętrznej. Sygnęły się też ostatnio, po raz pierwszy w historii farmacji, wnioski o obniżeniu cen fabrycznych, przy czym postawa wnioskujących przedsiębiorstw była dość stanowcza. Od września br. dokonano więc obniżki cen na 43 asortymenty wyrobów, i na 24 surowce tzw. wewnętrzne.

To czego się nie da bezpośrednio wymierzyć, obliczyć, zarejestrować — jako skutek eksperymentalnego systemu — to wzrost odpowiedzialności kadry kierowniczej centrali i przedsiębiorstw za gospodarowanie. Jest to implikacja tego rodzaju, bez której po prostu trudno sobie wyobrazić prawidłowe funkcjonowanie systemu. Swoboda manewru, przejrzyste mierniki i bodźce w połączeniu z zasadą pełnego samofinansowania rozwoju — wszystko to stawia wysokie wymagania co do inicjatywy, umiejętności rachowania i elastycznego przystosowania aparatu przemysłu do ekspansji, ale zarazem te ce-

chy rozwija. Nawet jeżeli ten wzrost odpowiedzialności „jako taki” stanowi wartość niewymierną, czemu zresztą niekiedy przeczą wyższe przytoczone konkretne rezultaty, to jednak ich znaczenie trudno przecenić. Przyszłość dostarczy na to niewątpliwie dalszych dowodów.

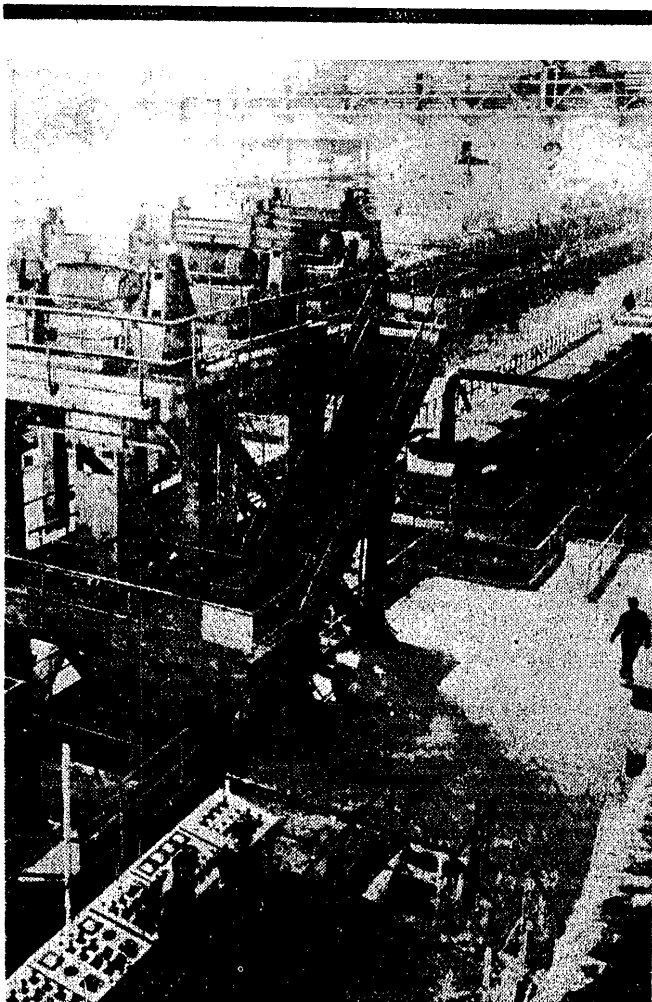
Skoro jednak o niej mowa, nie należy przemilczać pewnych zjawisk, nie rokujących dobrych nadziei. Na przykład inwestycje. Z wszystkiego co powiedziano, jasno wynika, że są one nieuniknionym elementem rozwoju, modernizacji, postępu technicznego. „Polfa” nie ma inwestycji centralnych, realizuje wyłącznie tzw. branżowe z własnych funduszy. Inwestycje te, wskutek braku wyraźnych przepisów określających ich rangę w gospodarce narodowej, u wykonawców i dostawców przegrzewają zdecydowanie w konkurencji z priorytetowymi i centralnymi. Nielimitowane w środkach są faktycznie ilimitowane aparatem wykonawczym.

Nasuwa się tu dygresyjna uwaga, dotycząca szerszego znaczenia tego zjawiska. Jak wiadomo, w tym roku w całym przemyśle wystąpiło przekroczenie planowanych rozmiarów inwestycji zdecentralizowanych, czyli m. in. zdecentralizowanych i przedsiębiorstw. Aczkolwiek ta grupa inwestycji jest godna jak największego poparcia, to jednak w sytuacji napięcia inwestycyjnego i wzmagającej się tym samym konkurencyjności między różnymi inwestorami, należałoby w skali odpowiednio szerokiej zastosować pewne reguły. Powinny one wypływać z preferencji państwa w danym okresie. Obecnie więc w różnych gałęziach pierwszeństwo przysługiwać by powinno, jak się wydaje, inwestycjom, powiększającym produkcję dla efektywnego eksportu. Pozycja „Polfy” w eksporcie włącza automatycznie jej inwestycje do tego kręgu. Niezależnie jednak od tego argumentem rozstrzygającym jest tu nieunikniona konieczność przestrzegania ustalonych zasad eksperymentu. Trudno sobie wyobrazić jego prawidłowe funkcjonowanie bez możliwości operowania najważniejszym instrumentem kształtującym zdolności produkcji, postęp technologiczny, koszty, wydajność.

Innym problemem, zdawałoby się — śmieszny w porównaniu np. z inwestycjami, są opakowania. Już wszyscy w kraju doskonale wiedzą i przyznają, że opakowania są ważne, w eksporcie jeszcze ważniejsze itd. itp. Ale po wielu latach „Polfa”, która w tej sprawie pukała już do wszystkich drzwi, znajduje się nadal prawie w punkcie wyjścia. Chyba, że sama zbuduje sobie fabrykę opakowań, na co ją z pewnością stać, ale czego chyba zalecać nie należy...

Kierownictwo Zjednoczenia zastanawiając się nad dotychczasowym funkcjonowaniem eksperymentu z wielu rzeczy jest zadowolone, z innych nie. W praktyce, jak to zwykle bywa, wyłania się wiele niedomówień, rozwiązań błędnych bądź nieprecyzyjnych, czyli eksperyment i pod tym względem spełnia dobrą rolę, bo pozwala na korekty. Rzecz jednak w tym, by z poprawkami nie zwlekać i wprowadzać je — jak na eksperyment — przystało — możliwie w nieokrojonej formie, nie stroniąc od pewnego marginesu ryzyka, z którego „Polfa” czyni, jak widać, dobry użytek.

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI



Nowożyłte zakłady metalurgiczne to jeden z największych dostawców stali transformatorowej w Związku Radzieckim. Dla uoczenia 50-lecia władzy radzieckiej założa oddała już setki ton stali ponad plan. Ostatnio zakończono budowę trzeciej części oddziału walcowania na zimno, w którym obecnie trwa rozruch (na zdjęciu).

DOKONCZENIE ZE STR. 1

5-6 i więcej procent, w zależności od zapotrzebowania. W każdym bowiem przypadku o dostawach decydują nie możliwości produkcji, a zapotrzebowanie rynku, które jest o kilkadziesiąt tysięcy ton niższe niż w założeniach planu 5-letniego na 1968 r.

W grupie artykułów żywnościowych obok znanych i dziś odcinkowych trudności zaopatrzenia będziemy dysponowali w przyszłym roku znacznymi możliwościami wzrostu dostaw towarów, które przy przewidywanym wzroście dochodów i dotychczasowym układzie cen nie znajdą nabywców.

ARTYKUŁY ODZIEŻOWE

Dostawy artykułów odzieżowych oceniane są w br. jako jedno ze słabszych ogniw zaopatrzenia rynku. Sądząc jednak z aktualnych ocen możliwości przemysłu lekkie-

ograniczenia produkcji białej dzianej. Brak jest bowiem dostatecznej ilości odpowiednich maszyn, a ewentualny wzrost nakładów inwestycyjnych na przemysł lekkiej w przyszłym roku nie może jeszcze dać dość odczuwalnych efektów.

Wzrost dostaw wyrobów przemysłu odzieżowego w br. szacowany jest na 3-4 proc. przy równoczesnym wzroście zapasów odzieży. Jeżeli zatem możliwości wzrostu dostaw odzieży na zaopatrzenie obrotów detalicznych w przyszłym roku oceniane są na 8-9 proc., to dostawy odzieży mogą częściowo rekompensować braki zaopatrzenia w wyroby dziewiarskie; pod warunkiem jednak, że nastąpi znaczna poprawa asortymentu i jakości odzieży.

Ilościowy wzrost dostaw obuwia skózanego na zaopatrzenie obrotów detalicznych w przyszłym roku ukształtować się może na poziomie tegorocznego (w granicach

kich potrzeb. Fakt więc, że na przyszły rok możliwości wzrostu dostaw szacowane są na 4-5 proc. sprawia, że zaopatrzenie na nowe modele radiodiodników nadal będzie prawdopodobnie niepełne.

Podjęta w br. intensyfikacja sprzedaży ratelnej telewizorów pozwoliła na zwiększenie ich dostaw o około 15 proc. Dalszy wzrost sprzedaży w tym tempie będzie jednak trudny do utrzymania. Trzeba zatem złożyć na przyszły rok osłabienie dynamiki dostaw do 3-4 proc.

Łączne dostawy do detalu wyrobów przemysłu elektrotechnicznego, w których ponad połowę wartości dostaw stanowią telewizory i radiodiodniki, wykazywałyby w przyszłym roku znaczniejszą dynamikę niż w bieżącym (wzrost o 7-8 proc. wobec 19-20 proc. wzrostu w br.). Osłabieniu ulegnie również dynamika wzrostu dostaw wyrobów przemysłu metalowego (wzrost o 1-2 proc. wobec 18 proc. wzrostu w ub. r.), w którym podstawowe pozycje, to dostawy lodówek, pralek i naczyń kuchennych. Równocześnie, w związku z napięciem bilansów materiałowych, w przyszłym roku ulegnie prawdopodobnie osłabieniu dynamika dostaw na rynek wyrobów hutniczych (z 5-6 proc. wzrostu dostaw w br. do 4-5 proc. w przyszłym roku), które i w br. nie zaspokajają potrzeb rynku. Napięcie bilansów materiałowych sprawia również, że konieczne może się okazać osłabienie tempa wzrostu dostaw materiałów budowlanych (z 13-14 proc. wzrostu w br. do 6-7 proc. wzrostu w przyszłym roku).

*

Przedstawione tendencje zmian w dostawach na zaopatrzenie obrotów detalicznych wskazują, że w przyszłym roku trzeba się liczyć z:

- osłabieniem tempa wzrostu dostaw artykułów żywnościowych (z 7-8 proc. wzrostu w br. do 5-6 proc. wzrostu w przyszłym) oraz z:

- przyspieszeniem tempa wzrostu dostaw artykułów nieżywnościowych (z ok. 7 proc. wzrostu w br. do ok. 8 proc. w przyszłym), głównie w oparciu o wzrost dostaw artykułów odzieżowych, przy równoczesnym osłabieniu tempa wzrostu dostaw artykułów metalowych i elektrotechnicznych.

W wyniku tych przesunień w strukturze dostaw trzeba się liczyć z następującym ukształtowaniem sytuacji rynkowej:

- Utrzymanie dotychczasowych trudności zaopatrzeniowych w mięso i przetwory mięsne przy stosunkowo dobrym zaopatrzeniu w inne produkty żywnościowe.

- Wzrost dostaw artykułów odzieżowych, który nie zdoła wyeliminować odcinkowych braków zaopatrzenia w szczególnie poszukiwane na rynku, lepsze, modne wyroby.

- Zaopatrzenie natomiast w wyroby przemysłu elektrotechnicznego, metalowego, hutniczego i materiałów budowlanych nie ulegnie tak wydatnej poprawie jakiej wymaga pełna stabilizacja równowagi rynkowej.

O stopniu w jakim te przesunięcia będą oddziaływały w przyszłym roku na sytuację rynkową w znacznej mierze zadecyduje ostateczne ukształtowanie dochodów ludności, tj. możliwości utrzymania tempa ich wzrostu we wspomnianych na wstępie granicach. Nie jest to łatwe, bo o wzroście dochodów w znacznej mierze decydują projekcyjne zmiany rent, co sprawia, że na wzrost wynagrodzeń za pracę pozostaje na przyszły rok stosunkowo mniej środków niż w poprzednich latach.

Dalszy, wydatniejszy wzrost poprawy zaopatrzenia rynku możliwy będzie dopiero pod koniec pięcioletnia, gdy dadzą efekty posunięcia zmierzające do przyspieszenia rozwoju przemysłów, wytwarzających szczególnie poszukiwane na rynku wyroby.

GRZEGORZ PISARSKI

SPROSTOWANIE

W numerze 38 z 17 września br. w rubryce „Ze świata” na stronie 7 w notatce pt. „ZSRR a socjalistyczne kraje Azji” wkraśl się błąd.

Zdanie o radzieckiej pomocy kredytowej dla Koreańskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej powinno mieć brzmienie następujące: „Natomiast wartość radzieckiej pomocy kredytowej dla Korei Ludowej sięga kwoty 855 mln rubli. Kwota spłaconych dotychczas kredytów wynosi 45 mln rubli.”

Za błąd przepraszamy Czytelników.

WAŁKI

PARKOWE

DWUKONSOŁOWE

w cenie 600 zł/szt.

sprzeda:

SPÓŁDZIELNIA PRACY „MECHANIKA”

w Krakowie ul. Łazarza 13 tel. 567-76.
Równocześnie Spółdzielnia nasza

sprzeda:

**WAŁKI
ŻELIWNE**

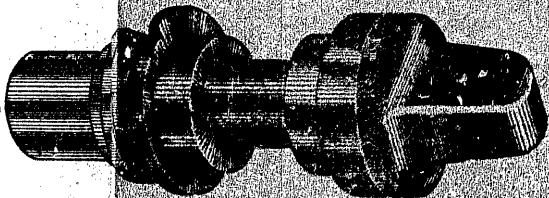
ZL-18
w ilości ca 20 ton,

o wymiarach:

Ø 25 — Ø 35 cm, dł. 50 cm.

Oferty kierować pod adresem j. w.

