

Rynek czyli produkcja

PLANOWY proces rozwoju gospodarki wymagał uwzględnienia określonych proporcji i zależności, które najogólniej biorąc sprowadzić można do konieczności zachowania równowagi między produkcją a spożyciem. Tempo wzrostu spożycia i jego struktura wyznaczone są przez kierunki i tempo wzrostu produkcji.

W dłuższym okresie wielkość spożycia określają więc w sposób nieuchronny proporcje inwestowania i produkcji oraz efektywność tej produkcji, wyrażająca się syntetycznie we wzroście wydajności pracy. W krótszym okresie czasu związki między produkcją i spożyciem konkretyzują się w postaci zależności między efektywnym popytem (siłą nabywczą ludności) a popytem (produkcją towarów rynkowych). Ten ostatni problem, czyli problem równowagi rynkowej, był przedmiotem obrad ostatniego, X Plenum KC PZPR.

Równowagę rynkową rozpatrywać można globalnie i odcinkowo. Równowaga globalna oznacza pokrycie sumy dochodów ludności z sumą wartości towarów przeznaczonych na rynek wewnętrzny. Istotne jednak znaczenie ma również równowaga podaży i popytu poszczególnych grup towarowych, a nawet towarów. Występowanie w bardziej masowym zakresie braku tzw. równowag odcinkowych musi osłabiać, znacznie waloryzując je, teoretycznie równowaga globalna. Występuje to szczególnie w razie szczególnie wódczas, gdy brak równowagi odcinkowej dotyczy grupy towarowej będącej przedmiotem masowej konsumpcji o istotnej wadze w ogólnym wzroście dostaw. Zakłócenia równowagi odcinkowej przeniesie się mogą wówczas na inne, nie tylko pokrewne grupy towarowe. Powodują to tzw. nerwowość (wahliwość) popytu na liczne asortymenty i grozi dezorganizacją rynku mimo sumarycznego zbilansowania siły nabywczej i masy towarowej.

Typowym towarem o takim charakterze jest u nas mięso, którego udział w przyroście dostaw ogółem wynosi około 10 proc., a w przyroście dostaw artykułów żywnościowych około 20 proc. Zarządzający się zwracają ostatnio brak równowagi rynkowej na tym odcinku musi wywoływać zakłócenia wykraczające znacznie poza ramy określone procentowym udziałem mięsa w dostawach rynkowych.

Spożycie mięsa w ciągu ostatnich 7 lat rośnie wprawdzie bardzo szybko. W latach 1951-1960, czyli w okresie dziesięcioletnim, konsumpcja mięsa w przeliczeniu na 1 mieszkańca kraju zwiększyła się o 6 kg, czyli o około 17 proc. Tymczasem w latach 1961-1967, a więc w okresie o 3 lata krótszym spożycie mięsa w przeliczeniu również na 1 mieszkańca zwiększyło się o około 10 kg, czyli o około 23 proc., osiągając poziom 52 kg. Dostawy mięsa na rynek w tym okresie rosły znacznie szybciej niż spożycie, ponieważ na przyrost spożycia wazy tempo przyrostu ludności (2 200 tys., czyli 7,4 proc. w ostatnim 7-leciu). Przyrost dostaw mięsa wyniósł mianowicie w latach 1961-1967 — 45,8 proc. w tonażu, a około 59 proc. według wartości w cenach detalicznych (zmiany struktury asortymentowej dostaw).

W tym samym okresie dochody pieniężne całej ludności zwiększyły się jednakże o 68 proc., czyli wyraźnie szybciej. Popyt zaś na mięso charakteryzuje się wysoką elastycznością, tzn. rośnie proporcjonalnie do wzrostu dochodów. Zarzysowała się więc wyraźna dysproporcja pomiędzy popytem na mięso i jego podażą, wyrażającą się w znanych trudnościach nabycia mięsa w sklepach. Uniknięcie tej dysproporcji wymagałoby zwiększenia tempa dostaw do co najmniej 68 proc., czyli dostosowania go do tempa wzrostu dochodów ludności. Osiągnięcie takiego tempa dostaw mięsa było jednak i jest niemożliwe, ponieważ osiągalne w dobrych warunkach tempo wzrostu produkcji rolnej szacować można na 3-4 proc. średniorocznie i to pod warunkiem takiego zaangażowania środków inwestycyjnych na rzecz rolnictwa jak to się dzieje obecnie. W dodatku sytuacja paszowa i hodowlana wskazuje obecnie, że w najbliższych latach liczyć się musimy z mniejszym tempem przyrostu dostaw mięsa niż dotychczas. W przyszłym roku szacuje się przyrost dostaw mięsa na około 3 proc., podczas gdy w 1965 roku wyniósł on ok. 11 proc., w 1966 roku ok. 14 proc., a w bieżącym roku ukształtuje się na poziomie 6 proc.

W związku z powyższą sytuacją w pełni uzasadnione są więc decyzje, zmierzające do zahamowania tempa wzrostu popytu na mięso poprzez podwyżkę cen. Podkreślić należy, że nie następują one na tle spadku spożycia mięsa, lecz jego szybkiego wzrostu i że nie mają na celu zmniejszenia spożycia, lecz dostosowania tempa jego wzrostu do realnych możliwości produkcji. Malejący zaś zakres eksportu mięsa (obecnie ok. 6 proc. masy mięsnej) i rosnący zakres importu środków produkcji dla rolnictwa świadczą, iż handel zagraniczny nie jest czynnikiem ograniczającym możliwości spożycia wewnętrznego w tej dziedzinie.

Nie chodzi oczywiście o to, aby podwyżkę cen mięsa potraktować jako powód do bicia w kottę. Nie jest to oczywiście czynnik pozytywny z punktu widzenia budżetu rodzinnego i nikt go w ten sposób nie przedstawia. W ekonomice decydują jednak ekonomiczne zależności, a nie dobre chęci, cena zaś jest tylko obiektywnym wykładnikiem tych zależności, a nie rezultatem subiektywnych decyzji. Dotyczy to w szczególności cen produktów rolnych, ponieważ wytwarzanie ich w większym stopniu niż wszelkie inne uzależnione jest od czynników obiektywnych. Obok ekonomicznych warunków w każdej tego typu decyzji uwzględnić trzeba oczywiście uwarunkowania społeczne, w tym zwłaszcza sytuację grup najniższej zarabiających. Ten punkt widzenia odgrywa istotną rolę w naszej polityce ekonomicznej w postaci systematycznie realizowanej polityki podwyższania płac najniższych oraz zapowiedzianej na Kongresie Związków Zawodowych przez Władysława Gomułkę 3-etapowej znacznej podwyżki rent i eme-

ntu. Został on również zawarty w samych decyzjach cenowych w formie znacznego zróżnicowania zakresu podwyżki na poszczególne wyroby mięsne w zależności od grup społecznych, które są ich podstawowymi odbiorcami. Wyraża się w tym niewątpliwie słuszny kompromis myślenia ekonomicznego na rzecz myślenia w kategoriach społecznych. Wyrazem tej tendencji jest równocześnie obniżenie cen na smalec, margarynę i cukier, które w 1/3 rekompensuje tylko podwyżkę cen mięsa, ale zwiększa zakres alternatyw przy wyborze struktury konsumpcji. Chodzi nam przecież o zgodne ze strukturą produkcji przesunięcia w strukturze spożycia bez obniżania standardu wyżywienia ludności w zakresie białka i tłuszczu.

Jak podkreślaliśmy na wstępie cenowe decyzje Rządu zmierzają do umocnienia bieżącej równowagi rynkowej, zwłaszcza jej najbardziej nerwologicznego odcinka — rynku mięsnego. Jedyną ich alternatywą mogło być tylko mechaniczne zahamowanie ogólnego tempa wzrostu siły nabywczej, z negatywnymi skutkami dla całości rozwoju gospodarczego. Oznaczałoby to dostosowanie tego rozwoju do najsłabszego odcinka frontu rozwoju gospodarczego oraz ograniczenie możliwości produkcji i w konsekwencji spożycia tych licznych dziedzin, które nie nagrafiają na barierę surowcową. Tu zaś rosnąca siła nabywczą ludności może być nie tylko z powodzeniem ulokowana, ale staje się czynnikiem stymulującym postęp produkcji. Są to te obszary produkcji i rynku, na których obserwujemy stopniowe kształtowanie się rynku nabywcy i gdzie nawet okresowo ograniczać musimy produkcję ze względu na brak efektywnego popytu na towary danego asortymentu czy danej jakości. Dlatego też sprawa zaostreżenia wymagań w stosunku do przemysłów pracujących na rynek postawiona została na X Plenum KC PZPR w całej rozciągłości. Wymaga to bardziej elastycznego przestawiania produkcji zgodnie ze zmianami popytu, a także bardziej aktywnego oddziaływania produkcji na strukturę popytu, większego angażowania siły nabywczej ludności tam, gdzie nasze możliwości produkcyjne są większe. Dotyczy to zwłaszcza rynku konsumpcyjnych artykułów przemysłowych, których udział w obrotach i spożyciu jest zbyt mały w stosunku do osiągniętego poziomu przemysłowego i których udział w dodatku nie wzrasta w ostatnich latach.

Wydać się, iż obok znanych niedomagań przemysłu i handlu nie ma rolę w niedostatecznej aktywizacji produkcji i sprzedaży artykułów przemysłowych odegrało nieuchwycenie na czas przez administrację gospodarczą istotnych zmian, jakie w ostatnich latach zaszły w strukturze naszej ludności. Wystarczy tu przypomnieć, że w roku 1966, przy ogólnym wzroście ludności o 2 mln w stosunku do roku 1960 dokonali się następujące przesunięcia w grupach wieku: 0-9 lat ubytek — 1 mln osób, 10-19 lat — przyrost 1 700 tys. osób, powyżej 20 lat — przyrost 1 300 tys. osób. W dodatku 1,5 mln osób z 2-milionowego przyrostu w tym okresie lokalizuje się w miastach. Nie trzeba uzasadniać jak istotne przekształcenia nastąpić musiały w związku z tym w strukturze i charakterze popytu ludności.

Oczywista jest sprawa, że nie wszystkie problemy równowagi rynkowej rozwiązać jesteśmy w stanie przesuwaniem struktury popytu z odcinków słabszych na mocniejsze. Tym samym również przy kształtowaniu globalnej siły nabywczej ludności wychodzić trzeba z założenia, że musi być ona rezultatem zmian w wielkości produkcji i w jej strukturze, a nie na odwrót, bo takie są żelazne prawa równowagi w gospodarce. Z tych właśnie względów rynkowa problematyka X Plenum jest nieodłączna od produkcyjnej problematyki poprzednich zebrań plenarnych KC, które precyzowały środki zmierzające do przyspieszenia produkcji rolnictwa i zwiększenia efektywności produkcji przemysłowej. Wynika z tego również w sposób nie podlegający wątpliwości, że utrzymanie w następnych latach stosunkowo szybkiego tempa wzrostu siły nabywczej ludności i zapewnienie dalszego wzrostu dochodów realnych uzasadnione być musi szybszym niż dotychczas tempem wzrostu wydajności pracy oraz lepszym wzięciem tempa wzrostu tych dochodów z efektywną i poszukiwaną na rynku krajowym i zagranicznym produkcją.

J. G.

O ZDYSKONTOWANIU dla celów handlowych wielomiliardowych inwestycji w przemyśle włókienniczym przemysł włókien sztucznych przesyłają ostatecznie włókiennicze. Prezentujemy jedną z branż włókienniczych — Zjednoczenie Przemysłu Tkanin Jedwab-

przez polską chemię w coraz większych dawkach?

KARIERA POLSKIEGO JEDWABU

Mogłoby się zdawać, że nie ma miejsca są wątpliwości co do możliwości dobrego zagospodarowania przez ZPTJID rosnącej w kraju produkcji włókien chemicznych. Niewątpliwie

SZORSTKI JEDWAB

BARBARA WIŚNIEWSKA

nych i Dekoracyjnych. W ogólnej ilości surowców zużywanych przez przedsiębiorstwa tego zjednoczenia ponad 80 proc. przypada na krajowe, pochodzenia chemicznego. W innych branżach włókienniczych proporcje pomiędzy importowanymi i krajowymi surowcami kształtują się na korzyść tych pierwszych.

Czy i jak przygotowane jest Zjednoczenie Przemysłu Tkanin Jedwabnych i Dekoracyjnych do wchłonięcia nowych surowców, aplikowanych

bowiem wyróżnia się ono umiejętnościami korzystania z nich. Zmuszone dotychczas do posługiwania się głównie włóknami wiskozowymi, zwanymi — sztucznymi, które są wytwarzane przez zakłady dysponujące ledwymi parkiem maszynowym (Tomaszów i Chodaków), i dostosowujące do nich z konieczności technologię, zdolało przecieć zapewnić międzynarodową karierę polskimi jedwabiami. Eksport tkanin jedwabnych z 3,9 mln mb w 1953 roku zwiększył się do 23 mln mb w tym roku. Kierowany jest — podobnie jak wyroby inlaskie — prze-

W NUMERZE:

Jerzy URBAN — PREMIA ZA DEWIZY — INSTRUMENT DLA WIRTUOZÓW str. 1

W cyklu PREMIA ZA DEWIZY prezentujemy problemy eksportowe znanych i cenionych pruszkowskich Zakładów „1 Maja”. Nagroda za opłacalność eksportu niewątpliwie skłania do solidności i dbałości o efektywny postęp — zdaniem zainteresowanych. Co więcej, autor uważa, że skłania również i do umiarkowania pozycji na najtrudniejszych rynkach, gdzie eksport nie zawsze bezpośrednio przynosi poważniejsze korzyści dla załogi.

Barbara WIŚNIEWSKA — SZORSTKI JEDWAB str. 1

„Elana” ostatnio wznowiła rodzinę włókien poliestrowych o torien, rozbudowuje się „Stilon”, w trakcie modernizacji są m.in. Tomaszowskie Zakłady Włókien Sztucznych. O zdyskontowaniu dla celów handlowych wielomiliardowych inwestycji chemii przesyłają ostatecznie włókiennicze.

Czy i jak przygotowane jest włókiennictwo do zagospodarowania rosnącej podaży nowoczesnych włókien chemicznych?

Wiesław SZYNDLER-GŁOWACKI — GORNICZY str. 3

Mamy ich w kraju całą armię. Ponad 600 tysięcy osób pracuje w górnictwie, bądź w instytucjach ściśle związanych z górnictwem. Jest to społeczność nie tylko licząca, ale i interesująca — twierdzi autor — i proponuje przyglądnięcie się górnikom w pracy i po pracy.

Józef GABJAN — STAPE I NOWE PROBLEMY ROZWOJU RZEMIOSŁA str. 9

Artykuł omawia aktualną politykę finansową wobec rzemiosła i nowe problemy, jakie wywołują się z związkiem z szybkim rozwojem tej dziedziny gospodarki, polemizując z autorami publikacji, którzy w polityce fiskalnej chcą widzieć główny hamulec dalszego wzrostu rzemiosła.

Władysław MISIUNA — POTRZEBY ŻYWNOSCIOWE I PRODUKCJA ROLNA ŚWIATA str. 11

Prognozy FAO są alarmujące: blisko połowa ludności świata jest zagrożona brakiem chleba. Zahamowanie i cofnięcie głodu w krajach rozwijających się jest kluczem do rozwiązania problemu.

Autor daje przegląd aktualnej sytuacji w produkcji żywności i prognozy na przyszłość w poszczególnych rejonach świata.

Rok XXII

Cena 2 zł

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

3 GRUDNIA 1967 r. Nr 49 (846)

PREMIA ZA DEWIZY

INSTRUMENT dla WIRTUOZÓW

JERZY URBAN

KIEDY projektanci koncepcji nagrody za efektywność eksportu usiedli, by opracować jej statut niechybnie mieli w wyobraźni jakiś syntetyczny zakład produkcyjny, gdzie przebiegały procesy, które zaistnienie nagrody pobudza. Wyobraźni sobie, inaczej mówiąc, idealnie, chemicznie czyste działanie nowego bodźca i zdawali sobie odczuwać sprawę, że jak każdy ideał tak i ten nie urzeczywistni się w życiu bez niespodzianek i niekkształceń. Moi koledzy i ja pisaliśmy publicystyczne raporty z wielu przedsiębiorstw przemysłowych, gdzie nagroda funkcjonowała w sposób bliższy, dalszy lub zupełnie daleki od założonego ideału. Ale oto — okazuje się — są przedsiębiorstwa, gdzie działanie nowego bodźca sprawdza się w sposób zbliżony do najbardziej optymistycznych założeń projektodawców. W numerze 47 Mirosław Dynar pisał w tym duchu o BEFAMIE. Jeszcze bliższe ideału jest funkcjonowanie nagrody za efektywność eksportu w pruszkowskich Zakładach 1 Maja.

Uprowadzając relację, spieszę się zastrzec, że w cyklu „Premia za dewizy” prezentujemy raczej materiał analityczny, niż syntetyczny

i przykłady mówiące o skomplikowanym lub nieprawidłowym działaniu bodźca tak samo nie nadają się do uogólniania, jak opis prawie idealnego jego funkcjonowania. Nie wszędzie jest jak w Zakładach im. 1 Maja i nawet nie wszędzie działanie nagrody może być tak bardzo zgodne z oczekiwaniami, które towarzyszyły jej ustanowieniu. Przykłady prawidłowego funkcjonowania premii za efektywność eksportu dowodzą wszakże, że w pewnych, osiągalnych warunkach produkcyjnych, koncepcja nagrody sprawdza się w pełni. Do kwestii tej wrócić na koniec, jako do istotnego przyczynku przyszłej analizy syntetycznej działania premii za dewizy i sprawdzania się koncepcji tego bodźca w życiu.

Pod rządami nagrody za efektywność eksportu pruszkowskie Zakłady im. 1 Maja zostały prymusem w eksporcie wśród przedsiębiorstw swojej, nie byle jakiej, bo obrabiarkowej, branży. Świadczą o tym na razie wyniki trzech kwartałów, ale prymusostwo owo za cały rok jest już pewne. Plan na rok 1967 przewidywał, że pruszkowska fabryka, wykonując zaplanowaną wielkość eksportu i osiągając planowaną jego efektywność, uplasuje się na drugim w zjednoczeniu miejscu. Zakłady wbrew

przewidywaniom uplasowały się na pierwszym i wykonają plan roczny eksportu na miesiąc przed terminem, skutkiem działania tych mechanizmów wewnętrznych, którym dynamikę nadał nowy bodziec materiałny — nagroda za efektywność eksportu.

Oczywiście sukcesy eksportowe pruszkowskiej fabryki nie są rezultatem jednego czynnika i nie pojawiły się z dnia na dzień. Przedsiębiorstwo powstało w 1910 roku i jest jednym z niewielu, które od tego czasu nie zmieniło profilu wytwórczego: produkuje cały czas tylko frezarki. Kiedy ustanowiono nagrodę eksportową miało ono już od dawna status eksportowy i mocno ulokowane było na zagranicznych rynkach. W samej tylko Anglii pracuje około 600 pruszkowskich frezarek i to po części w największych i najbardziej nowoczesnych fabrykach należących do międzynarodowych koncernów. A to już nie jest ilość bagatelna — zważywszy, że jedna frezarka to przeciętnie równoważność dziesięciu samochodów „Warszawa”. W ciągu ostatniego roku dokonał się jednak wyraźny skok w ilości eksportu, w efektywności eksportu i w dostosowaniu się do gustów klientów.

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Aktualności

PRODUKCJA PRZEMYSŁOWA W PAŹDZIERNIKU BR.

Według wstępnych danych globalna produkcja przemysłowa w październiku br. zwiększyła się o 8,8 proc. Jest to wskaźnik wzrostu produkcji dość wysoki. Należy jednak mieć na uwadze, że ilość dni roboczych w październiku br. była o 1/4 dnia większa niż przed rokiem, co wpływa w pewnym stopniu na przyspieszenie dynamiki produkcji. Trzeba stwierdzić, że osiągnięty w bieżącym roku wzrost produkcji przemysłowej (o ok. 8 proc. w okresie 10 miesięcy) jest nie tylko wyższy od założonego planu (6,2 proc.), ale także wyższy od dynamiki osiągniętej w ub. roku, w którym w okresie 10 miesięcy wynosiła ona 7,4 proc. W październiku br. przyspieszenie wzrostu produkcji przemysłowej w porównaniu z poprzednimi miesiącami nastąpiło w resortach przemysłu ciężkiego (wzrost produkcji wyniósł 13,4 proc.), przemysłu chemicznego (16,3 proc.) oraz leśnictwa i przemysłu drzewnego (9,2 proc.). Natomiast pewne osłabienie dynamiki produkcji zanotowano w zakładach resortu przemysłu lekkiego, materiałów budowlanych oraz przemysłu spożywczego. Potwierdza to omówione niedawno w Sejmie trudności w „użytkaniu” planowanego tempa produkcji środków konsumpcji. (m.w.)

ZMIANY W STRUKTURZE ZATRUDNIENIA W BUDOWNICTWIE

Jak już informowaliśmy w budownictwie w bieżącym roku występuje znaczny przyrost zatrudnienia. Wynosi on w okresie minionych trzech kwartałów br. — 5,8 proc. W ramach tego przyrostu nastąpił jednak szybki wzrost zatrudnienia

DOKOŃCZENIE NA STR. 12

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Instrument dla wirtuozów

DOKONCZENIE ZE STR. 1

● Obradowało X Plenum KC PZPR. Tematem obrad były aktualne problemy zaopatrzenia rynku.

● Z dniem 26 listopada br., na mocy uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów zostały podwyższone ceny mięsa, przetworów mięsnych i słoniny. Podwyżka cen jest zróżnicowana. Ceny mięsa wieprzowego wzrastają średnio o 17 proc., wołowego — średnio o 16 proc.; cielęcego — średnio o 33 proc., drobiu — średnio o 6 proc., podrobów — średnio o 15 proc., przetworów mięsnych (wędlin, wyrobów wędliniarskich, konserw) — średnio o 17 proc. i słoniny — o 9 proc. W większym stopniu zostały przy tym podwyższone ceny bardziej wartościowych elementów mięsa. Nowa cena schabu wieprzowego wyniesie 56 zł, szynki (surowej) i łopatki — 42 zł, pieczeni wołowej extra paczkowanej — 56 zł, mięsa wołowego zwykłego bez kości — 42 zł, mięsa cielęcego z udźca bez kości — 58 zł za 1 kg. Cena cielęciny będzie przy tym od dnia 1 sierpnia 1968 r. ceną sezonową — zmieniana. W nieco mniejszym stopniu podwyższone zostały ceny pozostałych elementów mięsa. Nowa cena golonki wieprzowej wyniesie 28 zł, żeberka wieprzowych — 30 zł, boczku wieprzowego — 32 zł, golonki wołowej — 26 zł, mięsa wołowego zwykłego z kością — 30 zł, nóg wieprzowych — 9 zł, głów wieprzowych — 13 zł za 1 kg. Ceny przetworów mięsnych podwyższone zostały również w sposób zróżnicowany. Nowa cena detaliczna kiełbasy z wyzajnej wyniesie 44 zł, kiełbasy serdelowej — 40 zł, kiełbasy śniadaniowej — 40 zł, mortadeli — 36 zł, kiełbasy krakowskiej parzonej — 54 zł, kiełbasy rzeszowskiej — 58 zł, kiełbasy żywieckiej — 60 zł, kiełbasy szynkowej — 66 zł, szynki wieprzowej gotowanej — 90 zł. Nowa cena kaszanki wyborowej jęczmiennej wyniesie 13 zł, kaszanki wyborowej grzybanej — 18 zł, salcesonu czarnego — 23 zł, salcesonu włoskiego — 26 zł za 1 kg. Odpowiednio do zmian cen mięsa, uległa zmianie cena wyrobów garmażeryjnych, koncentratów obładowych oraz ceny potraw mięsnych w zakładach gastronomicznych i stołówkach. Z dniem 26 listopada br. weszły również w życie nowe obniżone ceny smalcu luzem (23 zł za 1 kg), smalcu paczkowanego (30 zł za 1 kg), margaryny mlecznej (26 zł za 1 kg), cukru kryształowego zwykłego (10,50 zł za 1 kg) i cukru kryształowego rafinowanego (12 zł za 1 kg).

● Sejm na plenarnym posiedzeniu uchwalił 2 ustawy: o powszechnym obowiązku obrony PRL oraz o utworzeniu urzędu Ministra Przemysłu Maszynowego. Na wniosek Prezesa Rady Ministrów Tadeusza Rostkiewicza — FRANCISZKA KAIMA i Ministra Gospodarki Komunalnej — ANDRZEJA GIER-SZA.

● Jak pisał WIT-AR, zawarta została podlega licencyjna na produkcję w Zakładach Radiowych Kaspraka magnetofonów Grundig. Umowa obejmuje rodzinę magnetofonów oznaczonych w nomenklaturze Grundiga symbolami tk 120, tk 125, tk 140 i tk 145. Będzie to łącznie sześć typów magnetofonów dwu- i czterociętkowych, wykonanych w wersji lampowej i tranzystorowej. Dwa spośród magnetofonów lampowych — dwuściętkowy Zk 125 i czterociętkowy Zk 145 (skrót: Zk zastąpi tk) — wykonane będą w tzw. wyższym standardzie. Magnetofony te będą mieć cyfrowy licznik czasu nagrania, automatyczne stopowanie silnika po skończeniu taśmy oraz automatyczne regulacje poziomu zapisu. Wszystkie magnetofony wykonane zostaną w wersji słownej, a cieższy i tańszy nie przekroczy 8,5 kg. W miarę opracowywania produkcji Zakład Radiowy Kaspraka wypuszczać będą kolejne serie. Docelowo produkcja magnetofonów Zk oceniana jest na 100—150 tys. szt. rocznie.

● Podpisany został w Bukareszcie protokół o wzajemnych dostawach towarów między Polską Rzeczpospolitą Ludową i Rumuńską Republiką Ludową w 1968 r. Protokół ten przewiduje wzrost wymiany towarowej o około 15 proc. w stosunku do kontyngentów towarowych w br. Zgodnie z podpisanym dokumentem Polska dostarczać będzie Rumunii obrabiarki i wyposażenie statków, wyroby elektrotechniczne i słaboprądowe, urządzenia magnetyczne i górnicze, maszyny budowlane, aparaty pomiarowe i sprzęt medyczny, łożyska, wagony pocztowe, silniki Diesla, samochody ciężarowe i osobowe, wyroby hutnicze, koks, różne chemikalia, ogumienie, artykuły przemysłowe powszechnego użytku, konserwy rybne i inne towary. Dostawy z Rumunii do Polski obejmować będą lokomotywy elektryczne 2 100 KM, lokomotywy dieslowe 350—450 KM, wagony cysterny, statki morskie 1 500/2 200 DWT, obrabiarki, urządzenia włókiennicze, łożyska, armature przemysłowe, narzędzia, produkty naftowe, w tym benzyna i olej, koks, różne chemikalia, ogumienie, meble, konserwy mięsne, owoce i warzywa. Jak np. pomidory, winogrona, brzoskwinie, orzechy i inne towary. Ponadto protokół przewiduje wymianę wyrobów hutniczych oraz artykułów rynkowych.

teli. Skok ten można z pewnością wiązać z ustanowieniem nagrody za efektywność eksportu, ponieważ zaistnienie jej wyraźnie umocniło orientację eksportową w polityce ekonomicznej przedsiębiorstwa. Dowiodę tego później. Wpływ tegoż rozkazu na wielkość dokonanych transakcji eksportu 60 proc. swojej produkcji. Prawie połowa całego eksportu (bo 45 proc.) idzie na rynki kapitalistyczne. Na wszystkich rynkach przedsiębiorstwo uzyskało dodatni zysk kalkulacyjny, czyli uzyskało dobrą efektywność eksportu. Oczywiście efektywność ta nie była jednorodna. Sprzedaż na granicę jednej maszyny przynosiła zaledwie średnio około 10 tys. złotych nagrody. Istniały egzemplarze, które dały zaledwie 48 tys. nagrody, były także — które przyniosły kilkadziesiąt złotych. Mimo tych dysproporcji przedsiębiorstwo nie tylko nie daży, ale nawet nie marzy o tym, żeby lokowanie jego produkcji skoncentrowane było u odbiorców z którymi transakcje przynoszą najwyższe kwoty nagrody.

Mimo przyjęcia różnych, dla różnych kierunków geograficznych, przeliczników w wynikach pomiarów efektywności eksportu istnieje następująca prawidłowość: im kraj odbierający maszynę jest niższej rozwinięty gospodarczo, tym wyższa jest efektywność eksportu, a co za tym idzie kwota nagrody i przeciwnie, im kraj importujący jest wyżej rozwinięty tym efektywność jest niższa. Oczywiście jest to tylko prawidłowość a nie zasada. Zakłady im. 1 Maja eksportują nie od dziś i znają wartość, jaką przedstawiają dla firmy rynku trudnodobrych. Znamy też dobrodziejstwa biorące się z handlu z krajami wysoko rozwiniętymi. Transakcje te są istotnym stimulatorem postępu, unowocześniania produkcji, polepszania jej jakości i wykończenia. Sprostowanie tym wymogom z razu przedstawionym tylko przez jakąś jedną grupę odbiorców czyni w ogóle frezarki pruszkowskie konkurencyjnymi na rynku światowym. Doświadczenie bowiem uczy, że to co dziś stanowi wymagania najbardziej wymagających odbiorców już jutro jest żądaniem wszystkich lub większości kupców. Umiejętność sprośowania na czas najwyższym wymaganiem jest podwalina prosperity przedsiębiorstwa.

Wynika stąd, że nie ma sprzeczności między polityką ogólnogospodarczą, wytyczającą zadanie zdobywania pewnych rynków, choćby na razie transakcje związane z tym zdobywaniem nie przynosiły wysokiej nagrody za efektywny eksport — a polityką zakładową. Nieprawdą jest — że przedsiębiorstwo nie jest — ze swojego partycularnego punktu widzenia — zainteresowane takim operacjami, a tylko w jego interesie leży uzyskiwanie wszystkiego jedno gdzie najwyższej efektywności.

Kierownictwo Zakładów im. 1 Maja uważa, że satysfakcjonująca i ważna jest średnia nagrody przypadająca od każdej sprzedanej frezarki, i że dążenie do maksymalizacji nagrody od każdej sprzedanej sztuki prowadzi do tendencji spadkowej ogólnej wysokości nagrody uzyskiwanej przez zakład, bo po pewnym czasie obniżałaby konkurencyjność pruszkowskich wyrobów na światowym rynku. Trzeba politykować, mając na uwadze bieżące i dalekosiężne interesy firmy. Obecny statut nagrody jest więc satysfakcjonujący, bowiem umożliwia harmonizowanie celów doraźnych — jak najwyższa nagroda — z długofalowymi: dobre osadzenie firmy na rynkach dla zapewnienia przyszłego eksportu. Z tych to przyczyn statut nagrody nie skłania zakładu do wywierania na eksportera nacisku, by za

wszelką cenę forsował transakcje z odbiorcami, gdzie doraźna efektywność jest najwyższa. Ale nagroda za efektywność eksportu w obecnym jej kształcie jest tylko małym bodźcem, który nie tworzy antybodźców przeciwnych do lokowania na nowo i trudne rynki i przeciwnych umacnianiu się na tradycyjnych już dla przedsiębiorstwa, ale trudnych rynkach. Nie zawiera ona w sobie wszelkie bodźców pozytywnych dla takich poczyną. Tym bardziej, że zakład nie otrzymuje premii za aktywizację eksportu, a tylko premię w wysokości 1 proc. funduszu płac z tytułu eksportowego statusu przedsiębiorstwa. Statut nagrody można by więc ulepszyć. Polegałoby to np. na uzależnieniu wysokości nagrody również od przyrostu efektywności ekonomicznej eksportu, ale nie globalnej, lecz liczonej osobno dla każdego kierunku geograficznego.

Nie łamałoby to generalnej intencji wprowadzenia nagrody za efektywność eksportu, która polega na protegowaniu eksportu bardziej opłacalnego. Byłby to bodziec uzupełniający, nagradzający postępy w efektywności sprzedaży zagranicę do tych odbiorców, którzy są najtrudniejsi do pozyskania i zadowolenia. Byłaby to dodatkowa ostroga do wzmożenia wysiłków.

Obserwowalne jest np. takie zjawisko. Przedsiębiorstwo wytwarzające maszyny, które eksportują do swoich stałych wielkich odbiorców, zgarniają wysokie nagrody za efektywność eksportu. Tymczasem ci odbiorcy-importerzy maszyn swoje własne maszyny eksportują w tych kierunkach geograficznych, gdzie nam eksport wydaje się mniej opłacalny, na rynku trudniejszym. Dość łatwo przewidzieć, że ci polscy producenci do czasu tylko brać będą wysokie nagrody, ponieważ ten układ determinuje mniej szybkie postępy jakości. A wymagania największych odbiorców naszych maszyn bardzo szybko wzrosną.

Pierwszą nagrodę za efektywność eksportu wypłacono za trzeci kwartał 1968 i wyniosła ona około miliona złotych dla półtoratisięcznej załogi, wśród której było 2/3 uprawionych. Nie wszyscy uprawieni, to znaczy zajmujący stanowiska robocze lub sztabowe istotnie dla eksportu, otrzymują nagrodę. Jej przyznawanie robotnikowi uzależnione jest od pracowności co najmniej przez 2-3 kwartały. Dobrogo wykonywania zadań i od niekarności dyscyplinarnej. Efektywnie nagroda dzielona jest pomiędzy ok. 800 osób i wykwalifikowany robotnik pracujący w dziedzinie istotnej dla eksportu otrzymuje z tego tytułu kwartalnie zwykle około tysiąca złotych — czyli kwotę ważącą w budżecie. Kierownictwo Zakładów co kwartał uzyskuje czwartą pensję, a to już musi sprawić niebywałą dbałość o produkcję eksportową.

W ciągu następnych czterech kwartałów, od czwartego w roku 1968 do trzeciego w roku 1969, Zakłady im. 1 Maja uzyskiwały ustalibizowaną kwotę około pół miliona złotych nagrody kwartalnie. Pierwsza wypłata była nietypowa, gdyż naliczono tam wypłacane w dłuższym okresie dokonania. W następnych dwunastu miesiącach kwota nagrody była ustalibizowana, mimo że rosła wielkość produkcji, nie małał udział eksportu i wzrastała jego dewizowa efektywność. Pomyślnie te procesy nie znajdowały odbicia we wzroście kwoty nagrody, ponieważ pomiar produkcji i obliczenia dokonywały się w oparciu o wielkość wyprodukowaną, kupioną przez centralę eksportową, czy nawet wywiezioną zagranicę i oddane w komisji cudoziemskim odbiorcom, zaś nagrodę wypłaca się od transakcji sfinalizowanych i po wypłaceniu przez odbiorcę należności. Te finalne

operacje odbywają się nierównocześnie i przedsiębiorstwo ma do zaakasowania jeszcze milion złotych nagrody wypłacanej już, ale jeszcze nie uzyskanej skutkiem niezastąpienia warunków powodujących wypłatę. Takie dysproporcje między postępowaniem dokonanych transakcji, a nierównością natychmiast wysokości nagrody według oceny dyrekcji przedsiębiorstwa nie oddziałują demobilizująco na załogę i nie umniejszają jej zapału do powiększania i poprawiania produkcji eksportowej, dzięki doprowadzeniu do świadomości każdego robotnika, że podobne dysproporcje są normalne, i że nie zapracowuje on swoimi dzisiejszymi trudami na jutrzejszą nagrodę, ale gwarantuje sobie na wiele lat z góry trwałe jej istnienie i wzrost inkasowanych kwot. Częściowe produkowanie na skład jest właśnie normą w światowym systemie produkcyjno-handlowym, a częste u nas wykupywanie na pniu całej wytwórczości fabryki jest zjawiskiem nienormalnym, przejęciowym związanym z tym, że niektórzy odbiorcy dokonują gwałtownego skoku w uprzemysłowieniu.

Drugą przejściową przyczyną zamrożenia wysokości nagrody było podniesienie o 10 proc. ceny fabrycznej w stosunku do ceny zbytu. Ponieważ koszt kalkulacyjny produkcji oparty jest o cenę fabryczną, była to operacja pogarszająca efektywność dewizową eksportu i ujemnie oddziałująca — przynajmniej potencjalnie — na wysokość nagrody. Skoro kwota nagrody nie znalazła po tej operacji stała się do skutku polepszenia jakości produkcji, co umożliwiło centrali handlu zagranicznego uzyskanie wyższych cen. Podniesienie ceny fabrycznej miało na celu zagwarantowanie rentowności przedsiębiorstwa. Połączenie tej operacji ze zmniejszeniem 1/3 produkowanych frezarek poprzez zrobienie przystawki do półautomatycznego sterowania i z wypchnięciem na rynek frezarki-koparki FGC 25 A — dość taniej, nowoczesnej i bardzo teraz poszukiwanej — pozwoliło przedsiębiorstwu zrównoważyć interesy związane z zapewnieniem firmie odpowiedniej rentowności i uzyskiwaniem planowej akumulacji z nieporównaniem efektywności dewizowej eksportu. Bo nowoczesniejsze produkty uzyskują wyższe ceny.

Gdyby nagroda za efektywność eksportu nie istniała, przedsiębiorstwo nie miałoby interesu w łączeniu operacji gwarantującej zysk z przedsięwzięciami przeciwdziałającymi obniżeniu się efektywności dewizowej eksportu, gdyż ta efektywność leżałaby poza zasięgiem zainteresowań dyrekcji i załogi zakładu wytwórczego. Ale nie kończąc na tym pozytywnego oddziaływania nagrody eksportowej na ekonomiczną strategię pruszkowskiej fabryki frezarek. Fakt, że część wytworzonych maszyn, przeznaczonych na najtrudniejsze rynki zagraniczne idzie na skład i czeka na nabywcę też obniżałoby efektywność eksportu i ujemnie oddziaływało na wysokość uzyskiwanej nagrody. Nie chodzi tu już o to, że jej wypłata jest prolongowana. Koszty własne rosną o opłaty składowe i dodatkowe operacje w postaci powtórnego przeglądu maszyn, które czas jakiś stały w magazynie. I te straty w nagrodzie udało się z nawiązką wy równać. Otóż rozliczenia między centralą handlu zagranicznego a producentem oparte są o ustaloną cenę maszyn o podstawowym wyposażeniu. Prawie każdy importer ma jakiegoś zyszczenia dodatkowe związane z wyposażeniem, albo wykończeniem frezarki. Owe dodatkowe zajęcia mają swój cennik i Metaexport wedle tego cennika dopłaca producentowi za sprostowanie wymaganiom kupca. Zakłady im. 1 Maja analizowały te ceny i doszły do wniosku, że można je obniżyć. Cenę usług dodatkowych obniżono o 3,5 miliona złotych rocznie, poprawiając w tej skali efektywność eksportu. Oczywiście i ta operacja została dokonana tylko wskutek istnienia nagrody, bez niej przedsiębiorstwo nie byłoby bowiem zainteresowane w obniżeniu cen, przeciwnie zawsze starało się je maksymalnie śrubować.

