

Cykle i wstęgi

JAN GŁÓWCZYK

PROBLEMATYKA inwestycyjna stanowi jeden z węzłów, a równocześnie jeden z najbardziej złożonych ekonomicznie i społecznie elementów polityki gospodarczej. Złożoność ta polega, najogólniej mówiąc, na tym, że z jednej strony zwiększenie udziału inwestycji w dochodzie narodowym ogranicza w danym okresie planowym możliwości spożycia, z drugiej zaś strony niemożliwe jest rozwiązanie gospodarki, w tym również wzrostu spożycia, bez inwestowania. To znaczy, bliżej problem precyzując, inwestycje ograniczają możliwości spożycia w momencie ich finansowania, realizowania, przyspieszają zaś dopiero wówczas, kiedy w wyniku działania inwestycyjnego uzyskujemy wzrost produkcji, który nie tylko pokrywa poniesione uprzednio nakłady, ale i w następnym etapie je przewyższa. Mamy tu więc do czynienia z czynnikami czasu, rozpiętością pomiędzy momentem poniesienia nakładów i momentem przyniesienia przez nie efektów produkcyjnych. Im większa jest ta rozpiętość tym ostryjście przeciwstawiają się sobie procesy wzrostu inwestycji i wzrostu spożycia.

Na powyższym tle, w opinii społecznej, i to bynajmniej nie tylko niefachowej, kształtują się równoległe dwa typy poglądów, które właśnie odzwierciedlają ową jedność i sprzeczność inwestycji i spożycia. Mówi się więc o zbyt wielkim udziale inwestycji w dochodzie narodowym, postulując ich zmniejszenie, a zarazem powszechne jest domaganie się nakładów inwestycyjnych, bez których nie można zaspokoić licznych potrzeb produkcyjnych i konsumpcyjnych. Rozpatrując z tego punktu widzenia liczne dyskusje, w tym również publikowane, można niejednokrotnie w tej samej wypowiedzi zauważyć stwierdzenia o napięciu inwestycyjnym i uzasadnienia dla nowych inwestycji.

Często, zwłaszcza w ostatnich latach, można się było spotkać ze stwierdzeniem, że, wraz z rozwojem gospodarki i zwiększaniem się ogólnej wielkości dochodu narodowego, sprzeczności przy podziale dochodu narodowego na spożycie i inwestycje będą ulegały zlagodzeniu. Po prostu pula inwestycyjna będzie większa i łatwiej będzie ją rozdzielić pomiędzy różne sfery zastosowania. Jest to jednak rozumowanie o tyle nieprawidłowe, że wraz ze zwiększaniem się skali gospodarki rośnie równocześnie, i to z reguły z wyprzedzeniem, również skala potrzeb. W rezultacie rozdział większej puli inwestycyjnej staje się problemem nie prostszym, ale bardziej skomplikowanym.

Dotyczy to zwłaszcza obecnego etapu naszego rozwoju, w którym musimy równocześnie doprowadzić do końca do stadium produktów finalnych, uszlachetnionych, prowadzone od wielu lat działania inwestycyjne w gałęziach tradycyjnych i zharmonizować je dodatkowo z inwestycjami komplementarnymi w gałęziach towarzyszących (na przykład konieczność doinwestowania przemysłu rolno-spożywczego w ślad za wzrostem inwestycyjnym w rolnictwie) oraz równocześnie koncentrować nowe środki inwestycyjne w celu tworzenia i szybkiego rozwoju nowych dziedzin i gałęzi produkcji ze względu na wymogi rewolucji naukowo-technicznej, konieczność intensyfikacji eksportu itd. (na przykład elektronika, automatyka, maszyność).

Jeżeli dorzucić do tego potrzebę odrobienia zapóźnień inwestycyjnych w przemyśle lekkim, czego nikt nie kwestionuje, a także nie podlegające dyskusji potrzeby inwestowania w sferze nieprodukcyjnej (budownictwo mieszkaniowe, komunalne itd.), stanie się bardziej oczywiste zgromadzenie licznych argumentów zachęcających do zwiększenia udziału inwestycji w dochodzie narodowym i to w znacznej mierze właśnie w imię wzrostu spożycia, ale w okresie późniejszym. W ten sposób rozumując, znajdujemy się na pozór w sytuacji błędnego koła: aby zapewnić rozwój gospodarki i spożycia trzeba inwestować, inwestycje zaś limitują wzrost spożycia, niejednokrotnie na dość długi okres i ponownie znajdujemy się w punkcie wyjścia. Czy tak jest w rzeczywistości, a przynajmniej czy tak musi być?

W dyskusjach na powyższe tematy odwoływano się niejednokrotnie do przykładów innych krajów socjalistycznych i kapitalistycznych, porównując udział inwestycji w dochodzie narodowym tych krajów z naszymi realiami. W zależności od tego, z jakim krajem przeprowadzono porównywanie, wprowadzano wnioski, że udział ten jest bardzo wysoki lub wręcz odwrotnie — niski.

Każdy to może zresztą sprawdzić, rzucając okiem na 633 i 634 stronę Rocznika Statystycznego 1968, i biorąc poprawkę na niepełną porównywalność danych. Tak np. w Japonii, na którą się ostatnio liczeni chętnie powołują, udział inwestycji na pewno jest znacznie wyższy niż u nas, podobnie jak i w Jugosławii, a np. Czechosłowacja ma znacznie wyższy.

W dotychczasowej praktyce planistycznej używano niejednokrotnie argumentów wyciąganych z tych porównań w kierunku uzasadniania możliwości i potrzeby zwiększania udziału inwestycji w dochodzie narodowym. Wydaje się jednak, że tego rodzaju międzynarodowe porównania bez konkretnej analizy metod i kierunków inwestowania nie upoważniają właściwie do żadnych wniosków. Czy dany udział inwestycji w dochodzie narodowym stanowi o nadmiernym, czy też niewystarczającym obciążeniu gospodarki inwestycjami, i czy staje w ostrej sprzeczności z możliwościami wzrostu spożycia, i czy prowadzi do tzw. napięć inwestycyjnych — zależy nie tylko od wzajemnych relacji inwestycji—spożycie, ale niejednokrotnie w głównej mierze od struktury inwestycji oraz od ogólnej efektywności inwestowania.

Jest to po prostu kwestia mniej lub bardziej zoptymalizowanego programu inwestycyjnego. Można doprowadzić do ostrych napięć inwestycyjnych i zahamowania spożycia nawet przy stosunkowo niskim udziale inwestycji w dochodzie narodowym i można pokusić się o taki program inwestycyjny, który przy relatywnie znacznym obciążeniu dochodu narodowego inwestycjami tych konsekwencji powodować nie będzie. Nie jesteśmy więc tutaj w sytuacji określonej uprzednio nazwą „błędne koło”, a w każdym razie nie jesteśmy ze względów obiektywnych. Wprawdzie z powodów już uprzednio wymienionych trudno jest postulować zmniejszenie udziału inwestycji w dochodzie narodowym, można jednakże uzyskać skutki właściwie takie same, oddziałując na zwiększenie efektywności inwestowania. To leży w naszych możliwościach. A jak należy tu działać, określają generalnie Uchwały V Zjazdu.

Poprawa efektywności inwestowania jest w naszych warunkach, w warunkach ogromnego zapotrzebowania na inwestycje we wszystkich dziedzinach gospodarki, właściwie jedynym sposobem sprośnięcia temu zapotrzebowaniu bez nadmiernego obciążania dochodu narodowego inwestycjami. Większa efektywność inwestycji oznacza bowiem nie innego, jak zbudowanie określonych mocy produkcyjnych przy pomocy mniejszych środków i pozwala użyć środki zaoszczędzone albo na zwiększenie spożycia, albo na dodatkowe inwestycje bez naruszania planowych założeń w dziedzinie „wzrostu konsumpcji”.

Faktycznie jednak tendencje w dziedzinie ogólnej efektywności inwestowania kształtują się niekorzystnie. Wskazuje na to wielkość przyrostu dochodu narodowego uzyskiwana dzięki wzrostowi inwestycji w poszczególnych okresach o 1 procent. Kształtuje się ona jeśli chodzi o inwestycje netto następująco (obliczono na podstawie Roczników Statystycznych): lata 1951—1955 — 0,67, 1956—1960 — 0,72, 1961—1965 — 0,66, 1966—1967 — 0,54. Jeszcze bardziej wyraża się spadkowa tendencja ogólnej efektywności inwestycji, jeśli zbadamy, jaki przyrost dochodu narodowego uzyskujemy na podstawie jednego procenta przyrostu inwestycji netto w sferze produkcji materialnej, a więc w tej właśnie sferze, w której powstaje dochód narodowy. Współczynniki te kształtują się następująco: lata 1951—1955 — 0,61, 1956—1960 — 1,27, 1961—1965 — 0,42, 1966—1967 — 0,35. Nie wdając się w bliższą analizę, można na tej podstawie powiedzieć na pewno, że z upływem lat zmniejsza się wielkość przyrostu dochodu narodowego z każdego procentu przyrostu nakładów inwestycyjnych (pewnej poprawie uległa natomiast ogólna efektywność akumulacji, której wzrost o 1 procent przynosił w

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Przemysł meblarski 1971 — 1975

Niepokoje i nadzieje

JANUSZ WASYLKOWSKI

SPOŚRÓD całej produkcji przemysłu drzewnego dwie grupy wyrobów skupiają na sobie szczególną uwagę społeczeństwa: papier i meble. Nic w tym dziwnego, są to bowiem wyroby, z którymi każdy śmiertelnik ma do czynienia niemal bez przerwy, jak z obuwem, odzieżą czy produktami żywnościowymi. Są to ponadto wyroby, na które wzrasta nieustannie popyt i to do których wymagania klientów stały się coraz wyższe. Dągniemy wyroby, których brak powoduje powstawanie szkodliwych napięć — rynkowych i społecznych.

Warto o tym pamiętać. Papiernictwu poświęciliśmy artykuł w poprzednim numerze „Życia Gospo-

W NUMERZE:

PO PRZECIĘCIU WSTĘGI:

Przed sześciu laty opublikowaliśmy cykl artykułów i reportaży o świecie przekazywany do eksploatacji obiektach przemysłowych. Cykl ten wznowiliśmy w tym numerze pod tym samym tytułem. Dlaczego uważamy za ważne problemy inwestycyjne?

— Mówi o tym artykuł Jana GŁÓWCZYKA — CYKLE I WSTĘGI — str. 1

— Jerzy URBAN — WSPOMNIENIA I AKTUALIA — str. 1

W trzy lata po symbolicznym „przecięciu wstęgi” w nowym wydziale Zakładów Azotowych w Kędzierzynie produkcja osiągnęła poziom odpowiadający założeniom. Można powiedzieć i inaczej: nowy Wydział (Rozfrakcjonowania) osiągnął projektowane w 6 lat po rozpoczęciu jego budowy i w 10 lat po planowym terminie. Dlaczego?

— Włodzisław WÓWCZUK w OPowieści o PRAWDZIwym INWESTORZE — str. 3

...prezentuje nam Częstochowska Fabryka Urządzeń Mechanicznych. Należy ona do inwestorów, którzy skrócili termin budowy nowego zakładu, nie przekra-

szając przy tym kosztów własnych. Skąd to tempo, oszczędność czasu i pieniędzy?

Stanisław MRÓZ — WOLNA TRYBUNA — POMOC GOSPODARSTWOM ZBOŻOWYM — str. 3

Obok rozwijających się gospodarstw mamy sporo innych, które położone na słabych glebach nie mają obecnie możliwości rozwoju i zwiększają liczbę gospodarstw podupadłych. Jak należałoby zahamować ten proces?

Ewa DWORNIĄK — DYKUSJA — PLAN, RYNEK, PRZYSZŁOŚĆ — str. 4

Autorka nawiązuje do dyskusji na temat planu i rynku, jaka toczyła się na łamach „Życia Gospodarczego”, omawia działanie mechanizmu rynkowego we współczesnych warunkach technicznych i ekonomicznych.

Tadeusz ROTH — EKSPERYMENTY — ZAMIARY I EFEKTY — O MIERNIKU PRODUKCJI I EKSPERYMENCIE W ZAKRESIE PŁAC — str. 5

Artykuł w odróżnieniu od publikacji zamieszczanych dotychczas w cyklu omawiającym eksperymentalne zasady zarządzania w różnych przedsiębiorstwach i branżach przemysłowych, omawia głównie eksperymentalny system płac, który — jak dotychczas — jest propozycją.

Życie gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

26 STYCZNIA 1969 r. Nr 4 (906)

Po przecięciu wstęgi

WSPOMNIENIA I AKTUALIA

JERZY URBAN



Nowy budynek RWPG w Moskwie. Patrz artykuł Dariusza Fikusa — XX lat RWPG — Akcelerator rozwoju gospodarczego — na str. 11.

CENA 2 ZŁ

ROK XXIV

JESIENIĄ 1963 roku — mój kolega redakcyjny Włodzisław Dudziński przyjechał do Zakładów Azotowych pod Kędzierzynie w delikatnej, a przewrotniej misji reporterskiej. Zespół „Życia Gospodarczego” studiował w one czasy gazety szukając wiadomości o tym, że odbyła się gdzieś uroczystość przecięcia wstęgi i naciśnięcia guzika — czyli symbolicznego, ale też faktycznego uruchomienia nowego zakładu wytwórczego. Gdy dostojnicy odjeżdżali, gdy zebrano nakrycia z bankietowych stołów i chowano do szaf wyfasowane ordery — zjawiał się przedstawiciel naszej redakcji, by potem na łamach pisma rozwinąć złudzenia opinii publicznej przypuszczającej, że na przecięciu wstęgi kończy się trud tworzenia nowego organizmu przemysłowego i odąd zaczyna się o nam wypłacać z poniesionych przez społeczeństwo kosztów inwestycyjnych.

Kolega odwiedził Kędzierzyn z okazji oficjalnego uruchomienia w

kombinacie nowego zakładu — wydziału rozfrakcjonowania gazu koksowniczego na trzy frakcje: wodową, etylenową i metanową, potrzebne do wytwarzania amoniaku i nawozów azotowych oraz do innych celów przetwórczych. Jedyną, co w artykule „Koordynatora nadal brak” („Życie Gospodarcze” nr 41 z października 1963) autor miał dobrego do powiedzenia o procesie tworzenia Wydziału Rozfrakcjonowania, to to, że ceremonia oddawania go do użytku odbyła się bez zbytniej pompy i celebry.