KR-55



CZY usługi można potraktować jako jeden zamknięty kompleks branż gospodarczych, jak to np. jest możliwe z przemysłem? Odpowiedź wypada negatywnie. Usługi są bowiem świadczone zarówno przez instytucje gospodarcze, jak i inne rodzaje: zdrowia, kultury, oświaty etc., nie posiadają zatem wspólnej więzi w postaci: a) jednoznacznej pojęcia procesu wytwarzania i b) jednolitego charakteru świadczenia (fizycznego, estetycznego, kulturalnego, politycznego, ekonomicznego). Pod jednym i pod drugim względem występuje tutaj silne zróżnicowanie.

Zastanówmy się nad następującym problemem: jakie dziedziny działalności ludzkiej należy zaliczyć do sfery usługowej. Potraktujemy rzecz jako próbę wstępnej analizy i nie przywiązujemy większej wagi do priorytetu jakiegokolwiek kryterium; kolejność omawianych dziedzin jest tutaj obojętna.

Obrót towarowy. Powszechnie jest przyjęte — choć nie wszyscy ekonomiści dają temu jasny wyraz — że do usług należy zaliczyć obrót towarowy, zarówno ze względów teoretycznych, jak i czysto praktycznych. Podkreśla tę przynależność m. in. prof. dr Zofia Morecka („Jeszcze o usługach nieprodukcyjnych”, „Tygodnik Demokratyczny” nr 28/684 z 1966 r.).

W konkretnym przypadku można jednak szukać i innych możliwości. Pierwszą z nich polega na tym, że obrót wyprodukowanym artykułem (pomijając szczebel sprzedaży detalicznej) przekornie zaliczamy do sfery produkcji jako też ostatnią „wykończeniową fazę”. Z tego punktu widzenia rzecz ogólniejsza, doprowadzenie produktu do szczebla detalu (ale bez sprzedaży) można by potraktować, jako dalszy ciąg cyklu produkcyjnego. Zwiększa to interesującym wydaje się dylemat społecznych kosztów wytwarzania (w tym także i obrotu, zwłaszcza transportu towarów i magazynowania). Podług dziś przyjętej metodologii (teoretycznie i praktycznie) koszty produkcji — koszty obrotu artykułami (stałe wykluczamy akt ostatecznej sprzedaży detalicznej) — sobie.

Brak jakiegokolwiek związków ekonomicznych między produkcją i obrotem. A przecież chodzi o ten sam przedmiot (towar, artykuł). Wydaje się, że nie jest to po prostu „złoty środek”. Analizujemy na „chłopski rozum”: społecznie zdrowa opłacalność produkcji możemy sprawdzić dopiero dodając koszty produkcji do kosztów transportu i magazynowania w pionie handlu. Tak pomyślny rachunek ekonomiczny powinien decydować o lokalizacji przemysłu w stosunku do sieci dystrybucyjnej.

Wobec tego wolno nam zrobić założenie, że przemysł i obrót (bez sprzedaży detalicznej) leżą w jednej, produkcyjnej sferze — i że wobec tego w dziedzinie obrotu jedynie zbywanie artykułów bezpośrednio konsumentowi należy zaliczyć do usług.

Teraz weźmy drugą możliwość. Potraktujemy obrót towarowy w ten sposób, że od początku do końca, od sprzedaży na szczebel hurtu aż po drobna dystrybucję nosi on charakter usługowy. Nadajemy mu charakter pośrednika między fabryką a konsumentem. **Pośrednictwo** można zakwalifikować jako usługę.

Który z tych kierunków rozwiązań jest bardziej prawidłowy? Trudno ten problem rozstrzygnąć. Żyć, wydaje się, przecieć ten węzeł praktycznie na rzecz drugiej alternatywy.

Transport. Według przyjętych kryteriów naukowych i operacyjnych przewozy kolejowe, samochodowe, lotnicze, obiektami pływającymi (żegluga) oraz innymi środkami komunikacji — tak towarowe jak i pasażerskie — należy zaliczyć do usług. Wariantywnie są podstawy do zakwalifikowania transportu towarów jako etapu końcowego cyklu produkcyjnego. Po nieważ jednak za transport płaci branża obrotu towarowego, a w związku z czym kosztów przewozu społecznie biorąc, nie ma celu liczyć podwójnie, alternatywa wymieniona jest pozbawiona racji bytu.

W tej sytuacji należy przyjąć, że branża komunikacyjna podstawia środki przewozowe. Funkcję **podstawiania** (np. wagonów) można zaliczyć do usług.

Łączność. Charakter usługowy wszystkich środków łączności nie powinien podlegać dyskusji. Należy jednak zaakcentować, że łączność (podobnie jak transport) pomagając w procesie produkcji towarów jest jego współtwórcą. Jednakże koszty poczty i telekomunikacji (opłaty za usługi) wchodzi w wyniki ekonomiczne danego zakładu, wobec czego, zaliczenie łączności do działalności przemysłowej nie ma uzasadnienia. Usługowy charakter łączności polega na **zaferowaniu** sektorowi gospodarczemu i klientom indywidualnym i różnorodnych środków. Funkcja **zaferowania** środków służących przekazywaniu wiadomości, pieniędzy itd. — jest usługową.

Rzemiosło. Ta dziedzina zawiera w sobie, moim zdaniem, pewne niuanse. Np. Zofia Morecka we wspomnianym już wnikliwym artykule powołuje się na wypowiedzi autorzytetów ekonomicznych, według których usługi nie znajdują żadnego ucieleśnienia w dobrach materialnych — gdy tymczasem „w życiu praktycznym mianem „usługi” objęliśmy także procesy tworzenia dóbr materialnych w mniejszej skali, szczególnie w in-

dywidualnej wytwórczości rzemieślniczej”. Chciałbym wypowiedzieć swój pogląd na ten temat. Wyprodukowanie butów z pewnością nie jest aktem usługi, lecz, podobnie jak i produkcja części zamiennych, przemysłem. Usługa jest natomiast sprzedaż tej pary butów. Potocznie ze względów uproszczeniowo-praktycznych, mówi się, że jedno „drugie stanowi łącznie jeden akt usługowy. Trzeba przyjąć tę wersję, choć nie wytrzymuje naukowej krytyki. Natomiast nie budzi wątpliwości usługowy charakter wszelkiej reperacji, choćby tej samej pary butów: tak z naukowego jak i praktycznego punktu widzenia.

Zdrowie, kultura, sport, oświata — to bezsporne sfery usług. Podobnie jak i szereg dalszych dziedzin nie wymienionych w tym.

USŁUGI — klasyfikacja i definicja

(Artykuł dyskusyjny)

ZYGMUNT ZONIK

miejsca, a nie budzących żadnych wątpliwości co do ich usługowego charakteru (np. gastronomia).

Był to układ branżowy usług. Wyeksponujemy inne jeszcze kryteria podziału.

Usługi dzieli się na **płatne**, zwane inaczej rynkowymi i **bezpłatne** czyli nierynkowe.

Usługi można zaliczyć bądź do **produkcyjnych**, bądź do **nieprodukcyjnych**. Obrót towarowy, gastronomia i wszelkie dziedziny transportu należy zaliczyć do tych pierwszych.

Z usług łączności — postawimy w tym samym rzędzie pocztę, telefon, telegraf oraz radio i telewizję (techniczne usługi, program należy do nieprodukcyjnych). No i bezspornie produkcyjny jest charakter usług rzemiosła. Tak więc efekt końcowy usługi produkcyjnej niekoniecznie jest przedmiotem (towarem). Przewóz towaru, a nawet telefoniczna wiadomość niezbędna do procesu wytwórczego należy także do sfery usług produkcyjnych.

Do usług nieprodukcyjnych zaliczamy wszystkie pozostałe. Wprawdzie można przyjąć, że niektóre usługi łączności (np. omawianie się telefonicznie na randkę albo telegram zapraszający na ślub) nie są charakterem produkcyjnego z punktu widzenia ich celu (przeznaczenia). Ale zaliczanie takowych do usług nieprodukcyjnych 10 wymagałoby ogromnej, niezwykle kosztownej ewidencji, 20 — wprowadziłoby galimatias teoretyczny i praktyczny, 30 — są to usługi wyprodukowane z pomocą tych samych urządzeń, co i usługi produkcyjne.

Przy okazji powyższych wywodów chciałbym ustosunkować się do propozycji prof. Moreckiej, która poszukując uściślenia omawianego problemu, jest zdania, że „... należałoby więc zaliczyć do usług produkcyjnych te świadczenia łączności i transportu, które dotyczą obrotu rzeczami, traktować natomiast jako usługi nieprodukcyjne te wszystkie ich świadczenia, które odnoszą się bezpośrednio do ludzi”.

Trzeba przyznać, że jest to propozycja kusząca swą zdecydowaną linią podziału. Jednak istnieje pewne wątpliwość. Według ujęcia autorki paczka pocztowa będzie usługą produkcyjną, a telefon w fabryce nie; przewóz towarów koleją — tak, pasażerów — nie. Dla klarowności powinniśmy, tak mi się wydaje, przyjąć priorytet charakteru produkcji. Kryterium takie miałoby następujące brzmienie: **usługi produkcyjne to te, które powstają w trakcie materialnego procesu ich wytwarzania**. Przykład: rozmowa telefoniczna w fabryce powstaje w cyklu produkcyjnym, w którym rolę maszyn spełniają centralne telefoniczne. Słowo „materialne” zostało tutaj użyte nie tyle w pojęciu towarowym, ile genetycznym: chodzi o zaakcentowanie, że usługi te są wyprodukowane przez maszynę, a więc przez obiekty materialne, które zwykle się oznaczać definicją środków produkcji — i przeważnie służą pośrednio produkcji towarowej.

O ile dobrze zrozumiałem prof. Morecką zdaje się kwestionować zarówno przytoczona w artykule „Łączność i transport — usługi produkcyjne” („Tygodnik Demokratyczny” nr 21/677), moja argumentacja, jak i pogląd w tej sprawie wielu ekonomistów.

Sądząc, że cofanie się w stosunku do dotychczasowych definicji, zarówno klasycznych jak i sprawdzonych współcześnie, nie jest uzasadnione. Zwiększa, że i proponowane tu przez autorkę kryterium rozróżniania usług produkcyjnych i nieprodukcyjnych, wyrażające się stopniem ich oddalenia od momentu zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych, nie wytrzymuje,

moim zdaniem, krytyki. „Usługi produkcyjne służyłyby przygotowaniu konsumpcji, usługi nieprodukcyjne — stanowiłyby obok dóbr konsumpcyjnych odrębny środek czyli metodę bezpośredniego zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych”. Węższy przykładowo sakramentalny telefon w kombinacie przemysłowym. Zgodnie z wyżej zaproponowaną klasyfikacją, z zaliczeniem przez autorkę tego rodzaju usług do nieprodukcyjnych, telefoniczne rozmowy zaspokajają bezpośrednio potrzeby konsumpcyjne. Jest akurat na odwrót. Łączność w zakładzie pracy jest środkiem produkcji, służącym przygotowaniu późniejszej konsumpcji, świadczy więc usługi produkcyjne.

Utarcie już powiedzenie, że łączność to nerw gospodarki narodowej, bynajmniej nie jest literackim frazeosem. Jest to głęboko słuszna

złoty. Zaproponowana klasyfikacja wyklucza a priori całe poważne branże usług produkcyjnych, których czytelnik nie znajdzie też i pod pozycją usług osobistych. Te ostatnie prof. Jastrzębowski sprzeczają wyłącznie do wyposażenia gospodarstwa domowego.

Również i do usług informacyjnych transport i łączność oraz obrót towarowy w przynależającej większości nie pasują. Gubi także omawiana klasyfikacja, a co najmniej wybitnie za głęboko uwypukla, ogromny wachlarz usług natury estetycznej.

Potraktowanie na równi usług informacyjnych z dziedziną produkcji (informacja nieodmiennie należy do producenta) i np. oświaty, wydaje mi się środkiem do zaciemnienia, a nie uporządkowania (klasyfikacji) usług. Co do usług kierowniczych, uważam, że należą one, jako de facto organizacyjne, do informacji.

Podział prof. Jastrzębowskiego wykazuje inne jeszcze mankamenty. Jeżeli wyodrębni usługi produkcyjne, to jako przeciwstawienie winny być wyodrębnione także i nieprodukcyjne. Klasyfikacja to wielce skrócona, niekompletna.

Ze swej strony proponuję następujące ujęcie:

1. Usługi produkcyjne
- 1) tworzące nowe przedmioty (zawężone do rzemiosła)
- 2) służące pośrednio procesom wytwórczym (w tym informacyjne charakteru produkcyjnego)
- 3) remont i konserwacja.
- II. Usługi nieprodukcyjne
- 1) informacyjne charakteru nieprodukcyjnego
- 2) estetyczne.

Na zakończenie — definicja. Przytoczę takową piera Oskara Lange’a: „Wszelkie czynności związane bezpośrednio lub pośrednio (np. przy podziale produktów) z zaspokajaniem potrzeb ludzkich, ale nie służące bezpośrednio do produkowania przedmiotów, nazywamy usługami”. Stormulowanie powyższe jest w pełni słuszne, ale zarazem bardzo syntetyczne, a więc posiadające niewielkie znaczenie praktyczne.

Ze swej strony proponuję następującą, rozwiniętą (zgodną, mam nadzieję, z teorią i z praktyką) definicję: „Usługi jest to kompleks dziedzin, w skład których wchodzi świadczenia społeczne lub indywidualne, powstające w sektorze społecznym bądź w prywatnym, w których nie powstaje nowy produkt (wyjątek: rzemiosło) ale które (usługi) służą dla 10 — pośrednio wytworzenia środków produkcji i konsumpcji, 20 — bezpośredniej konsumpcji charakteru niematerialnego”.

Coraz bardziej dochodzę do przekonania, że idealnej definicji i klasyfikacji usług dać nie sposób. Na przeszkodzie temu stoi różnorodność ich wachlarz, wzajemne przenikanie, krzyżowanie się charakteru celów i środków, zaskakujące związki z produkcją przemysłową, liczne niuanse. Brak zwłaszcza możliwości adekwatnego oznakowania granicy usług, zwłaszcza niematerialnej (nieprodukcyjnej) jako pojęcia i wartości.

Może właśnie dlatego tak interesująca są poszukiwania w tym zakresie dyskusje. Ich najistotniejszy sens sprowadza się nie tylko do tego aby wzbogacić naukę, ale służyć i temu, by poprzez powołanie zainteresowania tym problemem społeczeństwa, a zwłaszcza czynników miarodajnych, wpłynąć na wszechstronny rozwój usług, na zwiększenie tempa, wzrostu i poprawy ich jakości w naszym kraju.