Zdawałoby się, że słabym punktem w działaniu nagrody będą efekty rozdziału tej jej części jaka przypada na kooperantów. Coż to bowiem znaczny 20—30 tysięcy złotych kwartałnie do rozdzielenia między kilka fabryk? Kierownictwo Zakładów im. 1 Maja uznaje i ten instrument za efektywnie działający. Po prostu nieco inaczej

Postęp techniczny dokonywany był uprzednio na skalę zgłaszanych zapotrzebowań odbiorców. Ryzyko związane ze staraniem o uprzedzenie ich życzeń, dotrzymywanie kroknizacji światowym dokonaniom, wyłansowywanie czegoś nowego, jeszcze nie przyjętego na rynkach głównych odbiorców frezarek — nie było podejmowane. Taka polityka w dziedzinie unowocześniania produkcji trwającej i w zakresie nowych uruchomień byłaby ryzykowna z punktu widzenia uzyskiwania wszystkich wskaźników, wedle których mierzona jest praca zakładu, a ewentualne pożytki z wygranej nie znajdowałyby dostatecznego odzwierciedlenia we wskaźnikach służących do oceny przedsiębiorstwa. Nagroda eksportowa zmieniała to całe rozumowanie. Brak natychmiastowego sukcesu to znaczy byskawiczy zbytu dla najbardziej nowoczesnej maszyny nie przeraża. Producent chce teraz w ten sposób grać, bo nie tylko stara się tym trybem o możliwość uzyskania lepszych cen przez eksportera, w czym stał się zainteresowany, ale zapewnia, sobie nagrodę za efektywność eksportu na przyszłość, kiedy nowoczesne urządzenie wreszcie chwyci po iluś tam ekspozycjach targowych i zabiegach reklamowych. Tak było właśnie ze wspomnianą koparką.

Istnienie nagrody poszerza zainteresowania firmy wytwórczej do dotychczas ograniczonego do stadium produkcji. Zakłady budują np. kosztom około 10 milionów magazyn, w którym pomieści się skład wytworzonych na eksport frezarek oraz warsztaty umożliwiające dodatkową, zgodną z życzeniami klienta kosmetykę maszyn. Bez istnienia nagrody takie, działające wyłącznie na rzecz eksportu inwestycje, byłyby nie do pomyślenia.

Przedtem firmie interesowała maszyną tylko do chwili odebrania jej przez centralę handlu zagranicznego. Teraz troska o zadowolenie odbiorcy stała się troską producentów i oto Zakłady im. 1 Maja inicjują nowy sposób transportu do Anglii, chroniący przed uszkodzeniem i dający oszczędność opakowania. Chodzi tu o rezygnację z przewozów kolejowo-morskich i transportowanie frezarek wielkimi 20-tonowymi ciężarówkami. I w ogóle współpraca z eksporterem stała się sielanką, co sprawiła wspólnota interesu materialnego.

Zakłady pruszkowskie zlokalizowane są na obszarze wielkiej depresji kadrowej, pracując w warunkach silnego braku rąk do pracy. Sprawa to nie tylko bliskość Warszawy ale i bezpośrednie sąsiedztwo Ursusa, Piastowa a także przedsiębiorstw pruszkowskich. Dość powiedzieć, że fabryka nigdy nie wyszła swego eksportowego, eksperymentalnego statusu, czyli prawa do ponadplanowego wzrostu zatrudnienia. Przeciwnie trapi ją pięcioprocentowy niedobór kadr w stosunku do pożądanego wielkości zatrudnienia. Cały przyrost produkcji, ponadplanowy w zakresie produkcji eksportowej — o czym wspomnieliśmy wstępnie — osiągnięty jest dzięki szybkiemu wzrostowi wydajności pracy. Warunkiem kompensowania trudności kadrowych wzrostem wydajności jest stabilizacja załogi. Osiągnięto ją dopiero po zaistnieniu nagrody eksportowej sprawiającej, że praca w Zakładach im. 1 Maja stała się o wysokości tej kwartalnej premii dodatkowej atrakcyjniejsza, niż w wielu innych okolicznych fabrykach. Fluktuacja zmalała o kilkanaście procent. Dyscyplina wzrosła, bo dziś nagana kosztuje robotnika 800 czy nawet 1200 złotych, gdyż łączy się z niewypłacaniem nagrody. Wiązanie jej wypłaty z osobistymi staraniami robotnika, a także powszechna dążność członków załogi do zapewnienia całej zbiorowości dodatkowego zarobku, wzmogła niesłuchanie rygor jakościowy, będący czynnikiem kluczowym dla pomyślnego eksportu.

Zdawałoby się, że słabym punktem w działaniu nagrody będą efekty rozdziału tej jej części jaka przypada na kooperantów. Coż to bowiem znaczny 20—30 tysięcy złotych kwartałnie do rozdzielania między kilka fabryk? Kierownictwo Zakładów im. 1 Maja uznaje i ten instrument za efektywnie działający. Po prostu nieco inaczej

nim manipuluje. Nie daje kilku tysięcy złotych do wolnego rozdziału dyrektorowi przedsiębiorstwa kooperującego, co czynią inni, sprawiając, że kwota ta włączana zostaje do tamtejszego takiego lub innego funduszu premiowego i rozplywa się w nim, nie waży. Kierownictwo pruszkowskiej fabryki od razu ustala, że nagroda przypadnie kilku wybranym pracownikom, których praca ma kluczowe znaczenie dla wykonania zamówień i w ten sposób operuje peczęciem czerwonych banknotów służącym do nagradzania dokonanych zawsze tylko kilku osób, od których organizatorskich lub wytwórczych starań zależy dobre i terminowe wykonywanie zamówień.

Z tego przeglądu zalet „premi za dewizy” plynąć mogłyby wnioski, że stała się ona bodźcem tak ważnym, tak wyraźnie wysiorowanym przed inne, że mogłoby to tworzyć nacisk przedsiębiorstwa na zwiększanie udziału produkcji eksportowej ze skądą dla potrzeb krajowych, niekoniecznie mniej ważnych. Nie dzieje się tak wskutek tego, że jeszcze istnieją — niestety — duże różnice między produkcją eksportową i krajową i wytworzenie 40 proc. maszyn dla kraju obecnie, a 30 proc. w perspektywie pozwala zagwarantować rentowność zakładu, czyli robić plan wartości globalnej i zysku, pozwala też załozę na oddech w pracy. Wytrzymanie napięcia związanego z produkcją wyłącznie eksportową byłoby dla tej załogi jeszcze niemożliwe. Natomiast nagroda skłania do powiększania specjalizacji przedsiębiorstwa i zwiększania zakresu kooperacji sprawiającej, że wyspecjalizowany producent finalny skupia się na wykonywaniu prac związanych ze sztuką robienia frezarek w wąskim tego rozumieniu, nie marnotrawiąc energii na wykonywanie różnych detali nie wymagających specjalistycznej wiedzy, doświadczenia i technologicznego rzemiosła specjalnego.

Dostrzegane w Zakładach im. 1 Maja wady statutu nagrody dotyczą się nie chwili obecnej, ale przyszłości. Otóż jest ona bodźcem niedostatecznym dla podejmowania długofalowych przedsięwzięć ekspansyjnych, mających na celu wytworzenie jakiegoś wręcz bezkonkurencyjnego rodzaju frezarki i zdobycia nią najtrudniejszych rynków. Nagroda skłania do solidności i dbałości o efektywny postęp, nie skłania natomiast do gwałtownych skoków jakościowych, podejmowania wielkiej ryzykownej gry. Stawiając wszystko na jedną kartę można by bowiem położyć bieżące wskaźniki, poprzężyć rentowność, nie uzyskać w okresie sprężania się do skoku nagrody eksportowej a ewentualna wygrana, która przysłaby po dwóch, trzech, czterech latach nigdy nie przyniosłaby załozę profiłów i rekompensacji poniesionej straty. Może więc, poza premiowaniem przyrostu efektywności na danym rynku celowe byłoby stworzenie jeszcze możliwości gry o nagrodę nadzwyczajną za podbicie rynku, za wyłansowanie, za światową konkurencyjność.

Przykład Zakładów im. 1 Maja dowodzi, że można osiągnąć zharmonizowanie gry o nagrodę za efektywność eksportu ze staraniami o zagwarantowanie przedsiębiorstwu wykonania wskaźników obowiązujących i że można wyzyskać pełną paletę pozytywnych możliwości, jakie nagroda tworzy. Oczywiście szansy tej nie daje samo przez się tylko jej istnienie. Nagroda dobrze działa jako ważący uniwersalny, a pożyteczny bodziec, kiedy organizm przedsiębiorstwa jest na tyle wysoko zorganizowany, że można nim plastycznie sterować. Jeśli nie znajduje się na szczeblu rozwojowym zmagań o to, aby jakoś tam wyprodukować wytwory do przyjęcia, ale jest rzeczywiście przystosowany i predestynowany do produkcji eksportowej. I jeśli instrument w postaci premii za dewizy wyszyscywany jest elastycznie i umiejętnie. Status nagrody może być lepszy lub gorszy, może przypominać plan'no marki „Calisia” i może przypominać fortepian Stainwaya. Ale ważniejsze, niż jakość instrumentu jest, okazuje się, kto na nim gra i z jaką orkiestrą.

JERZY URBAN

Kronika NAUKOWA i WYDAWNICZA

LATA WIELKIEJ TEORII

Lata wielkiej teorii, nowatorstwo i tradycja w myśli ekonomicznej 1926—1939 — pod takim tytułem ukazała się w Wielkiej Brytanii książka profesora uniwersytetu w Liverpool G. L. S. Shackla'a. Książka ta, pisana przez autora pa-

ru innych prac z pogranicza historii myśli i teorii ekonomicznej (na przykład: A Scheme of Economic Theory, The Nature of Economic Thought i in.) może z pewnością zainteresować nie tylko historyków, ale i teoretyków ekonomii. Jest bowiem rzeczą jasną, że ekonomia współczesna, tak bardzo odmienna od dziewiętnastowiecznej, tkwi w jej korzeniach w tym czarnostanowisku, którego zdobywcę doprowadziły w swych konsekwencjach do zasadniczej reorientacji zarówno metod badawczych, jak i sposobu myślenia teoretycznego. Reorientacja ta nastąpiła przy tym zarówno w ekonomii burżuazyjnej, jak i marksistowskiej. Nie więc dziwnego, że uczestnicy całkiem różnych poglądów ogólnometodologicznych na temat zadań, przedmiotu i metody ekonomii wypowiadają często mniej lub bardziej bezpośrednio swoje oceny literatury ekonomicznej okresu międzywojennego, a zwłaszcza — tak zwanej „rewolucji keynesowskiej”. Sam tytuł książki Shackla'a wydaje się wskazywać wyraźnie na to, że autor stara się mieć oczy otwarte na nowe prądy myśli ekonomicznej, że uważa okres owego czternastolecia za szczególnie waż-

ny dla rozwoju ekonomii politycznej. A jego owocu można zdaniem autora, porównać tylko z osiągnięciami dwóch innych okresów w dziejach tej dyscypliny — okresu fizjokratów i Adama Smitha oraz okresu narodzin kierunku marginalistycznego. Cóż więc dla świata ekonomistów okres międzywojenny? Teoria Keynesa jest oczywiście osiągnięciem bezspornym. Zwykle wymienia się obok niej, już jako osiągnięcie znacznie mniej ważne (zwłaszcza dla czytelników, znających dzieła Hobsona, Hilferdinga, R. Luksemburga i Lenina) teorię niedoskonałej konkurencji J. Robinson i E. Chamberlina. Ale co jeszcze zaliczyć można do katalogu zdobywców okresu międzywojennego? Shackle uzasadnia ramy chronologiczne i tematyczne książki następująco (przekład wolny). „Nasz okres rozpoczyna się wraz z manifestem Sraffa z 1926 roku domagającego się rewizji teorii wartości... Następnie wygodnie jest zająć się wskazywaniem teorii wartości w tym okresie — doskonałą demonstracją mapy krzywych obrotowości — które było dziełem Johna Hicksa i Roy'a Allena... Inną

wielką gałęzią tradycyjnej ekonomii jest teoria pieniądza, którą zreformowali Myrdal i Keynes. Uzupełnili ją w dodatku ogólną teorią produkcji i zatrudnienia. Częściowo z ich teorii, częściowo z niezależnie prowadzonych studiów Frischa i Kaleckiego zrodziły się nowe i ważne teorie cyklu koniunkturalnego. Właściwym zamknięciem naszego okresu jest rok 1939, znaczący publikacją pierwszego Harrodowskiego ujęcia warunków regularnego wzrostu i produkcji globalnej”. Uzupełnieniem owego katalogu jest opublikowana jeszcze w 1931 roku tablica przepływów międzygałęziowych W. Leontiewa. Wśród rozdziałów zaś odpowiadających ogólnie cytowanemu tu katalogowi, znalazły się także te, które poświęcono teorii monopolistycznej konkurencji wspomnianych już dwóch autorów z amerykańskiego i angielskiego Cambridge, którzy zupełnie niezależnie stworzyli bardzo podobne dzieła. Jest to dość wyczerpujący wykaz zdobywców okresu 1926—1939, ważnych dla wewnętrznych przemian, jakim uległ szeroko rozumiany nurt ekonomii neoklasycznej, przemian, które wycisnęły z kolei swe

piętno także na innych kierunkach myśli ekonomicznej. Ale wykaz ten jest jednocześnie klasyczną ilustracją ograniczonej horyzontów liczących przedstawicieli ekonomii neoklasycznej. Świat międzeczasi jest w dalszym ciągu ich wyłącznym światem! Nie tylko takie pionierskie co prawda na Zachodzie mało znane dzieła, jak Szkice z teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej G. Feldmana i matematyczne metody organizacji i planowania produkcji L. Kantorowicza, ale także wielka debata o możliwości rachunku ekonomicznego w socjalizmie, która się wszak toczyła w literaturze anglosaskiej, nie została przez Shackla'a nawet omdotowana. Nie trzeba chyba wyjaśniać, że ta — na wskroś burżuazyjna — optyka uniemożliwia realizację — naukowo poprawne spojrzenie na rzeczywiste przemiany, jakim uległa nauka ekonomii politycznej w ciągu ostatnich paru dziesięcioleci.

T. KOLIK

* G.L.S. Shackle, The years of High Theory, Invention and Tradition in Economic Thought 1926—1939, Cambridge University Press, 1967.

MAMY ich w kraju całą armię. Przede wszystkim w kopalniach węgla kamiennego, które zatrudniają około 330 tysięcy ludzi (z czego ok. 220 tysięcy pracuje na dole). Poza tym nasze kopalnie węgla brunatnego, ropy naftowej i gazu ziemnego, rud żelaza i rud cynkowo-olowiowych oraz soli i surowców chemicznych zatrudniają łącznie około 50 tysięcy osób (w czym w kopalniach głębokich na dole — kilkanaście tysięcy), zaś przy zaliczaniu do górnictwa wydobyciu kamienia, piasku, glin i kredy pracuje około 40 tysięcy ludzi. A jedna z najmniejszych w kraju organizacji związkowych — Związek Zawodowy Górników, skupiający również pracowników zjednoczonych, górniczego zaplecza inwestycyjnego, naukowo-badawczego itp., liczy już ponad 600 tysięcy członków!

Tu jednak zajmujemy się tylko grupą najbardziej charakterystyczną dla górnictwa — blisko czteremilionową rzeszą pracowników zatrudnionych pod ziemią, głównie w kopalniach węgla. Właśnie z taką

znów przy pokładach grubych wiele operacji wykonuje się na drabinach i pomostach. Wszystkie to zawsze kłopoty, swobodę ruchów, zmusza do nieustannej koncentracji zmysłów, a nie tylko do fizycznej pracy, wciąga się przesuwając, otaczając wciąż się zmienia, powstają coraz to inne zawsze jednak trudne warunki.

Znane u górników wyjątkowe umiowanie słońca, przyrody, wolnej przestrzeni — to w tej sytuacji zjawisko oczywiste.

Szczególnie jednak na kształtowanie się postawy i osobowości górników wpływa ciągłe obcowanie z różnymi zagrożeniami. Obrywanie się skał (często nagłe), woda i kurzawka, pyły, wybuchy gazów i zapalenie się węgla, stosowanie materiałów wybuchowych oraz coraz liczniejsze, ciasno skłócone maszyny i urządzenia urabiające, ładujące i transportujące węgiel — oto źródła ciągłego niebezpieczeństwa.

Mimo ogromnych postępów wie-

Na ogół jednak przypadki świadomego lub nieświadomego lekceważenia zdarzają się tylko podczas pierwszych lat pracy, potem niejako „porządek wchodzi w krew”. Stąd też znane zamiłowanie górników do wszelkiego porządku, nie tylko w pracy, bynajmniej nie jest przypadkowe.

Nieprzypadkowa jest też wyjątkowo duża waga, jaką górnicy przywiązują do kwalifikacji zawodowych nabytych zarówno w drodze wieloletniego doświadczenia, jak też dzięki wykształceniu. Bo przecież w tak trudnych warunkach tylko tego rodzaju kwalifikacje umożliwiają wydajną i bezpieczną pracę. Tu nawet najbardziej szeregowi „niekwalifikowani” robotnicy muszą przejść rzetelne przeszkolenie. Dlatego w górnictwie rzeczywiste kwalifikacje decydują o obejmowaniu różnych stanowisk i o zawodowym awansie.

Gdy wśród grupy pracowników inżynierów i techników z naszymi kopalni przeprowadzono ankietę na temat ich życiowych aspiracji — najczęściej (znacznie częściej, niż własny domek, samochód,

kadry głównie na tej tradycyjnej drodze. I doprowadziło to do dalszych dość istotnych przeobrażeń w tym zawodzie.

Ukształtowały się dwa główne nurty zasilania kadr górniczych. I w każdym z tych nurtów nieco inaczej przedstawiają się motywy wyboru zawodu.

Nurt pierwszy (63 proc. badanych) — to kandydaci pochodzący z rodzin śląskich, głównie górniczych. Tu o wyborze zawodu w dużym stopniu zdecydowały jeszcze tradycje rodzinne, znajomość życia górników, bliskość kopalni, różne powiązania osobiste, no i społeczna ranga zawodu. W ankietach przedstawiciele tego nurtu najczęściej czytamy: „ojciec mój po powrocie z kopalni zawsze ciekawie opowiadał o pracy pod ziemią i dlatego wybrałem zawód górniczy”, albo „ojciec mój przepracował w kopalni 50 lat i przekonałem się, że między braćmi górniczymi panuje koleżeństwo i braterstwo”



GÓRNICZY

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

praca zazwyczaj kojarzy nam się pojęcie górnika, właśnie ta praca zasługuje na wyjątkowe uznanie. Zobaczymy więc, jacy są ci nasi górnicy w pracy i po pracy, jest to przecież społeczność szczególnie interesująca...

*

Tej wycieczki nigdy nie zapomnę. Przed paru laty grupa dziennikarzy interesujących się górnictwem została zaproszona do obejrzenia w jednej z kopalń nowoczesnych urządzeń wydobywczych, ale funkcjonowały one nie na którymś z nielicznych, wyjątkowo dogodnych oddziałów, jakie udostępniła się zwiedzającym, lecz w „zwykłych” warunkach. Stąd też po zjeździe na dół dobrą godzinę przesiadaliśmy się w wąskim i niskim chodniku, cały czas schylieni w pół, chlupocząc butami w wodzie, zaś tuż obok pędził tasmociąg nalożony bryłami węgla. A potem trzeba było posuwać się na „czworakach” i to dość „strome” pod górę, by dotrzeć do piekielnie wijącego i syjącego tumanami pyłu korytarza, którego obsługa bynajmniej nie polegała na naciskaniu guzików, ale sporo tam było dzwignia, mocowania i karkołomnych ewolucji. Wróciłszy przepoceni (równie trochę ze strachu), czarni od stóp do głów, przede wszystkim jednak potwornie zmordowani, jak nigdy w życiu — choć tylko poszliśmy trochę popatrzeć... A było to ponoć warunki bynajmniej nie najgorsze.

Bez takiej autopsji chyba nie sposób sobie wyobrazić, jak naprawdę wygląda praca wielu dziesiątek tysięcy naszych górników, o której trudno pisać — nie sposób przesadzić. I w pełni zrozumiałe staje się jej wpływ na kształtowanie dość specyficznej osobowości górników.

Jak mówi fizjolog i psychodzy — poważne znaczenie ma tu np. praca z reguły w niedobrym oświetleniu. Bo nawet najlepsze sztuczne światło jest w przedkach eksploatacyjnych pochłanianie przez ciemne masy skał i pyły węgla, a z drugiej strony „od tyłu” bliskie źródła ostrego światła rażą. Brak naturalnego dziennego światła, którego nie udaje się w górnictwie zastąpić niczym podobnie dogodnym, angażuje siły energii psychicznej. System nerwowy jest też obciążony małą i niedogodną przestrzenią działania: przy pokładach cienkich trzeba pracować w pozycji kłęczącej lub nawet leżącej, a

dziy i techniki górniczej, coraz lepiej zabezpieczających przed różnymi zagrożeniami — czyhają one nieustannie i trzeba dużo wiedzy, spostrzegawczości i zaradności, aby na czas je dostrzec i uniknąć wypadku. (Niestety, nie zawsze to się udaje. Górnictwo jest u nas, podobnie jak zresztą w innych krajach, jedną dziedziną, w której stosuje się jako miernik bezpieczeństwa ilość śmiertelnych wypadków na każdy milion ton wydobycia. Wskaźnik ten u nas znacznie zmalał i kształtuje się korzystnie, aniżeli w wielu innych krajach, ale... wciąż jeszcze trzeba go stosować).

Praca w warunkach takiego zagrożenia wymaga od górników szybkiej decyzji i sporej odwagi. Często przede wszystkim odwagi. Gdy np. trzeba zabezpieczyć strop grożący zawaleniem, albo zdusić pożar w zarodku — zamiast uciekać. A czasem odwaga jest potrzebna i do ucieczki: kiedyś w jednej z naszych kopalń, gdy wracający od gaszenia pożaru ratownicy nagle spotkali przed sobą płonący odcinek chodnika — uratowali się ci, którzy śmiało przebiegli przez ten ogień. Znałe są też liczne przykłady górników, którzy z narażeniem własnego życia ratowali innych, np. przebijając się do nich poprzez dymy i gazy, byle tylko zawiadomili kolegów o grożącym niebezpieczeństwie.

Oczywiście, nie można tego demonizować: przecież na ogół górnicy dożywają późnej starości i zasłużonej emerytury, a wypadki przy pracy zdarzają się nie tylko w kopalniach węgla. Ale nie ulega wątpliwości, że stopień zagrożenia jest tu większy niż w innych dziedzinach i mimo olbrzymich środków przeznaczanych w naszym górnictwie na poprawę bezpieczeństwa pracy — w pracy tej trzeba wciąż i na wszystko bardzo, ale to bardzo uważać.

*

No i trzeba być wysoce zdyscyplinowanym. Ludzi spoza górnictwa mogą nawet razić stosowane tu surowe, niemal jak w wojsku, rygory: konieczność szybkiego wykonywania poleceń przełożonych, okazywanie im respektu i mroźnego gośprzecznego przestrzegania mroźnych przepisów. System kar pieniężnych jest rozbudowany jak w żadnej innej dziedzinie. Wszelkie, nieraz wydawałoby się, drobne wykroczenia są złagodziłymi surowo karane. Inaczej, niestety, być nie może, lekceważenie przepisów byłoby tu zbyt groźne w skutkach.

podróże zagraniczne itp.) wymienia podnoszenie kwalifikacji: technicy chcą zdobyć tytuły inżynierów, inżynierowie — magistrów, magistrów — doktorów... I głównie na tej drodze widziano możliwości awansu oraz polepszenia swej sytuacji.

Naturalną konsekwencją tego układu jest stosunek górników do ich zwierzchników zawodowych: socjologiczne badania przeprowadzone w tym środowisku wykazały, iż ponad 80 proc. ankietowanych darzy swych przełożonych wysokim zaufaniem i pełnym szacunkiem. (W relacji inilnejzej oprócz własnych spostrzeżeń wykorzystuję m.in. wyniki badań dr. Wandy Mrozek — z Śląskiego Instytutu Naukowego — nad rodziną górniczą oraz prace dr. Floriana Spiewaka — z Głównego Instytutu Górniczego — dotyczące psychosocjologicznych elementów pracy górników).

*

Wspomniane badania potwierdzają też inne jeszcze, bardzo charakterystyczne dla górników cechy: aż 86 proc. ankietowanych wyraża całkowite zadowolenie ze swej pracy. Trudno zresztą przypuszczać, aby z tak trudną pracą godzili się ludzie, którym nie dałaby ona jakiejś chyby nie tylko finansowej satysfakcji. Górniczy są przy tym na ogół dość mocno przywiązani nie tylko do swego zawodu, który nie bez racji uważają za szczególnie owocny dla społeczeństwa, rzetelny i w tym sensie zaszczytny — ale też do konkretnych kopalni. Ponad trzy czwarte badanych górników pracowało zawsze w tym samym zakładzie.

O sile przywiązania do tego zawodu świadczą też fakt, iż ponad połowa z ankietowanych u nas grup górników odziedziczyła ten zawód po swoich ojcach lub nawet również po dziadkach. Dziedziczenie zawodu — to stara tradycja górnicza, która jednak w ostatnim dwudziestolecu zaczęła zanikać: przed dziećmi górników otworzyły się przecież znacznie szersze niż dawniej możliwości.

Wprawdzie, nadal spora część tych dzieci zamierza kontynuować rodzinną tradycję zawodu, ale wiadać, że zawód dawniej tradycyjnie rodzinny przekształca się w zawód z indywidualnego wyboru. Zwiększa, że wobec szybkiego rozwoju naszego górnictwa w minionym dwudziestolecu — nie mogło już wystarczyć zasilanie górnictwa w

albo też „górnika jest najważniejszym robotnikiem świata, bez górnika nie mogłaby istnieć żadna fabryka i kolej i dlatego mam zaszczyt, że jestem górnikiem”. Ci ludzie dobrze wiedzą, co ich czeka w pracy.

Nurt drugi (37 proc. badanych) — to kandydaci pochodzący z rodzin wiejskich, głównie spoza Śląska. Skusili się oni większą atrakcyjnością życia w środowisku wielko-przemysłowym, stosunkowo wysokimi zarobkami w górnictwie, możliwościami uzyskania mieszkania. Ci ludzie rzadko jednak uświadamiają sobie obowiązujące ich wymagania, stąd też fluktuacja tej grupy w pierwszym okresie pracy jest bardzo duża, zostaje w górnictwie tylko jej część, ale jak wykazują badania — ci, którzy wytrwali i zostali przywiązani do swego zawodu nie mniej niż „rodowici” górnicy, a może nawet, jak to neofici, jeszcze bardziej.

Ale nie oznacza to, iż współdziałania obu tych grup od razu ukladają się harmonijnie. Ponieważ wśród przybyszów zawsze jest trochę różnych „obiboków”, szukających tylko lekkiego chleba — wśród rodowitych górników nierzadko można usłyszeć o nich taką np. opinię: „patrz tylko ciągną za lekki koniec, a rodowity górnika pójdz tam, gdzie mu każą i jest robotny”.

Opinie o przybyszach pogarsza też fakt, iż wśród młodych ludzi, którzy nagle znaleźli się z dala od rodzinnej pieczy i to „wryz duży pieniądzą” nierzadko o przypadkach różnej rażące lekko-myślności, awanturnictwa, nawet chuligaństwa. Młodzi górnicy-Ślacy postępują inaczej z racji pozostawienia przy rodzinach, uważają się jednak za porządniejszych nie jako „z natury”.

Sytuacja z czasem jednak polepsza się, a przybysze, którzy pozostają na stałe w górnictwie pracują i żyją — jak wykazują ankiety — na ogół już w pełnej harmonii z „rodowitymi” górnikami. Szczególnie zaś dobrze wszystko ukladzie się wtedy, gdy owi przybysze zechcą się na miejscu do Ślązaków, a dziele się tak bardzo często. Wjędz nowa komórka społeczna zazwyczaj dość szybko nabiera cech solidnej, tradycyjnej rodziny górniczej.

*

Porządna górnicza rodzina — to najczęściej małżeństwo z dwojgiem

dzieci. Górnik ciężko pracuje — a więc musi mieć w domu gotowe na czas i solidne posiłki, górnik ma „we krwi” dyscyplinę i porządek — a więc i w domu wszystko musi być zawsze na swoim miejscu, czysto wysprzątane, a dzieci powinny być grzeczne i dobrze wychowane. Te szczególne wymagania kulinarno-porządkowo-wychowawcze oczywiście uniemożliwiają żonom górników pracę zawodową i z reguły porzucają ją po urodzeniu pierwszego dziecka (tylko 16 proc. żon badanych górników pracuje zawodowo, podczas gdy np. wśród żon hutników analogiczny odsetek wyniósł już 35 proc.).

Zresztą górnik stać na to, aby utrzymać całą rodzinę. Za swą pracę otrzymuje stosunkowo wysokie zarobki: średnie płace w kopalniach węgla kamiennego wyniosły w roku ubiegłym 3 331 złotych, przy czym średnia dla górników pracujących na dole była oczywiście znacznie wyższa. No, a za 4-6 tysięcy można już prowadzić dom na stosunkowo niezłej stopie, zwłaszcza, gdy się jest — jak każdy górnik — niejako z natury oszczędnym, zawsze żyjącym z ołówkiem w ręku.

Mieszkanie górnika jest więc przeważnie dość dobrze wyposażone we wszelkie dobra trwałego użytku: solidne meble, radio, pralka, lodówka, telewizor. Warto przy tym zauważyć, że taka np. telewizja rewolucjonizuje nie tylko poziom kulturalny, ale również sposób bycia: do niedawna życie rodzinne górniczej tradycyjnie koncentrowało się w kuchni (stad też dla Śląska musiano stosować specjalne normatywy budowlane, dopuszczające większy metraż kuchenny), a obecnie, gdy telewizję trzeba jednak oglądać w pokoju, rola kuchni w życiu rodzinnym wyraźnie maleje.

Dom rodziny górniczej, choć powiązany silnymi niemi zawodowymi i sąsiedzkimi z lokalną zbiorowością (górnicy np. bardzo liczą się w swym życiu osobistym z opinią otoczenia) zazwyczaj nie jest jednak domem „otwartym”, za to silnie spaja najbliższą, razem mieszkającą rodzinę. Wspólne posiłki, wspólne pogawędki — tego w tradycyjnej rodzinie górniczej przestrzega się niemal jak rytuału.

Ale niezależnie od tych rodzinnych zajęć — sami górnicy mają również własny, dość charakterystyczny sposób spędzania wolnego czasu.

*

Ich najbardziej pożądane formy wypoczynku po pracy — to jak mówią ankiety, przede wszystkim leżenie, co wobec uciążliwości górnictwa jest całkiem zrozumiałe. Ale zaraz na drugim miejscu górnicy stawiają czytanie gazet. Stopień „ucztylenienia” jest wśród nich bardzo wysoki, tylko 3 proc. badanych nie czytuje prasy. A co czytają?

Oczywiście przede wszystkim „Trybunę Robotniczą” (74 proc. badanych), dalej „Wieczór” (40 proc.) i „Dziennik Zachodni” (38 proc.). Jak widać z tych liczb — część górników czytuje więcej niż jeden dziennik. Jeśli zaś chodzi o tygodniki, to pierwsze miejsce zajmuje „Panorama” (33 proc.), następnie „Sport” (14 proc.), „Dookoła Świata” (7 proc.) i „Przekrój” (3 proc.).

Górnicy zapytani o ich ulubione hobby na pierwszym miejscu wymieniają sport. Chodzi tu jednak nie tyle o czynny udział (choć i on jest niebagatelny: górnictwo liczy ponad 20 tysięcy zrzeszonych sportowców), co o zainteresowania kibiców, zwłaszcza piłką nożną. Rozgrywkami ligowymi i towarzyskimi spotkaniami różnych, ale przede wszystkim „swoich” drużyn, pasjonują się górnicy chyba bar-

dzień, niż jakiegokolwiek inna grupa zawodowa.

A na dalszych miejscach ankietyowani górnicy jako swe hobby wymieniają kolejno: uprawianie ogródka, motoryzacje, książki, hodowlę królików, muzykę, hodowlę gołębi, majsterkowanie, hodowlę rybek, wędkarstwo, film, politykę, hodowlę kanarków, karty. Udział „koników” związanych z pobytem na świeżym powietrzu i hodowlą wyraźnie tu górze i oczywiście jest on całkiem zrozumiały.

Znaczną jest też aktywna działalność około 900 górniczych zespołów artystycznych, zwłaszcza muzycznych, z których wiele — jak np. Filharmonia Górnicza i Reprezentacyjny Chór ZZG — osiągnęły bardzo wysoki poziom. Ulubionymi przez wielu górników dziedzinami twórczości artystycznej są również malarstwo i rzeźba, fotografia, film.

W badaniach stwierdzono jednak, iż wśród młodszych wiekiem górników coraz częściej obserwuje się odchodzenie od tradycyjnych hobby w rodzaju ogródka czy hodowli na rzecz np. filmu, a zamiast śpiewu w chórze młodzi wolą słuchanie muzyki z płyt czy magnetofonu. W prywatnym życiu górników ich specyficzne, tradycyjne odrębności zdają się stopniowo zanikać.

Czyżby zanikanie górniczych tradycji?

*

Chyba nie ma obawy, żeby jedynym przejawem tradycji i odrębności górników pozostała „Barbórka” (Śląsk nie dał sobie narzucić przez „stoleczników” „Barburki”, a jedynym kompromisem, to coraz częściej używany „Dzień Górniczy”). Zanikanie tradycji i upodabnianie się górników do uniwersalistycznego typu społecznego dotyczy raczej tylko niektórych przejawów życia prywatnego, jak np. wspomnianych hobby. No i potoczny język, w którym powoli coraz mniej śląskiej gwary — a więc zarówno mowy Piastów, jak też germańskich naleciałości.

Nadal jednak to, co najważniejsze dla formowania charakterystycznej osobowości i postawy górników — ich działalność zawodowa — odbywa się w specyficznych, trudnych warunkach, które kształtują wyjątkowo rzetelny stosunek do pracy. Rzecz nie tyle w przywiązaniu do zawodu, co w wysokim stopniu zdyscyplinowania i gospodarności, a to ma niewątpliwie poważny wpływ na efektywność pracy naszego górnictwa. Dla każdego, kto miał okazję bliższego i długofalowego porównywania atmosfery pracy produkcyjnej w różnych dziedzinach naszej gospodarki, nie ulega najmniejszej wątpliwości, że górnicy pracują bardzo solidnie, że wiele tu porządku i gospodarskiej troski.

Zresztą górnicy też mają otwarte oczy i dobrze zdają sobie sprawę z tej przewagi. Co jednak rodzi nie tylko dumę zawodową. Bo żeby uniknąć przesady w jednostronnym wychwalaniu samych tylko zawodowych zalet górników dodajmy, że niekiedy towarzyszą im również jeszcze cechy ujemne. Jak np. przerastanie dumy zawodowej w zawadę i lokalny partykularyzm. Ale te spotykane czasem ujemne cechy niewiele waga wobec ogromu tego, co można powiedzieć dobrze o górnikach. I jeśli może czasem trochę przesadzają oni np. z tą swoją zawodową dumą — to szczerze mówiąc przecież mają do tego jakieś prawo.

● Ponieważ w sklepach meblowych stoi mnóstwo niekupowanych foteli, natomiast klienci z kieszonkami szustają tapczanów, wreszcie ktoś zabrał się do pracy. Przemysł postanowił dokonać radykalnej zmiany w profilu produkcji, drastycznie ograniczyć wytwarzanie foteli i na podobną skalę zwiększyć produkcję mebli do spania. Intencją dostosowania produkcji do zainteresowań klientów jest chlubna, ale owe posunięcia antyfotelowe biorą się z predyspozycji do uznawania przez klientów za rzeczywistość niezależną od producentów. Zamysł przeciwfotelowy biorą się z założenia, że przemysł był w porządku i robił ci nogi. Tymczasem w ciągu ostatnich kilku lat przemysł meblarski skonstruował tylko jeden udany model fotela i kilka modeli kryminalnych. W model udany zamierzano obijać fotele tak kosztownymi tkaninami, że nawet pluskwy nie chciały się w tym łęgnąć.

● Karol Małachukiewicz zamieniony w wiązkę promieni laserowych przewodził z nadajnika TV do odbiorników w Politechnice Warszawskiej i WAT. Nowy sposób przekazywania programów radiowych, telewizyjnych i rozmów telefonicznych ma przed sobą wielką przyszłość. Pacjent zniósł podróż w stanie świetlnym znakomicie nie o swej świetności nie wiedząc.

● We Wrocławskim Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Handlowych odbyła się narada dyrektorów z hanu i wyższych kierowników przemysłu plekarniczego poświęcona ważnemu problemowi tartej bułki. Wygłoszono interesujący referat pt. „Białego tartej bułki nie ma”. Białego tartej bułki nie ma, ponieważ jest to pojęcie nie do zaakceptowania. Zasadnicze tezy: tarta bułka jest

pożyteczna i pożądana. Nie wytwarza jej się wskutek przyczyn obiektywnych i kadrowych. Nie sprzedaje jej się skutkiem niechęci handlu do przyjmowania bułki luzem. Po dogłębnej dyskusji, ujmającej problem bułki tartej na szerszym tle ekonomiczno-społecznym postanowiono w ciągu dwóch tygodni zapewnienie dostawy bułki do niektórych sklepów spożywczych. Dostarczenie ich do

innych, tych nie będących „niektórymi”, np. do sklepów PSS w obecnej pięciolatce okazało się niemożliwe.