Budowa wydziału podjęta została w 1959 roku, wedle wcześniej przygotowanych projektów i założeń techniczno-ekonomicznych, przewidyujących m. in. że uzyskiwanie azotu z gazu koksowniczego metodą rozfrakcjonowania będzie tańsze, niż osiąganie tego samego produktu wedle innych istniejących w kędzierzyńskim kombinacie technologii. Całość prac zakrojona była na dwa lata i inwestycja miała być oddana do użytku w 1961 roku. Tworzenie nowego wydziału trwało jednak o dwa lata dłużej, niż projektowano. Prace ukończone zostały w 1963 r., co znaczy, że realizacja trwała dwa razy dłużej, niż to przewidywano. „Niestety”, to oczywiście całą kalkulację przedsięwzięcia, o w momencie, kiedy inwestycja wedle planu miała już właściwie zwrócić poniesione na nią nakłady — jeszcze w ogóle nie zaczęła produkować.

Strata powstała ogromna, a przyczyny opóźnienia jak zwykle były wielorakie. Dostawy z kraju i zagranicy — pisał Dudziński — przybywały z opóźnieniem, jakości wielu urządzeń była zła, a ich montowanie nie przebiegało szparko. Wieloset dostawców powstała wskutek zamierzonej, ale nieopłaconych w efekcie oszczędności o intencjach antyimportowych. Utrudniało to zęganie ze sobą elementów całej maszyny o urozmaiconym pochodzeniu. Wadliwa też była organizacja wznoszenia inwestycji, gdyż nie powołano generalnego dostawcy odpowiadającego za całość dostaw i koordynującego ich przebieg. Do tego zalogą montującą aparaturę i dokonującą rozruchu nie odznaczała się cnotą fachowości, gdyż w 40 proc. składała się ze świeżo przybyłych ze wsi specjalistów od orki i kośby. Co prawda kombinat dołożył starań, by wówczas wyszkolić niezbędny zespół fachowców, ale w trakcie długich lat budowy większość tych wyuczonych lub przyuczonych ludzi odplynęła szukać szczęścia gdzie indziej.

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

zaciągają ORS-owskie pożyczki i mają ograniczone (czasowo) możliwości oczekiwania, aż wymarzona wersalka czy komplet stolowy znajdzie się wreszcie w sprzedaży. W konsekwencji kupują to, co akurat jest na składzie, niezależnie od swoich potrzeb, a nawet i możliwości.

Zresztą od dawna trwa spór kompetencyjny między handlem i przemysłem o to, kto ma wydawać katalogi informujące o asortymencie meblarskim. Sam fakt, że spór trwa, a katalogów nie ma, świadczy już wyraźnie, że ani handel, ani przemysł nie są zbyt zainteresowane sprzedażą swoich produktów, gdyż z góry są przekonane, że wszystko „pójdzie”. A jeżeli już takie przekonanie istnieje, to niedobór produkcji musi sięgać nie owych szacunkowych 10 procent, ale co najmniej 30, a według niektórych fachowców nawet i 50 procent produkcji, zakładając oczywiście, że mebel to nie truskawka, i że nie musi być sprzedany na drugi dzień po wystawieniu do sklepu.

Deficyt wyrobów meblarskich występuje zresztą głównie w niektórych asortymentach. Zastanawiające, że w meblach matowych zapotrzebowanie jest raczej zaspokojone, a chwilowe niedobory wynikają przede wszystkim z wadliwej

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Niepokoje i nadzieje

DOKONCZENIE ZE STR. 1

W Białymstoku odbyło się plenarne posiedzenie Komitetu Wojewódzkiego PZPR. I sekretarz KW, tow. Arkadiusz Lasiewicz przedstawił projekt sprawozdania z działalności KW PZPR w latach 1987-88, opracowanego na wojewódzkiej konferencji sprawozdawczo-wyborczej. Uczestnicy plenum zapoznali się z projektem programu działalności Komitetu wojewódzkiego PZPR na lata 1989-90. W Łodzi odbyło się plenarne posiedzenie Komitetu Łódzkiego PZPR poświęcone omówieniu dotychczasowego rozwoju spółdzielczości mieszkaniowej w tym mieście oraz określeniu zadań do 1995 r. Omówienie referatu na wojewódzkiej konferencji sprawozdawczo-wyborczej oraz projektu programu działania Wydziału wojewódzkiej organizacji partyjnej było tematem plenum KW PZPR w Bydgoszczy.

W Poznaniu i Gdańsku zakończyły obrady wojewódzkie sprawozdawczo-wyborcze konferencje PZPR. Na obu konferencjach ustalono programy działania wojewódzkich organizacji partyjnych na najbliższe lata. Dokonano również wyboru nowych wojewódzkich władz partyjnych. W Gdańsku I sekretarzem KW PZPR wybrany został członek Biura Politycznego KC — S. Kociłkiewicz. W Poznaniu — I sekretarzem KW PZPR wybrano K. Barcikowskiego. W Gdyni obradowała konferencja sprawozdawczo-wyborcza organizacji partyjnej Marynarki Wojennej. Konferencja ustaliła program działania na najbliższy okres w oparciu o uchwały V Zjazdu PZPR oraz wybrała nowe władze organizacji partyjnej Marynarki Wojennej. I sekretarzem Komitetu Partyjnego Marynarki Wojennej wybrany został komandor St. Czajkowski.

Jak podała prasa codzienna, ogólne nakłady na inwestycje wyniosły w roku ub. — według wstępnych obliczeń — ponad 178 mld zł. Przewiduje się, że globalne rozmiary nakładów inwestycyjnych przekroczą w r. 1989 kwotę 193 mld zł.

Polskie przedsiębiorstwo „Metalexport” — jak pisze „Życie Warszawy” — podpisało z angielską firmą „Bentley” kontrakt na dostawę dla naszego przemysłu lekkiego maszyn (tzw. płaskich maszyn kotłowniczych) do produkcji sweterów, bluzek polo, strojów dziecięcych itp. Wartość tych dostaw wyniesie blisko 6,5 mln dolarów. Zakupione maszyny należą do jednych z najnowocześniejszych i najbardziej wydajnych urządzeń tego typu. Wydajność ich pozwoli na zaspokojenie krajowego popytu na sweterki, bluzki itp. Jak twierdzi „Importers” z „Metalexportu”, zainstalowanie tych maszyn będzie oznaczało kilkaset sweterkowych komiśów i bazarów w klubach, pozwalając równocześnie na eksport tych wyrobów bez naciągania na rynek wewnętrzny.

W związku z szerokim programem unowocześnienia naszego przemysłu lekkiego „Metalexport” dokonuje za granicą poważnych zakupów maszyn dla przemysłu włókienniczego, dziewiarskiego, garbarskiego i obuwniczego. Tylko w tym roku wartość tych zakupów przekroczy kwotę 200 mln zł dewizowych, tj. równowartość przeszło 50 mln dolarów. Modernizacja przemysłu lekkiego, ogólnie rzecz biorąc, przetransformuje i wymagającego odrobienia znacznych zaległości — jest poważnym obciążeniem naszego bilansu płatniczego, zwłaszcza wobec faktu, iż ponad połowa kupowanego za granicą wyposażenia pochodzi z krajów kapitalistycznych. Wśród zakupów „Metalexportu” dla przemysłu lekkiego warto wymienić np. 400 automatów pończoszniczych dla przemysłu dziewiarskiego, na których będą wytwarzane m. in. rajstopy ze wzmacnionymi pięcioma, pończochy damskie bez szwu na palcach (zakazane „oczekiem”) — ostatnie słowo techniki i mody w tej dziedzinie. Jeden taki automat daje pończochę co 5 sekund.

W Fabrykach zlokalizowana została jedna z największych w Europie, supernowoczesna wykończalnia bawełny (nowoczesne sprzętury, m. in. niemieckie) — także zakup „Metalexportu” przewidziany na rok 1989 (wartość ponad 5 mln dolarów). Już zakupione urządzenia wykończalni jedwabiu sztucznego, zlokalizowanej w Gorzowie Wielkopolskim. Dostawcami są producenci z Niemiec zach., Włoch i Holandii. Koszt zakupionych urządzeń: ponad 3 mln dol.

W „Metalexportie” rozwinęło i wzmacnia specjalistami komórki zajmujące się importem, tak, aby poważyły środki dewizowe przyznane na modernizację przemysłu lekkiego zostały wykorzystane w sposób jak najbardziej racjonalny. Dotychczasowa praktyka wykazuje, iż przy znacznym wysiłku ze strony naszych importerów możliwe jest uzyskiwanie stosunkowo korzystnych cen zakupów i warunków kredytowych.

dystribucji. Natomiast najpoważniejsze braki występują w meblach z polskim. Jest to zjawisko ciekawe z socjologicznego punktu widzenia. Otóż meble na wysoki polski, meble droższe, kupują najczęściej ludzie niezamożni, w ogromnej większości robotnicy i chłopcy. A przecież ten typ mebla wielokrotnie ośmieszany, uznano przed laty za symbol nowobogactwa, symbol niedobrego, drobniomieszczańskiego gustu. Niestety, meble u nas, w wielu domach, stanowią bardziej dowód zamożności właściciela niż przedmiot codziennego użytku. I raczej mało kto kupuje meble z miłością, że po dwóch — trzech latach wymieni je, kupi nowe, modniejsze. Łódka na przykład, przedwojennej firmy Jarnuszkiewicz z Warszawy są jeszcze po dzień dzisiejszy przekazywane w niejednych rodzinach z pokolenia na pokolenie, co świadczy bardzo dobrze o walorach łódki i solidności producenta, ale mniej o gustach naszych rodaków.

Zapotrzebowanie na meble wykazywać będzie nadal tendencję wzrostową. Wzrasta budownictwo mieszkaniowe, następuje przemieszczenie ludności wiejskiej do miast, wzdłuż demograficzny opuszcza krótkie szkoły, pozostawia rodziny i będzie kupować meble, a poza tym... Poza tym, ci którzy kupili meble jakieś 10-12 lat temu, mogą je zapisać na straty, te meble są na ogół tak sfałgowane (jakość, jakość), że nadają się już na podpałkę. No i jeszcze sprawa wzrostu stopy życiowej, zmiany gustów społeczeństwa i relacji cen pomiędzy meblami i innymi wyrobami przemysłowymi. W tym miejscu pragnę jednocześnie oświadczyć, że mówiąc o niezbyt właściwej relacji cen pomiędzy meblami a telewizorami czy radiami na przykład, nie popieram laiswowych tu i ówdzie tendencji o potrzebie podniesienia cen na meble. Bo to nie ta droga i nie ta metoda! Podpisuję się natomiast obiecanymi rękami pod koniecznością rozwijania produkcji mebli o wysokim standardzie, o nowoczesnym kształcie, mebli stosunkowo droższych. Często meble takie produkujemy na eksport w małych, niezbyt opłacalnych seriach. Rozszerzenie tej produkcji — na kraj — napotyka „szereg” często niezbyt zrozumiałych trudności. A w grę wchodzi zarówno interes krajowego odbiorcy, jak również zysk producenta.

W tej sytuacji wydaje się, że meblarstwo będzie miało pełne ręce roboty przez parę co najmniej dziesięcioleci.

NADZIEJE

Przeprowadzona przez resort analiza stanu przemysłu oraz bilans

produkcji wykazały, że przy istniejącym stanie technicznym, organizacyjnym i zabezpieczeniu materiałowym przemysłu, potrzeby społeczne do roku 1975 dalej byłyby niezaspokojone, a nawet należałoby się liczyć z dalszym „rozwarciem nożyc” między wzrostem produkcji, a wzrostem zapotrzebowania. Na ten stan rzutowało w pierwszym rzędzie słabe zaawansowanie inwestycji w ostatnich latach bieżącego 5-lcia kształtujące efekty produkcyjne do 1975 roku, zarówno w meblarstwie, jak i przede wszystkim w branżach kooperujących (przemysł płytowy i okleinowy, przemysł maszynowy leśnictwa).

Wynikiem tych analiz było podjęcie Uchwały Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów nr 87/88 z dnia 21 marca 68 r. w sprawie dalszej poprawy zaopatrzenia w meble z drewna i z zastosowaniem różnych materiałów w latach 1968-75 oraz Uchwały Rady Ministrów nr 168/68 z dn. 28 maja ub. roku w sprawie tworzenia ośrodków przemysłu meblarskiego.

Uchwała KERM precyzuje zadania produkcyjne dla meblarstwa ogółem oraz dla każdego planu produkcyjnego na lata 1968-70 oraz 1971-75. Dla przemysłu kluczowego zadania zostały już na rok 1969 i 1970 podniesione ponad wielkość wynikającą z wycinka planu 5-letniego na ten okres (z roku na rok o 11 procent). Dla przemysłu drobnego wzrost zadań ustalony został w granicach 5-9 procent. Główny kierunek Uchwały to zadania produkcyjne na następne 3-letnie. Wzrost produkcji całej branży o 39 procent w stosunku do roku 1970 (a w przemysłu kluczowego o 46 procent). Przyznano jednocześnie dodatkowe nakłady inwestycyjne dla meblarstwa w wysokości 282 mln złotych.

Trzeba jednak stwierdzić, że przemysł meblarski napotka zapewne poważne trudności w zrealizowaniu tak ambitnego programu inwestycyjnego. W latach 1966-67 środki przyznane na inwestycje wykorzystane zostały tylko w przemysle kluczowym, choć i tu powstało szereg opóźnień. Uchwała KERM przyznaje również dodatkowe środki dla branż zaopatrujących meblarstwo w podstawowe materiały i półfabrykaty, drewno. Dla przemysłu płytowego przyznano dodatkowo 180 mln złotych na budowę w 1970 roku 8 zakładów płyt wiórowych. Przemysł okleinowy otrzymał 25 mln zł na rozbudowę i modernizację dwóch wytwórni oklein, a przemysł maszynowy leśnictwa 93 mln zł na rozbudowę istniejących zakładów oraz rozpoczęcie budowy jednej nowej fabryki. Przyznane zostały również dodatkowe środki dewizowe na zakup maszyn i urządzeń z importu. Dane więc zostało zielone światło — czy wszystkie kooperujące ze so-

bą branżę potrafią je należycie wykorzystywać?