1) Usługi i ich rola społeczno-ekonomiczna, PWE Warszawa 1965, str. 61.

2) O. Lange: Ekonomia polityczna, PWN Warszawa 1959, str. 15.

Konferencja naukowa w sprawie usług

Z inicjatywy Komitetu Drobnej Wytórczości odbędzie się w końcu października br. ogólnopolska konferencja naukowa w sprawie usług. Będzie to druga z kolei tego rodzaju konferencja. Pierwsza odbyła się w maju 1963 r. Konferencja ta z jednej strony podniosła usługi do wysokiej rangi istotnego problemu społeczno-gospodarczego, z drugiej zaś — dzięki obszerniej i bogatej problematyce referowanej i dyskutowanej na konferencji — ujawniono ogrom prac stojących przed wszystkimi ogniwami mającymi związek z działalnością usługową.

Jeszcze do niedawna poglądy na temat, które usługi trzeba rozróżnić przede wszystkim, nie były skrytykowane. Jest to tym bardziej zrozumiałe, że potrzeby w tym przedmiocie są spore i do tego bardzo różnorodne, a rozróżnianie tych potrzeb było prawie żadne. W świetle obrad konferencji naukowej zorganizowanej w 1963 r. wydaje się, że bezsporne, że najpierw trzeba rozróżnić takie usługi, które ułatwiają codzienne życie ludziom pracy, a w szczególności kobietom.

A więc humanizm usług i usługowości jako naczelne hasło ich rozwoju oraz docelowego dążenia. Jest to tym słuszniejsze, że realizacja abstrakcyjnych założeń odcieranych od potrzeb codziennego życia ludności, czy też wdrażanie modeli lub wzorców usługowych tylko dlatego, że już gdzieś one istnieją, nie może znaleźć uzasadnienia, a nawet może stać się społecznie szkodliwym przedsięwzięciem. Wyzwolenie tych prawd należałoby zaliczyć do najpoważniejszych osiągnięć pierwszej krajowej konferencji naukowej w sprawie usług.

Ucieleśnienie powyższych tez wymagało i nadal wymagać będzie w przyszłości poważnego nakładu pracy teoretyków i pracowników naukowo-badawczych różnych ośrodków naukowych.

Zarówno w krajowej, jak i w zagranicznej literaturze techniczno-ekonomicznej brak jest jak dotychczas szerszych opracowań z dziedziny usług. Powstaje więc pilne zamówienie społeczne na opracowanie teoretycznych podstaw, jak również prowadzenie pogłębiających badań w zakresie problematyki usługowej. Znajdzie się w tym duże pole do działania nie tylko dla techników, ale również, a może nawet przede wszystkim — dla ekonomistów. Na nic bowiem najbardziej błyskotliwe i rewelacyjne koncepcje techniczne czy organizacyjne, jeżeli nie będą zmierzały do zaspokajania potrzeb społeczeństwa przy najracjonalniejszym układzie kosztów. Postęp techniczny w usługach będzie tylko wtedy postępem, jeżeli usankcjonuje go rachunek ekonomiczny, przy czym zgodność pomiędzy cenami na usługi a funduszem nabywczym ludności jest jednym z podstawowych warunków ich rozwoju.

Jak wielka waga jest tych wszystkich spraw, świadczy dwudniowa debata przeprowadzona ostatnio na plenarnych posiedzeniach Sejmu PRL. W czasie tej debaty padły również głosy, że od rozwoju usług uzależniona jest realizacja postępu społecznego i organizacyjnego w Polsce. Toteż organizowana obecnie konferencja naukowa w sprawie usług jest jak najbardziej na czasie.

W organizacji konferencji współuczestniczą: Komitet Drobnej Wytórczości, Ministerstwo Gospodarki Komunalnej, Ministerstwo Handlu Wewnętrznego, Ministerstwo Komunikacji, Główny Komitet Kultury Fizycznej i Turystyki, Centralny Związek Spółdzielczości Pracy, Centralna Rolnicza Spółdzielnia „Samopomoc Chłopska”, Związek Spółdzielni Spożywców „Społem”, Centralny Związek Rzemieślniczych Spółdzielni Zaopatrzenia i Zbytu, Związek Iz Rzemieślniczych.

Cele konferencji są następujące:

1. Przedstawienie i przedyskutowanie podstawowych problemów rozwoju sfery usług w gospodarce socjalistycznej.

2. Konfrontacja rozwiązań przyjętych i przewidywanych w naszej praktyce gospodarczej.

3. Dostarczenie praktyce gospodarczej konkretnych postulatów i wniosków.

4. Pobudzenie badań naukowych w omawianych dziedzinach.

Założeniem programu konferencji jest rozpatrzenie problematyki usług rynkowych na tle całokształtu rozwoju szeroko pojętej sfery usług w naszym kraju, powiązanej z problematyką rozwoju całej gospodarki narodowej.

W konferencji przewidziany jest udział ok. 500 osób, reprezentujących wyższe uczelnie i instytucje naukowe krajowe, zainteresowane jednostki i urzędy centralne oraz podległe im jednostki organizacyjne, a także rady narodowe. Przewiduje się również udział pracowników naukowych z zagranicy.

Oprócz posiedzeń plenarnych, prace uczestników konferencji przebiegać będą w następujących sekcjach: programowania rozwoju usług, usług przemysłowych i remontowo-budowlanych, usług dla wsi, usług komunalnych, usług motoryzacyjnych.

Podczas obrad plenarnych wygłoszone będą dwa referaty programowe. Minister W. Lechowicz przedstawi stan i perspektywy rozwoju usług rynkowych, natomiast prof. dr B. Minc wygłosi referat na temat „Usługi a rozwój gospodarczy”. W poszczególnych sekcjach dyskutowane będą problemy specjalistyczne. W sekcji pierwszej: popyt na usługi turystyczne, możliwości i warunki aktywizacji rzemiosła indywidualnego w zakresie rozwoju usług dla ludności, spożycie usług w Polsce, społeczne i ekonomiczne aspekty postępu techniczno-organizacyjnego w programowaniu rozwoju usług, kierunki doskonalenia systemu organizacji i planowania usług rynkowych, problem przestrzennego rozwoju sieci usług. W sekcji drugiej: przesłanki mechanizacji wykonywania usług przemysłowych, ekonomiczne warunki rozwoju usług przemysłowych w Polsce, rozwój i programowanie usług remontowo-budowlanych opłacanych przez ludność miast, zadania rad narodowych w organizowaniu usług przemysłowych, techniczno-organizacyjne założenia rozwoju niektórych usług naprawczych. W sekcji trzeciej dyskusja toczyć się będzie wokół metod badania popytu ludności wiejskiej na usługi, organizacyjnych form usług wiejskich i ich ewolucji, usług świadczonych na rzecz gospodarstwa domowego potrzeb osobistych ludności, głównych kierunków rozwoju usług dla wsi ze szczególnym uwzględnieniem spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu. Programem obrad sekcji czwartej objęto kierunki i formy rozwoju pralnic w aspekcie obsługi ludności i jednostek gospodarczych, ekonomiczne i techniczne aspekty rozwoju gazyfikacji bezprzewodowej jako formy energii dla potrzeb gospodarstw domowych, ocenę wielkości i czynników kształtowania się popytu na usługi hotelarskie oraz warunki jego zaspokojenia, elementy organizacji terenów wypoczynku świątecznego. Piąta sekcja obejmie następujące problemy: usługi motoryzacyjne na tle założeń do wzrostu motoryzacji indywidualnej, organizacja obsługi zmotoryzowanego ruchu turystycznego, ekonomiczne i organizacyjne i techniczne warunki sprzyjające prawidłowemu rozwojowi usług motoryzacyjnych.

ZEFIRYN HUCALOW

WYKŁADY PUBLICZNE

Uniwersytet Warszawski Wydział Ekonomii Politycznej organizuje wykłady publiczne w roku akademickim 1967/1968 z okazji 100 rocznicy wydania „Kapitału” Marksa i 50 rocznicy Wielkiej Rewolucji Październikowej.

25 października (środa) — prof. dr SEWERYN ŻURAWIKI: Aktualność metody „Kapitału” K. Marksa.

8 listopada (środa) — prof. dr HENRYK GRENIOWSKI: Niepewność i decyzja.

15 listopada (środa) — dr ZBIGNIEW GRABOWSKI: Pieniądz w pracach K. Marksa i w świecie współczesnym.

22 listopada (środa) — prof. dr WŁODZIMIERZ BRUS: Fetyzycznym towarowy a socjalizm.

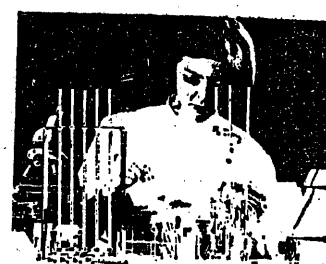
29 listopada (środa) — prof. dr ZOFIA MORECKA: Czy rzeczywiście proletariusze socjalizmu? Refleksje na temat plac najniższych.

6 grudnia (środa) — dr JAROSŁAW SEMKOW: Ródowód „Kapitału” Marksa.

13 grudnia (środa) — prof. dr JÓZEF ZAWADZKI: Współczesny etap rozwoju marksistowskiej teorii ekonomicznej kapitalizmu.

Wykłady odbywać się będą stale w środy o godzinie 18,30 w Sali Śląskiej, ul. Oboźna 8. Wstęp wolny.

SPÓŁDZIELNIA
PRACY
WYROBÓW
SZKLANYCH
w Poznaniu,
ul. Bułgarska 55b
Telefon 670027-29.



SPRZEDA

- rury szklane neutralne Jena
Ø 30—32, ścianka 2,2—2,5 1000 kg à 85.— zł,
- rury szklane neutralne Jena
Ø 41—43, ścianka 2,5—3,0 1000 kg à 105.— zł,
- rury szklane neutralne Jena
Ø 43—45, ścianka 2,5—3,0 1000 kg à 110.— zł,
- rury szklane neutralne Krosno
Ø 9,2—10,2, ścianka 1,0—1,2 400 kg à 56.— zł,
- rury szklane neutralne Krosno
Ø 19—20, ścianka 1,5—1,8 1800 kg à 56.— zł,

K 56

№ 43 (840) — 22.X.1967 г.

chodząc za jedną z głównych przyczyn niedoboru. Uznaje więc w tych warunkach — bez należącego rozważenia tych okoliczności — że za niedobór odpowiada także w pełnym zakresie, wynikającym z umowy o współodpowiedzialności, pozwana S., jest zobowiązana do usadzenia i sprzeczne z obowiązującymi przepisami prawa, a w szczególności z art. 239 k.z. i art. 2 § 4 ustawy z dnia 17. VI. 1959 r. (jednolity tekst: Dz. U. z 1966 r. Nr 52, poz. 319). Gdyby czyn pozwany P. i ich związek przyczynowy z powstałym niedoborem zostały ustalone, to stanowiłyby one okoliczności, która może ograniczyć w znacznej części odpowiedzialność pozwanej S. wynikającą z umowy, i to bez względu na to, jak czynny zostanie sklasyfikowany prawnie.

Zresztą fakt skazania pozwanej z mocy art. 286 § 1 k.k. nie przesądza sam przez się o tym, że w postępowaniu jego nie ma znamion czynu niedozwolonego w rozumieniu art. 134 k.z. Sąd w postępowaniu cywilnym jest związany ustaleniami prawomocnego wyroku skazującego co do spełnienia przesłanek. Nie oznacza to jednak, że ustalenia sądu w postępowaniu cywilnym nie mogą iść dalej, niż to wynika z wyroku w sprawie karnej, i w konsekwencji doprowadzić do ustalenia korzystniejszego dla pracownika. Sąd nie był zwolniony od obowiązku wszechstronnego wyjaśnienia sprawy i samodzielnego ustalenia okoliczności charakterystycznych zachowania się pozwanej P., które mogły mieć wpływ na powstanie szkody, a tym samym mogły mieć znaczenie dla oceny zakresu jego wyłącznej odpowiedzialności cywilnej.

Sąd Wojewódzki nie wyświecił wszystkich okoliczności istotnych dla merytorycznego rozstrzygnięcia sprawy, a Sąd Najwyższy, mimo uzasadnionych zarzutów rewizyjnych, oddalił rewizję pozwanej. Sąd I instancji zaniedbał w szczególności przeprowadzenia dowodu z materiału znajdującego się w aktach sprawy karnej, mimo że pozwana S. powoływała się na treść tych akt. (...) W aktach tych znajduje się też opinia biegłego, z której wynika, w jaki sposób mogło dojść do tak dużego niedoboru i jak pozwany w sposób przestępczy usiłował ukryć — przez pewien czas skutecznie — istnienie niedoboru.

Sądy obu instancji nie przypisały żadnego znaczenia a przynajmniej nie dały temu wyrazu w uzasadnieniach orzeczeń — że umowa o współodpowiedzialności majątkowej za niedobór, stanowiąca podstawę roszczenia powoda w stosunku do pozwanej S., wyłączała też pozwana od czynności przyjmowania towarów do sklepu i powierzania tej czynności tylko pozwanej P. i jego żonie. Wprawdzie taka klauzula umowy, jako wyrażająca sprzeczność z art. 3 § 2 cyt. ustawy, była nieważna (art. 41 § 1 p.o.p.c.), jednakże treść jej mogła wprowadzić w błąd pozwana S. i utrudnić wykonywanie jej uprawnień w zakresie kontroli przyjmowania do sklepu towarów, w związku z czym oraz na podstawie art. 11 cyt. ustawy z 17. VI. 1959 r. okoliczność ta nie mogła być pominięta przy rozważaniu odpowiedzialności pozwanej. (...)

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

OGÓLNE WARUNKI SPRZEDAŻY ZBOŻ, GROCHU I ICH PRZETWORÓW A TAKŻE FASOLI ORAZ PIWA

Minister Przemysłu Spożywczego i Skupu wydał dwa zarządzenia z dnia 23 września 1967 r. ogłoszone w Nr 55 Monitora Polskiego: 1) w sprawie ogólnych warunków umów sprzedaży zboża, grochu i ich przetworów oraz fasoli w obrocie krajowym pomiędzy jednostkami gospodarki społecznej (poz. 271)

2) w sprawie ogólnych warunków sprzedaży piwa w obrocie krajowym pomiędzy jednostkami gospodarki społecznej (poz. 270).