● Do Administracji Domów Mieszkalnych we Wrocławiu zgłosiła się pani inspirowana obywatelską troską i powiedziała, że jej zdaniem żarówki oświetlające numery domów nie powinny się palić w dzień, ponieważ w ten sposób marnotrawiona jest energia elektryczna. Administracja Domów Mieszkalnych ustami swego urzędnika oświadczyła w odpowiedzi, że pani, która przybyła z donosem zostanie przykładana do ukłosa. Obywateli, którym jest petentka, nie wolno tolerować mar-

notrawstwa mienia społecznego i jeśli żarówki w dzień się paliły powinna była je gasić.

● Huta Szkła „Siemianowice” ogłosiła, że przystępuje do masowej produkcji termosów dla przystosowania światła do zakładu snoczą. Wiadomość ta nie była tak ważna, by poświęcać jej będąc na wagę złota miejsce w niniejszej rubryce, gdyby nie to, że na rynku od dawna brakuje butelek dla niemowląt. Powoduje to ogromne kłopoty, jako że hasło „Karm piersią” jest u nas jeszcze słabiej urzeczywistnione, niż hasło „Chron oczy”, które widzieliśmy ostatnio, i słusznie, w witrynie jednej z warszawskich księgarni. Otóż wystarczy wziąć obecni, że dzieć z termosów warstwą zewnętrzną uzyskuje się butelkę do karmienia niemowląt — rzecz nie do kupienia.

● Włosy górników kopalni złodzi zielenieją, a włosy górników kopalni kobaltu stają się niebieskie. Eleganckie panie uskarżają się u progu karnawału na brak dobrych i trwałych krajowych farb do barwienia włosów powinny szybko wykorzystać szansę, jaką otwiera przed nimi rozwój kopalnictwa rud metali kolorowych.

● Słynny Kazimierz Rybicki — sprawca kradzieży izotopu promieniotwórczego z terenu budowy kopalni w Pątnowie po dwuletnim leczeniu opuścił Klinikę Wolską Akademii Medycznej w Paryżu. Rybickiemu, który uznając izotop przypisał się o trwałe kalectwo, przypisano rentę inwalidzkiej I grupy. Polska jest krajem, gdzie polski przyrost jest podaj najszersze w świecie.

● Radomska Fabryka Telefonów przystąpiła do organizowania muzeum aparatów telefonicznych. Zająłkiem muzeum jest kolekcja aparatów produkowanych w Radomiu — głoszą komunikaty prasowe. Oto — rzeczny, godny upamiętnienia sposób uzyskiwania dodatkowego zysku dla swoich wyrobów.

● „Wólcanka” wykupła w fabrykach włókienniczych, za bardzo zresztą tanie pieniądze małe reszki tkanin i uszyła z nich (dotychczas 12 tys. modnych koszul, głównie z niekoszulowych materiałów. Dzięki temu uratowano tkaniny sprzedawane przez fabryki jako odpadki, puszczono na rynek niedrogo koszule z drogiej częstokroć tkanin i sprawiono, że klient kupujący takie koszule z resztek ma minimalną szansę spotkania kogoś w identycznej koszuli. Ale handel czegoś takiego nie kontraktuje. Handel natomiast jest na mundurową wręcz kowalcę. Handel nie może specjalizować się w „wólcankach”, jakie używają flaneli, jedyna z eksportowej popieliny” itd. Wobec tego ta produkcja, mająca najbardziej murewaną zbytnie jest „produkcją eksterymentalną na własne zakłady „Wólcanka” ryzyko”. Ryzykowne koszule opłane będą wyłącznie w fabrycznych sklepach.

● Po raz pierwszy w historii polskiego malarstwa jeden z jego wyrobów uzyskał znak „Q”. Posiadaczem najwyższego odznaczenia, jakie uzyskuje przedmiotowi martwie, jest masło Spółdzielni Mleczarskiej w Nowym Tomiu woj. poznańskiego. Szkoda tylko, że nam klientom nie z tego, bo próżno by przychodziło do sklepu i żądać masła akurat z Nowego Tomia.

JEDEN ze współpracowników profesora zbierał w specjalnej teście takie wyniki: „Pożar w kopalni węgla w Cardiff”, „Eksplozja pyłu węglowego w Carmaux”, „Wybuch metanu w japońskiej kopalni w pobliżu Jamano”. I w każdej notatce liczba ofiar Przerazająca: 20 górników poniosło śmierć. „W katastrofie zginęło 30 osób”.

W każdej kopalni na świecie — pod jaką by się ona znajdowała — szerokością geograficzną — czyha niebezpieczeństwo. Drżący w podziemnych chłodziach żył jest wszędzie jednakowo okrutny. Ale różny jest stopień uciążliwych i opanowania ślepych sił przyrody.

Angielskie czasopismo „Colliers Guardian”, to co w rodzaju naszego „Przeglądu Górniczego”. Przed trzema laty ukazał się na jego łamach artykuł dr. H. S. Bishera i F. J. Hartwella, w którym czytamy m. in.: „Wprowadzenie zapór z pyłu kamiennego konstrukcji polskiej do kopalń brytyjskich poprzedziło ich doświadczalnym wypróbowaniem. Okazały się one znacznie skuteczniejsze od zapór stosowanych dotychczas”.

W tym samym mniej więcej czasie do Mikołowa, małego miasteczka, w pobliżu Katowic przyszedł z Anglii list: „Szanowny Panie Cybulski, Na pewno zainteresuje Pana Profesora, że kilka miesięcy temu zapora z pyłu kamiennego pańskiej konstrukcji znalazła zastosowanie podczas wybuchu węgla w kopalni Staffordshire. Dzięki niej wybuch został zahamowany. Zapora uratowała życie 30 górników”. Autorem i nadawcą tego listu był wiceprezes angielskiego Wyższego Urzędu Górniczego — G. Hoyle.

Artykuł ten i list — to tylko pierwsze z brzegu dowody świadczące o tym, że osiągnięcia polskiego górnictwa w dziedzinie bezpieczeństwa pracy są nie tylko bardzo wysoko oceniane w świecie, lecz chętnie przez inne państwa przejmowane i wykorzystywane.

*

Profesor docent dr inż. Wacław Cybulski pracuje nad zwalczaniem zagrożenia gazowego i pyłowego w kopalniach od lat ponad 40. Obecnie jest w tej dziedzinie jednym z najwybitniejszych na świecie specjalistów.

PRZECIW ŻYWIŁOM

TADEUSZ LUBIEWSKI

Urodził się i skończył Politechnikę w Warszawie i byłby prawdopodobnie pozostał w Warszawie na stałe, tym bardziej, że profesor Świętosławski proponował mu asystenturę w swojej katedrze na Politechnice. To było w 1921 roku. W tym roku wybuchło III Powstanie Śląskie. Dwudziestoletni student z perspektywami pomocniczego pracownika naukowego Politechniki Warszawskiej odczekał na później badanie procesów chemicznych z perspektywami inżynierskimi.

Przejechał do powstania i już został. Urzekł go ludzie zamieszujący tę ziemię — pracownicy i niewierani, od lat czujący się niezmiennie Polakami.

Mimo powrotu do powstania części Śląska do Polski, węgiel tuż po wojnie pozostał w posiadaniu obcego kapitału. Wymowne jest to wspomnienie, którym dzieli się dzisiaj ze mną profesor: — Zdarzyło się, owszem, że niektóre kierownictwa stanowiska w przemyśle węglowym na Górnym Śląsku zajmowali Polacy. Dokumenty do podpisu podawano im w specjalnych koperach z okienkami. Okienko odstawiło akurat tyle dokumentu, ile było trzeba na złożenie podpisu i ani kawałka więcej... O wszystkim decydował wielki kapital.

Tylko nieporęcznej, konsekwentnej postawie Wyższego Urzędu Górniczego zawdzięczać należy, że udało się zmusić Związek Przemysłowców Górniczo-Hutniczych (alter ego Oberschlesischen Berg und Hüttenmännischen Vereins) do uruchomienia kopalni doświadczalnej, w której można było próbować, badania nad sposobami zwalczania zagrożenia chłodziach na ludzi w kopalniach chłodziach i przodkach. Wybuchy, tapniecia, pożary, zawały mnożyły się zaskarżając.

Związek Przemysłowców przeznaczył na placówkę badawczą u nieruchomością przez kryzys kopalni „Barbara” pod Mikołowem. Stanowisko dyrektora objął Polak, inż. Józef Juroff. Jego zastępcą mianowany został inż. Wacław Cybulski.

Każdy wie, jak bardzo ryzykowne jest przeciwstawianie się panującym zasadom. W górnictwie tego rodzaju postawa jest szczególnie niepopularna i nie najlepiej widziana. Tymczasem już pierwsza naukowa publikacja inż. Cybulskiego podsumowująca jego samodzielne badania, eksperymenty i obliczenia była nader zaciężna. Jej tytuł brzmiał: „Krytyczne uwagi o nowej poprawionej formule Tafel'a i Audiberta”.

W tym miejscu nieodzwonnie jest wyjaśnienie. W wyrobiskach górniczych powstają ogromne ilości pyłu węglowego, który tworzą ziarenka węgla mniejsze od 1 mm. Pył ten wzbija w powietrze wybuchu. W 1927 r. kiedy ukazała się praca inż. W. Cybulskiego niebezpieczeństwo wybuchu pyłu węglowego określano przy pomocy wzoru opracowanego przez Francuzów Tafel'a i Audiberta.

Ach, coż ten tytuł pracy sformułowany został ogólnie, w gruncie rzeczy udawadniała ona niesłuszną teorię Francuzów. Tak więc rozpoczął profesor swą pracę naukową od negacji, a w trzy lata później opracował własny doskonały wzór. Dzisiaj mówi z uśmiechem: — Od tego czasu Audibert jest nastawiony do mnie bardzo nieprzychylnie...

Ala przecież nie chodziło wcale o tzw. stosunki towarzyskie w sferach naukowych. Chodziło o to, by wszyscy wrócili do domu.

*

Jednocześnie z pracami badawczymi poświęconymi wybuchom pyłu

węglowego inż. Cybulski zajmował się naukowo sposobami wytwarzania i bezpiecznego stosowania górnictwa materiałów wybuchowych. Ówczesny kierownik katedry Górniczo-Hutniczej — profesor Budryk, wychodząc z założenia, że obydwoje specjalistów są niezwykle ważne dla studiujących górnictwo — wprowadził w Akademii wykłady z nich — a ich prowadzenie powierzył właśnie Wacławowi Cybulskiemu.

Zadziernięta wtedy nie ze szkolnictwem wyższym, kształceniem i wychowywaniem kadr górniczych przerwana została tylko raz — przez wojnę. Ale jeszcze przed jej wybuchem w 1933 roku inżynier Cybulski zadebiutował na forum międzynarodowym. Wyniki jego prac naukowych ogłoszone na III Międzynarodowej Konferencji Kierowników Zakładów Naukowo-Badawczych dla Bezpieczeństwa Kopalni. W dwa lata później za pracę poświęconą badaniom nad zjawiskiem deflacji polskiej górnictwa materiałów wybuchowych amono-saetranych powietrznych w warunkach roboty strzałowej uzyskał tytuł doktora nauk technicznych (deflacja — spalanie substancji wybuchowych odbywające się bez wybuchu).

Potem, w latach II wojny światowej dr. Cybulski walczył w Armii Polskiej we Francji. W 1942 roku na prośbę władz brytyjskich porucznik Cybulski zostaje „wypięty” do prac specjalnych. Były to badania nad materiałami wybuchowymi do celów wojskowych.

Natychmiast po zakończeniu wojny wrócił do Polski, nie oglądając się na liczne propozycje i sugestie nie tylko angielskie. Wrócił do „Barbary”. Objął dyrekcję kopalni i jednocześnie prowadził wykłady na AGH. Po wydaniu w 1952 r. u-

*

Gwałtowne przemiany, jakie stały się udziałem polskiego górnictwa w dwudziestolecie powojennym, postawiły naukę przed nowymi skomplikowanymi problemami, które należało rozwiązać w interesie postępu i bezpieczeństwa człowieka. Wraz z przejęciem tzw. gazowych kopalń Dolnego Śląska na porządku dnia stała trudna sprawa wyrzutów gazów i skał. Przystąpiono też do budowy nowych kopalni w silnie gazowym okręgu rybnickim — trzeba było opracować nowe metody eksploatacji i wentylacji w tych kopalniach. Narastały dziesiątki innych zagadnień.

Przed wojną w kopalni doświadczalnej „Barbara” pracowało 30 ludzi w tym zaledwie 4 inżynierów. Dzisiaj pod kierunkiem profesora Cybulskiego pracuje tam 270 osób przy czym co 6 pracowników to wysokiej klasy specjalista z dyplomem magistra inżyniera bądź z dyplomem.

Ilustracją wyników prowadzonych w tym zespole badań i prac naukowych jest sprawa elektryfikacji kopalń gazowych. Pokłady kopalń Rybnickiego Okręgu Węglowego nafaszerowane są bowiem tysiącami metrów sześciennych metanu — łatwo wzbuchającego gazu o symbolu chemicznym CH₄.

Po uporaniu się z problemem wentylacji tych kopalń, z ich odmetanowywaniem — otwarta pozostała sprawa metod urabiania węgla. Obawiając się dopuszczenia pod ziemię elektryczności (przecież byłby iskra...), zdecydowano zaprzeczyć górnictwu roboty energię sprężonego powietrza. Wykluczono to niebezpieczeństwo zapłonu ale... Ko-

palnia żyje, jeśli ma prąd. Fedrowanie sprężonym powietrzem jest wysoce nieekonomiczne, nie pozwalające osiągnąć w szybkim tempie pożądanego wzrostu wydobywa.

Długo rozważano ryzyko elektryfikacji kopalń gazowych. Ostatecznego rozstrzygnięcia podjął się zespół profesora Cybulskiego z „Barbary”. Nowo wybudowana kopalnia węgla „I Maj” w Wilchowach koło Rybnika zamieniono na jakąś klatkę w laboratorium naukowe. Zbadano w najdrobniejszych szczegółach gazowość złóż, opracowano cały system specjalnych zabezpieczeń, poddano drobiazgowy kontroli proponowany do wprowadzenia w podziemiach sprzęt oraz urządzenia elektryczne i... dziś w kopalni czynne są już dwie elektryfikowane ściany wydobywcze.

*

Bibliografia prac naukowych profesora liczy 97 pozycji. Razem około dwa i pół tysiąca stron druku. Ostatnio wybór artykułów naukowych profesora na temat eksplozji w kopalniach ukazał się w Stanach Zjednoczonych. Niemalże jest również konto profesora jeśli chodzi o oryginalne rozwiązania konstrukcyjne zapory z pyłu kamiennego, zapory wodne, metanometr, zapalarki elektryczne, różne odmiany górnictwa materiałów wybuchowych...

Sześć kopalni doświadczalnej, profesor politechniki, pracownik naukowy Głównego Instytutu Górniczego, wiceprzewodniczący Komitetu Górniczego Polskiej Akademii Nauk, przewodniczący Sekcji Aerologii tejże Akademii...

I jeszcze szlify generalskie. Profesor doc. dr inż. Wacław Cybulski jest dyrektorem generalnym II stopnia. Ten stopień w górnictwie upoważnia do noszenia mundurów z dwiema gwiazdkami podobnymi do dwustopniowej generała dywizji. Ale mówiąc o generalskich szlifych profesora miałem co innego na myśli. Wcale nie to zewnętrzne podobieństwo. Miałem o pracach profesora, o jej głównym sensie, którym jest walka. Walka z żywiołem, uciążliwym i opanowywanie w interesie ludzi i postępu.

SZORSTKI JEDWAB

DOKONCZENIE ZE STR. 1

W tym samym roku, w którym światowi dyktatorzy mody zaczęli lansować tkaniny o wzorze „łaczki”, można je było nabyć w Polsce. Paryż zalecił srebrne lamy na karnawałowe kreacje? Proszę bardzo — są do nabycia w sklepach z „polskim jedwabem”. Wzory meksykańskie ostatnim krzykiem mody? Zanim przyjęły się w Paryżu, mieszkanki Warszawy prezentowały sukienki jedwabne o wzorach meksykańskich. Czasem nabyły gniotliwe i nietrwałe okazywały się to wzorach i kolorach rujnujących — zdaniem polskich klientek — domowe budżety. Jak to bowiem oprócz się urodzić „polskiego jedwabiu”? Jak nie kupić jeszcze jednego krawata o wzorze uznawanym przez Paryż za aktualnie najmodniejszy?

Szybkość, z jaką ten przemysł reaguje na zmiany mody decyduje o powodzeniu jego wyrobów u odbiorców krajowych i zagranicznych. Kupcy zagraniczni cenili elastyczność w dostosowaniu produkcji do aktualnych potrzeb rynku, kształtowanych pod prężnym wpływem mody, i dobre wzornictwo. Polskie klientki dla tych samych przyczyn gotowe darować niejedno przemysłowi, nawet brak koronek. Nawet nadmierną wrażliwość tkanin z włókien wiskozowych na wodę. Przeciwdziałają jej brzydkiej skłonności domowymi sposobami, ganiąc naturalnie przemysł za wypuszczenie na rynek nadmierne kurczliwych tkanin, ale chwając go równocześnie za rozumienie ich słabości do rzeczy ładnych i modnych.

Rozbudzony w jakimś stopniu przez sam przemysł popyt nie jest jednak zaspokojony. W latach 1955-67 produkcja tkanin jedwabnych zwiększyła się z 74,3 do 130,3 mln mb. Przyrost produkcji, jak widać, nie należał do małych, a przecież okazał się niewystarczający.

POD ZNAKIEM ORTALIONU

W minionym pięcioleciu przemysł lekki przewidywał znaczną, jak na swoje ówczesne możliwości, rozbudowę potencjału w branży tkanin jedwabnych, ale głównie w latach 1964-65, gdyż chodziło o inwestycje stanowiące kontynuację prowadzonych w tym samym czasie inwestycji w chemii, które miały zapewnić włókiennictwu na początku następnego pięciolecia dostawy surowców w większych ilościach

i bardziej nowoczesnych (włókna syntetyczne).

Czas oczekiwania na wzmocnienie i unowocześnienie krajowej bazy surowców chemicznych ZPTJID wykorzystano na modernizację posiadanych wyrobów jedwabiu i unowocześnienie potencjału wytwórczego w przedsiębiorstwach zaopatrzeniowych w dywany, chodniki i firanki, o które handel wołał wielkim głosem.

W latach 1960-65 produkcja tkanin jedwabnych z ZPTJID wzrosła ze 103 do 119 mln m, w tym tkanin wykończonych szlachetną apreturą ponad cztery i pół raza (z 5,5 do blisko 27 mln m). Przy niewielkim w tym czasie przyroście produkcji zapotrzebowanie na tkaniny jedwabne zaczęło gwałtownie wzrastać, częściowo z uwagi na rozwijający się eksport (już w 1965 r. obejmował 23,2 mln m), lecz głównie ze względu na rosnące zainteresowanie jedwabem ze strony przemysłu odzieżowego. Przerób tkanin jedwabnych na konfekcję w minionym pięcioleciu wzrósł szybciej niż ich produkcja (do blisko 50 mln, tj. o ponad 20 mln m). Stało się tak m. in. za sprawą ortalionu.

Popyt na tę tkaninę „wybuchł” w minionym pięcioleciu. Przemysł jedwabniczy początkowo zamyślał podjąć jego produkcję. Zbudował nawet własnymi siłami pierwszy agregat do powlekania tkanin stilonowych. Ze względu jednak na brak możliwości pełnego zaspokojenia zapotrzebowania na stilon innych branż, głównie dziewiarsko-północzniejszy resort przemysłu lekkiego uważał za niecelowe dopuszczanie branży jedwabniczej do deficytowego surowca. Nie bez racji, bowiem przewidywał, że ortalion raz wprowadzony na rynek będzie z każdym rokiem pochłaniał coraz większe ilości stilonu, co może utrudnić branży dziewiarsko-północzniejszej zaopatrzenie rynku w artykuły tak podstawowe, jak bielizna i pończochy ze stilonu oraz inne żywo interesujące rynek wyroby ze zmodyfikowanego włókna poliamidowego: elastolowe, modylenowe, o właściwościach niemagnetycznych, czyli m. in. koszule i bluzki „non iron”.

Były jeszcze inne powody, dla których resort przemysłu lekkiego usiłował bronić się przed podjęciem produkcji ortalionu. Przecież wszystkim przygotowywał trzy duże zakłady w przemyśle biwielnianym (Fasty, Andrychów i ZPB im. II Armii WP) do przyjęcia nowego włókna syntetycznego, elanobawelny. Surowiec ten zdecydowanie lepiej nadaje się do produkcji tkanin płaszczowych niż stilon.

A wreszcie powiedzmy i to, że podjęcie produkcji ortalionu było możliwe kosztem ograniczenia produkcji innych rodzajów tkanin, interesujących handel zagraniczny

i polskich odbiorców. Już bowiem w 1963 roku wiadomo było, że przemysł jedwabniczy nie podejmie inwestycji w tkalniki i budowy wykończalni — pierwszej po wojnie nowej wykończalni jedwabiu. Z braku środków.

PROBLEMY „KRÓTKIEJ KOLDRY”

W latach 1961-65 Zjednoczenie Przemysłu Tkanin Jedwabnych i Dekoracyjnych miało dysponować 1,350 mln zł na inwestycje, tj. ok. 10 proc. nakładów na inwestycje w całym przemyśle lekkim. W wyniku ograniczenia środków do 851 mln zł, nakładów na roboty budowlano-montażowe zaś o ponad 50 proc. (z 540 do 280 mln zł) przekreślone zostały szanse na stworzenie możliwości szybkiego wzrostu potencjału produkcyjnego w ciągu najbliższych kilku lat.

W warunkach ograniczania dostaw tkanin jedwabnych na rynek (z 62 mln m w 1961 r. do 50 mln m w latach 1964-65) ze względu na gwałtownie rosnące zapotrzebowanie na tkaniny surowe i wykończone oraz zagranicznych odbiorców zrezygnowano z budowy obiektów, które miały umożliwić branży jedwabniczej nadążanie za wzrostem popytu. Największy z krajowych odbiorców pozarynkowych, czyli przemysł odzieżowy, nie zadowolony przecież tylko ortalionem, którego produkcję ostatecznie zaczął rozwijać przemysł jedwabniczy pod naciskiem rynku. Najszybciej rozwijała się i nadal rozwija w przemysle odzieżowym produkcja i eksport ubrań męskich i płaszczy. Ta konfekcja wymaga podszewek. Poza tym „wielcy krawcy” domagają się tkanin surowych do produkcji konfekcji dostarczanej na rynek wewnętrzny i na eksport. A więc m. in. tych tkanin, których produkcja została ograniczona na rzecz ortalionu.

Ortalion wprowadzony do przemysłu jedwabniczego w wysocie niesprzyjających warunkach ze względu na ograniczenie inwestycji doprowadził, jak sądzi, do powstania ostrego deficytu tkanin jedwabnych. W latach inwestycyjnych niu branża jedwabnicza zużyła część swoich niewielkich zasobów finansowych na zakup m. in. agregatu do powlekania tkanin stilonowych. Wykorzystanie tych samych środków w celu zwiększenia produkcji np. tkanin podszewkowych uchroniłoby prawdopodobnie przemysł odzieżowy przed obecnymi kłopotami z brakiem podszewek. Wyjde się też, że wcale wyraźny jest związek pomiędzy przekazanym części deficytowego stilonu do produkcji ortalionu, a obecnym niedostatkami na rynku m. in. pończoch i bielizny stilonowej.

Czy można było jednak dłużej wstrzymać produkcję ortalionu? Wydaje się, że nie. Popyt na ortalion ciągle zresztą jeszcze nie jest zaspokojony, pomimo bardzo znacznego wzrostu jego produkcji w ostatnich trzech latach. Za cenę — przypomnijmy — ograniczenia, bądź nierozwijania produkcji asortymentów tkanin jedwabnych też pilnie potrzebnych krajowemu i zagranicznemu odbiorcom. Rezerwy? Wszystkie wykończalnie jedwabiu

pracują na pełne trzy zmiany, współczynnik zmianowości w tkalniach wynosi 2,56 (w 1960 r. sięgał 2,24).

Krótką koldra... Właśnie. Nawet jednak uwzględniając deficyt stilonu i niedostatek potencjału produkcyjnego w branży jedwabniczej dobrze się stało, że resort przemysłu lekkiego poddał się „ortalionowemu” żądaniom swoich klientów. Właściwie, że inne rozwiązanie — import ortalionu — z różnych przyczyn nie mogło wówczas wchodzić w rachubę.

Tak więc poprzedni plan pięcioletni przemysł jedwabniczy rozpoczął pod znakiem deficytu surowców, a zakończył niedostatkami zarówno surowców, jak i zdolności przerobowych. Z tym, że nadzieje na definitywne rozwiązanie w najbliższych latach problemu surowcowego zapewniła inwestycja chemii w przemyśle włókien syntetycznych. Natomiast niedostatek mocy przerobowych mogły usunąć tylko nowe inwestycje własn.

W POSZUKIWANIU WYKONAWCY

W bieżącym planie pięcioletnim resort przemysłu lekkiego przewidział rozbudowę przemysłu tkanin jedwabnych i dekoracyjnych kosztów blisko 2,5 mld zł (bez inwestycji przedsiębiorstw). Kwota ta trzykrotnie przewyższa środki, jakimi dysponowało ZPTJID w minionym pięcioleciu (nakłady na inwestycje w MPL rosły w latach 1966-70 o 57,3 proc.). Ponadto KERM przyznał w tym roku dodatkowe środki na zakup urządzeń dla zakładów pasmanteryjnych.

Obecnie więc Zjednoczenie Przemysłu Tkanin Jedwabnych i Dekoracyjnych dysponuje środkami umożliwiającymi szybkie nadrobienie założeń inwestycyjnych z lat poprzednich. Z tym, że każdy „pośląg”, każde opóźnienie w przekazywaniu nowych oddziałów i nowych obiektów do eksploatacji może przedłużyć o miesiąc wprowadzenie do włókiennictwa włókien chemicznych, dostarczanych obecnie w coraz większych ilościach z nowych i aktualnie rozbudowywanych zakładów włókien syntetycznych. Ostatecznie chemia może czekać miesiąc na przygotowanie partnera, ale — lata?

Przy obecnym tempie inwestycji zagospodarowanie najcenniejszych zwłaszcza dla włókiennictwa surowców chemicznych (syntetycznych) staje się dużym problemem. Inwestycje w ZPTJID wykonane były w ub. roku w ok. 85 proc., w tym w robotach budowlano-montażowych w 80 proc. W tym roku realizacja inwestycji napotyka jeszcze poważniejsze przeszkody; w ciągu 9 miesięcy br. plan inwestycyjny wykonany tu został w 50,2 proc., a roboty budowlano-montażowe w niespełna 50 proc.

Opóźnienia w inwestycjach spowodowane przede wszystkim brakiem wykonawców, zmniejszając szanse nadrobienia założeń, utrzymującej szybkie zdyskontowanie dla celów handlowych kosztownych inwestycji chemii. A poza tym pogłębiający deficyt tkanin jedwabnych i dekoracyjnych, utrudniając tym samym utrzymanie na rynku międzynarodowym pozycji

„polskiego jedwabiu”, rozwój eksportu konfekcji ciężkiej w przemysle odzieżowym (potrzebne są do niej podszewki), i eksport konfekcji lekkiej (sukienki z tkanin jedwabnych), a wreszcie niekorzystnie rzutują na zaopatrzenie przemysłu meblarskiego, oponiarskiego i innych odbiorców ZPTJID.

Jest to tym bardziej przykre, że chodzi o inwestycje umożliwiające rozwój produkcji rynkowej o nowych, cennych walorach użytkowych i estetycznych, chętnie nabywanej również za granicą za cenę wyższą niż tkaniny z włókien syntetycznych (wiskozowych), jakimi z konieczności latami karmił się przemysł jedwabniczy. Poza tym nowe surowce, jakie zaczynają dopływać z chemii, znakomicie zastępują importowaną wełnę i najdroższe gatunki bawełny. Pełne i właściwie ich wykorzystanie przez włókiennictwo ma duże znaczenie dla bilansu polskiego handlu zagranicznego. Zarówno z punktu widzenia importu, jak i eksportu.

Zjednoczenie Przemysłu Włókien Syntetycznych ze zrozumiałych względów zainteresowane jest wykorzystaniem przez włókiennictwo włókien syntetycznych do wyrobów w istotny sposób wzbogacających zaopatrzenie rynku. Z niepokojem przede śledzi postępy w inwestycjach swoich głównych odbiorców. Widząc nabytą liczną kłopoty włókienniczych z wykonawcami proponuje — tymczasowo — eksport świeżo opartych rodzajów włókien syntetycznych, m. in. torlenu i anilany.

Na pewno jest to jakieś rozwiązanie. Być może nawet, że dogodne dla włókiennictwa. Uwalnia go od odpowiedzialności za pełne zagospodarowanie krajowych surowców chemicznych i pozwala na prowadzenie działalności inwestycyjnej bez męczącego napięcia. Czy jednak nasza gospodarka jest zainteresowana w tego rodzaju rozwiązaniu?

RANGA INWESTYCJI

Polska opracowała ambitny program, zmierzający do stworzenia własnej bazy surowców włókienniczych przy pomocy chemii. Najbardziej kosztowna część tego programu jest wykonana, bądź w trakcie wykonywania. Chemia opanowała produkcję wartościowych i cennych rodzajów włókien syntetycznych i ją rozwija, doskonałą jednocześnie tradycyjne włókna sztuczne. Tempo rozwoju produkcji włókien chemicznych, zwłaszcza zaś włókien syntetycznych, jest szybkie, ale — zdaniem wielu — jeszcze niewystarczające dla dogonienia światowej czołówki.

Nasza chemia jest na etapie powoływania „pierwszej generacji” włókien chemicznych. Natomiast w wielu krajach dobrze znana jest już „druga generacja”. Dopiero ta druga generacja pozwala na zapewnienie włókiennictwu tego samego surowca o właściwościach zróżnicowanych w zależności od przeznaczenia konkretnego wyrobu (rodzaju tkaniny i dzianiny), stawianych mu przez klienta wymagań użytkowych i estetycznych.

My nie tworzymy jeszcze „drugiej generacji”. W pierwszej mamy bowiem wcale poważne luki. Za-

równy we włóknach sztucznych, jak i we włóknach syntetycznych. M. in. na liście włókien wytwarzanych przez krajową chemię nie figuruje w ogóle „spandex”, włókno syntetyczne przeznaczone m. in. do wyrobów gorsciarskich, dnyel używany do produkcji tkanin futerkowych, brak też ciągle włókien wiskozowych typu „polinosie”.

Musi więc niepokoić, że przy tego rodzaju niedostatkach krajowej bazy surowców chemicznych mogą występować kłopoty z zagospodarowaniem dostarczanych przez chemię surowców. Za rok, dwa lata, kiedy ruszy pełną parą produkcja „torlenu” w Toruńskich Zakładach Włókien Sztucznych, kiedy gorzowski „Stilon” i inne zakłady włókien syntetycznych zaczną zbierać owoce przeprowadzanej aktualnie modernizacji i rozbudowy — może powstać ostry problem wykorzystania dla celów rynkowych miliardów inwestycji chemii.

Inwestycje włókiennictwa zostały podjęte z opóźnieniem. Opieszałość ich wykonawstwa zwiększa dystans pomiędzy rosnącymi możliwościami produkcyjnymi polskiego przemysłu włókien chemicznych a stopniem ich wykorzystania przez włókiennictwo. Dystans jest tym groźniejszy, że w włókiennictwie nie ma rezerwy produkcyjnych, nie mówiąc już o tym, że nie posiada tych faz przetworstwa, które warunkują możliwie najlepsze zagospodarowanie włókien syntetycznych na potrzeby rynku wewnętrznego i eksportu.

Dla inwestycji o tak dużej randze społecznej i gospodarczej, dla inwestycji, które stanowią ciąg dalszy kontynuowanych przez chemię, pierwszoplanowych obecnie problemem jest wzmocnienie potencjału wykonawczego. Dlatego m. in. tak istotne znaczenie mają zalecenia X Plenum KC PZPR, otwierające szersze możliwości wyrównania deficytu zdolności przerobowych w budownictwie. Zalecenia Plenum powinny spotkać się z żywym i szybkim oddźwiękiem zarówno wśród tych, dla których „waskim przekrojem” są możliwości budownictwa — a więc dla przemysłów włókienniczych, jak i wśród ślanych budowlanych.

Postęp we włókiennictwie, jego zdolność do pełnego czerpania z krajowej bazy surowców chemicznych warunkuje postęp w wielu ważnych gałęziach polskiego przemysłu m. in. w meblarstwie, przemysle odzieżowym, oponiarskim, samochodowym, a nawet w górnictwie i hutnictwie, a co ważne — także w samej chemii. Od przyspieszenia tempa inwestycji we włókiennictwie zależy tempo wprowadzania postępowej technologii i techniki w wielu podstawowych branżach, a przede wszystkim bardzo wyraźna poprawa zaopatrzenia rynku w różnego rodzaju wyroby, w tym także i w artykuły włókiennicze.

BARBARA WISNIEWSKA

ŻYCIORYS

TADEUSZ ZAŁSKI

„To mimo wszystko trochę żenuje, jest krepujące. Zdaje sobie sprawę, że rozmowa ze mną ma dotyczyć głównie spraw zawodowych, drogę mego awansu zawodowego — a przez to awansu życiowego — niemniej jednak, o wywiadach, o tego typu rozmowach z dziennikarzem słyszałem tylko w radio, oglądałem w telewizji, czytałem w książkach. Nie jestem aktorem ani sportowcem. Po prostu, brak mi rutyny i obicia w tych sprawach. O czym Panu mam mówić? O mej żonie, karierze życiowej, którą doprowadziła mnie — z punktu widzenia bogactw materialnych — do mieszkania typu M 3, telewizora, samochodu i koniaku „obornyj”, a z punktu widzenia mego pozycji społecznej do tytułu technika, stanowiska nadziora i roli najstarszego (pomimo moich 36 lat) pracownika mego zakładu, którego pierś zdobi Srebrny Krzyż Zasługi. Przecież życiorys „urodziłem się dnia...” w rodzinie...” — to coś nudnego, szablonowego. To sztafeta, z której nie nowego wyciągnąć nie można. Inaczej — to nie takie proste. Jak przedstawić po kolei, składnie, z ładunkiem dramatyzmu moją drogę życia i pracy.

Więc dobrze. Naprawdę, bez picu, moje życie od czternastego roku, związane zostało z jednym zakładem przemysłowym, dawną fabryką Spółdzielczą w Międzyzdrojach, dziś zwaną ZWAR-em. Zakład rósł i ja rosłem, fizycznie i w piórka. Historia zakładu zabiera mi dwadzieścia trzy lata, nie dwadzieścia cztery lata życia z moich trzydziestu sześciu. Zaczęłam pracować 28.XII.1944 r., zaraz po wyzwoleniu. Miałem skończoną szkołę podstawową, a do pracy przyjęto mnie tylko dzięki protekcji ojca, (z racji młodego wieku) który sam był pracownikiem tego przedsiębiorstwa od 1930 r. — miał markę i pozycję. Dostałem się w ręce dobrych, tzw. przedwojennych fachmanów. Majster, choć złote ręce, był męczymordą, że rany Boga! Na jego wstąpienie, od rana do wieczora stała fiacha z gołdą. Na wieczór, nie nie ukrywał. Komu by przyszło na myśl, że na stanowisku pracy poważnego i świetnego fachowca stoi gołkiem woda ognista. My, najbliżsi wiedzieliśmy i widzieliśmy jak od czasu do czasu pociąga z fiachy. Przez pierwszych kilka dni płaciłem fryzcowe, robiono mnie w konia przy każdej okazji. Nie złościł mnie ale dla draki, śmiechu. A ja, czternastoletni gówniarz dawałem się łapać. Ale to szybko przeszło, zostałem przyjęty na dobre.

Pracowałem jako uczeń ślusarski w narzędziowni. Po zdobyciu Warszawy, ojciec skierował mnie do średniej szkoły zawodowej. W szkole jestem najmłodszy. Nie, nie, żaden orzeł to ja nie byłem. Ot taki sobie średni uczeń. Co za element w tej szkole, jaki przekrój wieku i poziomu! Od bandziorów ze spluwami, majchem w kieszeniach — do trzydziestoletnich, nobliwych panów w białych kołnierzykach.

Trzy lata praktyki w narzędziowni. I pamiętam jak dziś, pierwsze nasze zamówienie dla kolei, tzw. piecyki. Braki metali kolorowych — wszystko wywieźli Niemcy, niedostatek oprzyrządowania, ale tam, braki podstawowych maszyn. Ja, ktoś jednak wszystko powoli zaczyna się kreć.

Po ukończeniu szkoły pracowałem jako ustawiacz na wydziale pras. Pensja? Już nie pamiętam. Gdy byłem na praktyce, otrzymywałem na pierwszy miesiąc 80 zł, na drugi — 120 i na trzeci — 170 zł. To było grosze. Do tego dochodziła stółka, obiady. Dla mnie, praktykanta darmowe.

Pamiętam Pan, mówiłem o naszym pierwszym zamówieniu otrzymanym od resortu kolei. Za to otrzymałmy pierwsze pieniądze — 200 tys. zł na trzydzieści osób. Z tą forsa, to też był numer, pamiętam jak dziś. Działo to się przed Wielkanocą — 1945. Wiemy już, że pieniądze przywoziła kasjerka, stary buchalter przedwojenny jeszcze z czasów II wojny światowej.

Pamiętam Pan, mówiłem o naszym pierwszym zamówieniu otrzymanym od resortu kolei. Za to otrzymałmy pierwsze pieniądze — 200 tys. zł na trzydzieści osób. Z tą forsa, to też był numer, pamiętam jak dziś. Działo to się przed Wielkanocą — 1945. Wiemy już, że pieniądze przywoziła kasjerka, stary buchalter przedwojenny jeszcze z czasów II wojny światowej.