A JEDNAK NIEPOKÓJ...

Po powyższych optymistycznych akapitach kontynuujemy rozważania o potrzebach. Spory deficyt notuje się w meblach segmentowych przeznaczonych do małych mieszkań. Te, które były do niedawna w sklepach meblarskich, wyróżniały się raczej in minus, a w dodatku nie zmieniły się przez lat kilkanaście. Nadal nie wystarczające jest zaopatrzenie w meble naszych wsi, a więc jest ogromny rynek, na który meblarstwo wkracza nieśmiało i chyba z pewną niechęcią. Jako ciekawostkę odnotować należy fakt, iż zestaw kuchenny dla wsi, który ukazał się w roku ubiegłym, spoczywał na ogół w magazynach GS-ów, gdyż te nie chcą sprzedawać rolnikom poszczególnych segmentów, a tylko komplety handlowe całością, która zmieści się w jednej kuchni, kosztuje sporo ponad 10 tys. złotych, a ponadto zawiera 5 bodajże różnych szafek i nawet 2 miednicę w specjalnych schowkach (komu więc potrzebna taka ogromna całość?). Ale handel się uparł i czeka.

Najgorzej wygląda sytuacja mebli tapicerskich, odbiegamy tu wyraźnie od standardu światowego. Do niedawna robiliśmy sprężyny wiązane sznurkiem i pokrywano wyściółką, potem szlagierem były formki sprężynowe, których jakość też budziła wątpliwości, gdyż sprężyny posiadały różnorodne parametry. Niestety, młotem przysięgi pianki poliuretanowej jeszcze nie mamy (tylko przemysł lekki ma ją na potrzeby laminatów), import nie jest zapewniony, a krajowa produkcja ruszy chyba dopiero w 1972 roku. Z powodu braku młotem przysięgi i na skutek fatalnej jakości tkanin obiciowych nasze meble tapicerskie prezentują się najgorzej wśród produkcji naszych sąsiadów.

Sporo mówiło się 2-3 lata temu o generalnej modernizacji wyrobów meblarskich. Sporo także wywalczono; pamiętam, że w akcji tej poważny udział miała prasa centralna i wojewódzka. Akcja została zakończona, ale niektóre wyroby skazane na wycofanie nadal są produkowane, zwłaszcza przez przemysł terenowy i spółdzielczy. I tu winowajcą jest handel, który woli handlować brzydkimi, ale w miarę chłodnymi towarami (notabene towar ten jest chłodny na ogół z braku innego, bardziej konkurencyjnego).

Nadal istnieją zahamowania i obawy przed produkcją mebli o wysokim standardzie (wspomniałem o tym już przedtem), dzięki czemu prywatni stolarze, zdzierając skórę jak tylko mogą z tych, którym zachciewa się specjalnych nowości; brakuje regałów, brakuje tapczanów 2-osobowych (na 120 cm szerokości). Tu ciekawostka. Nasi fachowcy od norm ustalili, że spanie w dwójkę jest niehigieniczne i zakazali produkcji takowych tapczanów. Dlatego też w produkcji są tylko tapczany szerokie na 140 cm. Niestety, owi fachowcy, żyjący chyba na kłęczku, nie zwrócili uwagi na pewien drobny, a mianowicie na to, że mieszkanie typu M-2 (czwili pokój około 15 m kw.) przyznawane jest rodzinom liczącym 2 lub 3 osoby, a więc, chcąc nie chcąc, ludzie muszą spać we dwójkę, jeżeli swego metrażu nie decydują się zamienić na małą łóżeczko. Z konieczności zatem cisną się na większym tapczanie.

Meble z tworzyw sztucznych oraz meble stanowiące kombinację drewna i metalu, to jeszcze melodia przyszłości — powiadała w Zjednoczeniu Przemysłu Meblarskiego. Ale autor niniejszego pamięta, bo sam przed 12 laty kupował, że produkowane były bardzo wygodne, estetyczne i stosunkowo tanie łóżka (bardzo proste ponadto w konstrukcji), stanowiące kombinację rur i płyt (plus siatka, oczywiście). Teraz te łóżka spotkać można jedynie w paru hotelach — dlaczego zaniechano ich produkcji?

Do niedawna dużym problemem przemysłu meblarskiego były okucia. Teraz meblarze się zdenerwowali i sami uruchomili własną fabrykę okuców; wprawdzie odbyło się to kosztem jednej nowej fabryki mebli, ale okucia są... Uruchomili także własną krajową młotem przysięgi, na dobrą sprawę sami mogliby zająć się również i jego produkcją, ale czy rzeczywiście takie ustawienie byłoby właściwe? Dla przemysłu meblarskiego byłoby zapewne korzystne, ale dla całości naszej gospodarki?

Tu nasuwa się pewna refleksja. Otóż brakuje m. in. skawu na tancerkę (pewne drobne ilości tapczanów czy foteli obitych tym tworzywem sprowadzaliśmy chyba z NRD i Węgier). Ale jednocześnie byliśmy w stanie uruchomić fabrykę skawu na potrzeby „Polskiego Flota”. Czyli, że można. Ale czy interes jest najważniejszy? Tych 10 czy 15 tysięcy ludzi kupujących corocznie samochodów czy kilkuset tysięcy kupujących meble. Te proporcje są zastanawiające i niepokojące.

EKSPORT CZYLI SZANSA DLA KRAJU

W ostatnich latach wzrósł bardzo poważnie eksport mebli, który pochłania dzisiaj już czwartą część produkcji. Rozwój eksportu nastąpił właściwie dopiero po 1960 roku, do tego czasu ograniczał się do eksportu tradycyjnego, jeszcze w latach przedwojennych, mebli gietych. W 1961 roku eksport osiągnął wartość 44,2 mln zł dewizowych, a w 1967 doszedł do 118 mln zł dew. W ciągu sześciu lat nastąpił więc blisko trzykrotny wzrost eksportu! I rysują się dalsze poważne perspektywy, jeszcze mocniejsze eksportu polskiej mebli, nie tylko na wschód, gdzie rynek radziecki wchłania może każdą niemal ilość wyrobów meblarskich, ale również i na zachód.

Oczywiście nie można rozwiązać problemu zabezpieczenia potrzeb rynku krajowego drogą ograniczenia eksportu. Byłoby to nieuzasadnione nie tylko z ogólnospołeczno-gospodarczego punktu widzenia, lecz również ze względu na spory import, z jakiego korzystają przemysł meblarski.

W tej sytuacji niepokój wzbudza problem zaopatrzenia technologicznego fabryk mebli. Krajowy przemysł może być dostarczony w 20-30 procentach. Są to najczęściej maszyny mało wydajne, tradycyjne, w niektórych wypadkach sięgające swą konstrukcją czasów przedwojennych. Potrzebne są zatem limity dewizowe. Pięniadze na zakupy w krajach socjalistycznych są, ale niestety brak ofert. Nasze Zjednoczenie Przemysłu Maszynowego Leśnictwa jest największym tego rodzaju producentem w krajach RWPG, ale ta supremacja zbyt mało cieszy.

Jakie więc jest wyjście? A gdyby tak postawić zdecydowanie na eksport i wykorzystywać go

na pokrycie zapotrzebowania krajowego?

Rozwój przemysłu meblarskiego stanowi wypadkową rozwoju innych, pokrewnych branż: przemysłu płytowego, przemysłu tartaczanego, przemysłu maszynowego leśnictwa, a nawet i samego leśnictwa. Kooperacja w ramach tych branż stanowi zagadnienie samo w sobie i jak dotychczasowa analiza wykazuje, że nie należy do łatwych. Przemysł płytowy na przykład twierdzi, że rozwój przemysłu meblarskiego nie został skoordynowany z rozwojem przemysłu płytowego, i że wobec tego realizacja planów meblarskich na lata 1969-75 budzi poważne wątpliwości.

Postawmy więc w mądry sposób na eksport.

Mamy partnera, którego rynek wchłonie niemal każdą pulę meblarskiego towaru. Jaką możemy zaoferować, partnera, którego wymagania stają się coraz wyższe. Partner ów, Związek Radziecki, posiada nieograniczone ilości surowca, połóż ostatnimi laty ogromny nacisk na rozwój swego przemysłu płytowego, zainteresowany jest dalszym rozwojem naszego przemysłu meblarskiego. Wiec...

Mam na myśli kooperację. O integracji w ramach RWPG, o powiązaniach specjalistycznych była ostatnio mowa podczas międzynarodowego Sympozium w Warszawie. Mówiono o nowych, bardziej operatywnych i funkcjonalnych formach współpracy (piszemy o tym zresztą w innym miejscu). Wydaje mi się, że ciekawe i owocne dla obu stron, metody współpracy rysują się przed branżą drzewną Polski i Związku Radzieckiego. Nie tylko na zasadzie kupna i sprzedaży, ale na zasadzie współpracy w pełnym tego słowa znaczeniu. Cóż, ktoś musi zrobić początek, ktoś musi złożyć propozycję. Wsołnie daleko łatwiej byłoby rozwiązać problem młotem przysięgi, skawu, okuców czy nowoczesnych maszyn.

Oczywiście, można i inaczej czyli tak jak dotychczas. Domagać się zwiększenia kooperacji, wypełniać różnymi uchwałami szelczy, jakie tu i ówdzie powstają i — czekać. Doświadczenie jednak uczy, że przy wszystkich powiązaniach międzynarodowych (vide „Flat”) sprawy, które „normalnie” ciągnęły się latami i wydawały się nie do załatwienia, stają się możliwe do realizacji.

Taka szansa widzi publicysta. A resort?

JANUSZ WASYLKOWSKI

* Stefan Libiszewski, Bogumił Zajaczkowski. — Co dalej z papierem? Z. G. nr 3 z dn. 19. I. 1969.

Cykle i wstęgi

DOKONCZENIE ZE STR. 1

podanych powyżej okresach wzrost dochodu narodowego o 0,81, 0,82, 0,67 i 0,70; wiąże się to ze zmniejszeniem wielkości rezerwy i zapasów w ramach akumulacji).

Obniżanie się ogólnej efektywności inwestycji netto, zwłaszcza w sferze produkcji materialnej, ma oczywiście także swoje obiektywne przyczyny. Wiąże się one przede wszystkim z koniecznością rozbudowy tych działów produkcji, które charakteryzują się stosunkowo wysoką nakładochłonnością (kapitałochłonnością), to znaczy takich działów, które ze względu na charakter postępu technicznego i technologicznego z natury rzeczy przynoszą przrost dochodu narodowego wielokrotnie niższy od tempa przrostu nakładów inwestycyjnych. Z tą tendencją trzeba się liczyć. Występuje ona również w innych krajach, a w pewnych okresach nawet stosunkowo ostro. Nie można jednak przedstawionej powyżej tendencji sprowadzić wyłącznie do tego obiektywnego czynnika. Na pogarszanie się ogólnej efektywności inwestycji wpływa u nas również, co to w niewielkiej mierze, długość cy-

klu inwestycyjnego oraz niepełny stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych nowo zbudowanych obiektów.

Dlaczego tak istotne znaczenie ma długość cyklu inwestycyjnego?

Cykl inwestycyjny liczony od momentu rozpoczęcia budowy nowego obiektu do momentu jego oddania do użytku, oznacza, że określona wielkość środków inwestycyjnych, wydzielonych z dochodu narodowego, spoczywa po prostu bezczynnie, czyli — jak to się mówi — jest zamrożona. Środki te zostały już wydatkowane, a nie przynoszą żadnych efektów produkcyjnych. Jeżeli cykl inwestycyjny będzie ulegał wydłużeniu, to będzie się pogarszała proporcja pomiędzy tempem przrostu środków inwestycyjnych i dochodu narodowego, to znaczy zmniejszał się będzie współczynnik, którym operowaliśmy poprzednio. Proporcjonalnie do wydłużenia się cyklu inwestycyjnego następuje zwiększenie stopnia zamrożenia nakładów inwestycyjnych, to znaczy nakładów wydatkowanych, ale jeszcze nie produkcyjnych. Skrócenie cyklu inwestycyjnego jest więc równoznaczne ze zwiększeniem środków inwestycyjnych lub z możliwością zmniejszenia udziału inwestycji w dochodzie narodowym przy wykonaniu tych samych zadań rzeczowych.

Możliwość skrócenia cyklu inwestycyjnego (a więc tym samym zmniejszenia stopnia zamrożenia nakładów) zależy, najogólniej biorąc, od struktury inwestycji oraz od sprawnego przebiegu wykonawstwa inwestycyjnego. Struktura inwestycji ma tutaj niebagatelne znaczenie, ponieważ ze względu na techniczne i technologiczne budowy musi zawsze dłużej (na przykład kopalnia i fabryka obrabiarerek). Dlatego niezwykle ważnym problemem każdego wieloletniego programu inwestycyjnego jest sprawa odpowiedniego skoordynowania także w poszczególnych okresach planu zakresu inwestycji z natury rzeczy charakteryzujących się długim i krótkim cyklem. Można tu na marginesie zaznaczyć, że stosowna dotychczas praktyka koncentrowania inwestycji o długim cyklu w pierwszych latach planów pięcioletnich, przy znanej tendencji przekraczania pierwotnie planowanych nakładów inwestycyjnych, musiała w konsekwencji prowadzić do eliminowania

w toku rewizji planów inwestycyjnych przedsięwzięć o krótkim cyklu. Już ten strukturalny wzgląd ograniczał możliwości skracania średniego cyklu inwestycyjnego w skali całej gospodarki.

Jest jednak rzeczą zrozumiałą, iż istnieją pewne granice przesuwania struktury inwestycji w kierunku obiektów o krótszym cyklu. Dlatego też podstawową sprawą jest tworzenie warunków i mechanizmów prowadzących do skracania cyklu inwestycyjnego we wszystkich dziedzinach i że to jest podstawową drogą skrócenia średniego cyklu inwestycyjnego w całej gospodarce narodowej. Wiadomo bowiem, że normatywy budowy poszczególnych obiektów są od wielu lat nie weryfikowane, często bardzo liberalne i w dodatku notorycznie przekraczane. Generalną przesłanką, umożliwiającą skracanie cyklu inwestycyjnych, jest koncentracja środków i mocy przerobowych przedsiębiorstw budowlanych w obiektach znajdujących się w toku budowy, co podkreślano z całą siłą w toku obrad V Zjazdu. Odwrotnością tej tezy jest oczywiście nieopuszczanie w ramach danych układów organizacyjnych do rozpoczynania budowy nowych obiektów w warunkach, kiedy znaczne środki inwestycyjne zamrożone są nieproduktywnie w inwestycjach kontynuowanych. Oddzielne rozważania wymagałaby tu sprawa wypracowania mechanizmu uzależniania, w jakiejś przynajmniej mierze, uruchamianie środków na nowe inwestycje w odpowiedniej proporcji do stopnia „odmrożenia” nakładów dotychczas poniesionych.