Jednostki gospodarki społecznej mogą w umowach sprzedaży ustalać wzajemne prawa i obowiązki odmiennie, niż to przewidziano w ogólnych warunkach umów ogłoszonych jako załącznik do każdego zarządzenia, chyba że z przepisów ustawy lub z treści tych warunków wynika, iż określone w nich prawa i obowiązki, są wiążące dla stron, co dotyczy w szczególności cen, terminów zapłaty oraz postanowień ograniczających bądź wyłączających odpowiedzialność.

Jednostki gospodarki społecznej mogą zwłaszcza w umowach ustalić, że żądanie odszkodowania przenoszącego wysokość kary umownej nie jest dopuszczalne. W sprawach nieuregulowanych zarządzeniami, stosuje się ogólne warunki umów ogłoszone jako załącznik do zarządzenia Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 7 października 1966 r. w sprawie ogólnych warunków umów sprzedaży oraz umów dostawy w obrocie krajowym pomiędzy jednostkami gospodarki społecznej (Monitor Polski z 1966 r. Nr 57, poz. 276 i z 1967 r. Nr 6, poz. 29).

Nowe ogólne warunki umów weszły w życie 21 października 1967 roku.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI



Nr 43 (6) — 25. IX. 1967 r.

DYREKTOR PRZEDSIĘBIORSTWA • DYREKTOR PRZEDSIĘBIORSTWA

SPOTYKAMY się, nawet stonkunkowo często, z opiniami sekretarzy POP i przewodniczących rad zakładowych, z których wynika, że ich zależność służbowa od kierownictwa administracyjnego przedsiębiorstw utrudnia im należyte wykonywanie statutowej działalności, że spotykają się z różnymi kłopotami i przeszkodami, że niejednokrotnie narażają się kierownictwu odrębnością swoich poglądów, przejawianą w słowach i czynach.

I w tym jest niewątpliwie wiele prawdy. Ale prawdy subiektywnej. Jako dyrektor jestem wyrazicielem drugiej, odmiennej i też „prawdziwej” prawdy.

Otóż odczuwam, i to bynajmniej nie sporadycznie, swoją zależność od sekretarza POP oraz od rady zakładowej. Zależność ta uwewnętrznia się w sferze działalności wewnętrznej zakładu i na forum publicznym.

Nie są odosobnione przypadki, gdy sam z inicjatywy stymulowanej obowiązującymi przepisami zmuszony jestem zasięgać opinii bądź rady zakładowej, bądź POP, bądź też obu równocześnie. Na przykład w sprawach premii, nagród, awansów, zwolnień z pracy, niektórych przebiegów do pracy, bhp, w sprawach działalności ekonomicznej zakładu itd. Wprawdzie, wyjąwszy szczególne przypadki, dla podjęcia przeze mnie jakiegokolwiek działania nie jest niezbędna zgoda POP czy rady zakładowej, moja decyzja może być sprzeczna z opiniami i czynnikami społeczno-politycznymi, ale taka sprzeczność zwiększa moje ryzyko.

Ktoś może powiedzieć, że ryzyko stanowi nieodłączny element działalności kierowniczej i że jest ono wkalkulowane, a przynajmniej powinno być wkalkulowane, w warunkach placu kierownictwa. Niby tak, ale przecież powinniśmy odróżniać ryzyko, u którego podstaw leży troska o dobro społeczne, o dobro przedsiębiorstwa, którym zarządzamy, od ryzyka dla... ryzyka.

Pamiętam taki wypadek: stanowisko dyrektora w przedsiębiorstwie X objąłem niedawno. Wiedziałem tam wiele różnego rodzaju mankamentów, a więc wprowadzałem liczne zmiany organizacyjne i personalne. Zmiany te dotknęły między innymi przewodniczącego rady zakładowej i sekretarza POP. Wprawdzie warunki ich pracy i płacy nie uległy pogorszeniu, ale równocześnie przeniesienie ich do innych komórek organizacyjnych nie stanowiło wyrazu uznania dla ich pracy, nie było awansem. W rezultacie cały proces uzdrawiania gospodarki przedsiębiorstwa odbywał się bez aprobaty czynnika społeczno-politycznego. W takiej sytuacji nie był możliwy podział ról; sam się musiałem zająć przeprowadzaniem każdej sprawy od początku — to jest od przygotowania gruntu pod decyzję, od wyjaśnienia założeń przyczyn, tła i spodziewanych efektów — do końca, czyli do wydania decyzji, z przyjęciem na siebie wyłącznej odpowiedzialności, nie tylko materialnej, ale i moralnej. (...)

O ewentualnym powodzeniu w realizacji własnych zamierzeń decyduje, m.in., atmosfera w zakładzie pracy, która jest w poważnym stopniu uzależniona od tego, jak układa się współpraca pomiędzy podstawowymi ogniwami, uczestniczącymi w zarządzaniu procesami gospodarczymi i organizowaniu na właściwej płaszczyźnie stosunków międzyludzkich. Dyrektor, sekretarz POP, czy przewodniczący rady zakładowej nie są tylko reprezentantami określonych instytucji i organizacji, lecz także — a właściwie przede wszystkim — osobami fizycznymi, ludźmi z całym bagażem cech psychofizycznych, zaletem, wad, słabości itp. Nie można przyjąć generalnie, że są to ludzie przyjaźni, że są to ludzie dobron, że są to ludzie najlepsi z danego zespołu osobowego, lecz najlepszy w danym zespole nie musi być wcale dobry — w ogólnie przyjętym znaczeniu tego słowa. Może być tak, że najlepszy w danym zespole będzie najsłabszym w innym gronie ludzi, aczkolwiek — przynajmniej — byłby to, raczej odosobniony przypadek.

Nawet jednak wówczas, gdy każda z trzech wymienionych wyżej osób jest dobra — w sensie wyżej przedstawionym — to różnice usposobień, temperamentów, charakterów itp. mogą utrudnić bądź nawet uniemożliwić zgodną, efektywną współpracę.

A więc troska dyrektora o to, by aktyw w przedsiębiorstwie składał się z ludzi, z którymi znajdzie wspólny język w podstawowych kwestiach, znajduje uzasadnienie. Z pewnością bywają przypadki — znamy takie — gdy troska o dobór ludzi do współpracy jest dyktowana interesem osobistym dyrektora, a nie interesem ogólnym. Prowadzi to przeważnie do powstawania klik z całym zespołem następstw towarzyszących.

Bez względu jednak na to, co kto myśli o przedstawionej sprawie i jak dalece zgadza się lub nie zgadza z wyrażonymi wyżej poglądami, nie powinno się bagatelizować znaczenia harmonii współpracy dyrek-

tora, sekretarza POP i przewodniczącego rady zakładowej dla ogólnej atmosfery w zakładzie pracy i dla wyników jego działalności. Dobra wola, umiejętność współżycia z ludźmi, to elementy warunkujące zgodne współdziałanie. Jeżeli tego zabraknie, to sytuacji nie poprawia żadne manewry wyborcze. O tym nie wolno zapominać.

PRZEDSIĘBIORSTWO A ZJEDNOCZENIE

Poszczególne przedsiębiorstwa różnią się od siebie wyraźnie rozdziałem i zakresem działalności — co jest najbardziej zrozumiałe — a także warunkami, w jakich działalność jest wykonywana — a to nie zawsze można uzasadnić czynnikami naturalnymi, obiektywnymi.

re umożliwiłyby nam ustalanie zadań i środków w sposób bezbłędny, dostosowany do potrzeb i potencjalnych możliwości. Stwarza to określona sytuację charakterystyczną, się istnieniem warunków do przeprowadzania różnego rodzaju taktycznych manewrów, stymulowanych niekiedy interesem ogólnym lub poczuciem sprawiedliwości. Dyrektor zakładu A świadom jest przedstawionej sytuacji. Dyrektorowi zakładu B jest ona wprawdzie również znana, ale tylko dyrektor zakładu A potrafi z tego faktu wyciągnąć odpowiednie wnioski.

Obydwa zakłady wykonują swoją działalność w małym miasteczku, leżącym na peryferiach kraju. A zjednoczenie ma swoją siedzibę w dużym, a nawet można powie-

nikami. Pozwoliło to wkrótce występować dyrektorowi zakładu A już nie „z gołymi rękami” o różne środki do zjednoczenia. Wniosek, próba i postulat, oraz częściowo popierane były efektami ekonomicznymi w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. A później to już zrobił w pewnym sensie „samograj”.

Dyrektorowi B brakło bądź tej energii, bądź umiejętności wykorzystania walorów osobistych dla dobra zakładu i — bądźmy szczerzy — nie tylko dla zakładu, ale i dla korzyści osobistych, przysparzanych zresztą jak najbardziej legalną drogą, bowiem dzięki wieloletniemu osiągnięciom ekonomicznym zakładu A, dochody z pracy jego dyrektora były w stosunku rocznym o około 40 tys. zł wyższe, aniżeli dyrektora zakładu B. Wprawdzie żona pierwszego z dyrektorów nigdy nie mogła się doczekać pełnej różnicy w zarobkach, ale to już kwestia inna, wiążąca się w pewnym stopniu z reprezentacją zakładu.

Może się znaleźć ktoś, kto wrzuci ramionami lub nawet odczeka niesmak czującą powyższą relację. Może nawet będzie miał rację z punktu widzenia drobniakowo rozumianych zasad etyki. Z drugiej jednak strony rację przyznaje się w naszych czasach tym, którzy tę rację potrafili praktycznie uodokumentować. A czy potrzebna jest lepsza dokumentacja słusności pracowników zakładu A i jego dyrektora, niż wyniki ekonomiczne działalności przedsiębiorstwa, niż wkład w dobro ogólnospołeczne, niż warunki pracy i płacy załogi? (...)

I jeszcze jedna uwaga — poglądu wyżej zaprezentowanego nie należy rozumieć w ten sposób, że sfera stosunków osobistych jest jedynym, czy choćby najważniejszym ogniwem, spośród tych ogniw, które decydują o warunkach działalności przedsiębiorstwa. Jest to natomiast — zdaniem autora — ogniwem bardzo istotne.

MIEDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI

Kilka minut po godzinie 12 przychodzi do mnie naczelny inżynier. Komunikuje, że nastąpiła awaria w sieci elektrycznej i potrzeba około 100 metrów przewodu dla dokonania naprawy. W magazynie takiego przewodu nie ma, w miejscowym handlu detalicznym oraz w hurtowni wojewódzkiej także nie. Trzeba więc wysłać zaopatrzeniowca „w Polskę”, żeby się postarał.

Tymczasem niemal cały zakład stoi z powodu braku dopływu energii elektrycznej do maszyn. Inżynier wyjaśnia też, że dzwonił już do kilku miejscowych przedsiębiorstw w tej sprawie, nie jednak nie zalał, ponieważ wszędzie odpowiedziano mu, że takim kablem nie dysponują. Jest jeszcze możliwość, że trochę potrzebnego nam kabla posiada instytucja X, nawet prawie na pewno posiada — inżynierowi powiedział o tym pewien znajomy pracownik z owej instytucji — ale tam nie się bez dyrektora nie zalał.

Dzwonił do dyrektora, zapoznał się z kłopotami związanymi z awarią. Odpowiada, że owszem, kabel może odstąpić, naturalnie, jeśli okaże się, że instytucja go posiada. Obiecuje zawiadomić za godzinę. Rzeczywiście mniej więcej po godzinie dyrektor z instytucji X komunikuje mi, że posiada resztkę kabla w ilości 80 metrów. Nadmieniam, że zasadniczo nie wolno im sprzedawać ani pożyczać materiałów (wiem o tym doskonale), a poza tym im też w każdej chwili kabel taki może być potrzebny, ale rozumie i docenia wagę sytuacji u nas i decyduje się kabel nam dostarczyć.

Co tu dużo mówić, wyratowani zostaliśmy z niemałym opóźnieniem, ponieważ przestój trwał raptem kilka godzin, a kabel z innych źródeł zdobyliśmy dopiero po trzech tygodniach. (...) Właściwie byłbym zdecydowany na zakup w każdym źródle, ale w końcu poprzez zjednoczenie i dwa resorty udało się otrzymać 200 metrów przewodu z jakiejś specjalnej puli. Można więc było dług zwrócić, a całą sprawę odłajkować, jako szczęśliwie zakończoną. Udało się także uniknąć bardzo prawdopodobnego i poważnego konfliktu z prawem, do którego mogło dojść przy zakupie kabla w tzw. innych źródłach. (...)

Kiedy indziej paląc sprawą stała się budowa hali produkcyjnej oraz kapitalny remont budynku administracyjnego. Posiadanie dokumentacji projektowo-kosztorysowej, planu rzeczowo-finansowego przyjętego przez bank oraz środków pieniężnych nie stanowiło jeszcze wystarczających gwarancji wykonania wymienionych robót. Nie można było znaleźć przedsiębiorstwa, które podjęłoby się w normalnej drodze budowy i remontu. Starania przy zastosowaniu środków formalnych nie daly żadnych rezultatów poza mglistymi zapewnieniami, że być może w przyszłym roku powstaną warunki do przyjęcia zlecenia na wykonanie robót, bo potencjał wykonawczy roku bieżącego jest już w pełni zaangażowany owoconiejsze były zabiegi przy tzw. czarnej kawie.

Czarna kawa powtarza się jeszcze wielokrotnie, dla przypieczętowania wykonawstwa. Konieczne okazały się liczne ustępstwa na rzecz wykonawcy, polegające na akceptowaniu nie zawsze usprawiedliwionych przekroczeń cen i kosztów w stosunku do dokumentacji. Niejednemu raz powstała konieczność nieplanowanego zaopatrzenia w materiały. Inwestor, a także różni materiałni, Wykonawca stosunkowo często i

bez żenady korzystał ze środków transportu inwestora, dla przewozu materiałów i ludzi; podejrzywałem, że nie tylko dla celów związanych z naszą budową. Fakt, że cykl budowy i remontów został wydłużony tylko o trzy miesiące uważam za sukces, biorąc pod uwagę ogólnie znaną sytuację w budownictwie. (...)

Byłoby tylko połowiczną prawdą to, co wyżej powiedziałem, gdybym na tym poprzestał. Faktem jest przecież, że nie tylko ja, ale i reprezentowany przeze mnie zakład zaciągaliśmy dług. Wiele razy od nas czegoś potrzebowano, a to prośba o „wypożyczenie” spawacza z aparatem spawalniczym, kiedy indziej ktoś potrzebuje kraty okiennej lub drzwiowej, kasety metalowej itd.