W tym czasie front już był daleko poza Warszawą. Fabryka otrzymuje pierwsze zamówienie na wyłączniki „mało-olejowe” i wyłączniki napowietrzne. Na kwartał robiliśmy tego ok. 50 sztuk. Nie było blach, nie było tłoczników — ta ilość to był sukces.

Mało mówię o sobie? Ależ ja przecież cały czas mówię o sobie. To było moje życie. Z tego okresu, pamiętam właśnie te fakty. Inne zatarły mi się w pamięci. Pamiętam daty, przypadki związane z fabryką. Nie pamiętam kiedy przechodziłem świnie, kiedy byłem pierwszy raz w kinie. To się nie liczyło. Rosłem w tej fabryce. Stąd też życiorys tak znam, bo to mój życiorys.

Potem wracają, starzy pracownicy. M.in. powraca dyrektor tych zakładów inż. Czesław Bartkiewicz, inż. Sztajnduchert, inż. Morawski

„starym repem”. Z wydziałem mechanicznym bywa zawsze najgorzej — pchają mnie więc na to, stanowisko, w nadziei, że choć nieco poprawię sytuację na tym odcinku. Tak więc z jednej strony wyjaśniam, z drugiej — staję się łącznikiem pomiędzy wydziałem mechanicznym (a więc produkcją) a wydziałem technologicznym. Powierzono mi tokarki rewolwerowe (w skład nich wchodzi jeszcze gwintarki). Płynność kadr jest tu — i chyba będzie — zaskazująca. Przyczyna? W tej grupie zatrudnionych zaczyna pracę z reguły tzw. surowy człowiek. Po pewnym okresie szkolenia, dochodzi do pewnego poziomu zarobków, awansować wyżej nie może, zaszeregowanie do grupy jest tu niskie, praca odbywa się pod kierunkiem tzw. ustawiaczy. I albo odchodzi drogą awansu na rewolwerówkę lub inne maszyny albo odchodzi w ogóle.

Tak więc w 1959 r. jestem już majstrem. Zakłady rosną dalej, mój dział rośnie i ja rosnę. Skierowano mnie do ZWAT-u w Bydgoszcz, gdzie kończy kurs drugiego stopnia dla technologów. Nabieram doświadczenia z automatami. Wracam po trzech miesiącach, obejmuję to co poprzednio, a ponadto: automaty tokarskie i grupę tokarek. Mam pod sobą już niemal ludzi, tytuł nadziora, do pomocy dwóch mistrzów zmianowych itp. Do dziś pracuję na tym stanowisku.

Nielatwo odpowiedzieć mi na pytanie co w zasadzie przytrzymało mnie w jednym zakładzie pracy przez całe prawie moje życie. Wiem, że w tej materii jestem nieetykowy. Może przykład ojca. Wspominałem już o Nim, o jego roli w początkach tzw. mojej kariery. Ojciec pracował w tym zakładzie od 1930 r. aż do śmierci, tzn. do 1962 r. Przeszedł drogę od kwalifikowanego robotnika przez majstra (prowadził tzw. wyłączniki olejowe) do kierownika wydziału montażu. Może ten przykład w jakiś sposób oddziaływał na mnie. Może? Nie wiem. Z początku trzymał mnie niemałe zarobki. To pewnie. Potem, w coraz większym stopniu satysfakcja z pracy, z mego ciągłego awansu zawodowego, wzrostu prestiżu i mego pozycji w kierownictwie, wśród kolegów i podwładnych.

Szacunek, prestiż czy sympatia — niech Pan to nazwie jak chce — jaką zdobyłem wśród kolegów, podwładnych i przełożonych osiągnąłem poprzez własną pracę i postępowanie. Z nikim nie pijam. Wprost organicznie nie znośnię wódki. Czasem po pracy, taka jest tradycja, tak wypada — idę z kolegami, czy pracownikami „na jednego”. Lecz ze mną rzecz wyglądała inaczej: wypijam jeden. Pięćdziesiątka, najwyżej setkę. Koniec. Szlus. Tak też piją w moim towarzystwie, a że ja lubię wino — co wśród prawdziwych mężczyzn uznawane jest za podły napój — li baczka towarzyska prędko się kończy. Wracamy do domów. Przysięgam, wcale moje postępowanie w materii alkoholicznej nie podważa mego prestiżu, wcale nie mają mnie za mięczaka. Odwrótnie. Obserwuję, wśród niektórych pewnie — chciałbym żeby Pan mnie dobrze zrozumiał — snobowanie się na moje postępowanie. Coraz mniej piją w moim najbliższym otoczeniu. I niech mi nie tłumaczy, że majster, mistrz musi „łyknąć” od czasu do czasu z pracownikiem, nawet postawić, aby mieć posłuch i autorytet. Jest to szukanie prestiżu tym sposobem — zresztą, bardzo wątpliwego prestiżu — jeśli nie można go zdobyć innym.

Dobrze, ale co budowało moją obecną pozycję wśród podwładnych. Wydaje mi się, że praca. Jestem raptus, wybuchowy. Mam — jak to się mówi — pod sobą kilkudziesięciu ludzi. Jestem wymagający, jak cholera, a pomimo to — może przez to — lubiany. Nie stoję, nie popędzam nie patrzę Sam, zapycham jak osioł. I nie tylko przez ustawowe osiem godzin. Gdyby Pan przyszedł do mnie do fabryki, na wydział, nie poznałby mnie Pan. Teraz garnitur, koszulka polo a 1300 zł — tam ręce ubarane — nie w przenośni — a dosłownie — pod łokcie. Smarem, towotem. Śmierdzę jak sam diabeł. Potem jest jednak przysnć, maszynka do golenia. Wychożę za bramę w białym kołnierzyku i wsiadam do samochodu.

Dobrze, dobrze. Może jestem nieetykowy, tak pod względem zarobków jak i pod względem tzw. poziomu życia. Zona pracuje, tylko jedno dziecko. Mamny tych swoich siedem, osiem tysięcy na miesiąc. To prawda. Ale po pierwsze doszedłem do tego samej własnej pracy, a po drugie — ja naprawdę pracuję, a nie tylko przebywam na terenie pracy. Wstaję przed szóstą, wracam nie raz i o ósmej, dziesięć wieczór. Z reguły o szóstej. Uważam jednak, że miałem szansę i wykorzystałem ją.

Proszę mnie źle nie rozumieć. Nie oznacza to bynajmniej, że wpadam w samouśmieszanie, że nie dostrzegam istniejących w zakładzie, w życiu — mankamentów i wad, że nie mam dalszych marzeń i ambicji. Ale mierzą mnie etatowi — tak rzecz można — malkontenci, narzekacze. I wie Pan co zauważyłem — nie chcę uogólniać, powiem na przykładzie doświadczeń z mojego podwórka — najwięcej narzekają ci co najmniej pracują. Może mają najwięcej czasu! Nie wiem, ale to fakt. Ten kto pracuje od rana do nocy, na kawałek chleba z masłem z dodatkami — nie ma na to ani czasu ani chęci.

W końcu wiem gdzie żyję, w jakim kraju, o jakiej historii. Powiedziałem, to mi wystarczy i satysfakcjonuje, a że marzę o polskim nowym Placie (na którego mnie chyba przez parę lat jeszcze nie będzie stać) to co to ma do rzeczy? Każdy ma jakieś swoje marzenia, obojętne gdzie żyje i ile zarabia. Wiem, nie wszyscy w Polsce mają samochody, nie wszyscy osiągnęli mój standard życiowy, ale miałem przecież mówić o sobie. A ja mam samochód. I to się dla mnie liczy.”

W DNIACH 27 i 28 października br. odbyła się w Warszawie konferencja naukowa w sprawie rozwoju usług. Jednym z najistotniejszych wniosków tej konferencji jest stwierdzenie faktu, że mimo osiągniętego postępu w różnych dziedzinach usług, są one jeszcze opóźnione w swoim rozwoju ilościowym i jakościowym, zwłaszcza w dziedzinie, tzw. usług rynkowych, obsługujących przez ludność, w stosunku do poziomu osiągniętego w wysoko rozwiniętych krajach. Najbardziej syntetycznym wskaźnikiem rozwoju usług w Polsce jest udział zatrudnienia w usługach w stosunku do całosci zatrudnienia. Wynosi on w Polsce (bez transportu) 18 proc., podczas gdy np. w NRD 36 proc., a w wielu krajach zachodnich ponad 40 i 50 proc. Wymienione wielkości dotychczas oczywiście nie samych usług odpłatnych, ale także owiaty, ochrony zdrowia, administracji itp. Niemniej jednak ta ogromna rozpiętość w zakresie usług odnosi się również do usług opłacanych przez ludność, tzw. usług rynkowych, co

Rozwój usług a rachunek efektywności

MIECZYSLAW RAKOWSKI

— choć również nieprecyzyjnie ze względu na różnice cen — wykazuje porównanie udziału wydatków na usługi w budżetach domowych. Udział ten w Polsce nie sięga 20 proc., a we Włoszech wynosi 29 proc., we Francji — 35 proc., a w W. Brytanii nawet 40 proc.

Pierwszy problem, nad którym należy się zastanowić to wyjaśnienie głównych przyczyn tego stanu rzeczy. Wydaje się, że przyczyną tego to pierwsze — poziom rozwoju sił wytwórczych, po wtóre — struktura zatrudnienia w gospodarce i po trzecie — specyfika naszego modelu rozwojowego.

Co się tyczy poziomu rozwoju sił wytwórczych, to można stwierdzić ogólną prawidłowość, że zapotrzebowanie na odpłatne usługi ze strony ludności rośnie w zależności od wzrostu jej poziomu życiowego, który z kolei jest funkcją wzrostu społecznej wydajności pracy, a więc wzrostu sił wytwórczych. Przy niskich dochodach ludności w małym stopniu korzysta ona z usług odpłatnych i stara się maksimum swoich potrzeb w tym zakresie zaspokoić w trybie samoobsługi. Mało jest również zapotrzebowania na naprawę sprzętu, niski jest poziom turystyki itp. Wraz z podnoszeniem się stopy życiowej popyt na usługi odpłatne rośnie niewątpliwie o wiele szybciej, aniżeli ogólna wielkość popytu. U nas np. wydatki ludności na usługi w latach 1960—67 wzrosły ponad dwukrotnie, przy wzroście dochodów pieniężnych całej ludności o 68 proc.

Istnieje jednak druga strona medalu. Jest nią podaż usług, która w naszych warunkach jest niewystarczająca. Powstaje pytanie, gdzie jest główna tego przyczyna. Moim zdaniem główną przyczyną tkwi w niedostatecznym jak dotąd ograniczeniu liczby ludności rolniczej w porównaniu z bardziej rozwiniętymi krajami. Zostało dowiedzione (m. in. wskazano na to w referatach na konferencji), że głównym źródłem wzrostu zatrudnienia w usługach był w przekroju całego bilansu zatrudnienia właśnie przepływ ludności z rolnictwa. Tak więc nasze długofalowe możliwości rozwoju usług zależą w poważnej mierze od tego na ile nam się uda ograniczyć zbędne zatrudnienie w rolnictwie.

Bez ograniczenia zatrudnienia w rolnictwie rozwój usług będzie bardzo utrudniony, gdyż każdy dodatkowy zatrudniony w usługach będzie ograniczał zatrudnienie w działach produkcyjnych poza rolnictwem, co przy zadaniu osiągnięcia określonego poziomu produkcji, będzie wymagało dodatkowej mechanizacji czy automatyzacji, a co za tym idzie, będzie podnosić koszty rozwoju gospodarczego.

Trzecia wreszcie przyczyna, na którą wskazano wyżej, to dotychczasowy model gospodarczy, w którym przykładano dużą wagę głównie do produkcji materialnej, jako źródła wzrostu gospodarczego i dobrobytu ludności. W związku z tym nie uwzględniano dostatecznie takich czynników podnoszenia dobrobytu, jak zwiększenie zasobów wolnego czasu, którym rozporządza ludność i racjonalne wykorzystanie tego czasu poprzez rozwój usług oraz nie doceniano roli usług w maksymalizacji możliwości do osiągnięcia efektu z wyprodukowanej produkcji (dzięki naprawom, konserwacji itp.). To niedocenianie roli usług wyrażało się także w niedostatecznym ich wyposażeniu technicznym. W rzeczywistości maksymalizacja efektu gospodarczego z posiadanych zasobów może być często osiągana nie przez jednostronny rozwój produkcji przy

niedorozwoju usług, ale przy optymalnym połączeniu produkcji i usług przedłużających trwałość wyprodukowanych wyrobów, utrzymujących jakość tych wyrobów na dostatecznym poziomie itp.

Te nowe zadania stojące przed rozwojem usług są obecnie rozumiane lepiej niż przedtem. Znalazło to również swój wyraz na konferencji. Warto zwłaszcza podkreślić tu referat doc. W. Sprucha, który wskazywał na rolę usług w zwiększeniu dyspozycyjnego wolnego czasu oraz prof. B. Minca, który podkreślił dużą rolę usług w warunkach polskich, jako sfery zatrudnienia stosunkowo mało kapitałochłonnej i materiałochłonnej w porównaniu do produkcji materialnej w powiązanych z sobą dziedzinach, a jednocześnie wskazał na konieczność podniesienia ich poziomu technicznego.

Trzeba jednakże stwierdzić, że rozważania te miały zbyt ogólnikowy i jakościowy, a za mało ilościowy charakter i w związku z tym nie mogą one jeszcze stanowić podstawy dla wyciągania konkretnych wniosków co do tego, jakie rodzaje usług mają ten lub inny

tylko od strony dostawy usług, ale z punktu widzenia ogólnogospodarczego, a mianowicie należy dokonać rachunku, co społeczeństwo traci wskutek tego, że cena określonej usługi zaważy krag jej odbiorców, np. że cena usług gastronomicznych czy pralniczych (obok zagadnienia ich niskiej jakości) ogranicza liczbę korzystających z tych usług, a przez to powoduje wielką stratę dyspozycyjnego wolnego czasu, którym społeczeństwo rozporządza. Ten typ rachunku wskazywał, moim zdaniem, na potrzebę pójścia w wielu przypadkach na maksymalne obniżenie kosztów i cen, a nawet w określonym stopniu na dotację dla usług przynoszących dodatkowe społeczne efekty w wyniku zwiększenia efektywnego wolnego czasu społeczeństwa.

Jest to dla nas tym istotniejsze, że zwiększenie wolnego czasu dyspozycyjnego społeczeństwa przez rozwój usług stanowi alternatywę w stosunku do ogólnego skracania czasu pracy, które jest stosunkowo kosztowną formą zwiększania dyspozycyjnego wolnego czasu społeczeństwa.

Drugim zakresem świadczenia usług, gdzie ich ceny powinny być z pewnością niskie, „często nawet poniżej obecnych kosztów, są usługi produkcyjne i transportowe dla rolnictwa. Wpływ wielu z tych usług na zwiększenie czasu, który rolnicy mogą przeznaczyć na wykonanie podstawowych prac rolnych, na wzrost intensywności produkcji rolnej, na tanie zwolnienie siły roboczej z rolnictwa do zawodów pozarolniczych jest bardzo duży. Dlatego też w tej dziedzinie także potrzebny jest przede wszystkim nie rachunek bezpośredniej rentowności, lecz ogólnogospodarczy rachunek efektywności.

Jeśli uogólnić to, co powiedziano wyżej o kryterium rentowności usług, to można powiedzieć, że należy w miarę możliwości wyeliminować z niego elementy żywiołowości oraz krótkowzrocznego i jednostronnego podejścia producenta, a należy do tego kryterium podchodzić z punktu widzenia postępu technicznego w sposób planowy, dalekowzroczny i ogólnogospodarczy.

Wszystko co powiedziano wyżej wymaga oczywiście szczegółowych i rozwinętych rachunków. Wydaje się, że można obecnie wysunąć propozycje następujących głównych kierunków rachunku efektywności różnych usług:

● Rachunek modelowy kosztów (z uwzględnieniem oprocentowania nakładów inwestycyjnych) świadczenia różnych usług przy różnych rozwiązaniach technicznych, układach organizacyjnych, różnej sieci usług, różnych wzajemnych powiązań między usługami i różnej możliwości ich kombinowania, przy różnych standardach usług. Na tej podstawie można będzie dokonać wyboru optymalnych rozwiązań dla określonych warunków, jako podstawy dla racjonalnego ustalenia całego systemu świadczenia usług. Rachunek ten można przeprowadzać według obowiązujących zasad rachunku efektywności inwestycji.

● Rachunek ogólnogospodarczy efektywności świadczenia określonych usług i poprawy ich standardu na tle korzyści osiągniętych w zakresie zwiększenia funduszu wolnego czasu społeczeństwa, wzrostu wydajności pracy, oszczędności produkcji określonych wyrobów itp., jako sumy kosztów bezpośrednio świadczenia usług i odpowiednio przeliczonych korzyści ogólnogospodarczych. Tego rodzaju obliczenia wymagają odpowiedniego rozszerzenia metod obowiązującego rachunku.

● Ustalenie na tym tle z jednej strony — racjonalnych cen w zakresie świadczenia poszczególnych usług, pobudzających rozwój najbardziej efektywnych spośród nich, a z drugiej strony stworzenie podstaw rachunkowych dla określenia ogólnoeconomicznej hierarchii ważności rozwoju poszczególnych usług, a w związku z tym racjonalnego tempa ich rozwoju z uwzględnieniem oczywiście także problemu niezbędnej kompleksowości usług.

Wydaje się, że nie nic powinno stać na przeszkodzie, aby rachunki tego typu rozwinąć obecnie na szeroka skalę. Z jednej strony istnieją nagromadzone różnego rodzaju wskaźniki techniczno-ekonomiczne w zakresie usług, a z drugiej strony istnieją pałace potrzeby stworzenia racjonalnych uzasadnień dla szerokiego rozwoju różnego rodzaju usług w naszych planach wieloletnich i perspektywicznych.

Będąc krajem na średnim poziomie rozwoju gospodarczego i starając się możliwie szybko wspiąć na poziom krajów wysokorozwiniętych, nie możemy po prostu powtarzać drogi rozwoju, w tym również w zakresie usług, którą przeszły te kraje. Powinniśmy dzięki wykorzystaniu zasady ogólnogospodarczej efektywności i wytyczeni racjonalnych celów w długookresowych planach, osiągnąć znacznie wyższą efektywność rozwoju usług od tych krajów, a tym samym skrócić okres konieczny dla osiągnięcia ich poziomu.

Należy zresztą podkreślić na zakończenie raz jeszcze, że nasz docelowy model usługowy bynajmniej nie powinien być powtórzeniem modelu rozwiniętych krajów kapitalistycznych, a powinien być modelem odpowiadającym naszym warunkom ustrojem i naszej strukturze dochodów.

* Patrz ZG 38/67, Helena Otto „Ekonomika skracania czasu pracy”.

PGDSTAWIE do próby odpowiedzi na pytanie postawione w tytule dała mi „ankieta”, której „podałem” 33 dyrektorów, w tym 18 „doznanych” oświadczeń, jako przełożonych i 15 innych, o których działalności mam w pełni wyrobione zdanie w wyniku dłuższej współpracy.

Wypowiedź moja dotyczy wyłącznie budownictwa, w którym w okresie 20 lat przeszedłem kolejno przez: budowę, przedsiębiorstwo, biuro projektów, zjednoczenie, centralny zarząd aż do ministerstwa. Dziesięć lat pracy na kierowniczych stanowiskach i 5 lat dyktowania pozwoliły mi zebrać wiele obserwacji, pogłębionych introspekcji własnych niepowodzeń w zakresie kierowania przedsiębiorstwami budowlanymi, które uważam za jeden z najtrudniejszych do zarządzania działów produkcji.

Mechanizm działania przedsiębiorstwa budowlanego łączący różnorodne funkcje i procesy — jest bardzo złożony. Dokumentacyjny tor przeszkód na trasie inwestor-biuro projektów, rosnące wymagania banku finansującego, konieczność ciągłej modernizacji zmechanizowanych placów budów, chroniczne braki, które uniemożliwiają utrzymanie normalnego stanu zapasów materiałowych, trudności z transportem decydującym o rytmiczności (a także o kosztach) produkcji, pogłębiający się deficyt kadry inżynierskiej — oto przykłady „dań”, z których składa się codzienne „menu” dyrektora.

My, Polacy nie odznaczamy się organizacyjną smyką i menedżerowie nie rodzą się u nas na kamieniu. Mimo to — a może właśnie dlatego — management (nauka o kierowaniu pracą innych) jest jeszcze u nas w powłokach. Skromna działalność TNOiK, PTE i Centralnego Ośrodka Doskonalenia Kadry Kierowniczych — praktycznie jeszcze nie dotarła do budownictwa. A szkoda, bo nie jest w nim najłatwiej.

Nie pomagał mi i nie pomagają ani centralizacja zarządzania, ani planistyczne antydozowanie wcielania w życie postępu technicznego, ani wszelkie niedomagania procesu inwestycyjnego, ani niewystarczająca produkcja przemysłowa pracujących dla budownictwa. Ale przy tym wszystkim wyniki budownictwa mogłyby być lepsze, gdyby lepiej nim zarządzano. Nie daje satysfakcji świadomość, że we wszystkich prawie wskaźnikach plasujemy się obecnie gdzieś na końcu europejskiego „peletonu”.

Nim prezentuję wyniki mojej ankiety — kilka istotnych wyjaśnień. Ankieta moja nie jest w ścisłym tego słowa znaczeniu ankietą, bo ankietowani nie domyślają się nawet, że byli ankietowani — oceniałem ich sam, według przez siebie samych ustalonych kryteriów.

1. Ankietowałem 33 dyrektorów różnego szczebla (przedsiębiorstwo, zjednoczenie, biuro projektów, służba inwestorska na szczeblu DBOR, lub DBOR, centralny zarząd, departament), z tym jednak, że zdecydowaną większość stanowią dyrektorzy zjednoczeń.

2. Przyjąłem założenie, że mimo różnego zakresu działalności ankietowanych — wspólne kryteria oceny pozwolą wykryć wspólne prawidłowości i wyciągnąć właściwe wnioski uogólniające.

3. Ankieta podzielona na 11 działów tematycznych, z których każdy inwentaryzuje istotny — moim zdaniem — zespół cech menedżera; poszczególne działy zawierają od 6 do 25 pytań, z których każda ocena — była oddzielnie. Oto działy: 1) oddanie sprawy, 2) osobiste morale, 3) zdolności przywódcze, 4) kwalifikacje na dyrektora oraz uzgodnienia menedżerskie i działania gospodarcze, 5) styl pracy i sposób podejmowania decyzji, 6) praktyka personalno-szkoleniowa, klimat stosunków międzyludzkich, 7) gospodarność, 8) sposób wprowadzania zmian, 9) łączność, 10) informacja techniczno-ekonomiczna, 11) prowadzenie narad i konferencji.

4. Za każdą pozycję „ankietowaną” otrzymał ustaloną „widetkami” (np. od -3 do +3) ocenę, zależną od ciężaru gatunkowego danej pozycji. Jeśli suma punktów w dziale przekraczała limit łączny ustalony dla tego działu — redukowałem ją do tego limitu, wychodząc z założenia, że szczególnie pozytywne (lub negatywne), lecz jednostronne predyspozycje nie powinny rzutować zbyt znacznie na ogólną ocenę dyrektora.

5. Ocenę i wynikającą z niej punktację poszczególnych pozycji i działów ankiety oparłem na własnym, subiektywnym odczuciu „ciężaru gatunkowego” pozytywnych i negatywnych człowieczą na dyrektorskim fotelu.

6. Ocenę dokonywałem na tle istniejących warunków, w których pracują wzięci pod uwagę ankietowani, wychodząc bowiem z założenia, że paraliżująca bądź ograniczająca inicjatywę menedżera centralizacja zarządzania, możliwości materiałowe i zatrudnieniowe, narzucone wskaźniki dyrektywne itp. tylko w pewnym stopniu decydują o wynikach przedsiębiorstwa, a bardzo wiele zależy od walorów me-

nagerskich dyrektora. Założyłem, że dyrektor na szczeblu przedsiębiorstwa i wyżej powinien być działaczem gospodarczym, a nie tylko urzędnikiem.

Mam pełną świadomość własnego dyktanta, bo do takiej pracy brak mi, niestety, gruntownej znajomości warsztatu socjologa — sądzę jednak, że dopuszczając nawet pominięcie wielu istotnych kryteriów oceny, dość przypadkowy dobór ankietowanych i współczynnik błędów, wynikający z nieprecyzyjnej i subiektywnej punktacji — wyniki ankiety pozwalają wyciągnąć wiele istotnych wniosków.

KOMENTARZ DO ANKIETY I WYNIK

Ankietowany mógł uzyskać maksymalnie 165 punktów. Średnia arytmetyczna dla 33 ankietowanych wyniosła 68 pkt. (około 41 proc. możliwych).

Zakładając zbyt ostre może kryteria oceny, zwłaszcza w działach:

IV, V, VIII, X i XI, wypływające z osobistego uczucia na tle sfery zagadnień i wagi tych spraw dla gospodarki, przyjmując 125 pkt. jako pułap, od którego zaczyna się idealny dyrektor.

Niemniej jednak na 33 ankietowanych tylko 12 uzyskało od 80 do 105 pkt. a więc wynik pozwalający ich ocenić jako dobrych dyrektorów. Spośród tych 12, trzech awansowało, dwóch jest jeszcze dyrektorami, a siedmiu — już nie. Nie wiem, czy wszyscy, lecz czterech z nich sami zrezygnowali z dyrektorskich foteli i uplasowali się znacznie korzystniej i wygodniej. Do tej sprawy powrócę jeszcze w uwagach końcowych.

Próbowałem sobie odpowiedzieć na pytanie: ilu spośród 21 ankietowanych, którzy nie uzyskali oceny dobrego dyrektora, mogłoby być dobrymi menedżerami, gdyby przeszli odpowiednie przeszkolenie, zapoznali się z odpowiednią literaturą i gdyby jakiś uznany przez nich autorytet zwrócił im uwagę na popełnione błędy i wskazał słabe punkty ich pracy. Odpowiedź wypadła jednoznacznie — połowa z nich reprezentowała niezbędne minimum walorów, predestynujących ich na menedżerów. Pozostali zajmowali dyrektorskie fotele chyba tylko przez nieporozumienie.

Wyniki ankiety utwierdziły mnie w przekonaniu, że poziom, jaki reprezentowali i reprezentują nadal dyrektorzy w budownictwie jest niezadowalający. Niektóre przyczyny tego stanu rzeczy postaram się naświetlić w uwagach końcowych.

Oto komentarz do niektórych działów ankiety. Ze względu na hasłowe sformułowanie poszczególnych pozycji komentarz ten wydaje mi się konieczny.

II osobiste morale. Założyłem, że im wyższą pozycję w hierarchii stanowisk ktoś zajmuje, tym ostrzejsze kryteria oceny należy do niego stosować. Najlepiej ilustruje to przykład: ten sam człowiek jako aktor, reżyser i wreszcie dyrektor teatru. W tym ostatnim przypadku o żadnej taryfie ulgowej nie może być mowy. Od dyrektora trzeba wymagać dużo, gdyż nie dość, że sam powinien świecić przykładem — często sam staje wobec konieczności rozstrzygania konfliktów, przy których stosowanie jednostronnych ocen moralnych w obliczu pragmatycznych potrzeb i konieczności gospodarczych zarządzania jednostki byłoby niewskazane a nawet szkodliwe. Problematykę tę ujął trafnie Jesionowski w „Nie-wygodnym człowieku”.

V — uzdolnienia menedżera. Powszeczną opinią, że dyrektorem trzeba się urodzić, wydaje mi się tylko częściowo słuszną. Należałoby ją raczej odnieść do przywódcy. Natomiast w odniesieniu do menedżera — wystarczy pewne predyspozycje pod warunkiem ich właściwego rozwijania. W ocenie za ten dział szczególnie wysoko punktowałem rzeczywistych autorytetów, jakim cieszy się dyrektor u podwładnych. Wielu dyrektorów uważa, że nominacja daje im automatyycznie pozycję autorytetu. Zapominają, że zarówno autorytet jak i prestiż trzeba sobie samemu, uczciwie wypracować.

Na marginesie kilka dygresji z problematyki tego działu. Od kwietnia do września 1966 r. odwiedziłem biblioteki sześciu ośrodków informacji techniczno-ekonomicznej w budownictwie — ośrodek resortowy, 2 ośrodki przy instytutach, 2 ośrodki branżowe i ośrodek wojewódzki. Poza ośrodkiem resortowym — w pozostałych bibliotekach liczbą pozycji z dziedziny organizacji pracy i zarządzania była żenująco skromna, a liczba wypożyczeń tych pozycji — niemal zerowa. Ta okoliczność oraz

fakt, że ze studiów politechnicznych (90 proc. dyrektorów w budownictwie — to inżynierowie) nie wynosi się nawet cienia wiedzy w tym zakresie — pozwalają domniemywać, że zdecydowana większość dyrektorów w budownictwie nie ma żadnego teoretycznego przygotowania w dziedzinie organizacji pracy i metod zarządzania. Co gorsze — nie robią oni nic, aby tę lukę uzupełnić. A większość obserwowanych przeze mnie dyrektorów nie potrafiła sobie nawet wygospodarować czasu na czytanie prasy i literatury fachowej.

Powszechnie nie docenia się u nas znaczenia schematu organizacyjnego i zakresu czynności. Schemat organizacyjny obowiązuje przeważnie tylko na papierze, a zakres czynności nie bywa adaptowany do możliwości konkretnych ludzi — nie przesuwa granic obszaru ich decyzji w zależności od reprezentowanego przez nich poziomu i kwalifikacji.

Kolejnym nagminnym błędem jest bezkrytyczne uleganie różnym

klądzie śledzenia realizacji planu rzeczowego. W niektórych zjednoczeniach prowadzi się na bieżąco szczegółowe harmonogramy wszystkich ważniejszych budów w centrali zjednoczenia, wyznaczając w tym zakresie (względnie dublując) przedsiębiorstwa i kierownictwa budów. Spotyka się też przeciwnie przypadki, kiedy rozstrzygnięcie dyktacji zjednoczenia odnośnie zaawansowania planu rzeczowego opiera się tylko na mniej więcej ścisłych informacjach, podawanych raz lub dwa razy na miesiąc na naradach, lub w sprawozdaniach przedsiębiorstw.

W budownictwie nie brak zdolnych fachowców. Wygrawamy przecież wiele konkursów architektonicznych, eksportujemy polską myśl techniczną, budowlaną i polskich inżynierów, którzy nawet we Francji (czy Anglii) potrafili wyrobić sobie dobrą markę. Warto więc zastanowić się nad niektórymi ujemnymi zjawiskami, powodującymi

Wiadomo natomiast, że nawet za zbyt daleko posuniętą ostrożnością nie wyciąga się konsekwencji. Wiadomo też, że nawet najmocniejsze i gruntownie przemyślane przekonanie o słuszności podjętej decyzji nie będzie poczytywane za moment usprawiedliwiający, jeśli okaże się ona błędna.

Można wierzyć w rozsadek NIK i prokuratury, że za działalność zgodną z logiką, rachunkiem ekonomicznym i czystym sumieniem nikt nie zostanie pociągnięty do odpowiedzialności. Ale tylko do pewnych granic, bo i od tego wyrozumowanego trybu postępowania prawnego zdarzają się w praktyce — niezbyt liczne na szczęście — odstępstwa.

Nie stanowi też bodźca dla potencjalnych kandydatów na dyrektorów świadomość, że niekiedy jeden błąd czy potknięcie przekreśla całą pracę wielu lat i wielu pozytywnych osiągnięć.

Inna sprawa — to tzw. pogotowie ratunkowe w budownictwie. Dedykuje się do niego — nie licząc

„personalne”, z której można się było dowiedzieć o wszystkich zmianach na stanowiskach dyrektorskich w budownictwie. Śledziłem tę rubrykę przez wiele lat. Na jej podstawie mogę stwierdzić, że ponad 90 proc. dyrektorów w budownictwie — to inżynierowie, a etapy poprzedzające fotel dyrektorski — to kierownik budowy, naczelny inżynier, bądź zastępca dyrektora do spraw zaplecza, produkcji itp. Nie jestem bynajmniej przekonany, że studia politechniczne są najlepszym przygotowaniem do zawodu menedżera i że preferowanie inżynierów na stanowiskach dyrektorskich jest słusne. Stąd kolejny wniosek, że nadmierna „inżynierszacja” kadry dyrektorskiej nie wysłała na dobre nasze budownictwo.

KRYTERIA OCENY DYREKTORÓW PRZEZ JEDNOSTKI NADRZĘDNE

Przykład z mojej własnej praktyki. Na urlop wyjechałem spokojny, że z superpriorytetową budową nie będzie kłopotów. Zaawansowanie robót było dobre, miesiąc pozostający do oddania obiektu wydawał się w pełni wystarczającym na wykonanie pozostałych jeszcze robót z próbami włącznie. Wróciłem do biura na dwa dni przed terminem przekazania obiektu inwestorowi i pierwszy telefon, który odebrałem ściągnął mnie na budowę. Okazało się, że przegapiono wykonanie jednego z fragmentów fragmentu robót. (...) „Wygawor”, który usłyszałem od pełnomocnika ministra był więcej niż nieprzyjemny. Przerwałem go oświadczeniem, że termin jeszcze nie minął i pretensje uważam za przedwczesne. Błyskawicznie ściągnąłem kilkudziesięciu ludzi z innych budów. Po 48 godzinach rekordowej siłomowszczyzny obiekt został oddany w terminie. Zastosowałem nieprawie o 100 proc. wyższe stawki akordowe, przez dwie doby żywiłem i poilem kilkudziesięciu ludzi. Kosztowało to zjednoczenie kilkadziesiąt tysięcy złotych, a mnie oświadczenie, który obiekt, który postawiłem inspektorowi nadzoru za to, że pokutował razem z nami dwie doby na budowie i odbierał na bieżąco rurociągi odcinek po odcinku. Wprowadziło to także niemały bałagan na pozostałe, ogołocone z ludzi budowy. Ale... za terminowe oddanie tej budowy otrzymałem bodaj 5 tys. zł nagrody z funduszu dyspozycyjnego ministra.

Nasuwają się też zastrzeżenia do tzw. inspekcji i kontroli przeprowadzanych przez jednostki nadrzędne. Wydaje się, że koncentrują się one często na wycinkach nie najistotniejszych i zbyt wielką wagę przykładają do strony finansowej i formalno-prawnej. Na marginesie pozostaje natomiast cała problematyka organizacji pracy i zarządzania.

Jest to oczywiście usprawiedliwione niewystarczającą ilością wysoko kwalifikowanych pracowników aparatu kontroli. Jednakże do rzadkości należy, aby dyrektor uzyskał poprzez protokół kontroli kompleksową ocenę pracy swojej jednostki oraz zalecenia i wskazówki organizacyjne. Inaczej widzi się wiele spraw z zewnątrz i świeżymi oczami, a możliwość przedyskutowania wielu zagadnień byłaby dla dyrektorów niezwykle cenną pomocą w ich pracy. (...)

Sztabowych pracowników budownictwa, widzianych oczyma reportera prasy, radia bądź telewizji, podzielić można na dwie grupy — pozytywnych i negatywnych bohaterów.

Pozytywni są bądź „mistrzami techniki” w konkursach „Życia Warszawy”, bądź też budują Puław, Turów, Nową Hutę i inne wielkie budowle socjalizmu, na których skoncentrowany jest kwiat inżynierskiej kadry wykonawczej i gdzie stosunki i klimat jest wręcz nietypowy dla naszego budownictwa. Pozytywni bohaterowie wszystko potrafią, wszystko im się udaje. Z braku czasu mało śpi, jeszcze mniej jedzą i tylko pracują.

Negatywni — knępa, specjalizują się w usterekach, o nie nie dbają i nie potrafią znaleźć wspólnego języka z załogą. Rzecz jednak w tym, że wielkich budowli socjalizmu jest kilka czy kilkanaście, a negatywnych dyrektorów, których osobiste konto obciążają potknięcia ich zakładów pracy, nie jest zbyt wielu. Ponadto większość pretensji należałoby mieć do tych, którzy powierzyli odpowiedzialnie stanowiska ludziom do tego nieprzygotowanym i nieprzystosowanym, niż do nich samych.

Istnieje jeszcze trzecia — grupa — statystycznie dwadzieścia kilka procent sztabowych pracowników budownictwa, o których się nie pisze i nie mówi, bo nie starowia wziętego tematu.

W moim odczuciu konkurs rozpisany przez Zakład Socjologii Pracy Instytutu Filozofii i Socjologii PAN i redakcję „Życia Gospodarczego” jest jednym z etapów prac przygotowawczych do wyłansowania modelu przeciętnego, pozytywnego dyrektora w naszym systemie zarządzania gospodarczego, a więc typowego menedżera, jakich tysiące nam potrzeba. (...)

DEWALUACJA STANOWISKA DYREKTORA

Z pojęciem „dyrektor” nie łączy się dziś zbyt miły obraz. Nominacja na dyrektora nie zawsze oceniana jest przez wrażliwych ludzi jako awans zawodowy. Wyniki opublikowanej niedawno w „Polityce” ankiety wykazały, że największym szacunkiem opinii społecznej cieszy się obecnie profesor-naukowiec. Natomiast nawet tak wysoki szczebel administracyjny, jak minister — nie znalazł się na zbyt poczesnym miejscu.

Stanowisko samodzielnego pracownika nauki czy głównego projektanta cenione jest w budownictwie znacznie bardziej niż dyrektorski fotel. Dotyczy to zwłaszcza Warszawy i większych miast wojewódzkich — ośrodków politechnicznych, bo na tzw. głębszej prowincji ciężar gatunkowy stanowiska dyrektora jest niewątpliwie znacznie większy.

Dyrektorem jest niewątpliwie trudnym zawodem, szczególnie w naszej rzeczywistości gospodarczej. Menedżer na Zachodzie, działając w innym układzie społecznym ma „jednego boga”, któremu ma imię business i — jeśli dobrze mu służy — uznawany jest powszechnie za dobrego menedżera.