Wypracowanie i wprowadzenie w życie przez inwestorów i przedsiębiorstwa wykonawstwa inwestycyjnego środków zmierzających do skrócenia cyklu inwestycyjnych, wypracowanie metod kontroli i egzekwowanie odpowiedzialności za przestrzeganie normatywnych cykli budowy — nie wyczerpuje jednak sprawy efektywności inwestowania. O tej efektywności decyduje nie tylko oddanie nowego zakładu do użytku, ale szybkie i pełne wykorzystanie projektowanych mocy wytwórczych. Niepełne wykorzystanie mocy wytwórczych w nowo zbudowanym zakładzie jest w istocie rzeczy tożsame z zamrożeniem nakładów inwestycyjnych, z jakim mamy

do czynienia w toku realizacji inwestycji. Jest to nawet sytuacja o tyle gorsza, że mamy tutaj do czynienia z nakładami znajdującymi się, teoretycznie rzecz biorąc, w gotowości produkcyjnej, gdzie podstawową sprawą są czynniki organizacyjne, a więc przede wszystkim subiektywne dające się ujmować w konkretne harmonogramy, a więc i możliwe do zerleżenia na miary personalnej odpowiedzialności.

A jednak stopień egzekwowania tej odpowiedzialności wydaje się tu być jeszcze mniejszy, niż w sprawie przestrzegania normatywnych cykli inwestycyjnych. Wiąże się to z istniejącą jeszcze nadal w naszej praktyce gospodarowania pewną rozdzielnnością procesów inwestowania i produkcji, z traktowaniem niejednokrotnie inwestycji jako celu samego w sobie, który uważa się za zrealizowany z chwilą oddania nowo zbudowanego obiektu użytkownikowi. W tym momencie, „po przecięciu wstęgi” życie zaczyna się jak gdyby od nowa. Jeżeli start projektowy zaczyna się z niskiego poziomu i z roku na rok następuje przrost produkcji, to sytuację uważa się za korzystną. Produkcja rośnie i chociaż nie osiąga wielkości projektowanych, nie stanowi to zbyt często powodów do niepokojów. Rachunek efektywności inwestycji odrzucał rolę przrostowi produkcji decyzyjnej. Teraz odkłada się go często do lamusa, a w grę wchodzi rachunek kosztów eksploatacji, dający należycie wyobraźnię obraz w stosunku do zakładów starych, gorzej wyposażonych.

Czy tak jest w rzeczywistości? Dlaczego tak jest? Czy następuje poprawa temo osiągnięcia projektowanych mocy produkcyjnych przez zakłady nowo wzniesione? Na pytania te będziemy chcieli znaleźć odpowiedź idąc śladem zakładów, o których pisaliśmy przed kilku laty w cyklu pod tytułem „Po przecięciu wstęgi”. Śledzimy też do orzkiada zakładów oddanych do użytku w ostatnim okresie, poszukując zwłaszcza takich, gdzie ich cykl budowy i okres dobiecia do pełnych mocy projektowych był krótki, aby srobować i w ten sposób znaleźć odpowiedź nie tylko na pytanie, dlaczego efektywność inwestycji nie ulega poprawie, ale i jak można ją poprawić.

JAN GŁÓWCZYK



Maszyny dla rolnictwa

W numerze 42 „Życia Gospodarczego” ukazał się artykuł pt. „Maszyny dla rolnictwa”, w którym m.in. poruszony został problem konieczności rozszerzenia listy części wymiennych do sprzętu rolniczego dla sieci PZGS.

W związku z tym zawiadamiamy, że asortyment części wymiennych jest stale rozszerzany. W tym celu niezbędne jest równoczesne zwiększenie dotychczasowych i ograniczonych wielkości produkcji części oraz zgromadzenie wystarczających zapasów hurtowych, które pozwolą na bieżące i pełne pokrywanie potrzeb sieci składnic PZGS.

Od kilku lat PZGS mają trudności w sprowadzaniu wielu asortymentów części wymiennych, systematycznie brakujących w hurtowych przedsiębiorstwach handlu sprzętem rolniczym. Niejednokrotnie PZGS nie otrzymywały w ogóle żadnych ilości niektórych zamawianych części albo wielkości dostaw były i nadal są tak minimalne, że nie pozwalają na stworzenie w detalicznych składach odpowiednich zapasów normatywnych w celu pełnego i stałego zaopatrywania użytkowników w części zamienne.

Zwiększenie produkcji części wymiennych oraz zgromadzenie zapasów hurtowych może stworzyć prawidłowe warunki zlikwidowania wszelkich pretensji i narzeków ze strony użytkowników na występujące braki w sieci detalicznej PZGS i na konieczność poszukiwania części zamiennych w odległych miejscowościach.

Nie jest również tajemnicą, że wszystkie deficytowe części, wykazujące dużą zużywalność, a otrzymywane z przemysłu w ograniczonych ilościach, rezerwowane są w hurtowniach i ich oddziałach w pierwszej kolejności na zaopatrzenie zakładów naprawczych mechanizacji rolnictwa, państwowych ośrodków maszynowych, państwowych gospodarstw rolnych, jak również do bezpośrednio prowadzonej w hurcie sprzedaży detalicznej dla międzykółkowych baz maszynowych, dla kółek rolniczych i indywidualnych rolników. Pomniejszona i tak już minimalna wielkość ograniczonych dostaw z przemysłu staje się prawie nieosiągalna lub niewystarczająca na zabezpieczenie potrzeb PZGS. Niewystarczająca moc produkcyjna przemysłu i ogólnie znane trudności zaopatrzeniowe w hurtowych przedsiębiorstwach nie mogą obciążać detalicznej sieci spółdzielczej wiejskiej.

W związku z istniejącą sytuacją nawet jak najbardziej idealna i wyjątkowo szeroka lista towarowa nie rozwiąże problemu pełnego i stałego zaopatrywania użytkowników we wszystkie poszukiwane asortymenty części wymiennych w PZGS, jeśli przemysł nie będzie ich produkował w niezbędnych ilościach, a aparat hurtowy nie będzie ich dostarczał zgodnie z zamówieniami sieci detalicznej.

Wicedyrektor
CRS „Samopomoc Chłopska”
Zakładu Obrót Maszynami
Rolniczymi
W. ROJSKI

Plan, rynek, przyszłość

Przedmiot i metoda nauk ekonomicznych w świetle rozważań ekonomistów francuskich

Referaty nie oddają, oczywiście, w pełni stanu współczesnej nauki ekonomicznej w krajach posługujących się językiem francuskim, a przede wszystkim we Francji. Dyskusji wzbogaciłaby niewątpliwie zarówno problematykę, jak i argumentację tak istotnych spraw, jak zakres metoda dociekań ekonomicznych, tudzież stosunek nauk ekonomicznych do nauk graniczących z dociekaniami ekonomicznymi. Niemniej jednak zarysowujący się obraz stanu nauk ekonomicznych we Francji na obszarze języka francuskiego pozwala twierdzić, że jak na razie ekonomiczna myśl francuska burżuazyjna na niwie ekonomicznej ma znaczenie mniej oryginalne do zaprezentowania niż francuska np. socjologia, co bowiem negatywnie nie powiedzieliśmy o twórczości Gurwicha, Arena, Lévi-Straussa czy Fourastie ich sformułowania cechują się stare, francuskie „esprit”, niełatwy nie sposób tego powiedzieć o ekonomicznej myśli, burżuazyjna myśl ekonomiczna świeci odbitym blaskiem koncepcji ekonomistów amerykańskich, wynika to z różnic przyczyn, ale daje się skonstatować chociażby z artykułów zamieszczanych w rozličnych francuskich czasopiśmie ekonomicznych. Nawet oświawienie francuskie „planowanie indykatywne” jest tylko odmianą propagowanego przez amerykańskich ekonomistów programowania współzależnych działań. Wydaje się, że rącją ma Servant-Schreiber, gdy wskazuje, że przy wszystkich gauliistowskich usiłowaniach nadania Francji samodzielnego oblicza, kraj ten i jego myślni tkwią mocno w okowach „amerykanizmu”.

Byłoby rzeczą interesującą dokonać konfrontacji francuskiej myśli marksistowskiej z francuską myślą burżuazyną, ale zagadnienie to wykracza daleko poza ramy niniejszej notatki.

N A łamach „Życia Gospodarczego” opublikowano już szereg artykułów o eksperymentalnych zasadach zarządzania w różnych przedsiębiorstwach i w przemyśle ogólnym. Przedstawiają one dużą wartość dla przedsiębiorstw, które zamierzają po raz pierwszy wejść do grona jednostek eksperymentujących. Na pewno jednak nie pomogą nikomu informacje nieścisłe lub odbiegające od rzeczywistego stanu rzeczy, a przekazywane z sugestią, że oparte są na praktycznych doświadczeniach jednostek eksperymentujących. Wydaje się, że w pewnym stopniu taki właśnie charakter ma artykuł Tadeusza Baumbergera zamieszczony w „Życiu Gospodarczym” nr 34 z 25 sierpnia 1968 r., pt. „Miernik pracochłonności i doświadczenia jednostek eksperymentujących”. Będąc polemiką z artykułem Z. Siemki (ZG nr 24 z czerwca 1968 r.).

KRYTYKA DEFINICJI MIERNIKA PRACUCHŁONNOŚCI

W podstawowej części artykułu, objętej wspólnym tytułem „O właściwej definicji miernika”, Autor podjął próbę zestawienia minimum warunków dla dobrze skonstruowanego miernika produkcji opartego na pracochłonności oraz opracował jego definicję, sugerując przy tym, że jest prawidłowa. Za minimum warunków uznano: wymienną pracochłonność zawartą w normach jednostkowych wyrobów; porównywalność miernika w czasie; możliwość agregowania produkcji wyrażonej miernikiem pracochłonności w skali branżowej i ponadbranżowej.

Definicję miernika zredagowano następująco: „Miernikiem produkcji dla planowania wielkości i dynamiki produkcji (oraz wydajności pracy, a pośrednio — poprzez odpowiednią konstrukcję formuły obliczeniowej — również funduszu płac) — winna być pracochłonność bazowa robót bezpośrednio-produkcyjnych, stanowiąca sumę godzin niezbędnych w okresie bazowym do wykonania określonego wyrobu, przy ustalonym umownym zakresie i kooperacji przedmiotowej i usługowej.”

Jeśli uważnie przeczytamy ustalone warunki minimum dla prawidłowo skonstruowanego miernika produkcji i porównamy je z zaproponowanym tekstem definicji, to okaże się, że definicja nie spełnia nawet wymogów zestawionych przez samego Autora wykazu „minimum warunków”. W tej sytuacji niełatwo jest przyjąć bez zastrzeżeń sugestie Autora, że tak powinna być sformułowana prawidłowa definicja miernika produkcji opartego na pracochłonności.

Wydaje się, że kolejna niekonsekwencja w omawianym artykule ujawnia się na tle przyjętej przez Autora tezy, że miernik pracochłonności jest kategorią właściwą określeniu przedsiębiorstwa, a agregowanie produkcji, np. na szczeblu przedsiębiorstwa, może być obciążone poważnym błędem. W dalszej części swego opracowania Autor zażądał tabelki przedstawiającej wskaźniki wzrostu produkcji przemysłu ogólnego w dwóch kolejnych latach, obliczone z wartości produkcji globalnej (wg cen porównywalnych) i z wielkości produkcji zakładowej (w pracochłonności).

Z faktu rozbieżności między wskaźnikami tej tabelki wyprowadzony został następnie wniosek: „Zestawienie to obrazuje dowodnie, jak zobiektywizowany technicznie miernik — jednocześnie obiektywizuje relacje dynamiki produkcji, z odpowiednimi skutkami dla zmian wielkości zatrudnienia”. Wniosek ten nie wydaje się być zasadny, skoro wynika z faktu skoleżnienia produkcji zakładowej, obliczonej przy zastosowaniu miernika pracochłonności w skali przedsiębiorstwa, z pojęciem zobiektywizowanego technicznie miernika produkcji — wbrew temu co wcześniej Autor napisał, wykluczając praktycznie agregowanie produkcji na szczeblu przedsiębiorstwa, przy zastosowaniu miernika pracochłonności.

Z konstrukcji definicji zamieszczonej w artykule wynika wąski zakres zastosowania miernika pracochłonności wyłącznie do sfery planowania wielkości i dynamiki produkcji (a pośrednio — wydajności pracy i funduszu płac); co nie wydaje się być wystarczające dla praktyki przedsiębiorstw, ponieważ produkcje nie tylko się planuje, ale również i rozlicza jej wielkość faktycznie wykonaną, porównuje wykonanie z planem i z okresem minionym — czego nie przewiduje treść definicji podanej przez Autora, mimo że eksperymentujące przedsiębiorstwa z powodzeniem rozwiązały te zagadnienia.

Ograniczenie definicji miernika do „pracochłonności bazowej robót bezpośrednio-produkcyjnych, stanowiącej sumę godzin niezbędnych w okresie bazowym do wykonania określonego wyrobu” jest niesłuszne, ponieważ asortyment produkcji zarówno stoczni, jak i innych przedsiębiorstw przemysłowych, obejmujący szereg pozycji, których w żadnym przypadku nie można zaliczyć do wyrobów, mimo że stanowią one pracę bezpośrednio-produkcyjną i winny się znaleźć w zakresie działania miernika produkcji — czego jednak Autor nie dostrzegł.

Odsuteście od przyjętych zasad formułowania i interpretowania definicji Autor nie wyraża znaczenia kilku pojęć wchodzących w jej skład, a mianowicie: co należy rozumieć przez „okres bazowy”; co oznacza termin „umowny zakres kooperacji przedmiotowej”; co to jest „umowny zakres kooperacji usługowej”.