Małe miasta mają do siebie na ogół to, że usługi są w nich rozwinięte w sposób niedostateczny, a potrzeby stale występują i to z tendencją wzrostu. Jeżeli więc na terenie miasta są na przykład dwa przedsiębiorstwa z aparaturą spawalniczą i ani jednego zakładu usługowego z tej branży, to w razie potrzeby wszyscy zwracają się do przedsiębiorstw, chociaż one formalnie usług nie świadczą. Nie każda prośba o wykonanie usługi można spełnić, ale również nie każdemu można odmówić. Wyswisa się więc robotników, najczęściej nie rekonstruując tracącego przez nich czasu i materiału i nie wystawiając rachunków za wykonane usługi. Powstają różne wzajemne zobowiązania, jedne kompensowane w toku dalszej działalności, inne nie.

Ogólnie, w skali całej gospodarki uspołecznionej, te sprawy nie waga wcale, lub waga niewiele, z punktu widzenia skutków bezpośrednich. Ale analizując ten stan bardziej wszechstronnie, trudno nie dostrzec ujemnych następstw, które towarzyszą wspomnianym praktykom, a do których w szczególności należy potencjalne niebezpieczeństwo demoralizacji ludzi, zarówno tych na stanowiskach kierowniczych, jak i pracowników szeregowych, poprzez utrwalanie nawyków do działalności niezgodnej z obowiązującymi przepisami, prowadzenie podwójnej w całym tego słowa znaczeniu księgowości, bowiem w przedstawionej sytuacji wiele dokumentów (karty drogowe, karty pracy i inne) nie odzwierciedlają stanu faktycznego.

Cały zespół czynników, które określiliśmy mianem różnego rodzaju zależności, tworzy jak gdyby sieć, która w miarę upływu czasu staje się coraz gęstsza, coraz bardziej wszechopierająca. Coraz większemu skrepaniu ulega swoboda działania w pracy zawodowej i niezależność życia prywatnego.

Wszystko to zaczyna ciążyć, męczyć. Znika zadowolenie z pracy i życia prywatnego. Narasta zmęczenie psychiczne. I w pewnym momencie człowiek dostrzega, że pozostawanie w danym środowisku prowadzi do unicestwienia osobowości, do degradacji psychicznej, do degradacji ambicji.

Ratunek dostrzega się w zmianie otoczenia, poprzez zmianę terenu. Tylko tam może nastąpić odrodzenie, dzięki możliwości „zrucenia ciężaru narosłych powiazań” i zależności.

W ślad za tym stwierdzeniem następują starania o przeniesienie. Na ogół, jeżeli się nie ma wyraźnej zbieżności w jednostce nadziedznej lub w instancji partyjnej, przeniesienie drogą służbową można zalać dosyć łatwo.

I wreszcie jest nowe miasto, nowy zakład pracy, nowi ludzie. Wartkim szerokim strumieniem przyplwiera energia. Zaczyna się uporczywa, ambitna walka o poprawę wyników ekonomicznych i warunków pracy. Nawiazują się znajomości i stosunki. Wyłaniają się trudności z zaspokojeniem wielu potrzeb. Staje się wobec wyboru, nie jak zrobić żeby było lepiej, ale jak postąpić żeby nastąpiło mniej zło. Wszystko zaczyna się od początku.

Spośród znanych nam w chwili obecnej ponad 80 kierowników przedsiębiorstw i instytucji, zaledwie 7 wywodzi się z miejscowego środowiska. Tylko 15 to kierownicy, którzy zarządzają danym zakładem pracy ponad 10 lat, a 26 ponad 5 lat.

Najwięcej zmian rozwojowych w przedsiębiorstwach obserwuje się w pierwszych latach po objęciu stanowiska dyrektora przez nową osobę. Nie dotyczy to przedsiębiorstw o szczególnym znaczeniu dla gospodarki narodowej, których rozwój uzależniony jest od decyzji spoza przedsiębiorstwa i zjednoczenia.

Najwięcej zgorzknienia, bierności, rezygnacji z ambicji zawodowych, „lumiwizmu” obserwuje się u zasiedziały na jednym miejscu dyrektorów. Zapewne socjologowie i psychologowie mogliby dokładnie sprecyzować przyczyny tego stanu, dokładniej je rozpoznać.

Najprawdopodobniej u różnych osób różne przyczyny decydują o wzroście i spadku ambicji, energii itp. Choćby wiek lub zdrowie. Osobowość człowieka wyznacza zespole posiadanych przez niego cech psychofizycznych jest chyba najważniejszym spośród czynników, określających jego stosunek do pracy i otoczenia.

Nie wszędzie też muszą występować omówione przez nas zależności, względnie mogą występować z różnym od odczuwanego przez nas natężeniem. Jest to z pewnością kwestia bardzo indywidualna, a tym bardziej złożona, że nielata do rozszyfrowania, że zupełnie zrozumiałych względów.

W SIECI ZALEŻNOŚCI

KONRAD AWERSKI

dzień bardzo dużym miasteczku. Przedstawiciele zjednoczenia przyjeżdżają do obu zakładów w sprawach służbowych najchętniej w dni targowe. Dyrektor zakładu A zna te zwyczaje i stara się, żeby owocność wizyt pracowników jednostki nadziedznej była jak największa — naturalnie z punktu widzenia ich interesów osobistych. Ułatwia więc dzięki swoim znajomościom, zakupi drobiu i nabiału bezpośrednio w punktach skupu gminnych spółdzielni, zakupy miodu, warzyw i owoców po cenach skupu w spółdzielni ogrodniczej. Ułatwia nabycie różnych atrakcyjnych towarów, jak np. lodówki najbardziej poszukiwanych marek, skarpety elastyczne, rajstopy, koszule non iron itd. itd.

Na zmęczonych kilkugodzinna podróżą pracowników zjednoczenia oczekuje zawsze czysty ręcznik i ciepła woda w pomieszczeniach higienicznych, a w pokoju dyrektora świeża, mocna i gorąca kawa. W okresie letnim do dyspozycji są zawsze miejsca w lokalnym ośrodku campingowym w sprężym do pływania i łowienia ryb. W biurach, pomieszczeniach produkcyjnych i magazynowych panuje ład i porządek.

Nie zawsze jednak tak było. Przed czterema laty zakład A znajdował się w równie złej sytuacji, co zakład B, a właściwie sytuacja była gorsza, ponieważ zadania wyznaczone planami techniczno-ekonomicznymi nie były wykonywane, pracownicy przez długi czas nie otrzymywali premii, nagród z funduszu zakładowego. Atmosfera wśród załogi była zła, przewodniczący rady zakładowej i sekretarz POP-bardziej pilnowali swoich interesów osobistych aniżeli interesów zakładu i załogi.

O środki na poprawę tych warunków zabiegał dyrektor zakładu A przy pomocy wszelkich dostępnych środków. Jeździł do zjednoczenia, przekonywał, prosił, organizował konferencje w zakładzie, oprowadzał po walących się halach produkcyjnych i straszących wyglądem pomieszczeniach biurowych. Po wyborach nowego sekretarza POP i nowego przewodniczącego rady zakładowej, wykorzystali sojusz z nimi dla stworzenia wspólnego frontu w staraniach o większe środki, większe limity, większe przydziały nowych maszyn i urządzeń. W okresach przedawansowych jeździł osobiste do zjednoczenia z bagażem żądań, celowo przejeżdżającymi, wyolbrzymionymi. Uzyskiwał 50, a czasem nawet 70 proc. środków żądanych, a więc najczęściej tyle właśnie, ile potrzebował.

Oczywiście niezbędni byli sojusznicy wśród pracowników zjednoczenia, bo jak powiedzieliśmy wyżej od nich w gruncie rzeczy zależy, co i ile przedsiębiorstwo otrzyma dla zaspokojenia swoich najważniejszych potrzeb. Sojuszników takich można pozyskać w drodze wytworzenia ogólnie życiowej atmosfery współpracy osób reprezentujących przedsiębiorstwo i zjednoczenie oraz w drodze bardziej indywidualnych kontaktów.

Widok wykopów pod fundamenty nowej hali produkcyjnej, rusztowania wokół budynku biurowego, kilkadziesiąt awansów i przeszerzowania w ciągu kilku pierwszych miesięcy działalności nowego dyrektora, zmieniły atmosferę wśród załogi, podniosły ją na duchu, zainteresowały pracą i jej wy-

W końcu czerwca 1967 r. obradowała w Rzymie Grupa Robocza FAO, tematem obrad była światowa sytuacja w dziedzinie zbóż. W obradach tych wzięli udział przedstawiciele 34 krajów oraz przedstawiciele Międzynarodowej Rady Pšenicznej i organizacji międzynarodowych, jak: Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EEC), Ogólnego Porozumienia Taryfowo-Handlowego (GATT), Międzynarodowego Banku Rozwoju i Współpracy (IBRD), Światowego Programu Żywności (WFP), Międzynarodowej Federacji Producentów Rolnych (IFAP), Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD).

Na podstawie już dostępnych danych światowa produkcja pszenicy w 1966/67 r. została oceniona przez Grupę Roboczą na 281 mln ton. Charakterystyczną cechą tego okresu były bardzo dobre zbiory pszenicy w Związku Radzieckim, wynoszące przeszło 100 mln ton. Również zbiory kanadyjskie były na poziomie rekordowym. Natomiast w regionie Europy zachodniej, wskutek niepowodzeń warunków atmosferycznych na początku tego roku, zanotował się lekki spadek produkcji pszenicy.

ŚWIATOWA SYTUACJA I PERSPEKTYWY W PRODUKCJI ZBÓŻ

W południowo-wschodniej Europie, a szczególnie w Rumunii i Bułgarii, zbiory były wyjątkowo pomysłne. W regionie azjatyckim, zwłaszcza w Indii i Pakistanie oraz na Bliskim Wschodzie nastąpił znaczny spadek produkcji pszenicy; spadek notowano też w regionie afrykańskim, głównie wskutek panującej tam suszy. Produkcja w Chinach utrzymała się na poziomie 1965/66 r. W Ameryce Południowej produkcja ogółem pozostała na niskim poziomie z poprzedniego roku, przy czym w Argentynie, pomimo zwiększenia areału pod pszenicę, zbiory wyniosły niewiele ponad przeciętną z ubiegłego roku. W Australii, dzięki sprzyjającym warunkom atmosferycznym oraz zwiększonej powierzchni pod uprawę, zbiory wypadły rekordowo.

Międzynarodowe obroty pszenicą w 1966/67 r. nie osiągnęły wysokiego poziomu z 1965/66 r., były jednak wyższe, niż w 1964/65 r. Import do Związku Radzieckiego, wskutek rekordowego urodzaju, został ograniczony do 3 mln ton, co stanowiło 1/3 ilości zakupionej przez ZSRR w 1965/66 r. Import do krajów uprzemysłowionych kształtował się na poziomie bliskim 1965/66 r., przy zwiększonym imporcie do Japonii, Południowej Afryki i wielu krajów zachodnioeuropejskich, co zrównoważyło zmniejszone zakupy W. Brytanii, NRF i Izraela.

Potrzeby importowe krajów rozwijających się były w znacznym stopniu wynikiem niesprzyjających warunków atmosferycznych. W związku z wyczerpaniem się krajowych zapasów w Indii, Międzynarodowe Towarzystwo Pomocy Indii wysłało do tego kraju w 1967 r. 10 mln ton, import Pakistanu przekroczył 2 mln ton. Zwiększyły się również potrzeby importowe Algierii, Maroka, Tunezu i większej części krajów Bliskiego Wschodu.

Pomimo zmniejszonego popytu na rynku światowym, przeciętne ceny pszenicy kształtowały się na wyższym poziomie, aniżeli w roku ubiegłym; sytuacja ta była spowodowana zmniejszeniem się rezerw u najpoważniejszych eksporterów. Zwyżka cen nie była jednak wyraźna, a to wskutek niższych frachtów. Na ogół rynki wykazywały zwiększoną wrażliwość na akcje czynników, jak zawarcie wielkich umów (umowa pomiędzy Kanadą i Związkiem Radzieckim, z sierpnia 1966 r.) lub na zmiany w realizacji przewidywanych obrotów.

Według ocen Grupy Roboczej FAO rok 1967/68 będzie prawdopodobnie znowu okresem wysokich cen pszenicy. Podobnie jak w roku ubiegłym wzrost produkcji

nastąpił w krajach wysoko uprzemysłowionych, natomiast w krajach rozwijających się nastąpił prawdopodobnie niewielki poprawa. W krajach będących głównymi eksporterami pszenicy nastąpił umiarkowany wzrost zapasów przy dalszym spadku zapasów pszenicy. Perspektywa korzystnych plonów pozwala przypuszczać, że światowe zasoby pszenicy powinny być wystarczające dla utrzymania wysokiego poziomu eksportu oraz swobodniejszego kształtowania się międzynarodowych cen pszenicy.

Światowa powierzchnia uprawy pszenicy w 1967/68 będzie się równała lub przewyższała powierzchnię roku rekordowego plonu 1966/67. Zasięgi w Kanadzie powinny dać plon ok. 19 mln ton, w USA 42 mln ton, w Argentynie ok. 13 mln ton, w Australii ponad 10 mln ton. W krajach zachodnioeuropejskich przewidyuje się zbiory w wysokości 44-47 mln ton. W Związku Radzieckim, gdzie pod uprawę pszenicy wzięto mniejszy obszar aniżeli w roku ubiegłym, spodziewane są plony stosunkowo dobre, aczkolwiek nie tak wysokie, jak w ub. roku.

Za wcześniej byłoby dziś przewidywać wysokość światowych obrotów pszenicą w 1967/68 r. Praw-

jącym zboża pastewne, osiągnięto wysokie plony dzięki zwiększonej produkcji jęczmienia oraz dzięki dobrym zbiorom kukurydzy we Francji i Jugosławii. Zbiory pszenicy w Europie wschodniej były również lepsze, nastąpiła też poprawa zbiorów jęczmienia w Związku Radzieckim.

Światowe obroty zbożem pastewnym w okresie lipiec 1966 - czerwiec 1967 r. kształtowały się na rekordowo wysokim poziomie poprzedniego roku. W tym okresie wystąpiły znaczne zmiany w strukturze obrotów. W związku z dobrymi własnymi planami importu zachodnio-europejscy wykazali mniejsze zainteresowanie zbożami pastewnymi, podczas gdy Japonia zwiększyła swój import. Znaczne partie sory, głównie w postaci pomocy żywnościowej, zostały ponownie skierowane do Indii.