W naszym ustroju menedżerowa nie jest niewspółmiernie trudniejsza, między innymi dlatego, że dyrektor musi dbać tak samo o interesy państwa jak i o interesy załogi i choć cel państwa i załogi — wykonanie planu — jest wspólny, życie przynosi sprzeczności. Właśnie dyrektor musi te sprzeczności umiejętnie łagodzić, musi wyznajdować kompromisy. Jeśli nie umie, czy nie może tego robić — choćby wszystko inne robił doskonale — nie będzie dobrym dyrektorem. (...)

Na Zachodzie każdy dyrektor, każdego poważniejszego przedsiębiorstwa korzysta z całego arsenału dorobku naukowego socjologii i psychologii pracy. Dla każdego stanowiska pracy ustalone są wymagania kwalifikacyjne, każdy nowy pracownik poddawany jest badaniom, testom itp. U nas podejmuje się dopiero pierwsze, pionierskie i niesmiałe próby wprężenia psychologa i socjologa w służbę przemysłu. Próby te zresztą praktycznie nie dotarły jeszcze do budownictwa. (...)

Kolejny aspekt — to prawo do błędów i ryzyka. Życie i doświadczenia innych (i własne) uczą ostrożności — od niej zaś tylko krok do asekuracji. Inflacja przepisów uczyniła w wielu przypadkach koniecznością umiejętność ich obchodzenia. Nie upoważnia to jednak do lekceważenia prawa. Granicę odpowiedzialności w zarządzaniu gospodarczym są bardzo płynne. Dla przykładu — nikt dotąd nie próbował odpowiedzieć, czy i jaka jest odpowiedzialność za nieudany eksperyment, oparty o chybłą koncepcję technologiczną, ekonomiczną, czy organizacyjną.

DROGI AWANSU NA DYREKTORA

W tygodniku „Fundamenty”, poświęconym sprawom budownictwa, zlikwidowano niedawno rubrykę

BUDOWA PLANU WEWNĘTRZNIE ZGODNEGO⁽¹⁾

KRZYSZTOF PORWIT

Z pojęciem wewnętrznej zgodności planu spotykamy się zazwyczaj w praktyce w przypadkach nieprawidłowości, które nasuwają wnioski, że w określonych ogniwach gospodarki planowa działalność nie została właściwie skoordynowana. Badając przyczyny takich zjawisk, możemy spotkać się z następującymi diagnozami:

■ nieprawidłowości są następstwem faktu, że nasze zdolności produkcyjne nie są w pełni dostosowane do aktualnego popytu, co oznacza, że przygotowano przed laty program inwestycyjny (lub program kształcenia kadry) w oparciu o mylne oceny obecnego popytu;

■ nieprawidłowości tych można było uniknąć w ramach posiadanych zdolności produkcyjnych za pomocą innego ukształtowania programów produkcyjnych i lepszego wykorzystania wymiany zagranicą, ale na przeszkodzie stanęły znowu omyłki w ocenie popytu (nawet w bliższej przyszłości) albo też — w systemie funkcjonowania gospodarki wystąpiły czynniki przeciwdziałające dostosowaniu programów produkcyjnych do prawidłowo rozpoznanej potrzeby;

■ proporcje popytu i podaży w skali zbiorczej ustalone zostały w planie prawidłowo, ale w toku realizacji pojawiły się nieprawidłowości polegające na tym, że jedni odbiorcy (przedsiębiorstwa produkcyjne, organizacje handlowe w pewnych regionach kraju itp.) zakupują więcej niż wynosi ich zasobny popyt, wobec czego dla innych nie wystarcza.

Popyt, w stosunku do którego występować mogą wspomniane dysproporcje, nie jest przy tym kategorią kształtującą się w sposób dowolny, na podstawie autonomicznych czynników, ale podlega określonej świadomej polityce, która związana jest z koncepcją tempa rozwoju gospodarki w kolejnych okresach oraz odpowiednimi przesłankami polityczno-społecznymi dotyczącymi w szczególności podziału dochodów. Możemy więc być świadkami sytuacji, w której wielkość i struktura rzeczywistego popytu odpowiadała uprzednim świadomym założeniom lub też od nich odbiega, a pojęcie „mylne oceny” przyszłego popytu może mieć różny sens. Świadome założenia jego kształtowania mogły okazać się mylne lub nierzeczne, mogły one jednak być słuszne, ale nie zostały zrealizowane wskutek niedostatecznego uruchomienia odpowiednich instrumentów oddziaływania, albo — wskutek pojawienia się nieprzewidywanych wcześniej czynników.

Zjawiska kwalifikowane do wspólnej kategorii „wewnętrzna niezgodność” mogą więc pojawiać się na różnych płaszczyznach. Przyczyny ich mogą dotyczyć planowania długookresowego lub krótkookresowego, mogą one mieć źródła w sferze oceny popytu lub w procedurze koordynującej przygotowania podaży z tą oceną. Wynikają one z ułomności metod i technik określonych rachunków planistycznych albo też z niedostatecznej sprawności mechanizmów kształtujących operatywną działalność gospodarczą.

OGÓLNE POJĘCIA

Praktyczny sens planowania polega na tym, że prowadzi ono do podejmowania konkretnych decyzji kształtujących działalność poszczególnych odcinków i ogniw gospodarki narodowej. Jakość tych decyzji ma oczywiście podstawowe znaczenie, a do uzyskania prawidłowych przesłanek do ich podjęcia (na podstawie odpowiedniego rachunku planistycznego) konieczne są następujące warunki:

■ świadomość celów (efektów), które chce się osiągnąć;

■ znajomość środków, które mogą być użyte do realizacji tych celów;

■ określenie właściwego kryterium wyboru jednego sposobu użycia środków spośród wielu możliwych.

Przy ustalaniu takich warunków dla poszczególnych przedsiębiorstw, zjednoczeń, przedsiębiorstw inwestycyjnych, eksportowych itp. nie można odcinków tych rozpatrywać w izolacji od całokształtu gospodarki narodowej. Pożądane cele działalności będą bowiem dotyczyły zaspokojenia określonych potrzeb innych jednostek gospodarczych (w sferze produkcji lub usług nieprodukcyjnych) lub też bezpośredniego potrzeb indywidualnych konsumentów. Ostatecznym zaś celem każdej działalności powinno być zaspokojenie określonych potrzeb społeczeństwa w tej lub innej postaci, w bliższej lub dalszej przyszłości. Problemy wyboru celów, alokacji środków oraz sposobu ich wykorzystania powinny więc być rozwiązywane zgodnie z zasadą ra-

cjonalnego gospodarowania, przy przestrzeganiu kryteriów racjonalności społeczno-gospodarczej.

W myśl tego kryterium obowiązują dążenie do maksymalnego zaspokojenia potrzeb społeczeństwa w ramach środków stojących do dyspozycji społeczeństwa, w skali całej gospodarki. Przy budowie planu w oparciu o to kryterium trzeba znaleźć odpowiedź na następujące trzy pytania:

■ W jakich proporcjach mają być zaspokojone poszczególne, różne jakościowo potrzeby społeczeństwa?

W rachubę wchodzi przy tym kilka płaszczyzn zróżnicowania, a mianowicie:

■ relacje między stopniem zaspokojenia potrzeb indywidualnych konsumentów w zakresie odżywiania, odzieży, warunków mieszkaniowych, ochrony zdrowia, oświaty i kultury, warunków wypoczynku itp.,

■ relacje między odpłatnymi i nieodpłatnymi formami zaspokojenia potrzeb,

■ relacje między stopniem zaspokojenia wymieniających rodzajów potrzeb indywidualnych konsumentów oraz potrzeb zbiorowych, jak utrzymanie porządku publicznego, obrona narodowa itp.,

■ relacje między stopniem zaspokojenia poszczególnych rodzajów potrzeb w kolejnych okresach,

■ stopień zróżnicowania w zaspokojeniu potrzeb poszczególnych grup ludności z punktu widzenia jej struktury społeczno-zawodowej oraz regionów kraju.

■ Czy przy pomocy posiadanych środków można będzie osiągnąć określony, postulowany stopień zaspokojenia potrzeb?

Przyjmujemy tu, że ustalony zostaje wstępnie zbiór zadań określających w jakim stopniu poszczególne potrzeby powinny być w przyszłości zaspokojone, a problem polega na sprawdzeniu, czy zadania te będą wykonalne. Badając ten problem, trzeba równocześnie ustalić, jak należy ukształtować działalność poszczególnych odcinków gospodarki, jakie podjąć przedsięwzięcia (produkcyjne, inwestycyjne, eksportowe, importowe itp.), aby w ich wyniku zrealizować postulowane zadania. W następstwie określonych badań i rachunków można otrzymać odpowiedź negatywną (tzn. postulowane zadania nie będą osiągalne) lub pozytywną (zadania te będą wykonalne). W pierwszym przypadku powstaje dalsze pytanie — jak skorygować wstępnie ustalony zestaw zadań, aby były one osiągalne? W drugim — otrzymaliśmy określoną wersję planu, która może być realizowana, ale nie mamy pewności, czy nie można by osiągnąć wyższego jeszcze stopnia zaspokojenia potrzeb.

Odpowiedź na te dwa pytania prowadzi do sformułowania następnego, zasadniczego pytania:

■ Jaki maksymalny stopień zaspokojenia potrzeb (do określonej struktury scharakteryzowanej według przesłanek wymieniających przy omawianiu proporcji zaspokojenia różnych jakościowo potrzeb społecznych) można by osiągnąć przy pomocy posiadanych środków?

Rozwiązanie dwóch pierwszych problemów prowadzi do budowy planu wewnętrznie zgodnego. Wewnętrznie zgodny wariant planu może być wiele, a dopiero rozwiązanie trzeciego problemu prowadzi do wyboru takiego wariantu, który będzie najlepszy, a więc — do budowy planu optymalnego. Jak widać, każdy plan optymalny jest planem wewnętrznie zgodnym, podczas gdy wewnętrzna zgodność nie zapewnia jeszcze optymalności otrzymanego rozwiązania.

WARUNKI WEWNĘTRZNEJ ZGODNOŚCI PLANU

Z przedstawionych wyżej ogólnych problemów wymagających rozwiązania wynika kilka istotnych cech charakterystycznych teoretyczne i praktyczne zasady planowania.

Po pierwsze — konieczność podporządkowania wykonawczych decyzji odcinkowych nadrzędnemu kryterium racjonalności społeczno-gospodarczej, a więc — operować trzeba wieloszczeblowym systemem wzajemnie powiązanych planów. Planu te obejmują odpowiednio zakres: poszczególnych przedsiębiorstw; grup przedsiębiorstw wchodzących w skład odpowiednich zjednoczeń i ministerstw; branż, gałęzi i działów gospodarki; poszczególnych regionów kraju oraz całej gospodarki narodowej.

Po drugie — cały wieloszczeblowy system planów, jak też jego składowe elementy, dotyczą czasu o różnej długości okresów, a mianowicie: dwudziestoletnich (plany perspektywiczne), pięcioletnich (plany średnio-okresowe); jedno- i dwuletnich (plany krótkookresowe). Plany dotyczące różnych okresów wpływają na siebie wzajem-

nie, wobec czego tworzą one równieży system wielookresowy.

Po trzecie — budowa pełnego systemu planów wymaga współdziałania wielkiej liczby jednostek organizacyjnych i zespołów ludzi. Każdy uczestnik procesu planowania opiera się na określonych informacjach, przeprowadza rozumowanie kierowane określonymi przesłankami oraz przekazuje informacje potrzebne innym uczestnikom tego procesu. Czynności te obarczone są z natury rzeczy wielkimi lub mniejszymi cechami niepewności, prawdopodobieństw błędów, a także świadomymi zniekształceniami. Tak więc w problematyce planowania istotne znaczenie ma organizacja informacji (statystycznej i planistycznej) odpowiednia z punktu widzenia jakości, kompletności i aktualności.

Po czwarte — obok jakości planowania decydujący wpływ na rzeczywiste kształtowanie procesów gospodarczych ma przebieg realizacji podejmowanych decyzji. Może on, jak wiadomo, wykazywać obukierunkowe odchylenia od ustaleń planu, a przyczyny takich odchylen mogą być różne. W toku realizacji planu uzyskuje się więc sukcesywnie dodatkowe informacje o czynnikach, które podczas budowy planu były przedmiotem przewidywań lub założeń. Informacje takie mogą i powinny być wykorzystywane dla korygowania przedsięwzięć wykonawczych wpływających na dalszy tok realizacji planu oraz dla korygowania niektórych składowych elementów planu dotyczących dalszych okresów.

W nawiazaniu do wieloszczeblowego systemu planów, konieczne jest zapewnienie międzywzajemnej zgodności między planami poszczególnych odcinków gospodarki. Przejawiać się ona powinna w powiązaniu podaży pochodzącej z jednego ogniw gospodarki z popytem zgłoszonym przez odpowiednie inne ogniw. Równocześnie zaś, z uwagi na konieczność agregacji danych w planach wyższych szczebli, zapewnić trzeba zgodność pionową między odpowiednimi danymi zbiorczymi oraz sumą elementów wchodzących w ich skład.

Wobec operowania systemem planów dotyczących odcinków czasu o różnej długości, powstaje problem zgodności między założeniami planów długookresowych oraz zbiorów planów dotyczących okresów krótszych a wytyczających ścieżkę sukcesywnych przekształceń gospodarki.

W ramach postulatów wewnętrznej zgodności całego systemu planów występuje konieczność zapewnienia wewnętrznej zgodności poszczególnych składowych tego systemu, a więc planów dotyczących odpowiednio każdego ogniw i szczebla. Zgodność ta wyraża się w szczególności prawidłowym określeniem zależności między planowanymi efektami działalności oraz planowymi nakładami środków niezbędnych do uzyskania tych efektów.

Należy pamiętać, że stwierdzenie wewnętrznej zgodności planu oznacza w praktyce wzajemną zgodność między określonymi liczbami, które są oparte na informacjach posiadanych w chwili sporządzania planu. W konsekwencji — stopień pewności uzgodnienia zależy od jakości posiadanych informacji. Biorąc na przykład pod uwagę problem zbilansowania planowych wielkości popytu i podaży (w zakresie strumieni poszczególnych rodzajów produkcji, czy też określonych kategorii zasobów), musimy pamiętać, że prawdopodobieństwo trafności oceny przyszłego popytu wywierać może istotny wpływ na decyzje związane z przygotowaniem odpowiedniej podaży. Podobnie stopień pewności uzyskania planowej podaży wpływa na prawdopodobieństwo zaspokojenia przyszłego popytu.

Z uwagi na powyższe cechy, postulat wewnętrznej zgodności planu nie można traktować jako wymagania formalnej zgodności między odpowiednimi (korespondującymi) liczbami. Przeciwnie — niezbędne jest stworzenie w ramach planistycznych odpowiednio elastycznych warunków, w szczególności za pomocą planowych rezerw umiarkowanych we właściwych odcinkach.

Pamiętając o tym, że plan stanowi podstawę dla określonych decyzji, trzeba odróżnić problematykę wewnętrznej zgodności planu w momencie jego zatwierdzenia od wewnętrznej zgodności planu w trakcie jego realizacji. Trzeci planu zależy od czynników, które są następstwem decyzji podjętych już wcześniej lub też działania w przyszłości czynników niezależnych od świadomych decyzji planowych a z drugiej strony — od postulatów, przewidywań i ocen dotyczących przyszłości.

Każdy plan (długookresowy i średniookresowy w większym stopniu) zawiera takie elementy, które dotyczą decyzji oddalonych w

czasie od momentu jego zatwierdzenia. W miarę, jak zbliża się termin realizacji takich decyzji, zmienia się zakres i charakter informacji o przesłankach wpływających na nie. Może to sprawić, że kierunki działania np. na r. 1989, które były obiektywnie uzasadnione w czasie sporządzania planu, to lata 1988-1990, wymagać będą istotnych korekt w świetle aktualizowanego rozpoznania sytuacji, które nastąpi w r. 1988. Przerobienie oceny: czy i w jakim kierunku wprowadzić trzeba takie korekty? — możliwe jest pod warunkiem sukcesywnego aktualizowania analizy wewnętrznej zgodności planu zapewnianego realizację ustalonych celów nadrzędnych. Na tym tle wyraźnie występuje istotne znaczenie zasady ciągłości planowania.

Jak widać z powyższych rozważań, problematyka wewnętrznej zgodności planów ma zakres szeroki i dotyczy wielu płaszczyzn odniesienia. Przy rozpatrywaniu praktycznych rozwiązań w dziedzinie metod i trybu planowania nie możemy wszystkich tych aspektów ujmować równocześnie, w ich wzajemnym związku. Pamiętajmy o wielostronnych cechach omawianej problematyki, skoncentrujemy więc przede wszystkim uwagę na zagadnieniu wewnętrznej zgodności planu w skali całej gospodarki narodowej w powiązaniu z planami odcinkowymi (branż i regionów).

Prace na szczeblu centralnym występują w dwóch zasadniczych fazach opracowania narodowego planu gospodarczego, a mianowicie:

■ w fazie wstępnej, w której sporządzana jest wstępna koncepcja proporcji projektu planu w skali gospodarki narodowej oraz ustalane są na tej podstawie wytyczne dla poszczególnych odcinków gospodarki;

■ w fazie końcowej, w której analizowane są i koordynowane projekty planów odcinkowych, a na tej podstawie sporządzany jest ostateczny projekt kompleksowego planu.

Podjęcie do rachunków planistycznych w każdej z tych faz jest odmienne. W pierwszej z nich kluczowe znaczenie mają różnorodne zależności przyczynowo-skutkowe (w postaci statycznych współczynników liniowych, współczynników przystosowanych, elastycznościowych itp.), które szacowane są na podstawie przedwzrostu w oparciu o odpowiednią analizę danych statystycznych. W drugiej z wymienionych faz główną podstawą do określania takich współzależności są informacje planistyczne, które zawierają w sobie oceny wynikające z przesłanek uwzględnionych przez poszczególne odcinki gospodarki.

ZADANIA SYSTEMU RACHUNKÓW BILANSOWYCH

W celu zapewnienia wewnętrznej zgodności planu w skali całej gospodarki sporządzane są rachunki bilansowe, które tworzą wewnętrznie powiązany system. Występują one na następujących poziomach: produkcji i działalności usługowej; środków trwałych; środków obrotowych; siły roboczej; środków dewizowych; ogólnej i częściowej równowagi rynkowej; dochodów i wydatków systemu finansowego.

Wspólną cechą wszystkich rachunków bilansowych jest konfrontacja obliczeń planowanego popytu z obliczeniami planowej podaży oraz dążenie do zrównoważenia tych wielkości. Znaczenie rachunków bilansowych, jako instrumentów aktywnego planowania, polega na tym, że służą one do odpowiedniego, świadomego kształtowania popytu i podaży. Jednostka sporządzająca rachunek bilansowy odróżniać musi z tego punktu widzenia następujące składniki rachunku: składniki popytu lub podaży poddające się bezpośredniemu kształtowaniu; składniki, na które można wywierać wpływ pośredni oraz składniki, które będą się kształtować niezależnie od zamierzeń i decyzji podejmowanych w planie.

W rachunkach bilansowych obejmujących całą gospodarkę sporządzanych na szczeblu centralnym największe składniki popytu i podaży mogą być kształtowane bezpośrednio lub pośrednio. W rachunkach odcinkowych (dotyczących przedsiębiorstwa, branży lub regionu) relatywnie większą część składników popytu i podaży zależy od przesłanek pozostających poza sferą bezpośredniego lub pośredniego wpływu jednostki zarządzającej działalnością danego odcinka gospodarki.

Rachunki w skali centralnej nie mogą jednak zapewnić zbilansowania wszystkich przejawów działalności gospodarczej i to w szczególności specyficznie. Mogą one obejmować całą gospodarkę i uwzględniać występujące wewnątrz tej gospodarki powiązania i współzależności jeśli operują danymi agregowanymi dotyczącymi, w ujęciach zbiorczych, działów i gałęzi gospodarki oraz dużych organizacji gospodarczych, jak resortów, zjednoczeń itp. Są one przy tym w stanie wyodrębnić niektóre, wybrane dane szczegółowe, specjalnie istotne z punktu widzenia procesu reprodukcji środków trwałych, gospodarki surowcowej, zaopatrzenia rynku, handlu zagranicznego, gospodarki kadrami wykwalifikowanymi. Generalnie jednak nie można i nie należy oczekiwać, że ogólnokrajowe rachunki bilansowe zapewnią zgodność popytu i podaży w zakresie każdego rodzaju produktu lub zasobu oraz w każdym ogniwie gospodarki. Dążenie do takiego celu wymaga urucho-

mienia bardziej złożonego mechanizmu funkcjonowania gospodarki, w ramach którego wzajemnie koordynowanie działalności poszczególnych ogniw przebiega samoczynnie, ale w zgodności z proporcjami wyznaczanymi kompleksowym rachunkiem ogólnokrajowym.

Proces budowy planu zmierza do ustalenia określonych warunków działalności dla poszczególnych ogniw gospodarki w okresie planu. W procesie tym następuje konfrontacja i ocena różnych wariantów decyzji, które mają być w rzeczywistości podjęte i realizowane. Jest to swego rodzaju symulacja przyszłych decyzji przy różnych dostępnych koncepcjach rozwoju gospodarki, którą przeprowadza się w celu eliminowania koncepcji mniej sprawnych.

W planowaniu długookresowym sprawa zasadniczą jest ocena i wybór koncepcji rozwoju i przekształcenia zdolności produkcyjnych, a więc: odtworzenia, modernizacji i rozbudowy środków trwałych, przygotowania wykwalifikowanych kadr, a także — kierunków rozwoju nauki i techniki. W celu rozpatrzenia tych problemów trzeba ocenić przyszły popyt krajowy i zagraniczny oraz sporządzić różnorodne rachunki bilansowe wchodzące w skład zarysowanego wyżej systemu. Rachunki te spełniają istotną rolę pomocniczą przy ocenie decyzji planistycznych. Mają bezpośrednie znaczenie praktyczne jako podstawa do decyzji w jakim tempie rozwijać produkcję poszczególnych branż i grup wyrobów oraz jakie przyjąć metody tego rozwoju (z punktu widzenia wyboru techniki wytwarzania, przestrzennego rozmieszczenia itp.). Błędy w rachunkach bilansowych mogą podlegać za sobą poważne niekorzystne następstwa jeśli do prowadzą one w toku realizacji planu do dysproporcji w relacjach zdolności produkcyjnych do rzeczywistego popytu. Oznacza to bowiem będzie marnotrawstwo zasobów gospodarki.

Błędy takie mogą mieć dwojakie źródła: formalne i merytoryczne. System bilansowy opiera się bowiem na technice rachunkowej, w której występują: dane „zewnętrzne”, ustalane poza systemem tych rachunków; wielkości wynikające z odpowiednich obliczeń bilansowych.

Do pierwszej z tych kategorii należą: dane charakteryzujące przyszły popyt finalny, różnorodne współczynniki techniczno-ekonomiczne charakteryzujące relacje między nakładami środków produkcji oraz efektami produkcyjnymi, a także — oceny czynników demograficznych i naturalnych warunków środowiska geograficznego. Jeśli dane te zostaną prawidłowo ocenione, to wówczas jakość całego systemu rachunków bilansowych zależy od formalnej prawidłowości techniki rachunkowej. Z drugiej strony — łatwo wyka-

zać, że nawet przy sprawnej technice bilansowania można otrzymać wyniki, które formalnie zapewnią wewnętrzną zgodność planu, ale mogą być dalekie od prawidłowości wobec błędów w ocenie wspomnianych wyżej danych „zewnętrznych”. W planowaniu krótkookresowym punkt ciężkości przesuwają się na problematykę oceny i wyboru koncepcji wykorzystania dostępnych zdolności produkcyjnych. W toku budowy planu sporządza się wszystkie rodzaje bilansów, ale podstawowym celem nie jest podjęcie ostatecznych decyzji określających szczegółowo ile poszczególnych wyrobów mają wytworzyć producenci, komu mają oni je dostarczyć, w jakich ilościach i z jakich źródeł otrzymają niezbędne środki produkcji. Chodzi natomiast o stworzenie ram i warunków dla operatywnych programów działania poszczególnych odcinków gospodarki przesłanek zbilansowania wewnętrznej równowagi rynkowej i przesłanek bilansu płatniczego, w konfrontacji z przesłankami realizacji długookresowych celów przekształceń zdolności produkcyjnych.

Jak już wspomnieliśmy — szeroko nawet rozwinięty system planistycznych rachunków bilansowych nie będzie w stanie spełnić roli wyłącznego regulatora bezpośrednich, operatywnych decyzji kształtujących działalność poszczególnych podmiotów, a w konsekwencji — zapewnić wewnętrzną zgodność realizacji planu.

Oprócz powyższych zadań system bilansowy jako podstawy do kształtowania ekonomicznych proporcji planu, rachunki bilansowe spełniają również zadania związane z ustalaniem limitów i przydziałów niektórych środków produkcji oraz limitów funduszu płac jako instrumentów bezpośredniego kształtowania realizacji planu. Nie możemy tu wchodzić w rozważania celowości szerszego czy węższego stosowania takich instrumentów, trzeba jednak zauważyć, że ich stosowanie wpływa często niekorzystnie na jakość ocen planowych współczynników techniczno-ekonomicznych. Źródłem podobnych tendencji jest również stosowanie mierników oceny działalności przedsiębiorstw w postaci wskaźników wykonania ustaleń planu. Cechy te sprawiają bowiem, że poszczególne jednostki podają własne oceny przyszłych warunków gospodarowania (w szczególności — wskaźników techniczno-ekonomicznych) nie tylko pod kątem widzenia ich realności, ale — w znacznej mierze — uzyskania dogodnej pozycji przetargowej w procedurze ustalania dwukrotnych zadań i limitów. Jest to jeden z przejawów szeregów między warunkami budowy planu oraz określonym mechanizmem jego realizacji.

ORZECZNICTWO

UCHYBIENIE WYMOGOM NORMY BRANŻOWEJ BEZ UCHYBIENIA POTRZEBOM ODBIORCY

Między Zakładami Obuwia i Wyrobów Gumowych w A. oraz pozwanymi Zakładami Przemysłu Dzwierskiego B. toczył się ciekawy spór.

Mianowicie Zakłady Przemysłu Dzwierskiego B. dostarczyły Zakładom Obuwia w końcu 1984 r. i na początku 1985 r. partie dzianiny obuwniczej.

Ponieważ dzianina ta nie odpowiadała określonym wymogom ustanowionej właśnie i obowiązującej od 15 listopada 1984 r. normy branżowej BN-64/7586-01 i wobec tego, że część postanowień powyższej normy narażała poważne trudności w praktycznym jej zastosowaniu, oba zjednoczenia: Przemysłu Gumowego oraz Przemysłu Dzwierskiego i Pończosznego po uprzedniej konferencji, odbytej 3 marca 1985 r., zawarli dnia 10 kwietnia 1985 r. porozumienie, którym m. in. ustalili dodatkowe zasady oceny jakościowej dzianiny, mającej stanowić tymczasową zmianę dotychczasowych warunków technicznych, zanim nastąpi modyfikacja wspomnianej normy branżowej, o której zmianę wystąpił do Ministra Przemysłu Lekkiego. Taka zmiana rzeczywiście została dokonana, ale dopiero w 1988 r. Nowa norma branżowa uwzględniła postulowane zmiany.

Niemniej jednak Zakłady Obuwia i Wyrobów Gumowych wystąpiły przeciwko Zakładom Przemysłu Dzwierskiego na drogę postępowania arbitrażowego, domagając się zasądzenia kar umownych za dostawę dzianiny niezgodnej z pierwotną normą branżową za czas przed zawarciem porozumienia, chociaż jakość tej odpowiadała warunkom ustalonym później we wspomnianym porozumieniu.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa w Łodzi oddaliła zgłoszone żądanie, natomiast Główna Komisja Arbitrażowa, rozpatrując odwołanie powodowych Zakładów Obuwniczych, przyjęła, że niezgodność z normą branżową przedmiotu dostawy z okresu przed zawarciem przez zjednoczenia porozumienia co do tymczasowej zmiany warunków technicznych uzasadnia obowiązek zapłaty kar umownych przewidzianych w ogólnych warunkach dostaw w obrocie krajowym i kary te — po zmiarkowaniu ich wysokości — zasądziła na rzecz powodowych Zakładów.

Od orzeczenia GKA Minister Przemysłu Lekkiego wniosł rewizję nadzwyczajną.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, orzeczeniem z dnia 24 października 1988 r. nr BO-8185/88 zapadłym w składzie rewizyjnym (większość) poprzednie swe stanowisko zmieniła i utrzymała w mocy oddalając orzeczenie OKA, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Celem przepisów o jakości dostaw jest, gdy chodzi zwłaszcza o dostawy kooperacyjne, stworzenie warunków, by odbiorcy półfabrykatów otrzymywali dostawy odpowiadające potrzebom wykonywanej przez nich produkcji finalnej.

Przeto jeżeli zawarte przez strony (zjednoczenia) porozumienie nie narusza interesów gospodarki narodowej, nie można zasadnie domagać się kar umownych z powodu dostawy nie odpowiadającej warunkom ustalonej dla danego artykułu normy, gdy dostawcy artykułu (półfabrykat) odpowiada warunkom ujętym w porozumieniu i to bez względu na to czy dostawa została wykonana po zawarciu porozumienia, czy też zanim jeszcze doszło do jego zawarcia.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła m. in.:

(...) Jest niewątpliwie, że dzianiny dostarczone przez stronę pozwaną w ciągu całego roku 1985 (aż do dnia, od którego obowiązuje nowa norma) nie odpowiadały wymogom normy branżowej. Zespół odwoławczy GKA, przyjmując, iż niezgodność dzianiny z ową normą kwalifikowała dzianinę jako wadliwą, powinien był z urzędu — ze względu na aktualne znaczenie problemów jakości produkcji — zasądzić kary umowne nie tylko za wadliwe dostawy schyłku 1984 i pierwszych dwóch miesięcy roku 1985, ale i za wadliwe dostawy wykonane w ciągu następnych 10 miesięcy. Formalnie bowiem biorąc, porozumienie zjednoczeń w kwietniu 1985 r. nie mogło pozbawić normy branżowej jej mocy wiążącej (v. art. 10 ust. 3 ustawy o normalizacji — Dz. U. z 1981 r. nr 53, poz. 298).

Przyjmując takie formalne pojęcie wady przedmiotu dostawy, zespół odwoławczy nie dostrzegł, że jakość przedmiotu dostawy nie jest wartością samą dla siebie; rzecz jest wadliwa, jeżeli obciążona jest wadą zmniejszającą jej wartość lub użyteczność ze względu na cel w umowie oznaczony, albo wynikający z okoliczności lub z przeznaczenia rzeczy (...).

Fakt zawarcia przez zjednoczenia obu stron porozumienia ustal-

DOKONCZENIE NA STR. 8

jącego odmienne kryteria jakościowe, w tym obowiązek, a nie tylko możliwość wystąpienia do Min. Przemysłu Lekkiego o zmianę tej normy, co w ostatecznym rozrachunku doprowadziło do jej anulowania, świadczy, iż pewne postanowienia w w. normy nie tylko, że były niewłaściwe z punktu widzenia producentów, ale i nie odpowiadały rzeczywistym potrzebom odbiorców, czyli rzeczywistym potrzebom produkcji finalnej, w której tkanina ta była użytkowana; nie można też przyjąć, inaczej, jak tylko, że warunki określone w takim porozumieniu rzeczywiście potrzebowały produkcji finalnej, jakoby w tej sytuacji i gdy brak podstaw do przyjęcia, aby omawiane porozumienie naruszyło interesy gospodarki narodowej jako całości, nie można mówić o wadliwości dzianiny odpowiadającej warunkom określonym w tym porozumieniu, mimo że dzianina ta była niezgodna z normą branżową. Skoro zaś treść porozumienia zjednoczenia była wykładnikiem rzeczywistych potrzeb finalnych produkcji, do której dzianina była przeznaczona, to bez znaczenia jest, czy dana dzianina, której jakość odpowiadała warunkom ujętym w porozumieniu, dostarczona została po zawarciu owego porozumienia czy też — jak w sprawie niniejszej — zanim jeszcze doszło do jego zawarcia.

Należy zaznaczyć, iż celem przepisów o jakości dostaw jest stworzenie warunków, by — rozstrzygając rzecz w tym wąskim aspekcie dostaw kooperacyjnych, o który tu chodzi — odbiorcy półfabrykatów otrzymywali dostawy odpowiadające potrzebom wykonywanej przez nich produkcji finalnej. Dochodząc do umownych z tytułu wad przedmiotów dostaw w sytuacji, o której mowa wyżej, powód wykorzystywał przepisy o jakości dostaw w sposób sprzeczny z ich przeznaczeniem — społeczno-gospodarczym (art. 5 k. c.). Także i z tego powodu jego powództwo nie może być uwzględnione (...).

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

DOPUSZCZENIE DO RUCHU NA DROGACH PUBLICZNYCH CIĘŻKICH POJAZDÓW

Zarządzenie Ministra Komunikacji z dnia 9 października 1967 r. w sprawie dopuszczenia do ruchu na drogach publicznych niektórych ciężkich pojazdów (Monitor Polski nr 37, poz. 278) ustala szczegółowe warunki, pod jakimi na określonych drogach publicznych lub ich odcinkach mogą być dopuszczone do ruchu: autobusy, samochody ciężarowe, pojazdy członowe i przyczepy, pojazdy specjalne, a także ciągniki oraz maszyny samobieżne i niesamobieżne, nie odpowiadające wymaganym warunkom technicznym pod względem dopuszczalnego ciężaru całkowitego oraz nacisku osi.

W związku z tym, wymienione w zarządzeniu pojazdy powinny być — z pewnymi wyjątkami — oznaczone przez pomalowanie przedniego zderzaka w kwadraty na przemian białe i czarne o wymiarach boków równych szerokości zderzaka.

GOSPODARKA FINANSOWA PRZEDSIĘBIÓRSTW WIELOZAKŁADOWYCH ZJEDNOCZENIA PRZEMYSŁU GAZOWNICZEGO

Minister Finansów zarządzeniem z dnia 21 października 1967 r. (Monitor Polski nr 60, poz. 283) wskazał zasady i przepisy dotyczące gospodarki finansowej przedsiębiorstw wielozakładowych, grupowanych w Zjednoczeniu Przemysłu Gazowniczego, wraz z zakładami wchodzącymi w skład tych przedsiębiorstw.

W szczególności, w myśl zarządzenia zysk bilansowy osiągnięty przez zakłady na pełnym wewnętrznym rozrachunku gospodarczym, wchodzące w skład przedsiębiorstw wielozakładowych Zjednoczenia, podlega przekazaniu na rachunek rozliczeniowy przedsiębiorstwa wielozakładowych po potrąceniu odpisów na fundusz inwestycyjny Zjednoczenia, 3) przelew na rachunek bankowy „A” funduszu rozwoju przedsiębiorstwa wielozakładowego.

Srodek funduszu rozwoju zgromadzony na rachunku bankowym „A”, po zatwierdzeniu rocznego sprawozdania finansowego i dokonaniu ostatecznych rozliczeń, przelewane są w następnym roku po okresie sprawozdawczym na rachunki bankowe „B” funduszu rozwoju poszczególnych zakładów grupowanych w przedsiębiorstwie wielozakładowym.

Nowe zarządzenie wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 1968 r.

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

8 ZYCIE GOSPODARSTWA

KÓŁKA rolnicze jako stowarzyszenia zarejestrowane, opierają się na bogatej tradycji wzajemnego współdziałania rolników. Statusem prawnym oraz swą nazwą nawiązują do dawnych zrzeszeń tego typu).

Obecna struktura kółek rolniczych jest wynikiem procesu ewolucji stosunków społeczno-ekonomicznych oraz założeń polityki rolnej państwa. Zachowując charakter zrzeszeń indywidualnych producentów, kółka rolnicze stały się dysponentami majątku społecznego i współrealizatorami narodowych planów gospodarczych.

Rozwój gospodarczych funkcji kółek rolniczych, w połączeniu ze wzrostem społecznego majątku w postaci sprzętu traktorowo-maszynowego, prowadzi do daleko idących zmian w charakterze kółek, a w szczególności nadaje im cechy ekonomiczne właściwe przedsiębiorstwom. Kółka rolnicze prowadzą działalność gospodarczą, a przede wszystkim mechanizacyjną, posiadają w swym władaniu środki trwałe i obrotowe oraz odpowiadające im pasywa w postaci funduszy i zobowiązań finansowych. W tej grupie kółek rolniczych wyróżnia się od dawna soroczność między społeczną formą działania organów kółka jako stowarzyszenia, a wymogami stawianymi im jako organom kierującym przedsiębiorstwem).

Działalność mechanizacyjna kółka rolniczego powinna być rentowna, a także powinna przynosić czystą nadwyżkę. Ten kierunek działalności kółek rolniczych budzi często wątpliwości, a to z uwagi na niezarobkowy w zasadzie charakter, jaki powinno mieć stowarzyszenie. Uzyskiwanie nadwyżki nie jest jednak głównym celem kółka rolniczego, a ponadto nie chodzi tu o osiąganie zysku dla poszczególnych członków zrzeszenia, jakim jest kółko rolnicze. Wypracowana nadwyżka przeznaczona jest przede wszystkim na powiększenie wspólnego, niepodzielnego majątku kółka oraz podnoszenia ogólnego poziomu gospodarstw rolnych. Ta działalność kółka rolniczego odpowiada zatem względem użyteczności społecznej a nie celowi zarobkowemu. Takie wyjaśnienie tego problemu na gruncie wielu publikacji prawniczych jest przekonujące i zgodzić się trzeba z poglądem, iż w działalności kółka rolniczego jako stowarzyszenia rola wiodąca przypada celom niezarobkowym).

Formalnie zatem cele kółka rolniczego nie stoją w sprzeczności z przepisami prawa o stowarzyszeniach, nie znaczy to jednak, aby nie należało z przyczyn praktyczno-organizacyjnych kwestionować formy stowarzyszenia w stosunku do działalności gospodarczej kółka rolniczego.