O ile można się domyślać znaczenia terminu „umowny zakres kooperacji przedmiotowej i usługowej”, to chyba bezspornie stałe się twierdzenie, że nie można go łą-

czyć w jednej definicji z „pracochłonnością bazową robót bezpośrednio-produkcyjnych, która — w myśli wyrażenia Autora — obejmuje sumę godzin niezbędnych w okresie bazowym do wykonania określonego wyrobu. Ta niezbędna ilość godzin (w okresie bazowym) jest w każdym przypadku wynikiem faktycznym, a nie umownego zakresu kooperacji.

Trudno zgodzić się z Autorem w kwestii włączenia zagadnienia nietykalności zatrudnienia do części artykułu zatytułowanej „O właściwej definicji miernika”, skoro definicja miernika produkcji nie ma żadnego bezpośredniego związku z problematyką nietykalności zatrudnienia.

Nie wydaje się też możliwe przyjęcie tezy, że technicznie zobiektywizowany miernikiem wydajności pracy może być udział normogodzin/bazowych przypadających na jednego pracownika. Tak liczona wydajność pracy jest bowiem nieporównywalna w dynamice, ponieważ zmiany w wielkości czasu nominal-

braku wolnej siły roboczej na terenie województwa gdańskiego i nie-możliwości przeprowadzenia skutecznego werbunku w innych rejonach kraju zmuszał do podejmowania decyzji o stosowaniu w poważnych rozmiarach pracy w godzinach nadliczbowych. Niedotrzymanie — obwarowanych surowymi karami konwencjonalnymi — terminów przekazania do eksploatacji statków armatorom zagranicznym, mogło okazać się o wiele bardziej dotkliwe w skutkach dla naszej gospodarki niż koszt pracy w godzinach nadliczbowych.

Wydaje się, że można było uniknąć poważnej części przepracowanych godzin nadliczbowych, gdyby sformułowano w zasadach eksperymentu podstawy prawne dopuszczające skonstruowanie i wdrożenie systemu płac, sprzyjających wywołaniu inicjatywy robotników i umożliwiających osiągnięcie szybszego tempa wzrostu wydajności pracy.

Aktualna sytuacja w stoczniach i w całym przemyśle ogólnym nie

proce płac zasadniczych) niczego w tym przedmiocie nie wnosi.

Akordowy system płac i system dniówki zadaniowej z premią nie uwzględniają w ogóle w swych teoretycznych założeniach powiązania wynagrodzenia z terminowym wykonywaniem robót. Sprzyja to niekiedy celowemu opóźnianiu wykonania poszczególnych prac przez pewne grupy robotników, po to, by w wytworzonej w ten sposób sytuacji groźby niewykonania planu uzyskać poważne zwiększenie zarobków poprzez godzinny nadliczbowy lub specjalnie premialny umowę.

System akordowy prostego (proporcjonalnego) charakteru jest wadliwą metodą rozliczania zbiorowych kart pracy w sposób krzywdzący robotników wysoko kwalifikowanych, co nie sprzyja stymulowaniu przez płacę wzrostu wydajności pracy. Badanie tego zagadnienia w Stoczni Gdańskiej im. Lenina wykazało, że przy określonym zaszerzegowaniu roboty, na przykład do VII grupy i wykonywaniu jej przez dwóch robotników, tj. fachowca z

stawki, tak by robotnicy byli przekonani, że jest to faktycznie mocny bodziec ekonomiczny a z każdą godziną pracy wiąże się wyższy zarobek niż dotychczas. Konieczne jest przy tym scalenie szeregu drobnych operacji technologicznych w większe po to, by przeciętna karta pracy stała się nośnikiem większej wartości pieniężnej i stanowiła zachętę do jak najszybszego wykonania roboty w celu podjęcia następnej — również wysoko wycenionej.

Ustalenie ostatecznej (akordowanej) wartości pieniężnej karty pracy winno być dokonywane po zakończeniu i odbiorze roboty z uwzględnieniem trzech podstawowych kryteriów, przyjętych łącznie za 100 punktów, tj.: jakościowego wykonania pracy; terminu wykonania pracy; zmniejszenia się w normalnym czasie pracy (w ramach ustawowego wymiaru, bez godzin nadliczbowych) lub zastąpienia tego elementu systemem płac degeneracyjnym współczynnikiem wykorzystania miesiecznego, nominalnego czasu pracy przez poszczególnych robotników.

WARUNKI I TRYB WPROWADZANIA

Najistotniejszym warunkiem wprowadzenia w życie zreformowanego systemu płac jest stworzenie podstawy prawnej w odpowiednio zredagowanych przepisach eksperymentalnych zasad zarządzania. Konieczne jest przy tym zapewnienie wewnętrznej zgodności między formułą na określenie obliczeniowego (planowanego) funduszu płac, zasadami rozliczania i bankowej kontroli funduszu płac a polityką płac przedsiębiorstwa (zjednoczenia) tak, by zarówno w fazie planowania jak i rozliczania funduszu płac nie występowały czynniki, które uniemożliwiałyby stosowanie przyjętych i prawnie zagwarantowanych robotnikom zasad polityki płac (np. przekroczenia funduszu płac z tego tytułu).

Przed wprowadzeniem w życie omawianego systemu płac niezbędne jest przygotowanie przez służbę normowania zabiegu zastrzeżenia norm pracy i wyrównania ich napięcia oraz wykonanie analiz zarobków w przekroju poszczególnych zawodów i wydziałów przedsiębiorstwa, niezbędnych dla skonstruowania — w oparciu o zweryfikowaną bazę statystyczną — wielostopniowej tabeli stawek, powiązanej z nowym taryfikatorem zaszerzegowania roboty.

W celu uniknięcia błędów i zmniejszenia ryzyka związanego z wprowadzaniem w szeroki zakres zreformowanego systemu płac, niezbędne jest próbnego zastosowanie w odpowiednio przygotowanych oddziałach lub wydziałach przedsiębiorstwa i bardzo uważne, sukcesywne śledzenie oraz badanie jego wyników.

Względny ostrożności wskazują też na — potrzebę utworzenia rezerwy funduszu płac na finansowanie zakłóceń w działalności przedsiębiorstwa. Rezerwa ta mogłaby być powiązana z elastycznym regulamiem premiovania umożliwiającym doraźne preferowanie określonych robót, zawodów lub wydziałów — w zależności od konkretnej sytuacji przedsiębiorstwa. W przypadku nie wystąpienia zakłóceń omawiana rezerwa byłaby wykorzystywana jako premia dla określonych grup pracowników, zawodów, oddziałów lub wydziałów, które specjalnie wyróżniły się w realizacji planowych, względnie ponadplanowych zadań przedsiębiorstwa.

Bardzo ważnym warunkiem w scharakteryzowanej koncepcji systemu płac jest stworzenie prawnej klauzuli umożliwiającej gwarantowanie wysokości wynagrodzenia za te same roboty lub czynności w okresie nie krótszym niż 3 lata, bowiem tylko w takim przypadku można spodziewać się ujawnienia przez robotników rezerwy wydajności pracy bez obaw z ich strony, że nastąpi natychmiastowa korekta norm lub zarobków (w przypadku akordu pieniężnego).

Istotnym warunkiem zwiększenia skuteczności omawianego systemu płac jest powiązanie zasad dokonywania na kartach pracy oceny jakości i terminu wykonania poszczególnych robót z systemem premiovania mistrzów i pracowników kontroli technicznej oraz ewentualnie pracowników rozdzielnik dokumentacji.

Przedstawiony w zarysie system płac mógłby znaleźć zastosowanie w stoczniach i w licznych przedsiębiorstwach przemysłowych, w których po pierwszym i drugim etapie porządkowania norm i organizacji pracy występują trudności w wyznaczaniu rezerwy wydajności pracy, w sytuacji niedoboru zatrudnienia i konieczności stosowania w dużym zakresie pracy w godzinach nadliczbowych. Szczegółowe rozwiązania omawianego systemu płac musiałyby być dostosowane do specyfiki pracy różnych grup przedsiębiorstw.

GOSPODARKA PLANOWA NR 12/1968

W ostatnim numerze „Gospodarki Planowej” z ub. r. pisał: Bohdan Gliński — Rola rynku w gospodarce planowej, Daniela Grzeszyńska — Kapitałochłonność w rolnictwie w niektórych krajach europejskich, Henryk Król — Kierunki i stopni rozwoju technicznego, Lech Zaecher — Badania naukowo-techniczne a rozwój gałęziowej struktury przemysłu.



EKSPERYMENTY - ZAMIARY I EFEKTY

O mierniku produkcji i eksperymentach w zakresie płac

TADEUSZ ROTH

nego, efektywnego i ilości godzin nadliczbowych w relacji na 1 pracownika (w porównywalnych okresach) zniekształcają w istotny sposób obliczone wskaźniki i czynią ich nieprzystępnymi dla celów zarządzania przedsiębiorstwem. Konieczne jest stosowanie bardziej dokładnych formuł dla potrzeb planowania i badania wydajności pracy. W aktualnym stanie eksperymentalnych zasad zarządzania w przemyśle ogólnym wydajność pracy nie jest obliczana wprost jako stosunek wielkości produkcji (w normogodzinach, bazowych) do liczby pracowników, lecz jest korygowana z uwzględnieniem zmian w ilości przepracowanych godzin nadliczbowych i zmian w wielkości nominalnego czasu pracy (na 1 pracownika).

Wydaje się, że nawiązanie w dyskusji do nieprecyzyjnych tez i poglądów sformułowanych przez T. Baumbergera było konieczne, ponieważ niewłaściwie zredagowana definicja miernika, nie nadająca się do wykorzystania przy określaniu wielkości całej produkcji przedsiębiorstwa, może przyczynić się do powstania bardzo poważnych trudności w fazie ustalania dla eksperymentującego przedsiębiorstwa (zjednoczenia) obliczeniowego osobowego funduszu płac, a następnie w trakcie dokonywania kwartalnych rozliczeń z tego tytułu dla potrzeb kontroli bankowej i oceny gospodarki kontrolowanej jednostki — w zakresie funduszu płac. Istota tych trudności wynika z faktu ścisłego wiązania w eksperymentalnych zasadach zarządzania metodyki planowania i rozliczania osobowego funduszu płac — z przyjętym miernikiem produkcji, co z kolei ma nie-malą wpływ na skuteczność bodźców placowych stosowanych w odniesieniu do pracowników przedsiębiorstwa.

POTRZEBA EKSPERYMENTU W ZAKRESIE PŁAC

Zarządzeniem z 28 grudnia 1965 r. wprowadzono w Zjednoczeniu Przemysłu Ogólnego eksperymentalne zasady zarządzania. Z ważnością od 1 stycznia 1966 r. zostały one zastosowane w czterech stoczniach produkcyjnych. W zakresie systemu bodźców eksperyment nie przewidywał żadnych istotnych zmian w stosunku do ogólnie obowiązujących zasad w przemyśle.

Niestety, Autor tej części projektu nowych zasad zarządzania nie docenił znaczenia i potrzeby eksperymentowania w zakresie płac. Był to błąd poważny w skutkach, ponieważ mobilizującym zadaniem produkcyjnym i napiętnym dyrektywnym wskaźnikiem wzrostu wydajności pracy stocznie nie mogły przeciwstawić możliwości wprowadzenia skuteczniejszych systemów płac i wywołania w ten sposób rezerwy wydajności pracy. Szansa na osiągnięcie w stoczniach prawie całego planowanego wzrostu wydajności pracy na drodze wdrażania postępu technicznego, była stosunkowo niewielka, ponieważ jego ramy mocno ścisłała ograniczone środki na inwestycje. W tej sytuacji dynamiczny wzrost produkcji, przeznaczony w przewidywanym stopniu na eksport, wymagał zwiększenia zakresu pracy w godzinach nadliczbowych.

Trzeba jednak stwierdzić, że występujący w stoczniach od szeregu lat niedobór zatrudnienia, z powodu

uległa zmianie. Nadal obserwujemy dynamiczny wzrost produkcji, nie-dobór siły roboczej oraz konieczność pracy w godzinach nadliczbowych. Wszystko wskazuje na to, że pełna staję się potrzeba niezwłocznego uzupełnienia istotnej luki w dotychczasowych zasadach eksperymentu i nadanie stoczniom (zjednoczeniu) prawa do opracowania, wypróbowania i wdrożenia bardziej mobilizujących systemów płac.

W pracach zmierzających do wywołania rezerwy wydajności pracy na pierwszy plan wysuwa się zagadnienie systemów płac stosowanych w bezpośredniej produkcji. Systemy te powinny być tak skonstruowane, by skutecznie działały na zatrudnionych w procesie produkcji, mobilizując do wykonywania zadań przedsiębiorstwa — w szczególności w zakresie ilości i jakości produkcji — w określonych terminach, przy niestannym wzroście wydajności pracy. Jednocześnie powinny one zapewniać prawidłowe proporcje płac odpowiednio do wymagań kwalifikacji, odpowiedzialności, stopnia trudności, uciążliwości i intensywności.

WADY STOSOWANYCH SYSTEMÓW PŁAC

Wdrożone w stoczniach na podstawie przepisów Układu Zbiorowego Pracy dla Przemysłu Metalowego systemy płac tj. akord prosty i dniówka zadaniowa z premią, nie spełniają funkcji aktualnie oczekiwanych od poprawnie zorganizowanych systemów płac, z niżej opisanych powodów.

System płac akordowy prostego, zwanego inaczej proporcjonalnym, oraz system dniówki zadaniowej z premią, łącznie z kompletem przepisów o dopłatach — mają charakter bodźców rozproszonych. Obok płacy zasadniczej funkcjonują one równocześnie ze stosowaniem około 20 rodzajów różnych odmian dopłat (premie, dodatki za jakość, za pracę szkodliwą, uciążliwą, niebezpieczną, zimową, wysokościową itp.). Tak duża ich różnorodność czyni niejednostajnie opłacalnym zabieg stracania czasu przez określone grupy robotników na wywalczenie jakiegos dodatku lub wyższego tego wymiaru, niż wykorzystanie tego czasu na uzyskanie wzrostu płacy równoległe do zwiększenia intensywności pracy.