Wskutek utrzymania się wysokich obrotów i zmniejszenia się zapasów w zasadniczych krajach eksportujących zboża pastewne, ceny na międzynarodowym rynku tych zbóż utrzymały się w 1966/67 r. na stosunkowo wysokim poziomie.

Jeśli chodzi o perspektywę zbóż pastewnych w 1967/68 r., to przewiduje się zmniejszenie zapasów do 37 mln ton na początku tego okresu. Sytuację tę należy w znacznym stopniu przypisać ostreemu zmniejszeniu się zapasów w Stanach Zjednoczonych, prawdopodobnie do poziomu poniżej normalnego, wahającego się w granicach 35-40 mln ton. Pewna poprawa zapasów spodziewana jest w końcu tego okresu w Kanadzie i Południowej Afryce, nie będzie ona jednak prawdopodobnie tak znaczna, aby wywrzeć większy wpływ na ogólną sytuację światową.

Na podstawie obecnie posiadanych przez FAO danych w 1967/68 r. można się spodziewać zwiększenia produkcji zbóż pastewnych na półkuli północnej. Większe zbiory spodziewane są w Ameryce Północnej i w Zachodniej Europie. Produkcja w Afryce Północnej, aczkolwiek uległa poprawie, to jednak z wyjątkiem kukurydzy, wciąż pozostaje poniżej przeciętnej. Na Dalekim Wschodzie, w szczególności w Indii i Pakistanie, zanotował się znowu spadek produkcji.

Jeżeli przewidywane wysokie plony zbóż pastewnych na półkuli północnej okazały się realne, zapasy tych zbóż pozwolą na wystarczające pokrycie miejscowego zapotrzebowania i na podtrzymanie światowych obrotów na wysokim poziomie, pomimo uszczuplenia zapasów w początkowym okresie 1967/68 r. W ogólnych zarysach obrotów zbożami pastewnymi w 1967/68 będą zapewne miały charakter zbliżony do 1966/67 r., głównie wskutek znacznej powierzchni zajętej pod uprawę jęczmienia w Europie Zachodniej.

Na żądanie Komitetu Obrotów Towarowych FAO (CCP), Grupa Robocza do spraw zbóż dokonała analizy danych perspektywicznych opracowanych przez FAO do 1975 r. W końcowym podsumowaniu dokumentu FAO stwierdza: jeżeli dotychczasowe zasady polityki w zakresie zbóż zostaną utrzymane, to można będzie się spodziewać zwiększenia produkcji, spożycia i obrotów w nadchodzącym dziesięcioleciu, co pozwoli utrzymać osiągniętą ostatnio równowagę pomiędzy światową podażą a popytem. Niedobór zbóż odczuwany na Dalekim Wschodzie będzie prawdopodobnie się zwiększał. Kraje uprzemysłowione wskutek wzrostu hodowli będą także odczuwały niedobór zbóż (natomiast zapotrzebowanie na pszenicę będzie malało w tej grupie krajów). Sytuacja w krajach socjalistycznych importujących zboża będzie się kształtowała podobnie, jak w latach 1961/63. W krajach rozwijających się, eksportujących zboża, spodziewany jest wzrost nadwyżek eksportowych, przy czym w niektórych z nich (Argentyna i Syjam) spodziewana jest nieco szybsze tempo tego wzrostu.

Zauważa się tendencję wskazującą na dalszy rozwój obrotów zbożem, jakkolwiek często o charakterze przeciwnym w zakresie poszczególnych rodzajów zbóż. I tak np. spodziewany jest spadek obrotu i wzrost konkurencji pomiędzy pszenicami lekkimi jako zbożem chlebowym; w krajach zachodnioeuropejskich zapotrzebowanie na te pszenice będzie prawdopodobnie malało. Ze strony Japonii wzrosło zapotrzebowanie na pszenicę, zwłaszcza pszenicę twardą i półtwardą na potrzeby jadalne. Ogólne perspektywy eksportu pszenicy do krajów rozwijających się będą w znacznym stopniu uzależnione od zakresu pomocy żywnościowej. Wyda się, że jeżeli nie nastąpi w tych krajach zwiększenie produkcji zbóż, niedobory będą mogły być pokryte jedynie przez zorganizowanie międzynarodowej pomocy żywnościowej, opartej na wielostronnych umowach.

Analiza dokonana przez Grupę Zbożową CCP jest zgodna z długoterminowymi przewidywaniami opracowanymi przez FAO. Ponieważ przyszłe tendencje będą uzależnione od czynników i zdarzeń niemożliwych dziś do przewidzenia, wnioski opracowane przez Grupę należą do stałego kontrolowania planów i korygowanie ich w miarę zmieniającej się sytuacji.

Opracowała
M. HEINTZE-BŁASZCZKOWICZ

*) Opracowano na podstawie: World Grain Situation and Outlook, Mont H. Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, No 74, Vol. 16, lipiec/sierpień 1967.

**) Do grupy tej (zw. „coarse grains”) w pracach FAO zaliczane są wszystkie zboża, z wyjątkiem pszenicy i ryżu, a więc: owies, jęczmień, żyto, kukurydza, proso, sorgo.

Rozwój gospodarki rumuńskiej

VASILE FORUMBESCU

RUMUNIA znajduje się na etapie socjalistycznego uprzemysłowienia. Zadaniem uprzemysłowienia jest zapewnienie harmonijnego i zrównoważonego rozwoju, który pozwoli na zwiększenie wydajności pracy społecznej oraz na rozwój i intensyfikację rolnictwa, przyczyniając się do systematycznego podnoszenia poziomu życia ludności.

	1948	1950	1955	1960	1965	1966
Przemysł ogółem	85	147	299	502	857	1100
Grupa A	92	167	363	664	1400	1500
Grupa B	79	129	240	358	591	657

Jeśli dla całej produkcji przemysłowej w latach 1950-1966 roczne tempo przyrostu wyniosło 13,2 proc., dla energii elektrycznej i wydobycia surowców — 17,6 proc., dla przemysłu maszynowego i przeróbki metali — 18,2 proc., a dla chemii — nawet 22,3.

Porównując stosunek między dynamiką produkcji globalnej i dynamiką zrealizowanych funduszy inwestycyjnych, można stwierdzić, że każda jednostka inwestycyjna zapewnia wrażliwą wielkość produkcji. Tak więc w porównaniu z rokiem 1950 stosunek między dynamiką produkcji globalnej i dynamiką inwestycji wynosił 1,42, a w 1965 roku — 1,78.

Poważną rolę odegrało tu zwiększenie koncentracji produkcji. Jeśli w pierwszej fazie procesu uprzemysłowienia koncentracja znalazła wyraz w planie państwowym, szczególnie przez przegrupowanie i scalenie starych przedsiębiorstw, to później koncentracja produkcji realizowana była przede wszystkim przez uruchomienie nowych kombinatów przemysłowych, wyposażonych w najnowszą technikę. A więc w 1960 roku 47,1 proc. przedsiębiorstw posiadało załogę 200 robotników (8,4 proc. ogólnej liczby robotników przemysłowych), w 1965 r. ilość przedsiębiorstw tej grupy zredukowana została do 11,1 proc. (1,3 proc. liczby robotników przemysłowych). W tymże roku 52,7 proc. ogólnej ilości przedsiębiorstw stanowiło grupę przedsiębiorstw o załogach 200-1000 robotników.

Proces uprzemysłowienia kraju przyniósł w rezultacie wzrost ludności zatrudnionej w przemyśle oraz

wa, przyczyniając się do systematycznego podnoszenia poziomu życia ludności.

W Rumunii dynamicznie wzrosła produkcja, a przede wszystkim produkcja środków produkcji, co obrazuje następująca tabelka (tempo wzrostu — 1949 = 100):

	1948	1950	1955	1960	1965	1966
Przemysł ogółem	85	147	299	502	857	1100
Grupa A	92	167	363	664	1400	1500
Grupa B	79	129	240	358	591	657

W innych zawodach pozarolniczych. W r. 1950 udział ludności zajmującej się produkcją rolniczą wynosił 74,1 proc., w r. 1966 — 56,5 proc. W tym samym czasie ludność zatrudniona w przemyśle i budownictwie wzrosła z 14,2 proc. do 25,5 proc. Jednakże udział siły roboczej, zatrudnionej w Rumunii w rolnictwie i leśnictwie, jest wysoki w porównaniu z innymi krajami i w konsekwencji udział ludności zatrudnionej w przemyśle jest stosunkowo niski, co wskazuje na wielkie rezerwy siły roboczej w rolnictwie rumuńskim. Proporcje te wskazują zarazem drogę, którą Rumunia musi przebiec, by osiągnąć poziom krajów zaawansowanych przemysłowo, i by przezwyciężyć odziedziczone zacofanie ekonomiczne.

W przeszłości gospodarka rumuńska była nie tylko niedostatecznie rozwinięta; była również rozwinięta nierównomiernie w swych różnych regionach; w najbardziej zacofanych regionach tkwiły największe rezerwy ludzkie, które nie znajdowały możliwości produkcyjnego zastosowania. Tylko nieliczne okręgi, jak np. bucaresteński, miał 9,1 proc., a Argeş 19,9 proc. ludności pozarolniczej, wliczając tu miasteczka. Ta sytuacja wymagała poważnych poczynań zmierzających do właściwego rozmieszczenia mocy wytwórczych na terenie kraju. Choć o zmianę struktury ludności

Rok	Przemysł	Budownictwo	Rolnictwo i leśnictwo	Transport i komunikacja	Obroty tow. - rowy	Inne
1938	30,8	4,4	38,5	6,5	14,9	4,9
1965	48,9	8	29,3	4	7,2	2,6

Usprawnienie statystyki

wych, szczególnie uciążliwych, zmalała nawet o około 50 proc.), jak też dzięki zmniejszeniu częstotliwości sporządzania niektórych sprawozdań (np. wiele badań półrocznych zamieniono na roczne).

Warto dodać, że te tak pokazane ostateczne efekty uzyskano mimo wprowadzenia do sprawozdawczości wielu nowych tematów, niezbędnych w związku ze zmianami metod planowania i pogłębieniem rachunku ekonomicznego (nowe mierniki produkcji, poszerzenie badań kosztów produkcji, efektywności inwestycji, efektywności eksportu itp.). Redukcja wśród obowiązujących dziś formularzy i zapisów jest bardzo poważna.

Formularze sprawozdawcze na rok 1968 jeszcze w tym roku mają być wydrukowane i przekazane wszystkim jednostkom. Dzięki temu będą one mogły wcześniej przystąpić do nowego systemu.

Przystąpienie też do analogicznego uproszczenia sprawozdawczości resortowej (regulowanej instrukcjami wewnętrznymi). Z początkiem br. GUS wystąpił do wszystkich resortów o przystąpienie do prac nad rewizją i usprawnieniem sprawozdawczości, przekazując im wiele konkretnych wytycznych. Wytyczne te zostały opracowane na podstawie dokonanej przez GUS wstępnej analizy sprawozdawczości resortowej. Przewiduje się zmniejszenie zakresu sprawozdawczości resortowej o około 20 proc.

GUS na dłuższą metę ma możliwość oczekiwania swych postulatów dzięki temu, że z urzędu zatwierdza formularze sprawozdawcze rolników i przedsiębiorców. W tym celu GUS wyznaczył specjalną komisję, która będzie zbierała dane i sprawozdania z różnych dziedzin statystyki. Wystawa obejmująca zaledwie 9 proc. spośród około 1500 rodzajów sprawozdań nielegalnych, ujawnionych i zlikwidowanych w okresie od lipca 1966 r. do września 1967 r. Eksploaty zapożyczono w informację o tym, jaki nakład pracy i koszty spowodowało wprowadzenie w obieg poszczególnych formularzy i z podsumowaniem danych o prezentowanych eksponatach, wynika, że łączny roczny koszt tych sprawozdań wynosił około 7 milionów zł, zaś nakład pracy na ich sporządzenie równa się w skali rocznej około 230 etatów. A przecież chodzi tu zaledwie o jedną dziesiątą spośród ujawnionych „nielegalnych” formularzy. Nie zaś niepotrzebnych sprawozdań nie udało się jeszcze ujawnić i jak wiele nas one kosztują — Bóg jeden raczy wiedzieć.

Jedno jest pewne — mamy tu do czynienia z wciąż jeszcze nader. Pokażymy, marnotrawstwem społecznego czasu pracy. I warto, a nawet koniecznością trzeba mu wypowiedzieć jeszcze bardziej zdecydowaną walkę. (WSG)

w przemyśle i rolnictwie każdego okręgu, o zmianę stopnia urbanizacji kraju oraz o przyspieszenie rozwoju społecznego i kulturalnego.

Wszystkie przemiany, dokonane w gospodarce rumuńskiej, wyrażono syntetycznie we wskaźnikach ekonomicznych dochodu narodowego. W porównaniu z rokiem 1938 dochód narodowy Rumunii był w 1965 r. 4,11 raza większy. Ten wzrost wiązał się ze zmianą struktury tworzonego dochodu narodowego, co ilustruje zestawienie zamieszczone na końcu artykułu.

Obecny plan 5-letni, rozpoczęty w 1966 r., ma na celu dokonanie wielkiego kroku naprzód nie tylko w zakresie zwiększenia produkcji globalnej kraju, lecz również w zakresie podniesienia wydajności pracy, by osiągnąć jak najwyższy poziom krajów rozwiniętych przemysłowo. Chodzi tu o jednocześnie zapewnienie rozwinięcia bazy surowcowej i o jakościowe jej uśłuszczenie. Przewiduje się dominujący rozwój produkcji środków produkcji w tempie rocznym 12 proc. Produkcja energii elektrycznej ma wyprzedzić cały przemysł, a ogólna ilość energii elektrycznej ma być podwojona. Rozszerzenie bazy surowcowej metali stało się imperatywem gospodarki rumuńskiej. W 1970 r. ma to dać 6,3 mln ton stali, w stosunku do 3,4 mln ton uzyskanych w 1965 r. Pozwoli to na pokrycie w 75 proc. planu budowy maszyn własną produkcją stali.

Przemysł chemiczny pozostanie jak dotychczas dziedziną najbardziej dynamiczną ze wzrostem rocznym 19 proc., przy szczególnym uwzględnieniu petrochemii, która zapewni bardzo efektywną waloryzację rumuńskich surowców naturalnych i w przyszłości pozwoli na zaniechanie eksportu surowej ropy naftowej, ograniczając go do produktów uśłuszczeniowych.