Powstaje obawa, że działalność gospodarcza, wymagająca znacznych wysiłków od działaczy społecznych, przestani inne przejawy aktywności tego stowarzyszenia. W kółkach powinna być wyeksponowana na pracę uświadamiającą potrzebę współdziałania rolników, mająca na celu ochronę ich zawodowych interesów oraz podnoszenie poziomu życia, kultury i oświaty na wsi. Nie można oczywiście pominąć ani sztucznie rozdzielających zdrowych i społecznie pożytecznych inicjatyw gospodarczych chłopów zrzeszonych w kółkach rolniczych, a przeciwnie — należy dbać o ich rozwój. Cecha racjonalnego i postę-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej.

Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

Celem tych spółdzielni byłoby wykonywanie usług mechanizacyjnych na rzecz zarówno kółek rolniczych jak i innych członków spółdzielni oraz rolników niezrzeszonych. Kółka rolnicze byłyby członkami tych spółdzielni, co zapewniłoby im w pełni postulat samorządności oraz dało drogę do podejmowania inicjatyw społecznych i gospodarczych. Realizacja działalności mechanizacyjnej przebiegałaby w tych warunkach sprawniej, zgodnie z obowiązującymi zasadami, co pozwoliłoby na uniknięcie wskazanych uchybień.

4) Rozporządzenie Prezydenta z dnia 27.X.1932 r. — prawo o stowarzyszeniach (Dz. U. z 1932 r. nr 94, poz. 800) uzupełnione dekretem z 1946, 1949 i 1950 oraz ustawą z dnia 1.VII.1949 r. o związkach zawodowych (Dz. U. nr 41, poz. 230).

złotych polskich w latach 1862 — 1899, na dzieje socjalistycznej przebudowy rolnictwa, Warszawa, 1965 r., s. 166 — 168; także A. Plekara, Podstawy prawne kółek rolniczych, „Państwo i Prawo” 2, 10 1964 r., s. 514 — 515.

5) J. Borkowski, Struktura i zadania kółek rolniczych, w: Oprac. zbiorowy: Problemy prawne kółek rolniczych, Wrocław — Warszawa — Kraków, 1965 r., s. 37; także J. Wiecek, Stowarzyszenia w państwie socjalistycznym, Warszawa, 1962 r., s. 30; A. Plekara, Podstawy prawne kółek rolniczych, „Państwo i Prawo” 2, 10 1964 r., s. 513 oraz T. Kuta, Sytuacja prawna kółek rolniczych, „Państwo i Prawo”, z 11 1959 r., s. 808.

6) B. Śliwinski, Czy prezes ma rację, „Pion” nr. 40 z 1964 r., s. 4.

7) Zob. Statut Spółdzielczego ośrodka kółek rolniczych przyjęty przez Prezydium CZKR uchwałą nr 35/61 z dnia 1 marca 1961 r., Wydawnictwo CSR, 1961 r.; także uchwała Zgromadzenia Narodowego Rady Spółdzielczej z dnia 13 grudnia 1961 r., „Monitor” Spółdzielczy, 1962 r., nr 2, poz. 11 oraz uchwała Prezydium CZKR z dnia 27 lutego 1962 r., nr 4/4/62.

8) Zarówno do Spółdzielni Usługowo-Wytwórczej jak i Spółdzielczego Ośrodka Rolnego, Kółek Rolniczych odnosi się § 20 zarządzenia Ministerstwa Rolnictwa z 4 maja 1961 r. w sprawie zasad wykorzystania Funduszu Rozwoju Rolnictwa, określający warunki korzystania ze środków tego Funduszu przez te spółdzielnie.

KÓŁKO ROLNICZE jako stowarzyszenie

KAZIMIERA DŁUŻNIEWSKA

powego gospodarowania zawsze będzie leżeć u podstaw aktywności tego stowarzyszenia. Z tych względów działalność gospodarczą powinna być podporządkowana stowarzyszeniu rolników — kółkom rolniczym. Realizacja działalności gospodarczej powinna być jednak ujęta w inne, wyodrębnione ramy organizacyjne.

*

Badania przeprowadzone przez Generalną Prokuraturę (Samodzielny Wydział Badań Problematyki Przestępczości) oparte na aktach 259 spraw dotyczących przestępstw na szkodę kółek rolniczych — wykazały między innymi, że jednym z istotnych czynników utrudniających działalność gospodarczą i sprzyjających popełnianiu przestępstw na szkodę kółek rolniczych jest właśnie forma prawna stowarzyszenia, w ramach której rozwija swą działalność gospodarczą kółko rolnicze. Konsekwencją bowiem tej formy jest brak ustawowego uformowania zasad prowadzenia tej działalności, zasad zarządzania majątkiem oraz uregulowania innych problemów związanych między innymi z zatrudnianiem w kółkach rolniczych.

Działalność gospodarczo-mechanizacyjna wymaga systematycznego i fachowego kierownictwa, zarządzania skomplikowanym technicznie parkiem maszynowym, organi-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

zowania i nadzorowania pracy ludzkiej, przestrzegania rygorów dokumentacji i dyscypliny finansowej. Członkowie kółek rolniczych powoływani w skład zarządów tych kółek jako prezesi, ich zastępcy, skarbnicy i sekretarze, mają przeznaczone własne gospodarstwa rolne lub pracują zawodowo. Swoje funkcje pełnią w ramach pracy społecznej traktują z konieczności jako pracę dorywczą, a czasem nawet uchylają się zupełnie od niej wskutek braku czasu. Brak im też najczęściej — co jest zrozumiałe — teoretycznego i praktycznego przygotowania, koniecznego do zarzą-

W SYTUACJI, gdy wydawało się, że po ożywionej dyskusji w prasie oraz po dokonanych zmianach w polityce finansowej wobec rzemiosła ten dział zagadnień został już zamknięty, podniesione jednak zostały w prasie stare, a zasadzie rozwiązane już problemy. Między innymi powrócono do spraw polityki finansowej wobec rzemiosła na łamach „Polityki”, „Rzemieślnika” i innych pism. Wydaje się więc celowe przedstawienie tych tematów, które przewijały się ostatnio na łamach prasy, a przede wszystkim zagadnień:

- ulgi inwestycyjnych i kredytów dla rzemiosła
- szacunku obrotów rzemiosła i jego skutków dla opodatkowania.

Chodzi bowiem o to, aby w dyskusjach uniknąć dalszych nieporozumień. Warto także postawić nowe problemy, które wysuwają życie.

BODŹCE DLA ROZWOJU

Wychodząc z założenia, że należy stwarzać korzystne warunki dla inwestowania przez rzemieślników zarówno w formie zakładania nowych warsztatów, jak i modernizacji istniejących, począwszy od 1966 r. rozszerzono wprowadzone przed kilkoma laty ulgi inwestycyjne w podatkach od rzemiosła. Ulgi te objęły wszystkie branże rzemiosła w całym kraju. Zgodnie z obowiązującą w tym zakresie ustawą ulgi te polegają głównie na zmniejszeniu należności podatkowych o odpowiednią część nakładów na budownictwo warsztatowe, oraz zakup i instalację urządzeń i maszyn. Należy podkreślić, że rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 6.VI.1960 r. (opublikowane w Dzienniku Ustaw z 1960 r. Nr 37 poz. 216) w § 4 przyznaje rzemieślnikom ulgi inwestycyjne zarówno z tytułu zakupu nowych maszyn jak też nabycia od jednostek gospodarki uspołecznionej maszyn używanych. Przez sześć lat nikt nie miał co do tego żadnych wątpliwości ani wśród rzemieślników, ani w wydziałach finansowych. Dopiero artykuł Cz. Niewadzińskiego zamieszczony niedawno w „Polityce” (Nr 37/67) wywołał w tej sprawie nieporozumienia do tego stopnia, że Związek Izb Rzemieślniczych — zapewne dla uspokojenia rzemieślników — uznał za konieczne zamieścić we wspomnianym piśmie list protestacyjny.*

Jeśli mowa o inwestycjach to nie ma tu dla ich rozwoju odgrywała kredyty.

Wpłaty kredytów dla rzemiosła, prywatnego przemysłu i usług w latach 1961—1967 przedstawiały się następująco:

Rok	Ogółem	w mln zł z tego:	inwestycyjne	obrotowe
1961	203	52	151	151
1962	226	75	151	151
1963	246	89	157	157
1964	344	151	193	193
1965	518	274	244	244
1966	605	352	253	253
1967 i póż.	471	280	191	191

Plan wypłat kredytów na rok 1967 wynosił ogółem 740 mln zł. W bieżącym planie pięcioletnim przewidziano dla rzemiosła i usług —

3.650 mln zł kredytów. W latach 1966—1967 ustalenia planu pięcioletniego w tym zakresie zwiększono o 240 mln zł. Należy przy tym podkreślić, że z podanych wyżej kredytów w około 80% korzysta rzemiosło.

Jak wynika z tablicy, kredyty z roku na rok rosną, zwłaszcza inwestycyjne. Jednakże możliwości państwa w tym zakresie nie są nieograniczone. Państwo kredytuje też i to w bardzo poważnym stopniu gospodarkę rolną — o czym była już niejednokrotnie mowa na łamach „Życia Gospodarczego”. Możliwości kredytowe państwa ujmowane są w ramy planu kredytowego. Nie ma w kraju takiego inwestora, który miałby środki na in-

Oddzielną sprawą jest stopa oprocentowania. Można by ustalić ją na wysokim poziomie i tą drogą ograniczyć udzielanie kredytów, ale doświadczenie wykazało, że ta droga nie jest najszybszą, gdyż nie prowadzi do trwałych inwestycji, nie mówiąc już o tym, że z drogiego kredytu mogliby korzystać tylko najsilniejsi ekonomicznie rzemieślnicy.

Doświadczenia minionej pięcioletki wskazują, że drogi kredyt nie spełniał bodźcowej roli. Dlatego więc w roku 1965 obniżono stopy procentową zrównując ją z oprocentowaniem płaconym przez rolników (kredyty krótkoterminowe 6%, średnioterminowe — 4%, a dla kredytowania produkcji eksportowej — 4%).

skutków praktycznych dla rzemieślników.

Otóż szacunku obrotów rzemiosła dokonuje GUS przy udziale różnych resortów i ZIR mniej więcej po upływie 7 miesięcy od zakończenia roku obrotowego szacunkiem. Znaczący to, że szacunek odbywa się prawie w półtora roku po ustaleniu wymiarów ryczałtów podatkowych i parę miesięcy po dokonaniu pozostałych wymiarów podatkowych za rok objęty szacunkiem.

Nonsens jest więc na przykład twierdzenie Czesława Niewadzińskiego, że ustalony szacunek obrotów rozkłada się w terenie na poszczególne rzemieślników. Rzemieślnicy opodatkowani są w za-

tedy te wymagają stałego doskonalenia, w związku z czym zainteresowane instytucje podejmują odpowiednie kroki.

WYDZIAŁ FINANSOWY — RZEMIEŚLNIK

Aktualna polityka finansowa wobec rzemiosła zmniejszyła wydatki na spory między rzemieślnikami a wydziałami finansowymi. Według dokładnych sprawozdań ogólna liczba odwołań od wymiarów podatkowych spadła w 1966 roku w porównaniu z 1965 rokiem o 24%, a w 1967 roku notuje się dalszy spadek. W I półroczu br. odwołało się od wymiaru w skali kraju 7594 rzemieślników (6,6%). W porównaniu z I półr. ub. roku liczba odwołań spadła o dalsze 23%.

Nie chcąc przez to stwierdzać, że wszystko już jest idealnie i że nie ma spraw, w których rację mają rzemieślnicy. Chodzi mi jednak o to, że niesłuszne są np. twierdzenia Cz. Niewadzińskiego o „znacznym nasileniu sporów”. Jest to sprzeczne z faktami (także na terenie Poznania), z powszechnym odczuciem i ogólną oceną dokonaną podczas niedawnej, dwudniowej debaty Sejmu na temat rozwoju usług.

CENY A PODATKI

Faktem jest, że powstają niekiedy pewne problemy na tle cenowym w dwóch płaszczyznach: zysk kalkulacyjny a dochód podatkowy oraz zysk kalkulacyjny a zysk faktyczny. Jeśli chodzi o drugie zagadnienie, to interesujący jest artykuł A. Mozołowskiego (Prawo i Życie Nr 17/67), a zwłaszcza poglądy, że nie należy szukać przestępstwa tam, gdzie go nie ma i że sprawę przejścia do budżetu odpowiedniej części dochodu podatkownika należy pozostawić systemowi podatkowemu, a nie organom ścigania przestępstwa. Sądze, że i w interesie społecznym i samego rzemiosła leży poruszenie w prasie zarówno przypadków niesłusznego podejścia do rzemieślnika, jak też przypadków odwrotnych, tzn. gdy występują prawdziwe nadużycia gospodarce i podatkowe, popełniane przez niektórych podatników. Trzeba stwierdzić, że o tej drugiej stronie medalu czasami zapominają się.

Po tej dygresji przejdźmy do pierwszej płaszczyzny problemów cenowych. Siła rzeczy ograniczyć się tu jedynie do istoty. Otóż między kosztami i zyskiem, przyjmowanymi przez Komisję Cen, a kosztami i dochodem podatkowym, nie można stawiać znaku równości. To są dwie różne kategorie ekonomiczne. Nie wchodzić w szczegóły wspomnieć tylko, że przy ustalaniu cen zalicza się do kosztów także wartość pracy właściciela zakładu rzemieślniczego, a przy opodatkowaniu wartość ta wchodzi oczywiście do dochodu a nie do kosztów. W naszym rzemiośle, o przeciętnym zatrudnieniu w jednym zakładzie dwóch osób (tj. właścicieli i 1 pracownika) ta różnica ma istotne znaczenie. Druga istotna różnica wynika stąd, że Komisja Cen bada i orzeka z reguły w oparciu o kalkulację wstępną, a wydział finansowy bada i orzeka w oparciu o kalkulację wynikową. Między tymi kalkulacjami są różnice, nieraz du-

że. Jeśli nie chcemy wytaczać ludzkości procesów o zagarnięcie mienia społecznego na podstawie różnic wstępnej i wynikowej kalkulacji cen, to system podatkowy musi być przystosowany do uwzględnienia tych różnic i przejścia ich do budżetu. Jednym słowem system podatkowy powinien uwzględnić to, co dzieje się w życiu. Nie znaczy to, że nie trzeba dążyć w kierunku zbliżenia omawianych tu kategorii ekonomicznych, ale pełnej między nimi zgodności postulować nie można.

Wielkim tematem są ceny usług dla ludności i ceny na niektóre roboty remontowo-budowlane wykonywane dla państwa. Zwiększa dziedzina zasad ustalania tych ostatnich — moim zdaniem — wymaga dokładniejszego zbadania i zasługuje na odrębne przedyskutowanie.

Kończąc omawianie problemów, które nazwałbym „starymi” i na ogół rozwiązanymi między innymi dzięki prasie (zwłaszcza dzięki „Polityce” i „Życiu Gospodarczemu”) trudno mi nie wyrazić zdziwienia, że problemy te zostały ostatnio „odgrzane”. Uczynił to Czesław Niewadzi, którego jakoś nie zauważyłem wśród tych autorów, którzy w latach 1964—1965 na łamach „Polityki” walczyli o nowy klimat dla rzemiosła.

NOWE PROBLEMY

Życie rodzi nowe problemy. Bardzo ważnym zagadnieniem staje się obecnie większe niż dotąd nakierowanie rozwoju rzemiosła na usługi dla ludności. Dotychczas bowiem szybszą tendencję rozwoju wykazywały obrotów rzemiosła z gospodarką uspołecznioną niż z ludnością. A oto liczby i wskaźniki:

Szacuje się, że w 1966 roku ogólny obrót rzemiosła wzrósł w stosunku do 1965 roku o 3,2 mld zł, tj. o 15%. Jednakże w ramach tych obrotów, wartość dostaw, robót i usług dla gospodarki uspołecznionej wzrosła o 1,9 mld zł, tj. o 25%. Usługi dla ludności wzrosły wolniej bo o 1 mld zł, tj. o 12%. Przewiduje się, że w 1967 roku relacje ulegną pewnej poprawie na korzyść usług dla ludności, ale nadal dynamika obrotów rzemiosła z gospodarką uspołecznioną wyniesie około 20 proc., a dynamika usług dla ludności tylko około 16 proc. Uważam, że układ proporcji jest z punktu widzenia rynkowych potrzeb ludności na usługi i towary niezadowalający.

Innym ważnym problemem — ze społecznego punktu widzenia — jest zapobieganie koncentracji obrotów i zysków w ręku nielicznej grupy rzemieślników. Temat ten wiąże się ściśle z poprzednim, gdyż właśnie te wysokie obroty i zyski powstają głównie na tzw. „styku” z gospodarką uspołeczną. Zagadnienie to wymaga rozwiązania. Jak sądzę, przede wszystkim przez politykę cenową i właściwe rozmieszczenie zamówień.

* Por. Polityka Nr 44/67.

** Cz. Niewadzi w artykule zamieszczonym w „Polityce” Nr 37/67 uważa to za konieczne za brak koordynacji pracy między departamentami w Ministerstwie Finansów. W jaki sposób łatwo uporać się z problemem.

Stare i nowe problemy rozwoju rzemiosła

JÓZEF GABIAN

westycje nie ograniczone w jakimś sposób. Dotyczy to nie tylko rzemiosła i gospodarstw rolnych ale także inwestorów w gospodarce uspołecznionej. Te określone planem kredytowym granice, nazywane potocznie „limitami”, w trakcie realizacji planu pięcioletniego — w oparciu o analizę sytuacji i dodatkowe źródła finansowe — były nawet podwyższane.

Wydawałoby się, że zasada limitowania kredytów inwestycyjnych nie powinna budzić wątpliwości. Można byłoby o niej nie wspominać, gdyby nie to, że wyrażony został pogląd, że kredyty dla rzemiosła nie powinny być limitowane. Uważa się nawet limitowanie za antybudziec oraz przejaw sprzeczności z polityką ulg inwestycyjnych**. A przecież nie od rzeczy będzie zauważyć, że ulgi inwestycyjne zostały wprowadzone nie po to, by zmobilizować rzemiosło do inwestowania za państwowe pieniądze, ale przede wszystkim po to, by rzemiosło wyzwoliło własne środki na inwestycje. Praktyka już pokazała, że są tacy rzemieślnicy, którzy o oszczędzaniu dochodu pozwalają na inwestowanie nawet bez kredytowej pomocy państwa. W ostatnich 2—3 latach dochody rzemiosła wzrosły i wzrost ten nie musi i nie powinien być obrócony w całości na konsumpcję.

wej i antyimportowej ustalono stawkę 4%).

Wysuwa się niekiedy postulat zróżnicowania oprocentowania według tego, na co kredyt zostanie obrócony. Praktyczna realizacja tego postulatu jest bardzo trudna i skomplikowałaby tylko kredytowanie. Poza tym trzeba mieć na uwadze, że profil działalności zakładu rzemieślniczego czasem zmienia się i moment podjęcia kredytu nie może tu być decydujący. Wreszcie, jeśli mowa o ulgach inwestycyjnych i poziomie kredytów, to zarówno realność ulg jak i poziom kredytów, zależy przede wszystkim od podaży środków inwestycyjnych (materiały instalacyjno-budowlane, maszyny, urządzenia itp.). W tym zakresie jeszcze są braki. Wadą dotychczasowej dyskusji było to, że sprawę zapotrzebowania materiałowego stawiano na marginesie, obracając niesłusznie ostrze krytyki pod adresem polityki podatkowej i kredytowej. W obecnych warunkach zwraca to uwagę w niewłaściwym kierunku. Czynnikiem decydującym w gospodarce jest bowiem rzeczowe, a nie finansowe pokrycie inwestycji.

KTO SZACUJE OBROT Y I KIEDY

Osobnego wyjaśnienia wymaga sprawa szacunku obrotów i jego

leżności od ich indywidualnej działalności.

Jeśli zaś chodzi o metodę szacunku, to trzeba stwierdzić, że żadna z zainteresowanych instytucji nie rejestruje dokładnie całości obrotów rzemiosła. Nawet Ministerstwo Finansów, zajmujące się podatkami, nie ma takich możliwości, bo — jak wiadomo — część rzemieślników jest w ogóle zwolniona od podatku i nie ma kontaktu z wydziałami finansowymi. Około 50 tys. rzemieślników płaci podatek na podstawie tzw. karty podatkowej w wysokości sztywnych stawek — bez ustalania obrotów. Drugie tyle rzemieślników płaci podatki zryczałtowane, obliczane z góry na początku roku od przewidywanych rozmiarów działalności. Tylko kilkanaście tysięcy rzemieślników ma podstawy opodatkowania ustalone dokładnie. W tych warunkach nie jest zatem łatwo dojść do kwoty ogólnych obrotów rzemiosła, zbliżonej najbardziej do rzeczywistości. Dlatego różne instytucje i samorząd rzemiosła prezentują wszystkie dostępne im dane i na roboczych konferencjach wspólnie dochodzą do jakichś najrozsądniejszych konkluzji. Tu nikt nikomu niczego nie dyktuje. Decydują rzeczowe argumenty jak poziom i struktura zatrudnienia, opłacalność działalności, obroty z gospodarką uspołeczną itp. Z pewnością me-

Kłopoty ze wskaźnikiem

STEFAN PARADOWSKI

NIEBAWEM przystąpi się w przedsiębiorstwach przemysłowych — a nie tylko przemysłowych — do opracowywania rocznych analiz działalności gospodarczej. Związane ostatnio potocznie również analizami kompleksowymi. W dalszym ciągu, pomimo nawet widocznego postępu uzyskanego w wejściu w życie nowych przepisów i instrukcji o analizach ekonomicznych¹, przeprowadzanie ich pozostawia sporo do życzenia. Szczególnie od strony ich praktycznej przydatności i użyteczności w kierowaniu i zarządzaniu przedsiębiorstwami przemysłowymi jak i ich branżami. Opracowywanie się jest bowiem prawie wyłącznie dla zaspokojenia wymagań przepisów i jednostek nadzórnych.

Tendencje opracowywania analiz „od święta” i na użytek nie tyle własny, co innych wyrażają się głównie w części opisowej. Właśnie w ich treści spotyka się zbyt wiele miejsca poświeconego: usprawiedliwieniom, dodatkowym dowolnym zestawieniom liczbowym i opisom, zamiast wzięcia interpretacji wskaźników wykazujących odchylenia. Trzeba przyznać, że niektóre opracowania branżowe i wytworzone do analiz rocznych zachęcają nawet do fozobudowania części opisowej, narzucając opracowywaniem w przedsiębiorstwach zbyt wiele wymagań.

Tabularyczna część rocznej analizy zawarta w syntetycznym zestawieniu podstawowych wskaźników rozwoju przedsiębiorstwa w zasadzie nie jest narażona na subiektywne i „pod jednostki nad-

rzędne i kontrolujące” przedstawianie wyników, pomijając błędne czy opaczne prezentowanie liczb i wskaźników. Z tym, że obowiązujący wykaz wskaźników zawartych w zestawieniu nie zawsze wystarczą. Są zagadnienia wymagające rozbudowy w niektórych branżach, a w innych zwężenia.

Niezależnie od tych uwag o charakterze ogólnym a dotyczących raczej klimatu towarzyszącego sporządzaniu rocznych analiz są i takie, które wiążą się z brakami i niedomogami metodologicznymi w przeprowadzaniu analiz i oceny poszczególnych zagadnień.

EFEKTYWNOŚĆ POSTĘPU TECHNICZNEGO

Jak wiadomo, syntetyczne zestawienie podstawowych wskaźników rozwoju przedsiębiorstwa jest zbiorem najważniejszych danych liczbowych oraz ich relacji charakterystycznych dla działalności przedsiębiorstwa, a przede wszystkim osiągniętych wyników. Stanowią one jednocześnie podstawę wyjściową do ich skomentowania w części opisowej oraz wprowadzenia wniosków. Prawidłowo wypełnienie tego wykazu, a zwłaszcza obliczenia wymaganych relacji i wskaźników jest warunkiem — o czym nie trzeba przekonywać — trafności w ogóle oceny, jak i formułowanych wniosków.

Nie zawsze jest to jednak łatwe i w pełni opanowane na dowód czegoś przytoczyć problemy i wątpliwości wiążące się z bardzo ważnym wskaźnikiem, jakim jest tzw. wskaźnik efektywności postępu technicznego. Pozornie wydaje się on

prosty, gdyż aby go obliczyć w liczniku, wystarczy podstawić wartość uzyskanych efektów ekonomicznych postępu technicznego, a w mianowniku wysokość nakładów finansowych poniesionych na tenże postęp techniczny.

Przyjmując nawet, że potrafi się poprawnie obliczyć efekty z postępu technicznego — co nie jest jeszcze opanowane w praktyce — oraz poniesione nakłady z poszczególnych przedsięwzięć, to powstają jednak poważne wątpliwości metodologiczne, jak je wyliczyć z wszystkich innych przedsięwzięć i wykazywać zbiorczo w okresach rocznych. Efekty ekonomiczne uzyskiwane w analizowanym roku sprawozdawczym są przeważnie wynikiem nakładów poniesionych w poprzednich latach, a rakłady finansowe na postęp techniczny tegoż roku na ogół nie przyniosą jeszcze żadnych efektów, albo minimalne. Ponoszone nakłady i uzyskiwane efekty w danym roku dotyczą z reguły innych przedsięwzięć i wobec tego podstawianie ich wartości do wzoru dla obliczenia wskaźnika byłoby prawie nieporozumieniem i prowadziłoby do błędnych a nawet fałszywych ocen.

Trzeba przyznać, że trudno jest znaleźć opracowanie metodologiczne na ten temat, jak praktycznie powinien być ten wskaźnik obliczony w analizie rocznej, a szczególnie skąd i jakie wartości mogą być przyjmowane, aby był on wyliczony prawidłowo. A przecież sprawa nie jest bagatelna dla oceny efektywności realizowanego postępu technicznego, jako całości w poszczególnych przedsiębiorstwach, jak i całych branżach.

Wprawdzie potrzebom rozwiązania tego problemu wychodzą na przeciw sprawozdawczość z zakresu postępu technicznego (z instrukcji GUS do niej), ale i w tych źródłach są luki i niedomówienia².

Można powiedzieć, że wprowadzono obfitą i szczegółową sprawozdawczość z postępu technicznego, w której jest obowiązek podawania wielu danych, tak rzeczowego realizowania poszczególnych przedsięwzięć, jak i wysokości ponoszonych nakładów finansowych oraz uzyskiwanych efektów ekonomicznych³. Wspomniana powyżej instrukcja GUS wymaga ponadto, aby opracowywane były sprawozdania opisowe z tego zakresu uzasadniające wszelkie odstępstwa i odchylenia.

Powoluje się na tę sprawozdawczość, gdyż powinna ona stanowić materiał wyjściowy do analiz. A materiał ten jest nawet bogaty — nawet raczej za bogaty — ale tylko w sensie ilościowym a nie jakościowym. Można mieć poważne wątpliwości do rzetelności wykazywanych w nich wartości, szczególnie w zakresie uzyskiwanych efektów ekonomicznych, gdyż dotychczas wartości te były ustalane w przedsiębiorstwach głównie przez pracowników inżynierino-technicznych, którzy nie doceniali tej strony i również nawet przy dobrych chęciach nie bardzo potrafili je obliczyć. Nie można mieć nawet do nich o to zbytnych pretensji.

Dlatego też, że wszech miar wydaje się słuszny postulat, aby obliczenia te były, jeżeli nie wykonywane to przynajmniej: instruowane, nadzorowane i potwierdzane przez służbę ekonomiczną powołaną ostatnio w przedsiębiorstwach. Tak zweryfikowana sprawozdawczość z zakresu postępu technicznego może i powinna być źródłem rocznej analizy i oceny ekonomicznej tych zagadnień.

Szczególnie uważa się wypada polecić sprawozdanie z nakładów finansowych na rozwój techniki i uzyskanych efektów ekonomicznych oznaczone przez GUS jako P-14. W sprawozdaniu tym w pierwszej części wymaga się wykazywania między innymi nakładów poniesionych od początku na przedsięwzięcia zakończone w roku sprawozdawczym, a w części drugiej uzyskane efekty na tychże przedsięwzięciach przeliczone w skali rocznej.

Dopiero te dane wartościowe w swojej konstrukcji kwalifikują się do umieszczenia ich w omawianym wzorze dla wyliczenia wskaźnika efektywności postępu technicznego, gdyż odnosi się one do tych samych przedsięwzięć i są logicznie w swej zależności ekonomicznej. Niemniej jednak, pomimo poprawności logicznej, dane z tego sprawozdania w swej treści mają pewne wady, które należałoby usunąć nim użyje się je do obliczenia wskaźnika wymagającego w tabeli syntetycznej do analizy.

Wady te polegają na tym, że po pierwsze w sprawozdaniu tym po stronie nakładów wykazuje się je wraz z kosztami poniesionymi na uruchomienie nowych wyrobów, a po stronie efektów opuszcza się te

grupe, przedsięwzięć. Następnie sprawozdanie „o” nie ujmuje nakładów ani efektów ponoszonych i uzyskiwanych na wynalazczości pracowniczej, a przecież jest ona również częścią i to niepołączoną postępu technicznego. Wobec tego, dla zachowania porównywalności efektów z nakładami, należałoby albo z części pierwszej omawianego sprawozdania wyeliminować nakłady poniesione na nowe uruchomienia, bądź też dokonać dodatkowego obliczenia uzyskanych efektów z nowych uruchomień i dodać do wartości efektów wykazywanych w drugiej części tegoż sprawozdania. Osobliwie popierałbym tę drugą wersję, gdyż nie należałoby rezygnować z oceny efektywności nowych uruchomień. A następnie należałoby włączyć do obliczenia nakłady poniesione i efekty uzyskane w wyniku wynalazczości pracowniczej, które są wykazywane w innym jeszcze sprawozdaniu.

Po drugie, efekty ekonomiczne przedsięwzięć technicznych zakończonych w danym roku, zgodnie ze sformułowaniami instrukcji GUS, oblicza się biorąc za podstawę te, które osiągnięto od daty wprowadzenia przedsięwzięcia do końca roku. Są to, wobec tego, efekty z pierwszego okresu po wprowadzeniu przedsięwzięcia technicznego i im później zostało ono wdrożone w danym roku, ten okres jest krótszy. Wiadomo powszechnie, że pierwsze okresy po wdrożeniu przynosi niższe efekty, które wzrastają stopniowo osłagają na ogół swoje optymalne wielkości dopiero później. Bywa często, że dzieje się to w okresie dłuższym niż jeden rok, zwłaszcza kiedy przedsięwzięcie jest poważniejsze. W tym przypadku trudno jest oceniać efekty w okresie krótszym niż rok. Nieprawidłowość ta pogłębia się tym bardziej, że przytaczająca większość przedsięwzięć technicznych faktycznie zakańczana jest tu pod koniec roku.

Z tych względów wydaje się uzasadnione, aby okresem, z którym porównuje się efekty ekonomiczne nakładów finansowych zakończonych przedsięwzięć technicznych, był nie tylko rok sprawozdawczy, ale i rok poprzedni. W rachubę powinny chyba wchodzić te przedsięwzięcia, których wdrożenie przypada na okres od początku poprzedniego do półrocza bieżącego roku, który obejmuje analizę. Jakże uję-

cie poprawiłoby z pewnością materiał liczbowy niezbędny do obliczenia omawianego wskaźnika, ale skomplikowałoby nieco samą technikę przygotowywania tych wyliczeń.

Wydaje się jednak, że warto jest nawet skomplikować zbieranie danych liczbowych i zwiększyć prace przygotowawcze, aby uzyskać wartości w pełni przydatne i wiarygodne do obliczenia wskaźnika efektywności postępu technicznego w analizie.

Wskaźnik ten bowiem powinien być miernikiem oceny rozwoju techniki w przedsiębiorstwie, a tym samym i ludzi pracujących nad tym rozwojem. Ale, aby takim mógł być — obecnie nim jeszcze nie jest — trzeba nad nim popracować i niektóre sprawy (zresztą nie tylko tego wskaźnika) metodologicznie i źródłowo uregulować, przynajmniej w branżowych instrukcjach do analiz z rocznej działalności.

Narzuca się i taki wniosek, że wskaźnik ten, pomimo proponowanych powyżej poprawek i uzupełnień, nie będzie doskonały, i że może on służyć jako miernik o charakterze ogólnym syntetycznym. Natomiast dokładniejsze mogą być wskaźniki efektywności poszczególnych, pojedynczych przedsięwzięć, które należałoby obliczać, jako wyniki w różnych odstępach czasu po wdrożeniu.

Jak wynika z powyższych wywodów, już jeden wskaźnik nastroja wiele kłopotów. Inne nie są tak skomplikowane, ale wzbudzają również wątpliwości co do metod ich ustalania, jak i źródeł czerpania danych liczbowych. Podjęcie ich i trafne rozważanie podniesie rangę służb ekonomicznych w przedsiębiorstwach. Właśnie opanowanie trudnych problemów związanych z analizą postępu technicznego przyczyni się do realizowania spójnej techniki i ekonomiki z pożytkiem dla gospodarki.

¹ Patrz: Uchwała Rady Ministrów Nr 261 z dn. 12.10.65 Monitor Polski Nr 59, poz. 301.

² Patrz: Instrukcja GUS Nr 10.

³ Wzory sprawozdań GUS: P-10, P-11, P-12, P-13, P-14.

W DĄŻENIU do wzmocnienia równowagi pieniężno-rynkowej, tj. pomiędzy przychodami pieniężnymi ludności, a poziomem dostaw towarów na rynek, różnic można, jak dobrze wiadomo, dwa główne kierunki działania. Pierwszy, to zapewnienie odpowiedniego wzrostu produkcji rynkowej. Dlatego też na tym zagadnieniu X Plenum skoncentrowało również swoją uwagę. Podkreślano równocześnie i drugi kierunek działania, prowadzący do tego samego celu, tj. do wzmocnienia równowagi pieniężno-rynkowej. Jest nim kształtowanie pieniężnych przychodów ludności.

Izde tu zwracano o wysoką dynamikę przychodów pieniężnych ludności, nie zawsze uzasadnioną odpowiednim przyrostem produkcji i usług. Waga tego zagadnienia podnosi fakt, że przy najniższym nawet wysiłku, musi upłynąć nieco czasu, zanim program poprawy zaopatrzenia przyniesie odczuwalne na rynku efekty. Potrzeba wzmocnienia równowagi jest natomiast odczuwalna już obecnie. Widoczne jest bowiem, że tempo przyrostu dochodów pieniężnych ludności jest wyższe od planowanego (w okresie trzech kwartałów br. wzrosło ono o 8,3 proc., a plan roczny zakłada wzrost w granicach 6,7 proc.). Przeciwnie natomiast tempom dochodów odpowiedniego strumienia podaży towarów i usług napotyka natomiast trudności.

Konieczne jest więc, abyśmy we wszystkich ogniskach gospodarki przystąpili do podjęcia również bardziej doraźnego wzmocnienia równowagi pieniężno-rynkowej. W tym celu warto m. in. zwrócić uwagę na kształtowanie tych pozycji przychodów ludności, w których zapowiada się w br. większe przekroczenie planu i tych pozycji wydatków, o których wiadomo, że ich aktywizacja wymaga stosunkowo mniej czasu i nakładów. Trzeba bowiem dążyć do oszczędniejszego ukształtowania dochodów ludności, aby można było je powiększać na tych odcinkach, gdzie jest to najbardziej uzasadnione potrzebami rozwoju. A ponadto ważne jest, aby przy dużym tempie wzrostu dochodów były one kierowane na teren, gdzie można im przeciwstawić strumień produkcji towarów i usług.

Najpoważniejsza pozycja przychodów pieniężnych ludności są oczywiście wypłaty z funduszu płac (ponad 56 proc. ogółu przychodów pieniężnych ludności). Osiągnięta w okresie trzech kwartałów dynamika wypłat objętych funduszem płac wynosi 8,8 proc. wobec założonej w planie — 7,9 proc. Istotna jest tu jednak nie sama dynamika płac, lecz fakt, że nie znajduje ona dostatecznego pokrycia w wynikach pracy przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych. Utrzymują się

DOCHODY WYMAGAJĄCE UZASADNIENIA

GRZEGORZ PISARSKI

bowiem tendencja do nadmiernego, nieuzasadnionego rzeczywistymi potrzebami wzrostu zatrudnienia. Nie brak też przejawów osłabienia dyscypliny pracy, czego wyrazem jest wzrost godzin nadliczbowych i absencji chorobowej. Nie uzasadnione rzeczywistym stanem zdrowia pracowników itp.

Cenne opracowania, wykonane w ramach uchwały VII Plenum, zmierzające do usprawnienia produkcji i zwiększenia wydajności pracy w wielu przypadkach, jak się okazuje, nie są w praktyce realizowane. Pierwszoplanowym zadaniem, wymagającym najszybszej realizacji już w br. i na początku przyszłego jest zatem wzmocnienie dyscypliny pracy i wyeliminowanie tendencji do wypłaty wynagrodzeń za pracę, nie uzasadnionych odpowiednimi efektami rzeczowymi w dziedzinie produkcji i usług.

Uwaga ta dotyczy wszystkich dziedzin działalności gospodarczej, a jednym z przykładów sytuacji, jaka się w dziedzinie gospodarki funduszem płac wytworzyła, mogą być wypłaty z tytułu płac w kółkach rolniczych. W okresie trzech kwartałów br. wzrosły one o ponad 12 proc., w porównaniu z ub. r. podczas gdy plan roczny zakłada, że wzrosną one o 6,7 proc. Wyższy od planowanego wzrost wynagrodzeń za pracę w kółkach rolniczych nie idzie jednak w parze z przekroczeniem planu woliwów od rolników za usługi świadczone przez kółka. Niezależnie od powyższego, że działalność usługowa kółek rolniczych i jej efektywność wymagają wnikliwej analizy.

Następna, wymagająca bliższej analizy pozycja bilansu przychodów i wydatków ludności, to **wynagrodzenia nie objęte funduszem płac**. W założeniach planu na br. ich dynamika miała być nieco niższa od dynamiki funduszu płac. Dane za trzy kwartały wskazują tymczasem, że wypłaty wynagrodzeń nie objętych funduszem płac o ponad 10 proc. przekraczają poziom z ub. r. wobec planowanego wzrostu rocznego w granicach 7,2 proc.