Na podstawie danych ze Stoczni Gdańskiej im. Lenina można stwierdzić, że w 1967 r. stosunek dopłat do funduszu płac zasadniczych wynosił w akordzie — 34,6 proc., zaś w dniówce zadaniowej z premią — 75,0 proc., co średnio w bezpośredniej produkcji wyraża się wskaźnikiem — 42,5 proc. Powyższe wskaźniki obliczone po wyeliminowaniu wynagrodzenia za wysługę lat wy-noszą odpowiednio: 26,9 proc., 62,2 proc. i 33,8 proc.

Omawiane systemy płac nie zachęcają do wzrostu intensywności pracy, ponieważ przy stosunkowo niskich stawkach w poszczególnych kategoriach zaszerzegowania, dopłata za przepracowanie jednej godziny nadliczbowej (na przykład z dodatkiem 100 proc.) przewyższa pracownikowi tyle pieniędzy, co wysiłek związany z podniesieniem wydajności norm pracy aż o 10 punktów.

Stosowane systemy płac w bezpośredniej produkcji nie zawierają nawet dostatecznego bodźca do wykonywania dobrej jakościowo roboty, gdyż obecny niski dodatek za jakość produkcji (średnio około 5,3

VII grupą i pomocnika z IV grupą, ten ostatni przechwytyje (z mocy przepisu zamieszczonego w Układzie Zbiorowym Pracy) część nadwyżki akordowej należnej robotnikowi z VII grupą zaszerzegowaną osobistego. Uniknięcie tego niekorzystnego zjawiska jest wprawdzie teoretycznie możliwe, ale w praktyce nieosiągalne, ponieważ w warunkach aktualnie obowiązujących przepisów wy-magałoby przydzielenia poszczególnym robotnikom prac zaszerzegowanych do kategorii ściśle pokrywających się z ich zaszerzegowaniem osobistym.

Krytykowane systemy płac obciąża jeszcze jedna istotna wada. Są one usztywnione dwięściosłowną tabelą stawek ściśle powiązaną z taryfikatorem zaszerzegowania roboty, często niedostosowanym do warunków pracy konkretnej branży, co uniemożliwia prawidłowe wy-wartościowanie ogromnie zróżnicowanych robót, w licznych zawodach występujących w stoczni. Fakt ten przekreśla możliwość zadawalającego ukształtowania proporcji płac między zawodami, a nawet zmusza do stosowania pewnych koncesji w odniesieniu do deficytowych zawodów charakteryzujących się nadmierną fluktuacją (np. rozluźnianie norm pracy lub stosowanie specjalnych premii).

Konieczne jest więc opracowanie, wypróbowanie, a następnie wdrożenie ulepszonego akordowego systemu płac w którym winny znaleźć się postępowe rozwiązania — zgodne z aktualnymi potrzebami — niedoceniane dotychczas w konstrukcji systemów płac, lub słabo wyeksploatowane, funkcje pracy robotniczej właściwe dla przedsiębiorstwa przemysłowego.

Proponując zreformowany system płac przedstawiam w skrócie poniżej.

KONCEPCJA ZREFORMOWANEGO SYSTEMU PŁAC

Z uwagi na stosunkowo mały stopień automatyzacji prac w stoczniach, jak i w większości przedsiębiorstwach przemysłowych w kraju, udoskonalone zasady wynagradzania robotników bezpośrednio-produkcyjnych powinny być oparte na mobilizującym akordowym systemie płac (zastępującym dotychczasowy akord i ewentualnie dniówkę zadaniową z premią) w wariantach akordu indywidualnego i zespołowego — opracowanych w ramach dotychczasowego funduszu płac przedsiębiorstwa.

Wycena akordowych kart pracy winna być dokonana z uwzględnieniem: 1) zakresu robót przewidzianych do wykonania; 2) zadanego w normogodzinach czasu pracy, ustalonego przy założeniu zastrzeżenia aktualnych norm pracy w granicach do 20 proc.; 3) stawek płac określonych w relacji na jedną godzinę normowaną w wielostopniowej tabeli, przy czym powinny one być znacznie podwyższone w stosunku do obecnie stosowanych poprzez wkalkulowanie do nowych stawek prawie wszystkich elementów dopłat (z wyjątkiem dodatków brygadzielskich, dodatków nocnych, w nieznanym zakresie dopłat za godziny nadliczbowe i nagrody za wysługę lat) oraz równowartości pieniężnej stopnia zastrzeżenia norm pracy.

Zaostreżenie norm pracy i wkalkulowanie szeregu dopłat do stawki za jedną godzinę normowaną, ma na celu wydatne podwyższenie tej

Pieniężna wartość karty pracy będzie ulegała zmniejszeniu według specjalnie skonstruowanej skali. Za jakość stosowane będą potrącenia w przypadku uzyskania niższej oceny wykonania pracy od dobrej (nanoszonej każdorazowo na karcie pracy w momencie odbioru). Za niedotrzymanie terminu wykonania pracy obniżenie wartości pieniężnej karty pracy będzie dokonywane w zależności od ilości dni przekroczenia ustalonych terminów, wpisywanego w dniu wydawania karty pracy z rozdzielnik.

W zasadach zreformowanego systemu płac wyraźnie zostanie podkreślona okoliczność, że ta część ewentualnego potrącenia będzie zależna od stopnia wykazania przez wykonawcę, lub grupę wykonawców inicjatyw zmierzających do pokonania trudności i przeszkadzających terminowemu wykonaniu zadania. System ten powinien między innymi zachęcać do odstępowań od występującej w zbyt szerokiej skali wąskiej specjalizacji robotników na korzyść wielozawodowości. Za przekroczenie normalnego (ustawowego) czasu pracy obniżenie wartości pieniężnej karty pracy będzie większe niż wartość dopłaty za godzinę nadliczbową, którą naliczać się będzie wg stawki z aktualnej tabeli i odpowiednio do kategorii zaszerzegowania osobistego. Wydaje się, że właśnie w ten sposób, tj. bodźcami ekonomicznymi, można zacząć skutecznie oddziaływać na przestrzeganie ustawy o czasie pracy przez samych pracowników. Wynagrodzenie otrzymywane przez robotników za wysocę wydajną pracę, wykonywaną w każdej normalnej godzinie pracy, powinno być wyraźnie wyższe od wynagrodzenia należnego z tytułu pracy mało wydajnej, która wymaga przekraczania ustawowego wymiaru czasu pracy i stosowania dopłat za godziny nadliczbowe.

Cały ten mechanizm obniżenia wartości pieniężnej karty pracy powinien funkcjonować w oparciu o dostępną każdemu robotnikowi, mistrzowi i kontrolerowi technicznemu specjalnie skonstruowaną tabelę, która w trzech oddzielnych kolumnach będzie miała sprezyrowaną skalę potrąceń w wyrażeniu punktowym, przy przyjęciu pełnej wartości karty pracy za 100 punktów. Przy omawianym systemie płac konieczne jest wprowadzenie zasady określającej dolną granicę zmniejszania wartości pieniężnej karty pracy, która winna zapewnić wynagrodzenie nie niższe od naliczonego za przestój, z uwzględnieniem liczby przepracowanych godzin i obowiązującej tabeli stawek.

Rozliczenie wartości pieniężnej karty pracy (skorygowanej) w dół w przypadku nieosiągnięcia kryteriów objętych punktacją) między członków zespołu roboczego winno być dokonywane z uwzględnieniem niżej podanych zasad.

W akordzie indywidualnym wartość karty pracy otrzyma robotnik, który pracę samodzielnie wykonał. W akordzie zespołowym wartość karty pracy rozłoży się proporcjonalnie do godzin rzeczywiście przepracowanych (w ramach ustawowego czasu pracy, bez godzin nadliczbowych) i stawek zaszerzegowania osobistego poszczególnych członków zespołu roboczego. Konieczne jest zastosowanie przechwytywania przez robotników nisko kwalifikowanych części nad-

Duży detal z własnym hurtem

(Artykuł dyskusyjny)

BRONISŁAW LALIK

ANALIZUJĄC zadania określone dla poszczególnych gałęzi produkcji w Uchwale V Zjazdu PZPR, rysuje się wyraźna rola jaką ma spełnić handel, jako ostatnie ogniwo, realizujące cel tej produkcji. Zamierzeniem docelowym na najbliższe lata jest osiągnięcie wzrostu indywidualnego spożycia o 27 proc.

Przedsięwzięcia jakie towarzyszyć będą realizacji tego celu, to nie tylko miliardowe nakłady finansowe, ale równoległe podejmowanie, w ramach reformy systemu zarządzania i planowania, sprawa reorganizacji gospodarki narodowej, a w szczególności oparcia jej na zasadach specjalizacji i koncentracji.

Przebieganie tych zamierzeń jest efektywnością społecznego podziału pracy. Wiąże się z tym proces usprawnienia koordynacji branżowej, głównie drogą specjalizacji dobranej zakładów przemysłowych w produkcji określonych asortymentów. Przedsięwzięcia takie zostały przeprowadzone w wielu gałęziach przemysłu, produkującego towary rynkowe i współpracujące z handlem.

W świetle następujących zmian w organizacji naszego przemysłu należy się zastanowić, czy mogą one pozostać bez wpływu na stan organizacyjny obrotu towarowego. Wydaje się, że zalety specjalizacji i koncentracji odnieść można do wielu dziedzin gospodarki — a więc do sfery usług, a w szczególności do obrotu towarowego. Trudno bowiem wyobrazić sobie, przy istniejącym stanie organizacyjno-technicznym aparatu handlu, związanie w realizacji dwu zadań wynikających z Uchwały V Zjazdu, a mianowicie:

● bezkolizyjny odbiór z przemysłu i przekazanie konsumentom w sposób najbardziej dla nich wygodny o 30 proc. towarów więcej niż to się wykonuje dziś; i to przy znacznym niezadowoleniu ludności z poziomu świadczonych usług;

● zapewnienie takiej sprężystości handlu, która pozwoli prowadzić politykę rynkową drogą oddziaływania na strukturę produkcji i kierunkowania spożycia.

Każde osiągnięcie w przemyśle, zbliżające nas do stanu równowaznego nasycenia rynku, zbliża handel do sytuacji, w której będzie on siłą motoryczną rozwoju poszczegól-

gólnych gałęzi produkcji. Wylania się zatem pilna potrzeba równoległego z przemysłem modelowania struktury organizacyjnej i ekonomicznej aparatu handlu.

Chodzi o stworzenie w handlu odpowiednio silnych partnerów dla sprawnej współpracy z dużymi wyspecjalizowanymi kombinatami przemysłowymi, takimi np. jak Podhalańskie Zakłady Obuwnicze w Nowym Targu czy wielozakładowe Bytomskie Zakłady Przemysłu Odzieżowego i wieloma innymi gigantami, jakimi nie mogą poszczycić się nawet wysokorozwinięte kraje europejskie.

Chodzi również o to, aby skrócić drogę przebiegu towaru od producenta do konsumenta, przyjmując zasadę jednoszczebelowego reprezentanta interesów konsumenta wobec przemysłu. Wówczas tylko można będzie mówić o szybkim i jednoznacznym przekazywaniu impulsów rynkowych do przemysłu i o możliwie skutecznym reagowaniu na nie.

Mając na uwadze interes konsumentów, należy się liczyć z tym, że mimo poważnego zniwelowania struktury i wielkości spożycia przez poszczególne grupy zawodowe ludności, mamy do czynienia ze znacznym różnicowaniem spożycia w poszczególnych ośrodkach i regionach kraju. Występuje więc określona specyfika rynku w poszczególnych województwach, a szczególną specyfikę obserwuje się na rynku stołecznym.

W tym kontekście usługi, a szczególnie handel porównać można do pryzmatu, przez który konsument widzi, jak działa gospodarz danego terenu — wybrana przez niego rada narodowa, a wreszcie jak funkcjonuje cała nasza gospodarka narodowa. Stąd trudno przyjąć inne założenia organizacyjne przy doskonaleniu struktury aparatu handlu, jak tylko ściśle jej związanie z działalnością rad narodowych. Nie wyklucza to pionowego, merytorycznego w zakresie techniki i ekonomiki handlu, sterowania przez resort, jak również wiodącej koordynacji branżowej central handlowych.

Wydaje się również celowe doprowadzenie do jednej gestii w obrocie towarowym. Rzecz w tym, aby handlem nie musiał zajmować się przemysł, rozwijający na swoim podwórku specjalizację, natomiast z uporem obstający przy fabrycznych

sklepach. Jakkolwiek sklepy te działają na uprzywilejowanych zasadach nie spełniają roli, jaką im nakreślono w momencie ich tworzenia. Nie tylko nie dają przemysłowi analizy rynku, ale wręcz spaczają jego obraz, powodując dodatkowe rozgorczyenie konsumentów, gdyż łatwa jest pokazać na 80 m² możliwości fabryki, ale trudniej jest zaspokoić potrzeby w skali kraju. Wydaje się ponadto, że egzystencja sklepów fabrycznych w dotychczasowej formie ma szansę tylko do czasu uzyskania równowagi popytu z podażą. Faktem jest jednak, że sklepy fabryczne prowadzi dziś każdy producent tak w przemyśle kluczowym, jak terenowym i spółdzielczym.

Rozdrobnienie handlu to nie tylko sklepy fabryczne. Niemal każdy z resortów prowadzi jakieś mniejsze lub większe placówki handlowe, nierzadko bez większej analizy potrzeb i efektywności takiej działalności. Nie chodzi oczywiście o jakiś monopol w tej dziedzinie. Mówiąc jednak o potrzebie specjalizacji i koncentracji, jako generalnej zasadzie organizacji planowanej gospodarki narodowej, wydaje się konieczne, aby w zakresie handlu towarami typowo rynkowymi stworzyć warunki zbilansowania podaży i zbadania popytu oraz koordynacji branżowej i sterowania konsumpcji. Bez takiego działania nie można liczyć na społeczną racjonalność produkcji ani na spróstiennie rosnącym wymogom konsumentów.

Nie sprzyja temu również istniejący stan organizacyjny w samym handlu.