Cechą charakterystyczną obecnego rumuńskiego planu 5-letniego jest dążenie do znacznie szybszego rozwoju przemysłu dóbr konsumpcyjnych w celu likwidacji zapóźnienia tej dziedziny. Zakłada się, że rolnictwo będzie mogło podnieść produkcję roślinną i zwierzęcą o 26-32 proc. w porównaniu z produkcją roczną, osiągniętą w latach 1961-1965. Zasadniczy problem intensyfikacji rolnictwa może być rozwiązany poprzez kompleksową mechanizację, chemizację i system irygacji.

Aby zrealizować te założenia planu 5-letniego, sprawą podstawową staje się zwiększenie efektywności produkcji we wszystkich dziedzinach przez wykorzystanie wszystkich istniejących możliwości produkcji przy właściwej naukowej organizacji produkcji i pracy.

lecz także w dezorganizowaniu obowiązującego systemu statystyki. Jest to sprawozdawczość niekontrolowana, stąd zawarte w niej dane mogą być niezgodne z prawdą.

GUS podjął walkę z nielegalną sprawozdawczością w pierwszej połowie ubiegłego roku. W ciągu II półrocza 1966 r. przeprowadzono ponad 600 specjalnych kontroli, w wyniku których zakwestionowano nielegalność ponad 1200 różnych rodzajów sprawozdań stosowanych w dużej większości kontrolowanych jednostek. Oprócz sankcji karno-administracyjnych (220 wniosków do kolegiów karno-administracyjnych o ukaranie za wprowadzanie nielegalnej sprawozdawczości) i sankcji służbowych — starano się stworzyć właściwy klimat wokół zagadnienia walki z nielegalną sprawozdawczością. W tej dziedzinie pomogła również prasa.

Ale mimo to nielegalna sprawozdawczość nie przestała być dość powszechnym jeszcze zjawiskiem. Np. w wyniku kontroli przeprowadzonych w lipcu br. w 225 jednostkach zakwestionowano legalność 175 sprawozdań, wśród których były również sprawozdania wprowadzone przez ministerstwa i inne jednostki centralne. Przy czym są to sprawozdania przeważnie bardzo precyzyjne, związane ze znacznymi kosztami, choć często bądź to dublują obowiązującą sprawozdawczość, bądź są merytorycznie nieuzasadnione.

Ilustracją zjawiska nielegalnej sprawozdawczości jest zorganizowana przez GUS wystawa, która prezentuje niektóre przykłady sprawozdań, nielegalnych z różnych dziedzin statystyki. Wystawa obejmuje zaledwie 9 proc. spośród około 1500 rodzajów sprawozdań nielegalnych, ujawnionych i zlikwidowanych w okresie od lipca 1966 r. do września 1967 r. Eksploaty zapożyczono w informację o tym, jaki nakład pracy i koszty spowodowało wprowadzenie w obieg poszczególnych formularzy i z podsumowaniem danych o prezentowanych eksponatach, wynika, że łączny roczny koszt tych sprawozdań wynosił około 7 milionów zł, zaś nakład pracy na ich sporządzenie równa się w skali rocznej około 230 etatów. A przecież chodzi tu zaledwie o jedną dziesiątą spośród ujawnionych „nielegalnych” formularzy. Nie zaś niepotrzebnych sprawozdań nie udało się jeszcze ujawnić i jak wiele nas one kosztują — Bóg jeden raczy wiedzieć.

Jedno jest pewne — mamy tu do czynienia z wciąż jeszcze nader. Pokażymy, marnotrawstwem społecznego czasu pracy. I warto, a nawet koniecznością trzeba mu wypowiedzieć jeszcze bardziej zdecydowaną walkę. (WSG)

Publikujemy (z pewnymi skrótami) referat naukowy o problemach rozdziału i wykorzystania zasobów siły roboczej w ZSRR wygłoszony w Warszawie przez M. J. Sonina — prof. ekonomii, członka Akademii Nauk ZSRR, specjalisty zajmującego się problematyką zatrudnienia.

REDAKCJA

UPRASZCZAJĄC pojęcie „zasoby robocze”, uważa się za nie można całą ludność kraju zdolną do pracy. Liczebność zasobów roboczych stanowi więcej niż połowę całej ludności ZSRR. Według danych spisu ludności z 1959 r. — 57,4 proc., a obecnie nieco mniej.

Oczywiście zasoby te można wykorzystywać z większym lub mniejszym pożytkiem dla społeczeństwa. Jeśli w 1965 r. w kraju było 76,9 miliona pracujących, to w 1970 r. liczba ta zwiększy się do 91—92 milionów osób. Liczba aktywnie zatrudnionych w gospodarce społecznej i uczących się w technikum i wyższych uczelniach wynosi obecnie 85 proc. zdolnych do pracy, a liczba nie zatrudnionych w gospodarce społecznej zmalała do 15 proc.

W bieżącym pięcioleciu w skład siły roboczej wkroczyły roczniki urodzone w pierwszych latach po wojnie. Pierwsze lata po wojnie odznaczały się wysoką liczbą urodzin. Obecnie obfity napływ młodzieży stwarza pewne problemy wynikające z trudności w przygotowaniu miejsc pracy, odpowiadających kwalifikacjom, zainteresowaniom i wyszkoleniu młodzieży. Młodzież ta stanowi najbardziej dynamiczną część w sile roboczej, gotową jednocześnie do przyswojenia każdego zawodu i pełna chęci do pracy w zawodzie — niestety, zmieniającą również czasem miejsce pracy bez dostatecznych przyczyn.

Jednocześnie w okresie przedemerytalnym wchodzi olbrzymia masa ludności, przeważnie kobiet, które przeszły surowe lata pracy w ciężkim okresie wojny i przy odbudowie gospodarki narodowej. Liczba mężczyzn, którzy wchodzi w okres przedemerytalny jest znacznie mniejsza. Tym samym w składzie ludności zatrudnionej w gospodarce narodowej wzrasta waga dwóch skrajnych grup ludności: młodzieży rozpoczynającej pracę zawodową po ukończeniu średniej szkoły i osób wchodzących w wiek przedemerytalny. Te zmiany demograficzne posiadają ważny wpływ na zmianę struktury zatrudnienia. Szczególne znaczenie posiada również ta okoliczność, że wskazane wyżej procesy demograficzne zachodzą w warunkach wymagających zmian w terenowym rozmieszczeniu siły roboczej.

★

Wykorzystanie zasobów roboczych jest pojęciem szerokim. Pod wykorzystaniem zasobów roboczych rozumiemy zatrudnienie w gospodarce narodowej według gałęzi gospodarki i rejonów kraju.

W zależności od tego gdzie ludność jest zatrudniona, w jakich gałęziach (mniej czy bardziej produkcyjnych): w przemyśle, w rolnictwie — w jakich rejonach — od tego zależy efektywność wykorzystania zasobów roboczych. Oczywiście wykorzystanie zasobów roboczych zależy również od tego, jak dalece wydajna jest ich praca w danej gałęzi.

Pojęcie „zatrudnienia” rozumiemy oczywiście w sensie ekonomicznym, zatrudnienie jako działalność społeczno-użyteczną, rezultatem której jest stworzenie bezpośrednie

lub pośrednie (np. wskutek nauczania) materialnych i duchowych wartości niezbędnych dla społeczeństwa.

Jeśli w poszczególnych latach siedmiolatkich występowało zmniejszenie się ilości osób w wieku zdolności do pracy, to w obecnej pięciolatce ich ilość wzrosła więcej niż półtora raza, w stosunku do minionej siedmiolatk. W związku z tym tempo średniego rocznego przyrostu siły roboczej szybko wzrosło. Ten wyraźny wzrost zasobów roboczych stwarza przesłanki dalszego rozszerzenia produkcji i budownictwa oraz szybkiego rozwoju usług. Jednocześnie gwałtowny przypływ młodzieży stwarza złożone zadania w zakresie jej zatrudnienia, przygotowania właściwych stanowisk pracy, odpowiadających jej

WYKORZYSTANIE ZASOBÓW SIŁY ROBOCZEJ W ZSRR

M. J. SONIN

zainteresowaniem i wysokiemu wyszkoleniu ogólnemu.

MODYFIKACJA PROPOZycji BRANŻOWYCH

Decydującym ogniwem we wzroście zatrudnienia i wynikach zmian w rozdziale zasobów roboczych są procesy i przesunięcia, które zachodzą w sferze produkcji materialnej, a wewnątrz niej między przemysłem i rolnictwem. Dlatego analizę rzeczywistych i „perspektywicznych” proporcji zaczynać trzeba od podstawowych proporcji w sferze produkcji materialnej.

W/g danych bilansu gałęziowego w 1959 r. zastosowanie zasobów siły roboczej w produkcji materialnej rozkładało się w sposób następujący: jeśli przyjąć produkcję materialną za 100 proc., to na produkcję środków produkcji przypadało 38 proc., a na produkcję środków spożywczych — 62 proc. Jeśli zaś produkcję środków spożywczych przyjąć za 100 proc., to z nich na produkty żywnościowe przypadało 42 proc., na odzież i obuwanie 12 proc., a na artykuły kulturalno-bytowe — 8 proc. (Metody planowania międzybranżowych proporcji. Wydawnictwo „Ekonomika” 1965, str. 200).

Świadczy to o tym, że wydajność pracy w produkcji środków spożywczych, przede wszystkim zaś w rolnictwie, była stosunkowo niska.

W ciągu ostatnich lat zaistniały pomyślnie zmiany w proporcjach zatrudnienia ludności w gałęziach produkcji materialnej, przede wszystkim poważnie zmalało zatrudnienie w rolnictwie. Zmiany te przedstawione są poniżej (w procentach):

	1958 r.	1965 r.	% wzrostu
Przemysł i budownictwo	36,5	43,1	+ 6,6
Rolnictwo i leśnictwo	49,5	39,5	—10,0
Transport i łączność	8,2	9,9	+ 1,7
Handel, żywnienie zbiorowe i zaopatrzenie	5,8	7,4	+ 1,6
100%	100%	100%	

Na przestrzeni siedmiu lat od 1959 r. do 1965 r. absolutna liczba zatrudnionych w rolnictwie zmalała o 12 proc. Należy jednak uwzględnić to, że spadek absolutnej liczby zatrudnienia w rolnictwie wynika w pewnej mierze nie ze wzrostu wydajności w rolnictwie. Jak wiadomo, w latach 1959—1965 globalna produkcja rolnicza powiększyła się o 14 proc., co odpowiada rocznemu wzrostowi o 1,9 proc., a ogólny wzrost wydajności pracy w tym okresie wyniósł odpowiednio 32 proc. i 4,6 proc.

Postanowienia marcowego (1965 rok) plenum KC KPZR, przewidują szereg przedsięwzięć (są one już w trakcie realizacji), które mają na celu przyspieszenie wzrostu produkcji rolniczej w latach 1966—1970 o 25 proc. w porównaniu ze średnią roczną ubiegłej pięciolatki. Przewiduje się również wzrost wydajności pracy w rolnictwie o 40—45 proc. Przy założeniu takich wskaźników wzrostu produkcji i wydajności pracy, zatrudnienie w rolnictwie powinno nieco się zmniejszyć — około 4 proc. — co odpowiada liczbie około 1 miliona ludzi.

Dynamika zatrudnienia w przemyśle będzie miała inny charakter. Absolutna liczba zatrudnionych i ich udział w ogólnym zatrudnieniu będzie wzrastać, ale tempo wzrostu w porównaniu z poprzednim okresem będzie mniejsze. Związane to jest z wprowadzeniem nowej techniki, co spowoduje, że czynnikami decydującymi o wzroście produkcji będzie wzrost wydajności pracy, a nie wzrost ilości zatrudnionych.

W pierwszej pięciolatce w wyniku zwiększania wydajności pracy

osiągnięto 51 proc. wzrostu produkcji przemysłowej, w latach 1959—1965 — 68 proc., a w latach 1966—1970 zamierza się osiągnąć nie mniej niż 75 proc.

Wraz ze wzrostem roli wydajności pracy w rozwoju produkcji przemysłowej na obecnym etapie tempa wzrostu zatrudnienia zmniejsza (w przemyśle około 2 razy). Mimo to zapotrzebowanie na siłę roboczą przewyższy tempo przyrostu zasobów siły roboczej. W związku z tym istnieje potrzeba wstępnego rozdziału zasobów roboczych między sektorem spółdzielczym i państwowym, a także między sferą zatrudnienia w gospodarstwie domowym, a gospodarką społeczną.

Wzrost produkcji przemysłowej w bieżącej pięciolatce będzie nie mniejszy niż 1,5 raza, a wzrost wydajności pracy 1,33—1,35 raza — co powoduje konieczność wzrostu zatrudnienia w przemyśle o około 12 proc., a więc więcej w liczbach absolutnych i procentowo niż w minionym pięcioleciu, przy tym tempo i absolutny wzrost produkcji zwiększą się.

Podobna będzie dynamika przyrostu zatrudnienia w transporcie i budownictwie. W budownictwie liczba zatrudnionych wzrosła o 7 proc. Zupełnie inna sytuacja powstaje w zakresie zatrudnienia w dziedzinach nieprodukcyjnych. Tempo wzrostu zatrudnienia w tych dziedzinach będzie wyższe niż w dziedzinach produkcji materialnej. Wynika to stąd, że wzrost ilości i jakości usług kulturalnych może być osiągnięty przede wszystkim w wyniku wzrostu zatrudnienia.

Rolę wydajności pracy w branżach (lub gałęziach) produkcyjnych i usługowych przedstawia zestawienie za lata 1958—1964.

	Tempo wzrostu produkcji i niektórych dziedzin usługowych w latach 1958—1964	(1958 = 100)
Przemysł	169,0	132,0
Budownictwo	153,3	116,7
Transport kolejowy	142,4	98,7
Handel	145,0	146,3
Oświata (ilość uczących się*)	151,5	142,5
Zdrowie (ilość łóżek)	139,1	133,4

*) Bez ilości osób uczących się na doraźnych kursach w zakładach pracy.

Przytoczone dane świadczą, że w minionym okresie wzrost wydajności pracy w branżach usługowych (wyrażony wskaźnikiem ilości pracy na 1 pracownika) był nieznaczny. Należy jednocześnie dodać, że w oświacie i służbie zdrowia w latach 1958—1964 w wielu przy-

czynach w Moskwie, w wyniku zastosowania automatycznych krosien liczba tkaczy od stycznia 1959 r. do stycznia 1965 r. zmniejszyła się o 38 proc., podczas gdy ogólna ilość zatrudnionych zmniejszyła się tylko o 15 proc. Jednocześnie z tym, w wielu zakładach niezależnie od

intensywnego wprowadzania mechanizacji nie następowały przesunięcia robotników do innych przedsiębiorstw, ponieważ ze wzrostem zadań produkcyjnych byli oni wykorzystywani w rozwijających się oddziałach swoich macierzystych zakładów.