Na uwagę zasługuje przy tym fakt, że o tym wzroście wypłat decyduje nie fundusz zakładowy i zbliżone świadczenia, a pozostałe ok. 100 różnych innych tytułów nagród i premii. W skali rocznej ich wypłaty przekraczają 6 mld zł, a w okresie 9 miesięcy br. wzrosły o 15 proc., podczas gdy plan roczny przewiduje ich wzrost w granicach 10 proc. W tym więc przypadku istotne jest już nie samo założenie niższej dynamiki wypłat, co należyte ich zdyscyplinowanie, a zwłaszcza weliminowanie wypłat nie uzasadnionych żadnymi rzeczywistymi osiągnięciami.

Odnosząc uwagę również tendencja do znacznego przekroczenia planu wydatków w delegacji służbowej. Dynamika tych wydatków w okresie trzech kwartałów wynosi 10 proc. przy planowanym na br. ich wzroście tylko o 6,2 proc. Tempo wzrostu wydatków na delegację jest zatem znacznie wyższe od tempa rozwoju produkcji i zatrudnienia w gospodarce społecznej. Wzrost tych wydatków trudno więc uznać za uzasadniony.

W znacznym stopniu te nadwyżki składają nad oszczędzaniem można jednak powiększyć również poprzez dalsze upowszechnienie systemu ubezpieczeń.

Rozważania wymagają także **przychodów gospodarki nieuspołecznionej ze sprzedaży towarów i usług na rzecz gospodarki uspołecznionej**. Przychody te w okresie trzech kwartałów br., zamiast planowanej stabilizacji wykazują wzrost o 21 proc. i w skali rocznej wyniosła zapewne ok. 16 mld zł. Dynamizm wzrost tych przychodów nie zawsze jest uzasadniony obiektywnymi potrzebami. Istnieje obawa, że w niektórych przypadkach przedsiębiorstwa zlecała roboty prywatnym wykonawcom, aby w ten sposób uniknąć usprawnień niezbędnych do wykonania planów przy niezwiększeniu, lub niezwiększeniu tylko zwiększonym zatrudnieniu. Obawiać się można również, że często rozwój obrotów rzemieślniczych z przedsiębiorstwami gospodarki u-

społecznej odbywa się kosztem rozwoju usług dla ludności, a produkty dostarczane przez prywatne zakłady dla jednostek gospodarki uspołecznionej niekiedy z powodzeniem mogą być zastąpione przez dostawy z zakładów państwowych i spółdzielczych zakładów drobnej wytwórczości.

Kształtowanie dostaw na rzecz gospodarki uspołecznionej i wypłat z tego tytułu wymaga więc szczególnie starannej weryfikacji. W związku z tym przypomnieć należy, że przedstawiane pozycje omawianych wypłat to: należności za roboty remontowo-budowlane (ok. 50 proc.), za dostawy towarów (ok. 25 proc.) i za usługi transportowe (ok. 15 proc.). Wszystkie te świadczenia są przez rzemieślników chętniej wykonywane dla gospodarki uspołecznionej niż dla ludności. Zakłady gospodarki uspołecznionej często zapewniają bowiem dostawy materiałów i trwałość zawartych kontraktów, pozwalając na osiąganie bardziej stabilnych dochodów. Te zalety transakcji z gospodarką uspołeczną powinny być wykorzystane do pewnego obniżenia cen towarów i usług dostarczanych przez jednostki gospodarki nieuspołecznionej. Nie jest to oczywiście sprawa łatwa, w niektórych przypadkach trzeba by bowiem ustalić specjalne rabaty od obowiązujących cenników, w innych trzeba by dopiero opracować odpowiednie cenniki. We wszystkich przypadkach trzeba by wydatki wzmocnić kontrolę nad rzetelnością zawieranych transakcji. Gdyby udało się przeprowadzić tego typu operacje dość konsekwentnie, można by chyba uzyskać pożądaną selekcję usług na rzecz gospodarki uspołecznionej i wydatków ograniczenie dynamiki omawianej pozycji dochodów.

Wymienione przykładowo kierunki działania, zmierzające do wzmocnienia równowagi bilansu pieniężnych przychodów i wydatków ludności nie wyczerpują oczywiście wszystkich możliwości, których przybliższe poszukiwania może być znacznie więcej. Dyskusja powinna z dopinającą wszystkie instytucje, mające w poruszonych tu i podobnych sprawach coś do powiedzenia.

A dyskutować jest o czym. Gdyby tylko udało się opanować tendencję do zbyt szybkiego wzrostu niektórych wynagrodzeń nie objętych funduszem płac i wydatków na delegację służbową oraz o 10 proc. poprawić ukształtowanie pozostałych, omówionych pozycji, bilansu pieniężnych przychodów i wydatków ludności, to można by otrzymać dodatkową rezerwę rzędu kilku mld zł. Rezerwa ta mogłaby być wykorzystana na poprawę stabilizacji równowagi rynkowej już w przyszłym roku, lub na bardziej pożądaną kierunki zwiększenia siły nabywczej ludności.

Plan rozwoju gospodarki narodowej ZSRR w 1968 r.

Zatwierdzony w dniu 12 października br. przez Radę Najwyższą ZSRR plan rozwoju gospodarki narodowej Związku Radzieckiego na 1968 rok wzbudził duże zainteresowanie. Jest to bowiem plan, którego proporcje odbiegają od proporcji, jakie zazwyczaj dominowały. Przewodniczący Gosplanu N.K. Bajbakow, charakteryzując projekt planu na posiedzeniu Rady Najwyższej, powiedział, że „znaczące przyspieszenia wzrostu poziomu życia, oto główna cecha planu gospodarczego na 1968 rok i planów na lata 1969—70”. Istotnie — jak zobaczymy — liczby planu potwierdzają to wyraźnie.

Zanim jednak scharakteryzujemy podstawowe wskaźniki, warto wspomnieć, że zgodnie z przyjętą już od dłuższego czasu praktyką planowania w ZSRR oprócz planu na 1968 r. przedstawiono także wskaźniki planu na lata 1969 i 1970. Wskaźniki te — zgodnie z postanowieniem uchwały Rady Najwyższej o planie — mogą być uściśnione przy następnych rocznych planach. A więc praktyka radzieckiego planowania nieco inaczej niż u nas rozwiązuje problem aktualizacji zadań wieloletnich. U nas bowiem plany sporządzane są na okres dwuletni; gdy w ZSRR każdego roku, przy planie rocznym następuje aktualizacja planu pięcioletniego.

Plan na 1968 r. zakłada, że dochód narodowy do podziału zwiększy się o 6,8 proc. Jest to tempo wzrostu dość wysokie, chociaż nieco niższe niż przeciętne roczne tempo wzrostu osiągnięte w latach 1966—67, które wynosiło 7,2 proc. Przy ocenie tego tempa trzeba jednak mieć na uwadze, że w latach 1961—65 przeciętny roczny wzrost dochodu narodowego wynosił 5,7 proc.

Referat Bajbakowa nie zawiera bezpośrednich danych co do podziału dochodu narodowego. Niemniej jednak z treści całego referatu można wywnioskować, że zakłada się wzrost udziału spożycia ludności w podziale dochodu narodowego. Dynamika inwestycji brutto ma wynieść 5,8 proc., a więc niższe niż wynosił wzrost dochodu narodowego. Plan zakłada przy tym szybszy niż przyrost dochodu narodowego wzrost sprzedaży towarów dla ludności, bo o 7,8 proc. oraz przewiduje, że dochody realne ludności, których źródłami są dochody osobiste i dochody z tzw. społecznych funduszy socjalnych (tj. spożycia zbiorowego), zwiększą się w 1968 r. o 6,9 proc. na 1 osobę w porównaniu z ich poziomem w 1967 r.

DYNAMIKA I STRUKTURA PRODUKCJI PRZEMYSŁOWEJ

Plan na 1968 r. zakłada wzrost produkcji o 8,1 proc. W latach 1966—1967 przeciętny roczny przyrost produkcji wyniósł 9,4 proc. Ocenia się obecnie, że na koniec bieżącego pięcioletnia poziom globalnej produkcji przemysłowej będzie o 53 proc. wyższy niż w 1965 r. Oznacza to przekroczenie dyrektyw XXIII Zjazdu KPZR o 3—6 proc.

Generalnie biorąc, planowana i osiągnięta dynamika produkcji przemysłowej w obecnym pięcioletniu jest wysoka. ZSRR osiąga bowiem i planuje wyższe przeciętne tempo wzrostu produkcji od wszystkich krajów RWPG wziętych łącznie (o 0,5—1 punkt). Wskaźnik średniorocznego wzrostu produkcji przekracza o ok. 3—4 punkty wskaźnik osiągnięty przez kraje EWG w ostatnich latach.

Na szczególną uwagę zasługuje planowana w ZSRR struktura wzrostu produkcji przemysłowej w 1968 r. Odtąd plan zakłada, że produkcja środków konsumpcji (tzw. grupa B) zwiększy się o 8,6 proc., a produkcja środków wytwarzania (tzw. grupa A) — o 7,9 proc. Przecież takie założenia jest konsekwencją programu wydatnego podwyższenia dochodów realnych ludności ZSRR, o czym była mowa wyżej.

W celu zapewnienia realizacji tego zadania wydatnie zwiększa się nakłady inwestycyjne w przemyśle maszynowym w dziedzinie produkcji samochodów, co ma pozwolić na osiągnięcie produkcji 1 mln 360 tys. samochodów w 1970 r. W planie na 1968 r. przewiduje się produkcję 805 tys. samochodów. Produkcja maszyn i urządzeń dla przemysłu lekkiego i spożywczego ma w ciągu bieżącego pięcioletnia podwoić się. Przy czym nakłady inwestycyjne np. w przemyśle lekkim w 1968 r. mają powiększyć się o 25 proc. w porównaniu z ich poziomem w 1967 r., a w skali całego bieżącego pięcioletnia — dwukrotnie.

Plan na 1968 r. zakłada wzrost produkcji w przemyśle lekkim o 8,5 proc. Wydatnie także rozszerza się produkcja przemysłu spożywczego, w którym — jak stwierdza się w referacie Bajbakowa — „zastąpił niedobór mocy przetwórczych”

czych w porównaniu z możliwościami surowcowymi.

Jeśli chodzi o niektóre wskaźniki charakteryzujące założony rozwój potencjału przemysłowego w ZSRR w 1968 r., to warto podać, że produkcja energii elektrycznej ma osiągnąć poziom 650 mld kWh (w 1966 r. osiągnęła 545 mld kWh), wydobycie ropy naftowej 309 mln ton (w 1966 — 268 mln ton). Produkcja stali ma wynieść 107 mln ton, tj. o blisko 10 mln ton więcej niż w 1966 r. Warto podkreślić, że pod względem produkcji stali ZSRR bardzo zbliży się do poziomu produkcji Stanów Zjednoczonych, która w 1966 r. wynosiła 122 mln ton.

PRODUKCJA ROLNA

W ostatnich latach — jak wiadomo — przyspiesza się w ZSRR — duża waga do przyspieszenia rozwoju rolnictwa. Trzeba stwierdzić, że w tej dziedzinie osiągnięto już niezłe rezultaty, o czym świadczą fakt, że o ile w latach 1961—65 przeciętna roczna dynamika produkcji rolnej wynosiła 2,4 proc., to w latach 1966/67 — 4,2 proc. Plan na 1968 r. przewiduje bardziej ambitne wskaźniki. Globalna produkcja rolna ma zwiększyć się o 7,4 proc. W związku z tym planowe nakłady inwestycyjne na rolnictwo powiększone zostały o 18 proc. w porównaniu z przewidywanymi w tym roku, w tym na regulację stosunków wodnych (m. in. nawadnianie i melioracje) — o 36 proc. Dostawy nawozów sztucznych osiągną poziom 35,2 mln ton, tj. o 30 proc. więcej niż w 1965 r.

Wzmoczeniu zainteresowania produkcją rolą mają służyć bodźce materialne, których rolę znacznie zwiększono w ostatnich latach.

DYNAMIKA I STRUKTURA INWESTYCJI

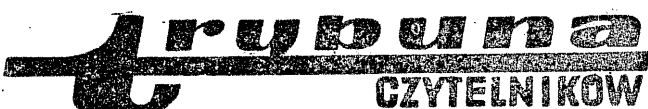
Jak już wspomnieliśmy, nakłady inwestycyjne w całej gospodarce narodowej ZSRR mają zwiększyć się w 1968 roku o 5,7 proc. W strukturze tych nakładów pozostaje bez zmian udział tzw. „centralizowanych nakładów”, które stanowią ok. 72 proc. ogółu inwestycji. Niemniej jednak w skali całego pięcioletnia — jak podkreślił to Przewodniczący Gosplanu Bajbakow — „wystąpi zmniejszenie ogółu nakładów inwestycyjnych o 2 proc. w porównaniu z pierwotnie wydanymi dwiema kwartami, przy czym zmniejszenie to dotyczy będzie głównie tzw. „inwestycji centralizowanych”. Natomiast inwestycje niescentralizowane (tj. inwestycje przedsiębiorstw, kołchozów itp.) osiągną wydatny wzrost, bo o 60 proc. w całym bieżącym pięcioletniu, w porównaniu z ich poziomem w ubiegłym pięcioletniu. Proces ten następuje w związku z reformą w zarządzaniu, która zakłada wzrost znaczenia funduszy przedsiębiorstw w finansowaniu inwestycji. Warto dodać, że przewodniczący Gosplanu zapowiedział, że spodziewać się należy nawet wyższego niż obecnie stopnia wzrostu funduszy przedsiębiorstw, a więc i wyższych inwestycji zdecentralizowanych.

Referując zagadnienia planu inwestycyjnego na Sesji Rady Najwyższej, Bajbakow stwierdził, że plan rozwoju nowych mocy produkcyjnych jest napięty. W związku z tym podjęto wiele środków mających na celu wydatniejszy rozwój bazy technicznej budownictwa. Ponadto, domagał się on od ministerstw, aby najpierw koncentrowały uwagę na zakończeniu wcześniej rozpoczętych obiektów, przy czym podkreślał mocno, że nie wolno rezerwować rozpoczęcia budowy nowych obiektów, zanim realizacja wcześniej rozpoczętych nie będzie w pełni zapewniona. Postulował przy tym zwiększenie w tym zakresie kontroli bankowej. Jak widzimy więc, generalnie problemy usprawnienia gospodarki inwestycyjnej są podobne, jak u nas.

Kończąc omawianie problematyki inwestycyjnej warto jeszcze wspomnieć, jakie są radzieckie zamierzenia co do rozwoju budownictwa mieszkaniowego w 1968 r. Plan na 1968 r. kontynuuje przyjętą w latach ubiegłych linię przyspieszonego rozwoju budownictwa mieszkaniowego. Zakłada się, że w 1968 r. wielkość oddanej do użytku powierzchni mieszkaniowej będzie o 13 proc. większa niż w 1967 r.

W latach 1966—70 rozmiary budownictwa mieszkaniowego powiększą się o 50 proc. w porównaniu z poprzednią pięcioletnią. Pozwoli to na uzyskanie przez 60 milionów obywateli ZSRR mieszkań w nowych domach lub na poprawę ich dotychczasowych warunków mieszkaniowych. Jak z tego wynika, ZSRR przystąpił na szerokim froncie do przyspieszenia poprawy warunków bytowych swoich obywateli.

(Mak)



Akordy zryczałtowane

O GŁOSZONY w „Życiu Gospodarczym” (Nr 40 z dnia 1.X.67 r.) artykuł Andrzeja Łukawskiego pt. „Akordy zryczałtowane w budownictwie”, jak i zagadnienia w nim poruszone zasługują na szczególnej uwadze. Albowiem rosnąca rozpiętość pomiędzy nakładami inwestycyjnymi na budownictwo a potrzebną na ten cel mocą przerobową przedsiębiorstw budowlano-montażowych zmusza coraz bardziej do kompleksowego zajęcia się tą problematyką.

Nie ulega wątpliwości, że wiele się u nas ostatnio na ten temat pisało, mówiło i oczywiście również stara się i robić, ale nie zawsze osiągamy pożądane efekty w postulowanych przez nas wielkościach i terminach. Należy w pełni docenić duży wysiłek jaki wkładamy w uprzedmiotowienie budownictwa, w „wdrażanie” postępu technicznego, w mechanizację pracochłonnych operacji budowlanych, w poprawę organizacji pracy i zwiększenie stopnia usprzętowania budownictwa; lecz z drugiej strony trzeba jednak podkreślić, że te posunięcia nie są odpowiednio zsynchronizowane z bodźcami ekonomicznymi, ich doskonałością, różnorodnością i pewnego rodzaju ich atrakcyjnością.

Robotnik budowlany był zawsze i jest nadal za wprowadzaniem nowych, bardziej postępowych w aspekcie technicznym metod pracy w budownictwie. Chciałby tylko równoległe, i to odpowiednio szybko, być informowany o tym, w jakim stosunku jego aktywne zaangażowanie się w posługiwanie się tymi metodami będzie miało swoje odbicie w kształtowaniu jego zarobków. To rozumienie nie zawsze jednak zarówno od strony jego „organizacyjnego podania”, jak i merytorycznego opracowania — może go zadowolić i powoduje w konsekwencji rezerwy i wycieknięcia, co ujemny sposób rażuje bezpośrednio na jego wydajność pracy.

Dlatego, na tle dynamicznie rozwijającej się mechanizacji i unowocześnienia technologii robót budowlanych, muszą być rozpoczęte konkretne prace idące w kierunku racjonalnego zagwarantowania uzasadnionych postulatów robotni-

ków w myśl dewizy: że „nie maszyna nad człowiekiem a człowiek musi nad nią panować”. Ponadto, wydaje się, że obowiązujący dotąd układ zbiorowy pracy w budownictwie, uzupełniany wieloma aneksami powinien doczekać się szybkiego przepracowania, gdyż wiele z jego ustaleń było konstruowanych, w aspekcie innych zupełnie warunków technicznych, w jakich wówczas znajdowało się nasze budownictwo.

Komplikowanie się problematyki budowlanej, jej złożoność, wzrost wielkości przedsiębiorstw, budowlano-montażowych, niecelowość, i niestosowność utrzymywania ich podziału według tradycyjnych kryteriów, stwarzają w pełni już uzasadnione podstawy dla dokonania „modernizacji” stosunków prawno-płacowych, dotychczas obowiązujących w budownictwie. Nie ulega wątpliwości, że system akordów zryczałtowanego w budownictwie zdał swój egzamin i wpłynął na wytworzenie bardziej aktywnej postawy przez załogi w procesie produkcji budowlano-montażowej, jak i na poprawę wskaźników techniczno-ekonomicznych.

Wydaje się jednak, oceniając system akordów zryczałtowanego z pozycji samych nawet budowlanych, że te formy wynagradzania nie są spójną całością z innymi formami organizacyjnymi i metodami pracy wprowadzanych do budownictwa oraz nowych zasad rozliczeniowych.

Stosowanie systemu akordów zryczałtowanego w odniesieniu do pewnych tylko zamkniętych i „wyizolowanych” fragmentów budowy bez uwzględniania przy tym całościowej kooperacji organizacyjno-płacowej pomiędzy wszystkimi бригаdami skoncentrowanymi na danym obiekcie powoduje, że powstają luki organizacyjne, „niczyje pola” na stykach poszczególnych brigad oraz brak troski o całość efektów „na danym obiekcie” z strony tych samych właśnie brigad.

Niewątpliwie — taki system — w związku z postulowaną przez wszystkich koniecznością unowocześnienia organizacji pracy w budownictwie — prędzej czy później musi ustąpić miejsca zespołowej trosce o cały obiekt, która wpłynęłaby na skracanie cyklu „od projektu do efektu”. Na bazie tej zespołowej troski o terminowe i oszczędne ukończenie obiektu budowlanego, musi być zbudowany i odpowiedni system placowy.

W dobie szukania coraz to lepszych technicznie i ekonomicznie uzasadnionych metod wykonawstwa w budownictwie, staje się anachronizmem postawianie systemu placowego opartego na braku ściślejszej kooperacji wszystkich uczestników procesu wykonawstwa, znajdujących się „na danym obiekcie”. Bez tej więzi nie będzie można mówić o ich zainteresowaniu końcowym efektem, jak i o możliwościach pełnego wykonawstwa wszystkich środków technicznych, materiałowych i osobowych, znajdujących się na budowie.

Jeżeli więc nowe zasady umów o wykonanie obiektów budownictwa wysuwają postulat jednorazowego rozliczenia za cały obiekt, to wydaje się, że nic nie stałoby na przeszkodzie, ażeby analogiczny system rozliczeniowy (akord) zastosować do kierownika budowy oraz zespołu brigad z nim związanych, którym ten obiekt zlecono do wykonania.

Akord rozliczeniowy za cały obiekt stwarzałby pełne, placowe

Czy cud z kielnią?

A RTYKUŁ Andrzeja Łukawskiego „Akord zryczałtowany w budownictwie” (Z. G. Nr 40) przeczytałem z zainteresowaniem i niepokojem.

Ciekawość uzasadnia to, że podobnie jak autor uważam: „Niedobór siły roboczej można zmniejszyć — m. in. — przez bardziej efektywne gospodarowanie jej zasobami”. Nie wątpię też, że różne, zgodne z charakterem pracy, formy kolektywnego wynagradzania okazują się kluczem do wcale pokaźnych rezerw wydajności, a na dodatek sprzyjają poprawie dyscypliny, kształtowaniu lepszych stosunków do pracy, lepszym stosunkom między ludźmi, pomagają wyzwać inicjatywę i tak dalej. Znam sporo przykładów potwierdzających trafność takich przypuszczeń.

Niepokój wzbudza tylko wiara autora w magiczne wprost działanie zryczałtowanego akordu. Wzrost wydajności pracy o 20-30 procent? Cud z kielnią? Na dodatek: „Nie oznacza to, że w akordzie zryczałtowanym pracują „lepsi” robotnicy?”

Gwoli sprawiedliwości przypomnieć należy, że i samemu autorowi nie wszystko wydaje się tu zupełnie pewne. Wolno tak przypuszczać, bo w jednym miejscu twierdzi „...wydajność pracy w akordzie zryczałtowanym jest (podkreślenie A.J.) wyższa o około 20-30 proc.” a dwie spłaty dalej: „Dziś panuje na ogół zgodny pogląd, że robotnicy pracujący w akordzie zryczałtowanym osiągają od 10 do 30 proc. wyższą wydajność w porównaniu z robotnikami pracującymi w akordzie tradycyjnym”. To

bodźce materialnego zainteresowania w jego terminowym ukończeniu, w oszczędnościach materiałowych, konieczności racjonalnego wykorzystania sprzętu, zacieśnienia wzajemnej współpracy brigad i podnoszenia wydajności pracy. Musiałby być tutaj wprowadzony również i system represji placowej za łamanie tej techniczno-ekonomicznej wspólnoty wykonawstwa”. Mogłoby tu wchodzić w grę pewnego rodzaju umowy zawierane między kierownikiem budowy a przedsiębiorstwem, w zakresie rozliczenia placowego budowy w ramach zawartego akordu rozliczeniowego za cały obiekt.

Rozwój budownictwa i to specjalnie mieszkaniowego pódzie niewątpliwie w kierunku wprowadzenia systemu sprzedaży gotowych obiektów i dlatego odpowiednio wcześniej przygotowany system placowy, związany z wykonawstwem całych obiektów, wyczerpujący w swej treści wszystkie „anse” budownictwa stanie się tak czy inaczej życiową koniecznością.

MARIAN PALLASEK

już brzmi o wiele mniej kategorycznie, ale wciąż jeszcze jest dość odległe od prawdy.

Tu muszę wyjaśnić, że jako dziennikarz-chalupnik nie mogłem przeprowadzić badań w stu przedsiębiorstwach budowlano-montażowych. Twierdzenia swoje poprzec mogę jedynie wypowiedziami zaprzyjaźnionych ludzi i instytucji.

● Brygadziści z Przedsiębiorstwa Budowy Huty im. Lenina, z PBM Nowa Huta, innych przedsiębiorstw budowlanych z terenu Krakowa. Powiedzieli mi: Przecież wiesz, jak to jest, można zarobić, to się ciągnie, bez zęgar.

● Wydziału Zatrudnienia Krakowskiego Zjednoczenia Budownictwa — Akord zryczałtowany daje dobre wyniki, ale jest w tym także utajone wydłużenie dnia pracy.

● Różnych krakowskich instancji związkowych, które twierdzą: Oczywiście, poprawa dyscypliny, inicjatywa, naciski, powiedzmy — nożytywane naciśki na kierownictwo, ale też godziny, których się nie ujawnia. Staramy się temu przeciwstawić, ale rzecz jest trudna, skomplikowana...

Dokładnie zdaje sobie sprawę z tego, że moja próbka, ani pod względem reprezentatywności, ani pod względem metodologicznym, nie umywa się do badań, na które powołuje się Łukawski. Mimo to ośmielam się twierdzić: Nie ma cudu z kielnią. Wykazujemy przy brzydry pracujący w akordzie zryczałtowanym spory wzrost wydajności pracy prawdopodobnie kryje wcale pokaźna ilość nieopłaconych godzin nadliczbowych.

ALEKSANDER JĘDRZEJCZAK

PROBLEM wyżywienia ludności świata wymaga przede wszystkim stosunku potrzeb żywnościowych i produkcji rolnej. Ten stosunek kształtuje się rozmaicie na poszczególnych obszarach świata i w poszczególnych grupach krajów. Z tym się wiąże komplikacja problemu wyżywienia w skali światowej. Produkcja rolna bowiem w skali światowej jest w stanie zaspokoić zapotrzebowanie ludności na żywność, ale nie w skali poszczególnych grup krajów, jakie się wytworzyły.

Według danych FAO, w latach 1961—1963, na kraje kapitalistyczne przypadało 21 proc. ludności świata, przy czym 47,3 proc. światowej produkcji zbóż, 53,5 proc. światowej produkcji mleka, 51,3 proc. światowej produkcji mięsa i 52,4 proc. światowej produkcji jaj. W tychże latach na kraje rozwijające się, Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej przypadało 45 proc. ludności świata, 47,3 proc. światowej produkcji zbóż, 21,9 proc. światowej produkcji mleka, 18,6 proc. światowej produkcji mięsa i 25 proc. światowej produkcji jaj. W latach 1964—1967 sytuacja pod tym względem nie ulega poprawie, ale wykazuje tendencję pogarszającą ten stan rzeczy.

W tej sytuacji produkcja podstawowych artykułów żywnościowych w krajach kapitalistycznych rozwiniętych pozwala na nadmierne wyśkokie spożycie żywności i stwarza nadwyżki niektórych produktów wtedy, kiedy w krajach rozwiniętych nie pokrywa nawet niskiego zapotrzebowania.

Przyczyną tej sytuacji są dobre znane. W dużym uproszczeniu można by stwierdzić, że kraje rozwijające się posiadają w nadmiarze dwa czynniki produkcji rolnej: ziemię i siłę roboczą, brak im zaś nakładów kapitałowych. Natomiast kraje kapitalistyczne rozwinięte posiadają wysokie nakłady kapitałowe, które umożliwiają im pełniejsze wykorzystanie zasobów ziemi i siły roboczej. Dzięki temu są one w stanie produkować więcej środków żywnościowych niż im potrzeba. Oczywiście dotyczy to woluminu a nie poszczególnych produktów żywnościowych.

Według danych FAO, z ogólnego obszaru 13,5 mld ha ziemi na świecie, około 1,4 mld ha stanowią grunty orne, sady i plantacje (tj. zaledwie 10,4 proc.). Ale w krajach kapitalistycznych rozwiniętych udział grunów ornych w ogólnych zasobach ziemi jest ponad dwukrotnie wyższy, a w Europie ponad trzykrotnie, zaś w krajach rozwijających się jest poniżej przeciętnej stanu światowego.

Według tychże danych, na kraje kapitalistyczne rozwinięte przypada 4/5 stanu światowego parku traktorowo-maszynowego — i podobnie przedstawia się ich udział w zużyciu nawozów mineralnych. Kraje tzw. trzeciego świata w większości posługują się techniką produkcji sprzed setek lat i są bezbronnie wobec żywiołowych klęsk, jakie systematycznie nawiedzają ich gospodarkę rolną, takich jak erozja wodna i wietrzna, epidemia zwierząt itd.

W wyniku Rewolucji Październikowej na ogromnych obszarach świata, obejmujących już 1/3 ludności, likwidowane jest ogromne zacofanie rolnictwa. Grupa krajów socjalistycznych zmienia obraz sytuacji w światowej produkcji rolnej. Już obecnie kraje socjalistyczne wytwarzają 1/3 światowej produkcji zbóż, 1/4 światowej produkcji mleka, 1/6 światowej produkcji mięsa i jaj.

Natomiast kraje tzw. trzeciego świata nadal stoją przed nierozwiązanymi zagadnieniami w produkcji rolnej. I to stanowi jedną z głównych przeszkód na drodze rozwiązania problemu wyżywienia świata.

Rozwiązanie tego problemu jest ściśle uzależnione od układu stosunków politycznych w świecie i rozwoju pozycji krajów socjalistycznych przede wszystkim. Nie sposób rozpatrzyć tego problemu w całej jego złożoności, ale nie można także pominąć okazji dla jego permanentnego naświetlenia. Taką okazję obecnie stwarza prognozy FAO dotyczące rozwoju produkcji rolnej świata do 1975 r. Prognozy te zawierają bardzo istotne luki i uproszczenia, zwłaszcza w odniesieniu do krajów socjalistycznych. Niemniej jednak pozwalają one na uchwycenie podstawowych tendencji i w ich świetle problemów, wyznaczonych przez stosunek produkcji rolnej do potrzeb ludności świata, potrzeb w zakresie wyżywienia. Na niektóre z nich pragnę zwrócić uwagę.

DYNAMIKA POTRZEB I PRODUKCJI ROLNEJ

Dynamikę zapotrzebowania na produkty rolne wyznaczają dwa czynniki, o których była już mowa w poprzednim artykule¹⁾, a mianowicie — demograficzne i ekonomiczne. W skali światowej, jak dotychczas najsilniejszy wpływ wywierał na wzrost zapotrzebowania na produkty rolne czynnik demograficzny. W latach 1930—1963 o wzroście zapotrzebowania ludności świata na żywność o około 80 proc. rozstrząsał przyrost liczby ludności. Natomiast inaczej kształtowała się sytuacja w poszczególnych grupach krajów lub regionach świata. W krajach kapitalistycznych Europie np. już tylko w połowie o wzroście zapotrzebowania na żywność decydował przyrost liczby ludności. Dość nierzadkie w ostatnich latach kształtowały się również sytuacja w krajach socjalistycznych Europy i w szczególności w Polsce.

Prognozy FAO przyjmują, że tendencje te zarówno w skali światowej, jak i grup krajów czy regionów mogą się utrzymać do 1975 roku, a nawet dłużej. W krajach kapitalistycznych rozwiniętych i podobnie w krajach socjalistycznych w coraz większym stopniu na wzrost zapotrzebowania na żywność będzie wywierał wzrost dochodów ludności, związany z ogólnym wzrostem ekonomicznym wyprzedzającym pod względem tempa przyrostu liczby ludności. I podobnie, jak dotąd, w krajach rozwijających się Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej główny nacisk na wzrost zapotrzebowania na żywność wywierać będzie przyrost liczby ludności. A zatem, podobnie jak

ku Afryki Południowej, to przynajmniej teoretycznie są one w stanie równie rozwijać ten problem z powodzeniem.

Natomiast nader niepomysłnie przedstawiają się prognozy dla krajów rozwijających się. Produkcja rolna, mimo że jej tempo wzrostu szacowane jest dość wysoko i wyższe niż dotychczas osiągnięte, to znaczy w granicach 2,8—3,5 proc. rocznie w perspektywie do 1975 r. — nie będzie w stanie zaspokoić zapotrzebowania na produkty rolne. Jej tempo może okazać się nadal niższe w porównaniu z zapotrzebowaniem.

W świetle więc prognoz FAO dotyczących zapotrzebowania i produkcji rolnej do 1975 r. świat ma

podstawowych kwestii związanych z perspektywami problemu żywnościowego świata do 1975 roku.

Jak wypadają te prognozy? Jeśli porównać ogólny wolumen produkcji zbóż z ich zapotrzebowaniem w 1975 to prognoza wypadła wielce optymistycznie i pomyślnie niż sytuacja z lat 1961—1963 a także ostatnich lat. W latach 1961—1963 ogólny deficyt żywności świat szacowany był na 4,5 mln ton. W krajach socjalistycznych Europy i Azji wynosił on 8,3 mln, a w krajach rozwijających się 9,1 mln ton. W krajach kapitalistycznych rozwiniętych łącznie nadwyżki wynosiły ok. 13 mln ton. Tak było. W perspektywie 1975 r. przewidywa się, że deficytu nie będzie, a na-

le w naszych krajach utrzyma dotychczasowe komplikacje.

Kraje kapitalistyczne rozwinięte, mogą równocześnie zwiększyć deficyt zbóż pastewnych oraz nadwyżki pszenicy.

Odrębny i sam w sobie wielce złożony problem stwarza sytuacja krajów rozwijających się, jeśli nie ona utrzyma do 1975 roku. A prognozy FAO właśnie wskazują na możliwość utrzymania się, a nawet pogorszenia sytuacji tych krajów w zakresie produkcji i zużycia zbóż. Według tych prognoz kraje rozwijające się mogą nawet nieco zwiększyć relatywne nadwyżki zbóż pastewnych, a że zbóż chlebowych uzyskały nawet nadwyżki ryżu, ale może się utrzymać, a realnie nawet pogłębić, niedobór pszenicy. Szacuje się, że niedobór pszenicy w tych krajach może wzrosnąć z 12,5 mln ton w latach 1961—1963 do prawie 20 mln ton w 1975 r. I tyle też może wynosić ogólny deficyt zbóż. A zatem fakt, że kraje te mogą osiągnąć pewne nadwyżki ryżu czy też zbóż pastewnych nie zmienia ich ogólnej sytuacji.

Przy tym komplikacja w sytuacji tych krajów jest jakże innego charakteru. Jeśli kraje kapitalistyczne rozwinięte, a po części obecnie kraje socjalistyczne, mają niedobory zbóż pastewnych, to wiąże się on z wysokim spożyciem mięsa i podnoszeniem poziomu wyżywienia przez dalsze jego zwiększenie. Natomiast w krajach rozwijających się niedobór zbóż wiąże się z niedostatecznym spożyciem chleba i koniecznością poprawy poziomu spożycia na drodze zamiany mało wartościowego ryżu, kukurydzy, prosa czy sorgo bardziej wartościową pszenicą.

W wyniku omawianych komplikacji świat od dawna jest podzielony na kraje importujące i eksportujące zboże. Podział ten przebiega nie pomiędzy grupami krajów, o których jest mowa ale także w ich obrębie. Stąd wiele sprzeczności i problemów występujących we współpracy pomiędzy krajami objętymi przez poszczególne grupy krajów. Jedynie kraje socjalistyczne te problemy rozwiązują na zasadach nowych, wzajemnej pomocy i współpracy, na zasadach wzajemnych korzyści. Inaczej te sprawy układają się w pozostałych grupach krajów i pomiędzy nimi.

Jest znanym faktem, że o sytuacji na światowym rynku żywnościowym rozstrzygają 4 kraje, główni eksportery zbóż: USA, Kanada, Argentyna i Australia. A krajów importujących jest bardzo wiele. Ich zaś stosunki z krajami-eksporterami układają się różnie.

Prognozy FAO unaczyniają więc nie tylko problemy ekonomiczne związane z faktem występowania regionów niedoborów i nadwyżek poszczególnych rodzajów zbóż oraz grup krajów o niedoborach i nadwyżkach — ale także implikacje polityczne.

Na odrębną uwagę zasługuje druga sprawa sygnalizowana przez prognozy FAO, dotycząca problemu mięsa i ściślej powszechnie odczuwanego w świecie jego niedoboru. Tu sprawy wypadają gorzej.

PROBLEM POWSZECHNEGO NIEDOBORU MIĘSA

Sytuacja w świecie ukształtowała się w ten sposób, że około połowa ludności świata objęta grupą krajów rozwijających się nadal będzie dążyć do likwidacji głodu i poprawy poziomu wyżywienia przez wzrost spożycia przede wszystkim chleba i zbóż, a w mniejszym stopniu przez wzrost spożycia mięsa i innych produktów. Natomiast co najmniej druga połowa obejmująca zarówno kraje kapitalistyczne rozwinięte, jak i socjalistyczne (głównie Europy) dążyć będzie do zwiększenia poziomu wyżywienia przede wszystkim na drodze zwiększenia produkcji mięsa.

Jeśli sytuacja w produkcji zbóż, przy wszystkich jej komplikacjach pozwala na rozwiązanie problemu spożycia chleba, to już inaczej przedstawia się sprawa ze spożyciem mięsa. Niedobór światowy produkcji zbóż pastewnych, który stwarza przeszkodę w produkcji mięsa, jeśli wzrośnie — jak to przewidują prognozy FAO — może zwiększyć niedobory w produkcji mięsa i spowodować zahamowanie wzrostu spożycia mięsa. Jest to problem powszechny, obejmujący większość krajów świata, wszystkie grupy podzielonego świata, w tym kraje socjalistyczne i Polskę.

W latach 1961—1963 światowa produkcja mięsa w zasadzie zaspokajała ukształtowane na nie zapotrzebowanie. W wyniku przede wszystkim ogromnych różnic w poziomie dochodów ludności poszczególnych grup krajów sytuacja kształtowała się w ten sposób, że niedobory w produkcji mięsa miały kraje o najwyższym jego poziomie spożycia, a więc kraje kapitalistyczne rozwinięte, a nadwyżki kraje o niezwykle niskim poziomie spożycia, tj. kraje rozwijające się. Wielkość niedoborów tych pierwszych w zasadzie równała się nadwyżkom tych drugich. Kraje socjalistyczne ogółem posiadały nawet minimalne nadwyżki. W ostatnich latach tendencja do wzrostu spożycia mięsa występowała szczególnie silnie w krajach socjalistycznych, stąd też wszystkie one podjęły kroki zarówno dla zwiększenia produkcji mięsa, jak i przejściowego przyhamowania nadmiernego tempa wzrostu spożycia.