Dualizm odpowiedzialności za zaopatrzenie, która rozkłada się na hurt i detal coraz szerzej bezpośrednio współpracujący z przemysłem, rodzi wiele sprzeczności w działalności tych organów. Doświadczenia w sferze kontaktów handlu detalicznego i hurtowego z przemysłem wykazują, że ten pierwszy uzyskuje z tej współpracy daleko większe efekty dla konsumentów, a jednocześnie jest bardziej przydatny przemysłowi w zakresie dostosowania produkcji do potrzeb rynku. Obserwuje się również zanikanie w działalności hurtu zasadniczej funkcji, jaką winien spełniać wobec detalu, a mianowicie: przeobrażenie handlowego, magazynowania zapasów przed i po sezonowych oraz stwarzania detaliów możliwości

szybkiego dostosowywania się i mianowicie towarami aktualnie przez konsumentów poszukiwanymi. W warunkach warszawskich hurt nie spełnia również roli inkubatora produkcji towarów nieznanych na rynku ani organizatora koncentracji funkcji usługowych dla detalu, jak np. koncentracja zagadnień spedycyjnych, techniki magazynowania, organizacji produkcji ze źródeł nieuspołeczniczonych ze sprzedaży dla odbiorców pozarynkowych (instytucji i przedsiębiorstw). Przykłady te nie mogą prowadzić do negacji funkcji hurtu — wręcz przeciwnie specjalizacja i koncentracja przemysłu określa potrzebę rozbudowy tej działalności w handlu przy jednoczesnym organizacyjnym jej przeobrażeniu.

Komisje koordynacji terenowo-branżowej w swej dotychczasowej postaci również nie stanowią partnera dla przemysłu przede wszystkim dlatego, że są tylko komisjami, w skład których wchodzi przedstawiciele instytucji, których interesy są częściowo przeciwstawne. Jaki ma być więc partner handlowy dla przemysłu? Uznając potrzebę eksperymentowania różnych rozwiązań organizacyjnych, w zależności od wspomnianych wyżej specyfiki rynkowej poszczególnych regionów kraju, takich jak prowadzony tzw. „eksperyment wrocławski”, należy wziąć pod uwagę potrzebę odmienności rozwiązań organizacyjnych dla handlu stołecznego, tak w strukturze modelu przedsiębiorstwa, jak i branżowego kształtowania sieci detalicznej.

Nie znaczy to jednak, że chodzi o ukrywanie pod osłoną eksperymentu niedoskonałości i niedopracowań, czy pospiesznych decyzji, jak to się nierzadko praktykuje. Chodzi o to, aby sprawdzić w praktyce przynajmniej dwie koncepcje organizacyjne i po gruntownej analizie wybrać rozwiązanie stosowniejsze lub też w zależności od specyfiki regionu zastosować równoległe jeden i drugi model.

Jakkolwiek nie można jeszcze dokonać oceny efektów „eksperymentu wrocławskiego”, to już można powiedzieć, że ten model osłabił typową dla usług potrzebę więzi z radą narodową jako władzą terenową, zaś struktura przedsiębiorstwa hurtowo-detalicznego w ramach central branżowych bardziej podobna jest do centralizacji zarządzania niż do procesu ekonomicznej koncentracji i specjalizacji, jaki występuje w przemyśle.

Kierując się zatem uzasadnioną potrzebą rozwiązań organizacyjnych handlu, uwzględniającą rolę rad narodowych oraz potrzebę budowania organizmu strukturalnie podobnego do istniejącego w przemyśle, nie zachodzi konieczność tworzenia nowych form organizacyjnych. Koncepcja sprowadza się do potrzeb dostosowania produkcji do potrzeb rynku. Obserwuje się również zanikanie w działalności hurtu zasadniczej funkcji, jaką winien spełniać wobec detalu, a mianowicie: przeobrażenie handlowego, magazynowania zapasów przed i po sezonowych oraz stwarzania detaliów możliwości

Istniejący organizm wojewódzkiej zjednoczeń handlowych po niewiel-

kich przeróbkach kwalifikuje się jako baza do proponowanej rekonstrukcji.

W przemyśle zresztą, zakończona została w zasadzie dyskusja nad koncepcją jego funkcjonowania. Za główne ogniwo uznane zostało zjednoczenie przy odpowiednim rozdzieleniu prerogatyw między zjednoczeniem a przedsiębiorstwem.

W naszej koncepcji chodzi o stworzenie dużego detalu z własnym hurtem wyłącznie w sensie funkcji usługowej.

Zjednoczenie w tej konstrukcji stałoby się ogniwem spinającym funkcjonalnie i ekonomicznie samodzielną działalność przedsiębiorstwa handlu detalicznego. Przesłankami tej konstrukcji są przede wszystkim zasadnicze czynniki postępu organizacyjnego, a mianowicie specjalizacja branżowa i koncentracja powtarzalnych funkcji usługowych.

Stworzenie jednogestyjności poprzez zlikwidowanie samodzielnego ogniwu handlu, stworzyłoby nie tylko warunki do skrócenia odległości między konsumentem a producentem, ale przede wszystkim jednolitość politykę handlową i umiejscowienie odpowiedniej działalności za zaopatrzenie na danym terenie. Zasadniczymi efektami tej polityki byłoby w pierwszym rzędzie skrócenie rotacji towarów i bardziej racjonalna gospodarka zapasami, a co za tym idzie lepsze wykorzystanie powierzchni magazynowej. Proponowana struktura podlega za sobą odwołanie hurtu stołecznego od wojewódzkiego oraz racjonalne zagospodarowanie magazynów przez odpowiednio branżowe przedsiębiorstwa handlu detalicznego.

W ten sposób — w miejsce dotychczas działających w stolicy 18 organizacji handlowych — pozostałoby dwóch partnerów do współpracy z przemysłem — handel państwowy na bazie Stołecznego Zjednoczenia Przedsiębiorstw Handlu Artystycznym i Przemysłowym i handel spółdzielczy na bazie WSS „Społem”. Nie licząc oszczędności etapowych takiego przedsięwzięcia (bo nie one są dla handlu pierwszoplanowym celem, ale szansą rozbudowania słabych dotąd służb handlowych i ekonomicznych) najistotniejszym osiągnięciem będzie wreszcie możliwość zdecydowanego oddziaływania na producentów.

Oczywiście taka skala rozwiązania jest wizją docelową handlu artykułami przemysłowymi w stolicy, którą realizacja powinna być przeprowadzona stopniowo w ciągu trzech lat.

W pierwszym etapie powinno nastąpić wyłączenie z branżowych central trzech podstawowych przedsiębiorstw hurtowych: odzieżowej, tekstylno-galanteryjnej i obuwniczej, stanowiących podstawową część obrotów przedsiębiorstwa usługowo-spedycyjnych trójbranżowy w ramach Zjednoczenia. Przedsiębiorstwo, które świadczyłoby usługi, dla wiodących branżowych przedsiębiorstw handlu detalicznego.

Bazą techniczną tej działalności byłyby magazyny dotychczas po-

śladowe przez hurt i detal miejski łącznie z rozdzielaniem ich pomiędzy stołeczny handel państwowy i spółdzielczy. Skoncentrowanie środków i przedsięwzięcie stworzyłoby możliwość podjęcia budowy nowych obiektów magazynowych.

Tego rodzaju przedsiębiorstwo usług hurtowych i spedycyjnych zajmowałoby się wyłącznie kompleksem zagadnień związanych z przebiegiem, magazynowaniem, przeobrażeniem handlowym i kompletacją dostaw do poszczególnych punktów sprzedaży detalicznej na zlecenie poszczególnych przedsiębiorstw detalicznych.

Organizacja i dokonywanie zakupów leżałyby w kompetencji branżowego zrępowania wspólnych zakupów w ramach centrali Zjednoczenia, w oparciu o szczegółowe zapotrzebowanie usług sprzedaży z poszczególnych przedsiębiorstw handlu detalicznego w konfrontacji z danymi zakładu ewidencji i analizy rynku jako komórki funkcjonalnej Zjednoczenia.

Pierwszy etap rekonstrukcji winien również objąć koncentrację szeregu służb pomocniczych, towarzyszących podstawowej działalności handlowej, a równocześnie powtarzalnych w przedsiębiorstwach zrępowanych w Zjednoczeniu. Zjednoczenie stałoby się organizmem ekonomicznym świadczącym dla swoich ogniw podstawowych — branżowo wyspecjalizowanych przedsiębiorstw — usługi w zakresie: inwentaryzacji, kontroli jakości towarów i kalkulacji cen, obsługi obrachunkowej i prac analitycznych, inwestycji i remontów, reklamy i informacji, działalności socjalno-bytowej oraz szkolenia i postępu techniczno-organizacyjnego.

W ten sposób stworzyłoby się przedsiębiorstwo handlu detalicznego warunki do prawidłowej organizacji sprzedaży i systematycznego postępu organizacyjno-technicznego w obsłudze konsumentów oraz sterowania konsumpcji.

W drugim etapie, po okrzepnięciu nowych form organizacyjnych, można by doprowadzić do pełnej koncentracji w Zjednoczeniu pozostałych branżowych hurtowni oraz połączenia wszystkich 5 państwowych przedsiębiorstw wielosklepowych w jedno, podobnie również poszczególnych domy towarowe — w jedno warszawskie przedsiębiorstwo domów towarowych.

Proponowany układ organizacyjny poza bezspornymi efektami ekonomicznymi oraz twórczymi przesłankami do prowadzenia polityki rynkowej, pozwoliłby racjonalnie zrekonstruować stan organizacyjno-techniczny sieci handlowej artykułami nieżywnościowymi w stolicy.

Zgrupowane środki finansowe pozwoliłyby wprowadzić do handlu niezbędne unowocześnienie bazy technicznej, warunkującej postęp w tej dziedzinie usług.

Nieuchronną konsekwencją tego nowego układu organizacyjnego będą w trzecim etapie rekonstrukcji odpowiednie zmiany w systemie planowania i zarządzania takimi dużymi organizacjami gospodarczymi.

Na sposób węgierski?

(Artykuł dyskusyjny)

JAN SZPEK

JEDNYM z bardzo istotnych i zarazem niezmiennie trudnych zagadnień w zakresie doskonalenia metod planowania i zarządzania jest właściwe rozwiązanie problemów handlu zagranicznego w ścisłej korelacji z całokształtem gospodarki narodowej. W szczególności chodzi o umocnienie rachunku ekonomicznego i powiązanie go z wynikami finansowymi osiągniętymi przez zjednoczenia i przedsiębiorstwa przemysłowe w sferze handlu zagranicznego. Wymaga to reformy cen zaopatrzeniowych w celu urealnienia faktycznych kosztów surowców i materiałów oraz określenia właściwych proporcji cen w stosunku do cen światowych.

Nowemu systemowi rachunku ekonomicznego musi towarzyszyć stałe doskonalenie form powiązań organizacyjnych i ekonomicznych między zjednoczeniem przemysłowym i centralami handlu zagranicznego.

Przed zjednoczeniami stawia się zadanie lepszego wykorzystania systemu cen fabrycznych dla eliminowania z produkcji wyrobów przestarzałych oraz koncentrowania uwagi na produkcji nowoczesnej, zapewniającej najwyższe efekty ekonomiczne. Zadania powyższe w swej istocie zostały już postawione na V Plenum KC PZPR w związku z czym wiele z nich znajduje się w stadium realizacji. Szczególne znaczenie należy tutaj przypisać Uchwale Nr 149/66 Rady Ministrów w sprawie nagradzania pracowników państwowych przedsiębiorstw przemysłowych i przedsiębiorstw handlu zagranicznego za efektywność eksportu.

Mając powyższe na uwadze wydaje mi się, iż w atmosferze dyskusji i szukania najwłaściwszych dróg doskonalenia metod zarządzania i planowania w odniesieniu do handlu zagranicznego, pożyteczne będzie zaznajomienie się ze sposobem w jaki interesujące nas problemy zostały rozwiązane na Węgrzech.

Nowy system ekonomiczny, jak to się określa na Węgrzech, który wchodził w życie z dniem 1 stycznia br. u podstaw zakłada umocnienie rachunku ekonomicznego i powiązanie go z wynikami finansowymi przedsiębiorstwa. Fakt, iż w zasadzie każde przedsiębiorstwo produkujące na eksport w większym lub mniejszym zakresie pracuje również na

zaopatrzenie rynku wewnętrznego powoduje, iż dla tego samego przedsiębiorstwa część produkcji dostarczana na rynek wewnętrzny rozliczana jest wg cen ukształtowanych polityką socjalną i gospodarczą danego kraju, a towary dostarczane na eksport, wg cen kształtujących się na rynku światowym. W tej sytuacji z punktu widzenia rachunku ekonomicznego szczególnie problem, zresztą nie tylko na Węgrzech, polega na znalezieniu takiego sposobu przeliczania wpływów dewizowych i skalkulowania kosztów własnych produkcji, który zapewniłby właściwe proporcje cen krajowych w stosunku do cen światowych. Z kolei chodzi także o takie ustalenie bodźców ekonomicznych, które stymulowałyby produkcję najbardziej rentowną, o najnowocześniejszej technologii i zapewniającej trwałą zbytność na rynkach zagranicznych.

To skomplikowane zagadnienie, w wyniku kilkuletnich dyskusji naukowców i praktyków zostało na Węgrzech rozwiązane następująco:

SYSTEM CEN I ROZLICZEŃ Z PRZEMYSŁEM

Podstawowym instrumentem kształtowania obrotów handlu zagranicznego jest jednolitość współczynnika cen (odpowiednik naszego kursu granicznego). Współczynnik ten wyraża w przybliżeniu przeciętne społeczne nakłady niezbędne dla uzyskania jednostki waluty obcej w eksporcie. Punktem wyjścia do jego ustalenia był wolumen towarów eksportowanych w ostatnich kilku latach z uwzględnieniem perspektyw eksportu.

Trusty (odpowiednik naszego zjednoczenia) otrzymują za eksport swoich wyrobów cenę zagraniczną w przeliczeniu na forinty wg współczynnika cen.

Stosunkowo wysoki współczynnik cen stwarza dla przedsiębiorstwa atrakcyjność eksportu, a zarazem wpływa hamująco na popyt na towary z importu. Powyższe sprzyja osiągnięciu równowagi bilansu płatniczego. Przyjęty współczynnik cen dla niektórych towarów jest za wysoki, a dla drugich za niski, czyli wykazuje ich nierentowność.