Chociaż na pierwszy rzut oka wewnątrzzakładowe wyzwalanie rezerw siły roboczej nie jest wielce złożonym zadaniem (tak jak zwalnianie poza ramy zakładu), to jednak wymaga ono głębszej rozważań. Trzeba mieć na uwadze, że możliwość wstępnego rozdziału i wykorzystanie zwalnianej w zakładach przemysłowych siły roboczej zależy nie tylko od zmiany ilości pracowników oddzielnych zawodów, ale też i przesunięć w zakresie kwalifikacji i płci zatrudnionych w tych czy innych oddziałach zakładu przemysłowego.

Wprowadzanie np. półautomatycznej aparatury i urządzeń powoduje wzrost zatrudnienia kobiet. Przy przejściu na pełną automatyzację zatrudnienie kobiet staje się jeszcze większe — tak, że wypiera zatrudnienie mężczyzn.

Obecnie problemem szczególnej wagi staje się przesuwanie wyzwoleń rezerw siły roboczej z przedsiębiorstwa do przedsiębiorstwa i między branżami. Praktyczny proces ten jest ściśle związany z wewnątrzzakładowym ujawnianiem rezerw i wstępnym podziałem siły roboczej. Jednak wyprowadzenie niezbędnej siły roboczej poza zasięg zakładu pracy jest hamowane szeregiem przyczyn.

Wydaje się, że dla ujawnienia wyzwoleń nadwyżek siły roboczej trzeba stworzyć materialne i moralne zainteresowanie u kierowników przedsiębiorstw i organizacji gospodarczych wyższego szczebla, u kierowników i organizatorów produkcji, pod kierunkiem których pracują przewidziani do przesunięcia pracownicy (mistrzów, brygadystów itp.), wreszcie u pracowników pozostających w zakładzie oraz tych, którzy odchodzą. Zainteresowanie to powinno powstać w wyniku stosowania odpowiednio silnych bodźców. W tym celu można wykorzystać fundusz plac, ściśle ekonomicznej funduszu placu. Zaoszczędzoną część funduszu placu, powstałą ze zwolnienia niezbędnej siły roboczej można przeznaczyć na różnego rodzaju dopłaty dla pracowników pozostających w zakładzie, jak również na przeszkolenie dla pracowników odchodzących).

Często pojawiają się obawy, że przynajmniej zakładowi prawa dysponowania zaoszczędzoną częścią funduszu placu może prowadzić do powstania dużych różnic w wynagrodzeniu pracowników tego samego zakładu i o tych samych kwalifikacjach w różnych zakładach pracy. Nie jest to dostatecznie uzasadnione; po pierwsze wysokość wynagrodzenia ograniczona jest stosunkiem między wynagrodzeniem zasadniczym, a dodatkami, a po drugie dodatki te będą sprzyjały wzrostowi wydajności pracy.

Obiektywną podstawą wysokości wynagradzania pracowników pozostających w zakładzie powinno być zwiększenie wydajności i poprawy jakości ich pracy.

Drugim ważnym kryterium powinno być określenie stosunku między wysokością dodatków dla załogi i rozmiarem wygospodarowanych lub zaoszczędzonych funduszy. Obecnie brak jest zadowalającego systemu dodatków za kumulację prac i zawodów. Sprawa ta nie znalazła również odzwierciedlenia w obowiązujących taryfikacjach. Naszym zdaniem do wprowadzenia odpowiednich zmian w taryfikacji (kwalifikacje — plac) niezbędne jest przynajmniej przedsiębiorstwu prawa samodzielnego określania wariantów kumulacji prac z uwzględnieniem konkretnych warunków produkcji oraz prawa do ustalania rozmiarów (i kolejności)

dodatków. W związku z tym należałoby opracować typowe metody określania ekonomicznej efektywności kumulacji zajęć i ustalić rozmiar dodatków w zależności od wyników ekonomicznych, jakie się uzyskuje przez zwolnienie niezbędnej siły roboczej.

Na uwagę zasługuje również problem zainteresowania moralnego i materialnego przesuwanych pracowników (w rezultacie wprowadzania postępu technicznego). Obecnie brak jest jeszcze ogólnopństwowych wytycznych w tej sprawie. W obecnych warunkach, np. maszynistów parowozów w przypadkach, kiedy transport kolejowy przedstawia się na trakcie elektryczną mogą być delegowani na przeszkolenie (dla uzyskania kwalifikacji maszynisty elektrycznego) na koszt państwa. Jednocześnie zapewnia się im na okres 1 roku szkolenia wynagrodzenie w wysokości 100 rubli miesięcznie, podczas gdy średnia płaca maszynisty parowozu wynosi 200 rubli miesięcznie. W ten sposób „wydatki” na przekwalifikowanie

w tym przypadku przyjmuje na siebie nie tylko społeczeństwo, ale również pracownik, który ulega przekwalifikowaniu.

Konieczne jest też opracowanie ekonomicznych i prawnych podstaw organizacji wstępnego podziału siły roboczej. Brak ich powoduje, że w sposób zorganizowany przesuwają się tylko niewielka część, ok. 30 proc. zwolnionych. Jakkolwiek wykorzystanie zwolnionej siły roboczej jest bezpośrednio związane z ogólnym problemem wykorzystania zasobów roboczych, to jednak konkretne jego rozwiązanie może być dokonane w oparciu o analizę warunków poszczególnych rejonów. Niestety brak jest w ZSRR danych co do rozmiarów zwalniania siły roboczej, przy wstępnym podziale. W formach statystycznych nie znalazł odzwierciedlenia ruch siły roboczej związany z wprowadzeniem nowej techniki, a instytucje naukowe dopiero zaczynają prowadzić w tym zakresie badania próbne.

Należy zaznaczyć, że w praktyce rozdziału i wstępnego podziału siły roboczej w ostatnich latach spotykamy się z „faktami” ostrego braku siły roboczej w niektórych dziedzinach, nawet w tych rejonach kraju, gdzie liczba zasobów roboczych jest w pełni wystarczająca. Do tych deficytowych dziedzin należy zaliczyć najbardziej pracochłonne prace normowane w przemyśle, w szczególności w hutnictwie (oddziały gorące), niskopłatne prace warsztatowe, oraz nisko płatne stanowiska pracy w sferze nieprodukcyjnej (np. pielęgniarzy w szpitalu, sprzedawcy w handlu itp.).

Szczególnie ostro braku tego rodzaju siły roboczej występują w dużych ośrodkach przemysłowych we wschodnich rejonach kraju i w republikach bałtyckich. W obecnych warunkach, dla przezwyciężenia braków, niezbędne jest materialne stymulowanie odpowiednich rodzajów pracy w drodze elastycznego regulowania wynagrodzenia oraz w drodze poprawy warunków pracy.

Jednocześnie wydaje się słuszne wprowadzenie zwrotu kosztów poniesionych przez szkołę na utrzymanie i naukę ucznia — jeżeli po ukończeniu szkoły nie odraduje na określonego czasu w swym zawodzie. Wprowadzenie tej odpowiedzialności może przyczynić się do podwyższenia efektywności przygotowania kadr, poprawy doboru zawodów i wzrostu odpowiedzialności za wybór przyszłego zawodu.

Ważne znaczenie mają też motywy społeczne, które jeszcze nie zawsze są dobrze rozważane przez naszą młodzież. W rzeczywistości młodzież niechętnie podejmuje pracę w usługach dla ludności, uważając ten rodzaj pracy jako „przejściowy”. Prowadzi to do płynności kadr i wszelkich złych z tym związanych skutków.

Niedostateczne zainteresowanie młodzieży pracą w zakresie usług do niedawna było związane z istniejącymi różnicami w wysokości wynagrodzenia między sferą pracy produkcyjnej i pracą w sferze usług.

W 1965 r. różnice te zostały w dużym stopniu wyrównane w wyniku podwyżki płac zatrudnionych w dziedzinie usług (przeciętnie ponad 20 proc.). Jednak młodzież, podobnie jak poprzednio, niechętnie idzie do pracy w usługach prawdopodobnie dlatego, że dotyczy to mentalności i psychologii społeczeństwa nie nastąpił istotny przełom w stosunku do tego rodzaju pracy.

PROBLEMY TERYTORIALNEGO WSTĘPNEGO PODZIAŁU SIŁY ROBOCZEJ

Problem wstępnego rozdziału siły roboczej można rozwiązać w drodze przenoszenia siły roboczej do nowych zakładów pracy lub w drodze przeniesienia zakładów pracy (lub budowy nowych zakładów) do miejsc występowania rezerw w zasobach siły roboczej.

W ciągu ostatnich lat stosowany

był w ZSRR głównie sposób pierwszy. Wzrost ruchliwości (mobilności) przenoszenia siły roboczej, związany z rozwojem różnych środków łączności i komunikacji, oraz z szeregiem innych sprzyjających warunków czyni z siły roboczej coraz bardziej dynamiczny element rozmieszczenia produkcji. Rozbieżności między rozmieszczeniem siły roboczej i lokalizacją produkcji prowadzi czasami do szeregu wadliwych następstw, zarówno charakteru socjalnego, jak i ekonomicznego.

W związku z zagospodarowaniem wschodnich rejonów kraju, w których znajduje się podstawowa część surowców mineralnych, bogactw leśnych i zasobów energii wodnej, wynika konieczność przemieszczania siły roboczej. W Syberii i na Dalekim Wschodzie, które stanowią ponad połowę terytorium Związku Radzieckiego mieszka obecnie niewiele więcej niż 10 proc. całej ludności, występuje tu szczególnie ostry brak rąk do pracy. Z gospodarczego punktu widzenia najbardziej celowe byłoby przesiedlenie ludności z Ukrainy, północnego Kaukazu, środkowej Azji oraz niektórych innych rejonów. Jednak w rezultacie ekonomicznie nieuzasadnionego ograniczenia ulg i przywilejów, które otrzymywali do 1956 r. pracownicy wschodnich rejonów kraju liczba tych, którzy wyjechali z Syberii, Dalekiej Północy i Wschodu przewyższa liczbę tych, którzy tam przybyli. Wyjeżdżający z wschodnich rejonów osiedlali się z reguły w rejonach posiadających dostateczne ilości siły roboczej.

Przyczyny leżą w różnicach w zakresie wynagrodzenia za pracę, rozwoju usług, warunków pracy, warunkach mieszkaniowych oraz warunkach przyrodniczo-klimatycznych. Obecnie różnice takie kompensowane są dla niektórych grup pracowników przez podwyżkę wynagrodzenia za pracę. Jednak doświadczenie wskazuje, że kompensacja finansowa nie likwiduje nawyków i przyzwyczajeń i nie stwarza dostatecznych warunków do stabilizacji kadr.

W związku z tym w bieżącej pięciolatce dla stworzenia pomyślnych warunków życia i pracy, dla stabilizacji kadr we wschodnich i północnych rejonach kraju przewiduje się wyższe niż przeciętne nakłady na budownictwo o charakterze mieszkaniowo-komunalnym i kulturalnym oraz dalsze podwyższenie wynagrodzeń.

W ostatnich latach brak siły roboczej zaczyna również występować w dużych ośrodkach przemysłowych, jak Moskwa, Kijów, Charków i innych ośrodkach.

Prowadzi to do słabego wykorzystania zdolności wytwórczych wielu przedsiębiorstw. Np. współczynnik wykorzystania maszyn w budownictwie Leningradu jest niższy od przeciętnego w Rosyjskiej Republice, chociaż wyposażenie i kwalifikacje kadr są wyższe od przeciętnej. Inaczej sprawa wygląda w małych miastach. Tutaj poważne rezerwy siły roboczej zajęte są w gospodarstwie domowym. Przy odpowiednim rozwoju produkcji siły te mogłyby być z powodzeniem wykorzystane w uspołecznionej gospodarce. Jednak inwestycje u nas koncentrują się w dużych miastach. Wiąże się to z tym, że przy określaniu efektywności inwestycji przemysłowych i innych porównuje się jedynie bezpośrednie nakłady i ich efektywność, nie bierze się pod uwagę zależności między wielkością nakładów i wielkością miasta, w którym są one lokowane.

Inwestycje, przypadające na 1 pracownika w dużych miastach są dwukrotnie większe niż w małych miastach. Wytyczne XXI. Zjazdu przewidują budowę nowych przedsiębiorstw przede wszystkim w małych i średnich miastach — co umożliwi wykorzystanie istniejących tam zasobów siły roboczej.

W małych miastach, które nie mają perspektyw na wydobycie lub przetwarzanie surowców należy tworzyć zakłady przemysłu terenowego (przetwarzającego miejscowe surowce rolne). Dla określonej części małych miast, które nie mają perspektyw rozwoju przemysłu i warunków rozwoju wokół ich intensywniej produkcji rolnej przewidzieć trzeba terytorialne przemieszczenie części zasobów siły roboczej.

Pełne zatrudnienie jest prawidłową socjalistyczną formą produkcji. Nie oznacza to jednak, że cała zdolna do pracy ludność powinna być zatrudniona w gospodarce społecznej. Zależąca w gospodarstwie domowym uzależniona są rozwojem sfery usług (siećia przedszkoli, pralni, stołówek itp.), a w niektórych przypadkach niemożliwością wykorzystania pracy kobiet w gospodarce społecznej. Zatrudnienie w prywatnym podrocznym gospodarstwie w obecnych warunkach związane jest ze stosunkowo niewysokim poziomem rozwoju produkcji rolnej i hodowlanej i jej przetwórstwa. Gospodarstwo domowe i podroczne będzie zwalniało zasoby siły roboczej w miarę rozwoju sfery usług i wzrostu przetwórstwa produkcji rolniczej. Stosowne forsowanie tego procesu jest niedopuszczalne.

Nowy system planowania i materialnego stymulowania produkcji stwarza realne możliwości dla uwzględnienia miejscowych inicjatyw w zakresie rozdziału i wykorzystania zasobów siły roboczej. Sprzyja to lepszemu rozwiązaniu problemu wykorzystania zasobów roboczych w skali całego Związku Radzieckiego.

*) Część propozycji autora jest realizowana w ramach reformy zarządzania przemysłem w ZSRR.

Zam. 1418. T-39