Obecna sytuacja w Polsce pod tym względem nie jest wyjątkowa i odzwierciedla powszechniejszą tendencję w grupie krajów o wysokim poziomie spożycia.

Prognozy FAO do 1975 r. przewidują utrzymanie się dotychczasowych tendencji w produkcji i spo-

życiu mięsa i pewne nasilenie tendencji do wzrostu spożycia mięsa w krajach rozwijających się wraz z ogólnym likwidowaniem przez nie opóźnień w rozwoju. W stosunku do krajów socjalistycznych przewidują one nasilenie tendencji do wzrostu spożycia mięsa szczególnie w krajach Azji, których poziom spożycia jest szczególnie niski. W krajach kapitalistycznych rozwiniętych poziom spożycia mięsa zwiększy się jeszcze (według tych prognoz), ale na drodze poprawy struktury produkcji mięsa, tj. przez zwiększenie m. in. produkcji wołowej, przy zahamowaniu spożycia i produkcji wieprzowej. I podobnie ocenia się tendencje do wzrostu spożycia mięsa w krajach socjalistycznych Europy. Dotyczy to również Polski, w której przy ogólnie dość wysokim poziomie spożycia mięsa, niewiele ustępującym krajom Europy Zachodniej, ma miejsce relatywnie zbyt wysokie spożycie wieprzowiny w stosunku do poziomu spożycia wołowej i drobiu.

W ogólnym wyniku tych tendencji w spożyciu, a także i w produkcji, na którą wywiera ona wpływ — w perspektywie 1975 r. według prognoz FAO może ukształtować się w świecie dość wysoki niedobór produkcji mięsa w granicach 5 do 8,5 mln ton. Przy tym niedobór ten obejmować może wszystkie grupy krajów, ale największy byłby w krajach obecnie niskiego poziomu spożycia. W krajach socjalistycznych szacuje się, że może on wynosić w Europie łącznie z ZSRR 0,6—0,7 mln ton, a w Azji od 2 do 4 mln ton. W krajach kapitalistycznych rozwiniętych niedobór ten szacuje się na 0,8 do 1,2 mln ton. W krajach rozwijających się szacowany on jest na 1,5—2,8 mln ton.

Oczywiście niestotne są tu podawane wielkości szacunkowy deficytu mięsa, ale powszechność tego problemu. Przy tym wskazać wypada na niektóre jego komplikacje.

Jedną z nich stanowi fakt, że na świecie występuje niedobór zbóż pastewnych. Ta komplikacja zmusza do przemyslenia zmian w strukturze produkcji i spożycia mięsa. Jest rzeczą znaną, że największe zużycie zbóż ma miejsce przy produkcji wieprzowiny. Stąd też tego, jak i innych jeszcze powodów, liczne kraje, mające trudności w produkcji i zużyciu zbóż, od dawna podejmują wysiłki dla zmiany w strukturze produkcji i spożycia mięsa, przez zmniejszenie udziału wieprzowiny, a zwiększenie mięsa bydlęcego. Tego rodzaju tendencje występują w krajach kapitalistycznych rozwiniętych, w Europie Zachodniej, USA i na innych obszarach. Tego rodzaju tendencje ostatnio nasilają się w krajach socjalistycznych, w tym również w Polsce. Nie jest to sprawa łatwa z wielu powodów, a w szczególności z uwagi na przyzwyczajenia konsumentów. Ale to jest jedyna droga wyjścia. Jeśli kraje socjalistyczne dokonają dostatecznych wysiłków na tej drodze to prognozy FAO mogą w stosunku do nich się nie sprawdzić.

O wiele gorzej natomiast przedstawia się sytuacja w krajach rozwijających się Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej, które obecnie posiadają wielokrotnie niższy poziom spożycia mięsa niż kraje socjalistyczne czy kapitalistyczne rozwinięte w przeliczeniu na 1 mieszkańca. W krajach tych obok ograniczeń zbożowych występują jeszcze inne. Jeszcze obecnie główna część zbóż pastewnych w tych krajach jest spożywana przez ludność. Jeśli nie zostanie rozwiązana przez nie problem zwiększenia spożycia pszenicy to deficyt produkcji mięsa może się okazać wyższy niż przewidują prognozy FAO. W wielu krajach występują ograniczenia w produkcji i spożyciu mięsa związane z zakazami religijnymi, co dodatkowo komplikuje rozwiązanie tego problemu.

Sytuację krajów tzw. trzeciego świata komplikuje jeszcze i ten fakt, że w porównaniu z pozostałymi krajami mają one niski poziom spożycia innych produktów zwierzęcych, a zwłaszcza zwierzęcych o wysokich wartościach żywienia, a mianowicie mleka i jaj. Obecny deficyt w produkcji mleka i jaj tych krajów może według prognoz FAO dalej się pogłębić. Kraje socjalistyczne i kapitalistyczne mogą w zasadzie rozwiązać ten problem w swoim obrębie.

Powszechność problemu niedoborów w produkcji mięsa na świecie przy dość różnej sytuacji w produkcji takich jego zamienników jak mleko i jaja oraz wielce zróżnicowanym poziomie spożycia — wskazuje na konieczność poważnego zacieśnienia współpracy i współdziałania w tej dziedzinie krajów świata. Stąd wypływały postulaty zacieśnienia przede wszystkim stosunków handlowych, które jeśli kształtowały się będą w normalnej atmosferze politycznej i ekonomicznej współpracy mogą okazać wpływ na racjonalniejszy, niż dotychczas ukształtowany społeczny podział pracy w rolnictwie.

Zasoby rolnictwa na świecie pozwalają bowiem na rozwiązanie kluczowego problemu wzrostu produkcji rolnej i mięsa w szczególności, tj. problemu zbożowego i zbóż pastewnych, których obecny i spodziewany deficyt wywołuje deficyt w produkcji mięsa. I to samo dotyczy wielu innych problemów, o których nie było tu mowy a znanych od dawna światu.

¹⁾ Zob. „Życie Gospodarcze” 1967 r. nr 40.

POTRZEBY ŻYWNOŚCIOWE I PRODUKCJA ROLNA ŚWIATA

(Prognozy FAO do 1975 roku)

WŁADYSŁAW MISIUNA

dotąd, zupełnie odmiennie kształtować się może sytuacja żywnościowa poszczególnych grup krajów na świecie. Dla krajów kapitalistycznych rozwiniętych i podobnie dla krajów socjalistycznych, zwłaszcza Europy (w tym Polski), zagadnienie dynamiki potrzeb i produkcji, a ściślej tempa wzrostu zapotrzebowania i możliwości jego pokrycia, występuje przede wszystkim w płaszczyźnie dalszego podniesienia poziomu spożycia już obecnie zadowalającego. Dla krajów rozwijających się jest to zagadnienie wygrania wyścigu z przyrostem demograficznym, aby nie obniżyć obecnie gwałtownego poziomu, a dopiero następnie przekroczyć jego granice to znaczy zlikwidować głód, tam gdzie on jeszcze występuje.

Uwzględniając te sytuacje i występującą tendencję, prognozy FAO przewidują tempo wzrostu zapotrzebowania na produkty rolne w latach do 1975 r. w granicach 2,3—2,7 proc. rocznie w skali światowej. W zasadzie podobne tempo przewidują one dla krajów socjalistycznych ogółem i niższe w krajach socjalistycznych Europy (2,0—2,3 proc.). Natomiast znacznie niższe dla krajów kapitalistycznych rozwiniętych (1,6—1,8 proc.) oraz znacznie wyższe dla krajów rozwijających się (3,1—3,8 proc.). Takie w każdym razie różnice tempa mogą mieć miejsce jeśli się utrzymają dotychczasowe tendencje w zakresie przyrostu ludności i wzrostu jej dochodów. Ponieważ brak jest przesłanek, które by wskazywały na zmianę dotychczasowych tendencji, trzeba się realnie liczyć z powyższą prognozą. Można w niej kwestionować wielkość tempa ale nie kierunek rozwoju.

Dynamika potrzeb w zakresie produkcji rolnej mogłaby nie niepokoić, wobec bądzie również dość prawdopodobnych przewidywań co do możliwości tempa wzrostu produkcji rolnej, jej ogólnego woluminu. Jeśli bowiem przyjąć, że produkcja rolna do 1975 r. będzie się rozwijała w tempie wcale nie wyższym ale nawet nieco niższym niż w okresie dziesięciolecia 1953—1963, to i tak jest ona w skali światowej w stanie nadążyć za tempem wzrostu zapotrzebowania ludności. Takie założenie jest założeniem zapewne ostrożnym, ale bądzie do przyjęcia, przy rozpatrywaniu problemu wyżywienia ludności w takiej skali jak światowa. Ale i przy tym założeniu niepokojąco przedstawia się sytuacja, gdy się ją rozpatrzy w poszczególnych grupach krajów.

Jeśli idzie o kraje socjalistyczne to według prognoz FAO do 1975 r. są one w stanie uzyskać ogólne tempo wzrostu produkcji rolnej nawet powyżej ogólnego tempa wzrostu zapotrzebowania. Ale już inaczej przedstawia się ta prognoza dla krajów socjalistycznych Azji, które nadal mogą produkować mniej niż potrzebują.

Sytuacja krajów kapitalistycznych rozwiniętych kształtować się może według tychże prognoz pomyślnie, wobec pewnego wyprzedzania tempa wzrostu zapotrzebowania przez tempo wzrostu produkcji rolnej. Choćby więc nieco odmiennie w ich obrębie przedstawia się sytuacja Japonii czy Związ-

ku rozwiązaniami jako kluczowy problem utrzymania i cofnięcia głodu w krajach rozwijających się, a także problemy wyrównania poziomu wyżywienia czy też ich zbilansowania w obrębie wszystkich grup krajów podzielonego świata. Rozwiązanie tych problemów nie jest możliwe bez polepszenia atmosfery pokojowego współżycia i współpracy pomiędzy wszystkimi grupami krajów a także w ich obrębie.

Te ogólne stwierdzenia nabierają swojej szczególnej wymowy, gdy od tych bardzo ogólnych rozważań dotyczących tempa wzrostu potrzeb i produkcji rolnej przejdzie do ich konkretyzacji. I w tym względzie prognozy FAO dostarczają ważkiej materii do przemyslenia. Ramy niniejszego artykułu nie pozwalają na przegląd nawet pobeżny ważniejszych spraw, ale zatrzymać się wypada przynajmniej nad dwiema, które interesują nasze społeczeństwo i bądzie wszystkich „żywności” na świecie, a ściślej nie są obojętne dla każdego, kto chce jeść na co dzień chleb i mięso. A więc problem chleba i mięsa.

PROBLEM ZBOŻOWY I JEGO ASPEKTY

Wszystko co już wlemy o kluczowym znaczeniu dla produkcji rolnej i wyżywienia produkcji zbóż, o złożoności problemu zbożowego (z naszych własnych doświadczeń i z Polscy) na skali światowej podlega dalszym komplikacjom. Komplikacje te wnoszą własnie podział świata i brak normalnych, czy też zadowalających stosunków współpracy między licznymi krajami należącymi do różnych grup podzielonego świata.

Problem zbożowy bądzie najostrejszym zarysowuje podstawowe trudności wyżywienia podzielonego świata. Ujawniają to problemy FAO do 1975 r. już przez samą tylko prezentację danych według podziału na grupy krajów.

Na jakich założeniach opierają się prognozy FAO? W dużym uproszczeniu na założeniach uwzględniających dotychczasowe tendencje w zakresie produkcji i zużycia zbóż na świecie oraz nacisku tych dwóch czynników wzrostu zapotrzebowania na produkcję rolną, o których była już mowa. Jeśli idzie o poszczególne grupy krajów, to prognozy FAO z wyjątkową ostrożnością oceniają możliwość zwiększenia produkcji zbóż w krajach socjalistycznych i stąd wyniki tych prognoz są rozbieżne, a właściwie zaniżone, w porównaniu z już zastanawianymi przez kraje socjalistyczne środkami zwiększenia produkcji zbóż. W stosunku do krajów kapitalistycznych rozwiniętych prognozy FAO także są dość ostrożne i te kraje kwestionują ich wyniki także jako zaniżone. Natomiast jeśli chodzi o kraje rozwijające się, to prognozy te przewidują dość znaczną poprawę sytuacji w produkcji, która również może być kwestionowana, ale jako zbyt optymistyczna.

Niemniej jednak przy wielu wątpliwościach dotyczących tych założeń wzrostu produkcji zbóż, wyniki prognoz FAO okazują się wielce przydatne dla zarysowania

wet może być nadwyżka produkcji zbóż w skali światowej od 4 do 17,5 mln ton.

Nie jest istotna w tym przypadku skala nadwyżek, ale sam fakt, że świat jest w stanie wyprodukować zboża więcej niż potrzebuje. I to jest optymistyczny akcent tej prognozy.

Sytuacja nie przedstawia się jednak tak prosto. Zaczyna się mianowicie komplikować, gdy: 1) uwzględnimy sytuację w produkcji i zużyciu poszczególnych grup zbóż według ich głównego przeznaczenia, na cele spożycia i spasanania oraz 2) uwzględnimy sytuację w produkcji i zużyciu poszczególnych grup krajów. Wtedy w całej ostrości występują i te problemy, które znamy z własnych doświadczeń, jak i te, które już dawno mamy w Polsce poza sobą.

Otóż okazuje się, że w skali światowej do 1975 r. można liczyć na wysokie nadwyżki produkcji pszenicy a nawet ryżu, czyli dwóch podstawowych na świecie zbóż chlebowych (żyto ma charakter lokalny), natomiast może pogłębić się już obecnie występujący deficyt zbóż pastewnych. I to jest jedna komplikacja.

Przy tym komplikacja ta dotyczy również krajów kapitalistycznych rozwiniętych. Deficyt zbóż pastewnych tych krajów szacuje się, że wzrośnie z 6 milionów ton w latach 1961—1963 do ponad 13 mln ton, a tylko przy mniej pomyślnie sytuacji w produkcji zwierzęcej może się nieco zmniejszyć. Równocześnie kraje te według tych prognoz mogą zwiększyć nadwyżki pszenicy z 18,8 mln w latach 1961—1963 do 37 mln ton w 1975 r.

Jeśli idzie o kraje socjalistyczne, to prognozy FAO przewidują nawet pewne nadwyżki zbóż pastewnych w krajach Europy i ZSRR (do 2 mln ton) oraz niedobór w Azji (do 1 mln ton). Równocześnie przewidują one nadwyżki zbóż chlebowych w krajach socjalistycznych Europy i ZSRR i ich niedobory w podobnej skali w Azji.

Przy zastrzeżeniach co do prognoz, że są zaniżone, stosunkowo najpomyślniej przedstawiają się prognozy dla krajów socjalistycznych. W ogólnym wyniku także pomyślnie, chociaż nie bez komplikacji przedstawiają się prognozy dla krajów kapitalistycznych rozwiniętych.

A zatem już odnotowaliśmy i drugą komplikację problemu zbożowego. Ujmijmy ją jeszcze ogólniej, jako że tego wymaga przejrzystość obrazu sytuacji. Otóż według prognoz FAO świat może wyprodukować zboża więcej niż potrzebuje. I to dotyczy, jak się okazuje nie wszystkich zbóż ale też i nie wszystkich grup krajów.

Kraje socjalistyczne ogółem mogą wyprodukować tyle zboża ile potrzebują, w tym nawet zbóż pastewnych. Ale ta prognoza FAO bierze pod uwagę dotychczasowe tempo wzrostu zapotrzebowania na zboże, wynikające z dotychczasowego przede wszystkim wzrostu zapotrzebowania na zboże na cele spasania. Jeśli ono będzie wzrastać silniej niż dotychczas, to mogą się

procent części plonów zboża stanowi pszenica. (MP)

W PRZEMYŚLE WĘGLOWYM FRANCJI

Podczas debaty budżetowej w parlamencie francuskim stwierdzono, że spadł w przemyśle węglowym sięgający, niż przewidziano przy opracowywaniu pięcioletniego planu rozwoju gospodarki narodowej. Według planu spadł zużycia węgla miał wynosić 1 mln ton rocznie, a w rzeczywistości kształtował się na poziomie 2—2,5 mln ton rocznie.

W związku z tym minister przemysłu Guichard oświadczył w parlamencie, że wydobycie węgla w 1970 roku ulegnie zmniejszeniu do 42,5 mln ton, zamiast 46,5 mln ton ustalonych pierwotnie w planie 5-letnim. (MP)

DEFICYT BILANSU PŁATNICZEGO JAPONII

Bilans płatniczy Japonii za pierwsze 6 miesięcy bieżącego roku finansowego, rozpoczynającego się dniami 1 kwietnia, został samoczynny deficytem w wysokości 190 mln dolarów, podczas gdy odpowiedni okres w 1966 roku zakończył się nadwyżką w sumie 290 mln dolarów, czyli w stosunku do roku ubiegłego nastąpiło pogorszenie o 480 mln dolarów. (MP)

REKORDOWE ZBIORY BAWELNY W ZSRR

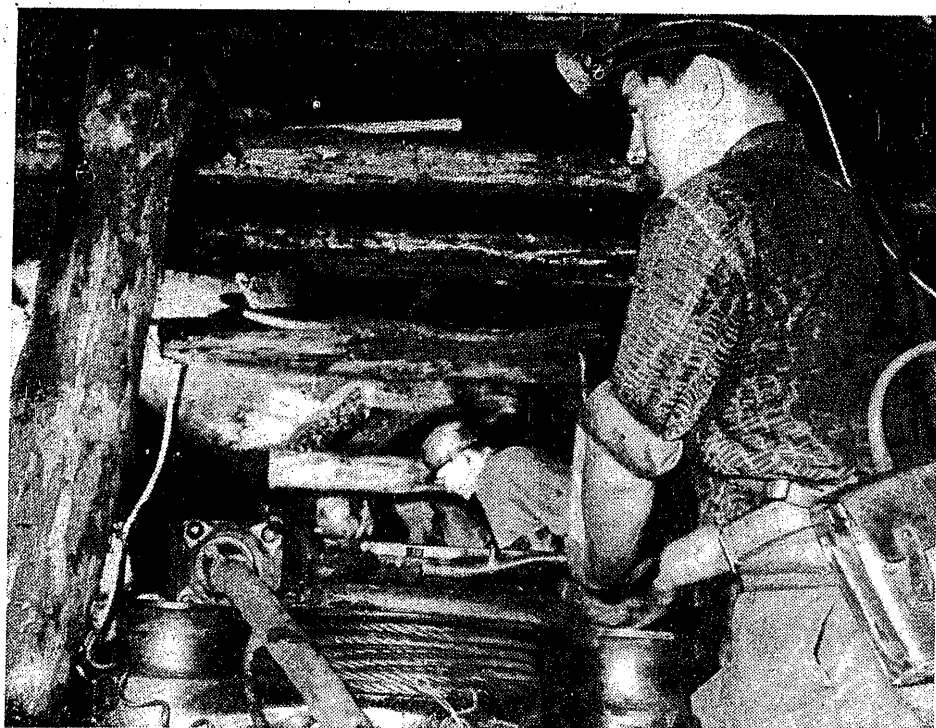
Rekordowe zbiory bawełny w Związku Radzieckim, wynoszące przeszło 8 mln ton, zapewniły gospodarkę radzieckiej dużą nadwyżkę eksportową. Dzięki temu i dzięki wysokiej jakości produkcji radzieckiej oraz licznym zbiorom w Stanach Zjednoczonych konkurencyjność bawełny radzieckiej na rynkach zagranicznych znacznie wzrosła. (MP)



PRODUKCJA ZBOŻA W KRAJACH EWG

Według ostatnich danych, jak podaje agencja „Agra Europe”, produkcja zboża w 6 krajach Wspólnego Rynku osiągnęła w roku bieżącym 67,3 mln ton, czyli o 0,2 mln ton więcej niż w 1966 roku i o 1,3 mln ton więcej, niż wynosi przeciętna zbiorów za ostatnie 5 lat.

Pierwsze miejsce pod względem wielkości produkcji zajmuje Francja, na którą przypada 44 proc. uzyskanego zbioru, drugie — NRF (27 proc.) i trzecie — Włochy (21 proc.), przy czym 45,7



Konferencja naukowa w SGPiS

Dla uczczenia 50 rocznicy Rewolucji Październikowej Szkoła Główna Planowania i Statystyki zorganizowała w dniach 24 i 25 listopada br. ogólnopolską konferencję naukową na temat: „50-lecie budownictwa socjalistycznego w Związku Radzieckim a świat współczesny”.

Uczestnicy konferencji wysłuchali następujących referatów:

- | | |
|------------------------------|--|
| Prof. dr Bronisław Mino | — RADZIECKIE PLANOWANIE I JEGO HISTORYCZNE ZNACZENIE |
| Prof. dr Józef Zawadzki | — BUDOWNICTWO SOCJALISTYCZNE A WSPÓŁCZESNY KAPITALIZM |
| Prof. dr Kazimierz Łaski | — ZAGADNIENIE WZROSTU GOSPODARCZEGO W PRAKTYCE I TEORII KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH |
| Doc. dr Janusz Beksia | — DOSWIADCZENIA I DISKUSJE Z ZAKRESU RACHUNKU EKONOMICZNEGO W GOSPODARCE SOCJALISTYCZNEJ |
| Doc. dr Janusz Górski | — ROZWÓJ RADZIECKIEJ NAUKI EKONOMICZNEJ W OKRESIE MIĘDZYWOJENNYM |
| Doc. dr Antoni Rajkiewicz | — ZAGADNIENIE PRACY I ZATRUDNIENIA W TEORII I PRAKTYCE GOSPODARKI SOCJALISTYCZNEJ |
| Doc. dr. Ignacy Sachs | — ZNACZENIE STRATEGII ROZWOJOWEJ ZSRR DLA KRAJÓW TRZECIEGO ŚWIATA |
| Adiunkt dr Ryszard Cheliński | — SYSTEM ZARZĄDZANIA GOSPODARKĄ SOCJALISTYCZNĄ |

Dyskusja nad referatami koncentrowała się wokół problematyki dalszego rozwoju teorii wzrostu i metod planistycznych w krajach socjalistycznych, wpływu myśli ekonomicznej na rozwój teorii ekonomicznej w ZSRR i krajach socjalistycznych. (F)

Aktualności

DOKONCZENIE ZE STR. 1

pracowników umysłowych, bo o 6,9 proc., podczas gdy wzrost zatrudnienia pracowników fizycznych wyniósł 4,1 proc. Przy okazji warto dodać, że osobowy fundusz plac zwiększył się w omawianym okresie o ponad 13 proc., a więc o 2 punkty szybciej, niż dynamika produkcji przedsiębiorstw budowlano-montażowych. (m.w.)

OBROTY HANDLU WEWNĘTRZNEGO

Przypuszczaliśmy poprzednio, że obroty handlu wewnętrznego odzwierciedlały w ostatnich miesiącach. Dane za miesiąc październik nie wskazywały jednak na taką tendencję. W październiku bowiem sprzedaż detaliczna w handlu wewnętrznym wzrosła o 8,2 proc., w tym w miejskim handlu detalicznym tylko o 5 proc. Jest to wzrost niższy od założonego NPG. Jedynie w handlu wielkim utrzymuje się wysoka dynamika obrotów, która wzrosła w omawianym miesiącu o 9,2 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ub. r.

PRZESUNIĘCIA W BILANSIE PRZYCHODÓW I WYDATKÓW LUDNOŚCI

Podsumowanie pieniężnych przychodów i wydatków ludności za okres trzech kwartałów br. wskazuje, że rok ten zamknięty wyższym od planowanego przyrostem przychodów. W trzech kwartałach br. wzrosły bowiem o 8,3 proc. wobec wzrostu założonego w planie rocznym w granicach 6,7 proc. Sam trzeci kwartał przyniósł przy tym przesunięcie tej dynamiki do 9,7 proc., a wstępne dane za październik i listopad wykazują, że tendencja do szybkiego niż planowanego przyrostu przychodów ludności utrzyma się do końca roku.

Szybszym niż planowano wzrostowi przychodów ludności towarzyszy

PRASA o problemach gospodarczych

Grudniowy numer „NOWYCH DROG” przyniósł w dziale „Problemy i dyskusje” bardzo interesujący artykuł Józefa Pajestki pt. „Planowanie centralne a rynek”. Treść artykułu odpowiada dość ściśle tytułowi, to znaczy, że autor stara się określić, w związku z reformami ekonomicznymi aktualnie podejmowanymi w krajach socjalistycznych, jaka powinna być rola planowania centralnego a jaka rynku w funkcjonowaniu mechanizmu gospodarki. Na wstępie podkreślono, że negatywny stosunek do rynku, w okresie kiedy kraje socjalistyczne w przyspieszonym tempie tworzyły nową strukturę gospodarczą był uzasadniony. Jednak po wykorzystaniu ekstensywnych możliwości rozwoju konieczne jest dokonanie decentralizacji w zarządzaniu, a sprawne i właściwe działanie mechanizmu rynkowego stanowi podstawowy warunek tej decentralizacji. Tak więc obecnie jesteśmy na etapie, w którym dokonujemy się powiązanie planowania centralnego z mechanizmem rynkowym, co w konsekwencji powinno przynieść połączenie racjonalności gospodarczej w skali ogólnospołecznej z racjonalnością na szczeblu przedsiębiorstw.

Jaka rolę — według autora — może i powinien spełniać rynek? W artykule wysunięte zostały na czoło dwa zadania — dostosowywanie do siebie działalności różnych jednostek ekonomicznych i bieżącej alokacji środków produkcji. Takie określenie funkcji rynku w gospodarce planowej zgodne jest w zasadzie z poglądami innych autorów (prof. Brus np. w „Gospodarce Planowej”) formułował te zadania następująco — dostosowanie podaży do popytu, wzmocnienie zainteresowania redukcją nakładów o producentów, pobudzenie aktywności inwestycyjnej w dziedzinie techniki i technologii. Oczywiście działania rynku musi być regulowane przez politykę cen, instrumenty finansowe i inne środki. Równocześnie prof. Pajestka określa dziedzinę, w której mechanizm rynkowy nie zapewnia racjonalnych rozwiązań społeczno-ekonomicznych. Dziedzinę tę to: pierwsze — długofalowe kierunki przemian strukturalnych w produkcji, handlu zagranicznym i regionalnym rozwoju kraju; po drugie — podział dochodów między różne grupy społeczne; po trzecie — rozwój nauki i techniki.

Zrealizowanie takiego podziału między rynek a planowanie dyrektywne wymaga odpowiedniego zorganizowania rynku i wykształcenia w administracji centralnej umiejętności sterowania jego działaniem. Brak tych umiejętności uważa autor za jedno z istotnych źródeł hamujących szybkie wprowadzanie reform. Bez takich bowiem umiejętności trudno zrezygnować z ustalania zadań dyrektywnych dla przedsiębiorstw w zakresie asortymentu produkcji oraz w zakresie wykorzystywania przez przedsiębiorstwa zasobów ekonomicznych. Autor podkreśla, że alokacja środków między różne przedsiębiorstwa nie może dokonywać się tylko na podstawie działania mechanizmu rynkowego. Rozdział środków decyduje bowiem nie tylko o możliwości działania poszczególnych przedsiębiorstw ale również o kierunku rozwoju całej gospodarki. Dlatego w tej dziedzinie władze centralne muszą pełnić dwie funkcje. Muszą one określać ogólne ramy i zasady alokacji zdecentrali-

zowanej, a równocześnie bezpośrednio podejmować szereg podstawowych decyzji alokacyjnych.

Jeżeli chodzi o rozdział środków, to reformy polskie wykazują daleko idącą ostrożność w dwóch dziedzinach: zatrudnieniu i funduszu plac oraz w dziedzinie inwestycji. W pierwszym wypadku ostrożność ta uzasadniona jest silnym naciskiem na wzrost zatrudnienia, któremu nie potrafiono dotychczas przeciwstawić dostatecznie silnych hamulców typu ekonomicznego. W tej sytuacji mogą powstawać zjawiska inflacyjne oraz zagrożenie ogólnej równowagi. Równocześnie jednak autor podkreśla, że nie jest konieczne równoczesne limitowanie i zatrudnienia i funduszu plac — wystarczy stosowanie ograniczeń do tej ostatniej wielkości. Mimo że limitowanie funduszu plac jest u nas nadal problemem otwartym, to użać że trzeba za zło konieczne i szukać w drodze eksperymentów sposobów odejścia od tego zła. Jeżeli chodzi o rozdział środków na cele rozwojowe, a więc głównie inwestycji, to wykształciła się już dwuszczeblowa decentralizacja obejmująca przedsiębiorstwa i zjednoczenia. Wielkość funduszy rozwojowych zdecentralizowanych zależy przede wszystkim od wyników ekonomicznych oraz od określonej części amortyzacji. Państwo określa kierunki i sposób wykorzystania tych środków przez odpowiednie limitowanie normalnych oraz politykę kredytową. Swoboda przedsiębiorstw i zjednoczeń ograniczona jest obecnie głównie jednak nie przez ostre normatywy czy zakamufLOWANĄ dyrektywność, lecz przez napięcia na rynku dóbr kapitałowych, przede wszystkim w wykonawstwie inwestycyjnym.

Autor podkreśla, że zależność między rynkiem a decyzjami centralnymi powinna być dwustronna. Nie tylko bowiem centralny planista może i powinien odpowiednio regulować przy pomocy instrumentów ekonomicznych działanie rynku, lecz również powinien brać pod uwagę kryteria rynkowe przy podejmowaniu autonomicznych decyzji gospodarczych. Rynek bowiem jest społecznym mechanizmem uznania użyteczności produkcji. Wreszcie autor polemizuje z argumentami przeciwników wykorzystania rynku w planowaniu socjalistycznym, którzy zarzucają mechanizmowi rynkowemu działanie ex post, a więc niemożność wykorzystania tego instrumentu w działaniu na przyszłość. Autor uważa, że w gospodarce socjalistycznej nie tylko istnieje pełna możliwość przewidywania tendencji rynkowych, lecz również organizowanie tych tendencji, ich planowanie na przyszłość. Tak więc nie chodzi tu o rynek w sensie rynku istniejącego w gospodarce wolnokonkurencyjnej, ale o rynek perspektywny, dający najlepsze kryteria maksymalizacji wartości uznanych społecznie w stosunku do kosztów produkcji. Oczywiście na tak rozumiane kryteria rynkowe muszą być narzucone i inne przesłanki o charakterze społecznym, dynamizujące przyszły, bardziej odległy w czasie postęp.

Planowanie nabiera coraz bardziej charakteru naukowego. Naukowe podejście musi również cechować badanie tendencji rynkowej, gdyż tylko w ten sposób można będzie szybko maksymalizować wartości społecznie zaakceptowane i uznane za pożądane i pozytywne.

S. C.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Sukces polskich specjalistów

Nową metodę odkazania wielkich chłodziń miejskich wynaleźli specjaliści Centralnego Laboratorium Chłodnictwa (mgr I. Malinowski, dr C. Myślińska i mgr inż. E. Urbaniak). Nowa metoda pozwala na odkazywanie urządzeń chłodniczych przy temperaturze —20°, czyli bez konieczności i bez przerwy w pracy. Aparat, który skonstruowano i niebezpieczne środki chemiczne zostały wyprodukowane całkowicie w Polsce. Niedawno zakończono próby eksploatacyjne nowej konstrukcji w 9 wielkich chłodziń miejskich. Zdaniem specjalistów udziły się bardzo dobrze. Dziewięć krajów, a w tym także „pojęci” chłodziń, jak USA, Wielka Brytania, Francja, NFR i inne, uznali polski wynalazek, który ma już zastrzeżenie patentowe — jako metodę całkowicie nową, nowoczesną i skuteczną w działaniu. (BNT-PAP)

Metro za 100 mln

Zakończono prace nad wstępą dokumentacją konstrukcyjną kosztów rysowa budowy w stolicy USA podziemnej kolei miejskiej. Ma być to metro głębokie — m. in. tunele jego przebiega pod korytem rzeki Potomac. Według wstępnej oceny realizacja tej inwestycji kosztować będzie 100 mln dolarów. (Motor nr 42/67).

Buty o napędzie odrzutowym

Buty o napędzie odrzutowym — oto najnowszy pomysł mający pomóc astronautom przy poruszaniu się w przestrzeni kosmicznej. Aby je uruchomić, astronauta wystarczy zająć palce stóp. Ten ruch włącza umieszczone na podeszwach butów silniki odrzutowe o sile ciągu 1,80 kg. Wielka korzyść takiego systemu: pozostawia on astronautę wolne ręce do wykonywania innych czynności. Próby przeprowadza się w USA (Horyzonty Nauki nr 14).

Pancerny zbiornik

Wybuchowe toższenie elementów metalowych zrobiło karierę przemysłową; mankamentem tego procesu była potrzeba stać ch napraw betonowych zbiorników, w których przeprowadzano operacje toższenia. W Zakładach Przemysłu Metalowego im. M. Nowotki w Zielonej Gó-

rze skonstruowany został specjalny zbiornik, w którym można bez ryzyka awarii przeprowadzać produkcję eksplozję. Zbiornik ma stalowe ściany pokryte warstwą izolacyjną, a jego trwałość jest obecnie 20-krotnie większa od trwałości zbiorników betonowych. (BNT-PAP)

Szybko i skutecznie

Profesor A. Biruk z Instytutu Drogowego w Charkowie skonstruował bardzo prosty i skuteczny przyrząd do odczytu siłowności nierówności na wierzchniej drodze bitych. Przyrząd ten instaluje się odpowiednio w samochodzie osobowych lub ciężarowym i przejeżdża nim badany odcinek. Wszystkie nierówności nawierzchni drogi powodują w czasie jazdy ugięcie resorów pojazdu. Wielkość tych ugięć mierzy przyrząd prof. Biruka, podając odczytania w centymetrach i rejestrując je w swym liczniku. (APN)

Turbina 1200 MW

W Leningradzie trwają prace nad budową jedynego turbogeneratory o mocy 1200 MW (megawatów), który będzie największą na świecie tego rodzaju jednostką maszynową. Według zdania fachowców radzieckich, takie supergeneratory nalepiej nadają się do zasilania energią elektryczną stale rozwijającego się przemysłu Związku Radzieckiego. (Horyzonty Techniki nr 10/67).

„Alchemia” doroza

Na podstawie opracowania zespołu: mgr inż. Bolesława Kempy oraz mgr Marii Blaszczyk i mgr Marii Kozłowej z Ośrodka Naukowo-Technicznego przy Zakładach Rybnych w Gdyni, Zakłady te podjęły przed kilku miesiącami rafinację zalegających magazynów odpadów doroza na uszlachetnione oleje spożywcze i techniczne, których w tym roku wyprodukuje się ponad 1 tys. ton. Sam przemysł garbarski za-

oszczędził dzięki temu 0,5 mln dolarów, przeznaczonych dotychczas na import oleju inni jeszcze wadliwą dewizę. Ale na najbliższą latą Zakłady Rybne obiecuje zwielokrotnienie produkcji i dojdzie do 12-15 tys. ton surowca z każdym rokiem przybywającą w głąb wchodzi produkcja antyimportowa i nawet eksportowa. (BNT-PAP)

Lakiery krajowe

Tegoroczne dostawy farb i lakierów na rynek sięgnęły 36 tys. ton. Plan na rok przyszły przewiduje zwiększenie tych dostaw o 4,3 tys. ton. Przyszłością nowością dla zmotoryzowanych będą emalie piecowe do renowacji samochodów, wysychające na powietrzu w ciągu kilkunastu godzin. (Motor nr 44/67).

TV jak obrazek

Specjaliści twierdzą, że w okresie krótszym niż 10 lat w produkcji znajdzie się telewizor ważyący zaledwie pół kilograma i tak płaski, że można go gdzieś powiesić na ścianie, podobnie jak dotychczas wieszano się obrazy. Na miejscu niewszelnie dziś używanej lampy fluorescencyjnej, na którym obraz będzie powstawał pod wpływem bombardowania go elektronami. (X)

Przeciwko bakteriom

Łódzka Fabryka Aparatury Medycznej „Famed” realizuje m. in. specjalne zamówienia, obejmujące np. bakteriofagową aparaturę naświetlającą dla przeniesienia spożywczego. Aparatura służy do stworzenia odpowiednich warunków przeróbki żywności, uwalniając urządzenia produkcyjne od chorobotwórczych mikroorganizmów. W łódzkiej „Famedzie” powstały też urządzenia analityczne umożliwiające wykrycie fałszyfikatów dokumentów i banknotów, a także specjalne lampy operacyjne do zabiegów przeprowadzanych na statkach. (BNT-PAP).



Dziś 20 listopada był narodowym świętem wyzwolenia Socjalistycznej Federacyjnej Republiki Jugosławii. W latach powojennych Jugosławia z ubożego kraju bałkańskiego przekształciła się w państwo przemysłowe o nowoczesnym regionów Jugosławii.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Włodzisław Brus, Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. naczel.), Mirosław Dynar, Henryk Flakierski, Romuald Gadomski (zast. red. naczel.), Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Mieczysław Kaban, Jerry Kleer, Tadeusz Kowalik, Marian Krak, Kazimierz Łaski, Mieczysław Mieczkowski, Zbigniew Madej, Zbigniew Mikolajczyk, Marek Misak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarczyk, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Sztybel, Jan Wernet, Barbara Winiowska, Zbigniew Wysocki, Janusz G. Zieliński.

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

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hota 33. Telefony: redaktor naczelny 28-06-28, zastępcy redaktorów 28-05-57 i 28-05-92 sekretarz redakcji 28-05-92, redaktorzy 28-05-42 i 28-05-54, sekretariat 28-05-28.

Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wd. „Prasa Krajowa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 21-48-02, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

Prenumerata krajowa przyjmuje urzędy pocztowe. Istotniejsze adresy Oddziału i Delegatury „Ruch”. Można również dokonywać wpłat na konto PKO Nr 1-6-100620 — Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 22. Zamówienia zagraniczne są do 10 dni miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna o 40 proc. — droższa — przyjmowana jest przez Biuro Kolportażu Wydawnictw zagranicznych „Ruch”, Warszawa, ul. Wronia 22, konto PKO Nr 1-6-100624. Egzemplarz 114-670004 VII O/M Warszawa.

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

ŻYCIE gospodarcze