W pierwszym przypadku wprowadzono obciążenie tych towarów specjalnym podatkiem, co stwarza możliwości stosowania w innych wypadkach systemu specjalnych dopłat wyrównawczych, kiedy produkcję uważa się za celową, mimo iż formalnie jest ona nierentowna. System dopłat ma zachęcać przedsiębiorstwa do podejmowania eksportu i jednocześnie pozbawiać do stopniowego ograniczania działalności nie-

opłacalnej i poprawy struktury eksportu. Z tego punktu widzenia zakłada się, że:

- a) nie przynajmniej nie dopłat dla działalności wybitnie nieopłacalnej, jeśli nie na perspektywę na zmianę tego stanu,
- b) jeśli istnieje możliwość poprawienia efektywności produkcji eksportu w przyszłości, to stosuje się dopłaty malejące z upływem czasu. Np. w roku bieżącym stosuje się dopłatę 5 forintów do każdego dolara, w roku następnym 4 forinty, a po 5 latach zakłada się, że osiągnięte jest rentowność albo przedsiębiorstwo będzie ponosiło straty przy danej produkcji,
- c) w przypadku uznania celowości eksportu tylko w ograniczonej ilości dopłaty są ustalane w postaci rocznych kwot. Kwoty te ulegają odpowiedniemu zmniejszeniu, jeżeli trust nie osiągnie określonego pułapu wpływów dewizowych.

Należy pokreślić, że system zrównoważony dotyczy w ostatecznym rachunku dofinansowania całości działalności eksportowej przedsiębiorstwa (trustu), a nie eksportu poszczególnych wyrobów.

Dopłatę traktuje się jako integralną część dochodu przedsiębiorstwa i jest przekazywana sukcesywnie (w zasadzie co 10 dni) w wysokości zależnej od osiągniętych wpływów dewizowych. Przy ustalaniu wysokości dopłat dla trustu brano pod uwagę cały szereg elementów jak: udział eksportu w całości produkcji; konieczność eksportu niektórych towarów z punktu widzenia zobowiązań międzynarodowych; możliwość przedstawiania mocy produkcyjnej w sensie uzasadnionej specjalizacji i uzyskania większej wydajności pracy; strukturę geograficzną i towarową eksportu.

Wymienione w punktach a) b) i c) formy systemu dopłat mogą być powiązane z dodatkowymi warunkami. Można np. obniżyć dopłaty w przy-

padku niewykonania zobowiązań wynikających z umów międzynarodowych lub niewykonania eksportu wyrobów mających szczególne znaczenie dla gospodarki narodowej. Nowy system ekonomiczny zakłada, iż wprowadzone w życie od 1 stycznia br. współczynniki cen i wynikiący stąd system dopłat obowiązować będzie bez zmian w okresie co najmniej 3 lat.

FORMY POWIĄZAŃ EKONOMICZNO-ORGANIZACYJNYCH PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU ZAGRANICZNEGO Z PRZEMYSŁEM

Przedsiębiorstwa przemysłowe bądź ich zespoły (trusty), które w wyniku reformy gospodarczej nie uzyskały uprawnień do samodzielnego prowadzenia eksportu bądź importu, mają prawo wyboru jednej z form powiązania handlowego z działającymi przedsiębiorstwami handlu zagranicznego. W praktyce rozróżnia się następujące warianty rozwiązań organizacyjno-ekonomicznych, które mogą wchodzić w rachubę przy ustalaniu współpracy na odcinku handlu zagranicznego przez przemysł i jednostki handlu zagranicznego:

- umowa komisowa
- umowa o stowarzyszenie (tzw. pool lub ameta)
- umowa agencyjna
- transakcja kupna i sprzedaży na własny rachunek.

Na szersze omówienie zasługują umowy o stowarzyszenie. Jest to forma ściślejszego powiązania producentów z eksporterami. Rozróżnia się dwa warianty powiązań: pool i ameta. Pool polega na tym, że przedsiębiorstwa przemysłowe i handlu zagranicznego ściśle powiązały swoje interesy zarówno w zakresie produkcji jak i sprzedaży oraz wspólnie ponoszą ryzyka finansowe

z tym związane. Rezultaty wspólnej działalności dzielone są w proporcjach ustalonych w umowie. Ameta jest wyższą formą powiązania i dotyczy tylko wspólnego rozliczenia efektów finansowych jakie zostały osiągnięte w wyniku transakcji handlu zagranicznego.

Stosunki prawne pomiędzy kontrahentami przy umowach o stowarzyszenie regulowane są tymi umowami, poszczególni zaś kontrahenci nie tracą przy tym samodzielności prawnej.

System zakłada daleko idącą elastyczność w zakresie form współpracy, co praktycznie oznacza, że jeden i ci sami partnerzy mogą dla poszczególnych towarów, bądź ich grup wzajemnie wybrać najodpowiedniejszą formę współpracy spośród ustalonych wariantów.

W pierwszym okresie reformy (na okres 3 lat tj. do 1970 r.) zawarty został system umów pomiędzy przedsiębiorstwami hz a producentami (dostawcami) bądź ich zespołami, precyzujących formy współpracy wg wymienionych wariantów. Po roku 1970 przewiduje się możliwość wyboru przez producenta, centrali hz, z którą będzie on gotów współpracować na odcinku handlu zagranicznego spośród co najmniej dwóch przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Na podkreślenie zasługuje okoliczność, że jako najbardziej przyszłościową formę powiązań przemysłu z handlem zagranicznym uważa się umowę agencyjną.

SYSTEM PLANOWANIA W HANDLU ZAGRANICZNYM

Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego otrzymuje do wiadomości zakładaną w planie centralnym wartość obrotów z podziałem na KS i KK przy czym tylko wskaźnik na KS stanowi zadanie dyrektywne. Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego w ramach ogólnych wytycznych MfH posiada praktycznie pełną sa-

modzielność w ustalaniu swoich zadań rocznych przy współpracy z zainteresowanymi trustami. Plan ten nie podlega zatwierdzeniu przez MfH. Po opracowaniu planu rocznego przedsiębiorstwo handlu zagranicznego przekazuje swoim dostawcom miesięczne zapotrzebowanie ilościowe wg możliwości eksportu, a dostawcy informują o swoich możliwościach dostawy towarów. W oparciu o analizę tych danych następuje operatywne uzgadnianie dostaw.

Warunkiem importu jest uzyskanie licencji i posiadanie równowartości dewiz w walucie krajowej. W obrotach z krajami socjalistycznymi nie wprowadza się ograniczeń dewizowych, natomiast z krajami kapitalistycznymi konieczne jest obok licencji zarezerwowanie w planach gospodarczych odpowiednich środków budżetowych lub kredytów bankowych. W celu właściwego oddziaływania na politykę eksportową i importową przedsiębiorstwa handlu zagranicznego przesyłają ministerstwu kwartalne preliminarze wpływów i wydatków dewizowych.

Politykę w interesie całej gospodarki narodowej władze centralne realizują głównie poprzez cła, udzielenie licencji przewozu i wywozu oraz odpowiednie wykorzystanie specjalnego funduszu polityki handlowej. Niezależnie od tego system bodźców materialnych został tak skonstruowany aby bez nacisków administracyjnych były realizowane zadania nakorzystniejsze z punktu widzenia gospodarki ogólnonarodowej.

SYSTEM BODŹCÓW EKONOMICZNYCH

Podstawowy bodziec ekonomiczny dla pracowników przedsiębiorstwa hz. polega na powiązaniu możliwości zarobkowych z wynikami działalności przedsiębiorstwa. W zależności od skali wpływu na gospo-

Organizacja bodźców płacowych a intensywny rozwój gospodarczy

LESZEK PASIECZNY

POLITYKA płac jest jedną z najbardziej skomplikowanych dziedzin działalności państwa. Narzędzia polityki płac, w tym także elementy systemu taryfowego jak taryfikatory, stawki i stawki płac oraz stosowane formy płac a także organizacja plac ruchomych i zasady tworzenia funduszu plac powinny kształtować motywację sprzyjającą postępowi technicznemu i organizacyjnemu oraz pomagając w powstawaniu niezbędnych przesłanek dla rozwoju intensywnego, takich jak wysokie kwalifikacje zawodowe i wysoka wydajność pracy zatrudnionych.

Ujmowane bardziej konkretnie zadania polityki płac w nowych warunkach gospodarczo-społecznych i rola poszczególnych narzędzi tej polityki mogą być uszeregowane w następującej kolejności:

1. Organizacja plac powinna zachęcać do stałego doskonalenia umiejętności zawodowych. Podnoszenie kwalifikacji i zwiększanie sprawności zawodowej kadr przemysłowych traktujemy jako główną przesłankę szybkich i efektywnych zmian w przemyśle. Istotną rolę odgrywa tu nie tyle zachęta do zdobywania określonych cenzusów wykształcenia, gdyż na ogół dosyć skutecznie funkcję tę realizują obowiązujące taryfikatory i stawki plac, a występujące tu wypaczenia najczęściej wynikają z nieprzebrnięcia obowiązujących zasad doboru na określone stanowiska pracy. Organizacja plac powinna tworzyć sygnały skłaniające pracowników do stałego ulepszania zdobytych umiejętności, do dotrzymywania kroku współczesnej wiedzy. Tego rodzaju zachęty powinny zawierać system awansowania, składający się z dwóch zasadniczych komponentów: powiązanie ze zmianą plac awansu stanowiskowego oraz odpowiedniego mechanizmu umożliwiającego wzrost plac bez zmiany stanowiska pracy.

W przemyśle polskim tylko system awansowy robotników ma logiczną i wartą konstrukcję. Ze względu na ogół długie linie awansowania (wieloszczeblowość awansu) i wymierne kryteria przyznawania wyższych stawek system awansowy może wpływać na postępowanie robotników przez znaczny okres ich aktywności zawodowej. Stopniowe i stałe ulepszanie poszczególnych ele-

mentów tego systemu (np. wprowadzenie analitycznych metod oceny pracy, stopniowe ograniczanie różnic w stawkach nie wynikających z różnic w złożoności pracy itp.) mogą jeszcze zwiększyć jego wpływ na pracę robotników i wyraźniej pobudzać wzrost kwalifikacji zawodowych.

Awansowanie pracowników umysłowych przewiduje ma miejsce w ramach określonych układów, takich jak linia awansowania kierowników produkcji (od mistrza do dyrektora włącznie), linia awansowania kierowników służb technicznych (od kierowników wyodrębnionych służb technicznych do dyrektora technicznego włącznie), układ projektantów techniki (są tu stanowiska kreslarskie, młodszych pracowników technicznych, samodzielnych pracowników technicznych itp.), układ pracowników ekonomicznych itd. We wszystkich tych układach linie awansu stanowiskowego są krótkie lub nawet b. krótkie, stąd też (m. innymi) dla przedłużenia linii awansu placowego miesieczne stawki plac pracowników umysłowych zawierają dwie wielkości graniczne: poziom minimalny i maksymalny. W ramach tych tzw. widełek plac możliwy jest nawet kilkakrotny awans placowy bez zmiany stanowiska pracy.

Awans placowy i przyznawanie wyższych stawek w ramach wielkości granicznych nie są powiązane z wymiernymi warunkami. Awans stanowiskowy uzyskuje się niejako automatycznie, po przeprowadzeniu odpowiedniej liczby lat (nie dotyczy to układu awansu kierowników) a pozostałe awanse uzależnione są od subiektywnych ocen przełożonych i często następują w sposób zupełnie przypadkowy. Ponieważ awanse pracowników umysłowych nie są uzależnione od wyników systematycznej oceny pracy (takiej oceny zresztą nie przeprowadza się), to nie zachęcają one do doskonalenia umiejętności i podnoszenia sprawności pracy. Nieskutecznym działaniem systemu awansowego można też tłumaczyć stosunkowo słaby rozwój różnego rodzaju form doskonalenia zawodowego i preferowanie najłatwiejszych i najmniej efektywnych form.

Z wielu względów celowe jest określenie modeli awansowania podporządkowanych interesom gospodarki narodowej. Modele, takie, opracowywane dla poszczególnych zawodów i branż przemysłu, obejmowałyby wykaz stanowisk pracy objętych wspólną linią awansowania, określającą stanowiska wyjściowe (tzn. początek drogi zawodowej) i końcowe (najwyższe w hierarchii stanowisk) oraz kolejność i szczeble pośrednich (stanowisk) oraz poziomów plac w ramach widełek a także charakterystykę cech, wymaganych od zatrudnionych na poszczególnych stanowiskach pracy i warunki uzyskiwania awansów placowych bez awansu stanowiskowego. Zróżnicowanie w zależności od trudności (złożoności) pracy i od oceny pracowników stawki plac poszczególne szczeble drogi awansowania stwarzałyby zachętę do opanowywania określonych umiejętności i uzyskiwania pożądaných właściwości osobowych.

Podniesienie rangi systemu awansowego wymaga ulepszenia oceny pracowników — wprowadzenia odpowiednich wzorców oraz zapewnienia odpowiedniej obiektywności i częstotliwości ocen. Efektywność działania tego systemu wiąże się także z kształtowaniem się popytu i podaży na pracę oraz stabilizacją zatrudnienia w przemyśle. Należy tu jednak zwrócić uwagę na specyfikę działania systemu awansowego. Cele, jakie mogą być zrealizowane za pomocą tego systemu są względnie ograniczone. Można je sformułować: po pierwsze — kształtowania odpowiednich właściwości osobowych i po drugie — uzyskiwania pozytywnej oceny po stosunkowo długich okresach działalności zawodowej.

Jest natomiast rzeczą oczywistą, iż bodźce systemu awansowego nie mogą być podporządkowane celom przemysłowym, krótkookresowym.

Dla wielu pracowników i nawet dla całych grup pracowników ważnym bodźcem placowym może być jednak ograniczony do bodźców systemu awansowego. Oznaczałoby to, iż zarobki tych pracowników byłyby jednorodne, tzn. składałyby się tylko z tzw. plac stałych, a na postępowanie pracowników wpływałaby się za pomocą relacji plac i warunków uzyskiwania określonych poziomów plac. Takie sytuacje mogą np. wystąpić w warunkach pracy prostej, lub w przypadku obsługi linii produkcyjnej o całkowitej wymuszonej rytmie pracy albo u pracowników wykonujących swoje zadania pod ścisłą kontrolą i według bardzo dokładnych reguł postępowania, albo też w odniesieniu do tzw. specjalistów-rzeczoznawców. Nie są to jednak sytuacje masowe. Stosowanie bodźców uzupełniających — premii czy tzw. nagród wynika z określonych potrzeb gospodarczych.

2. Organizacja plac powinna preferować jakościowe rezultaty pracy. W przypadku robotników oznacza to uzależnienie określonej części zarobku od jakości i kosztów własnych produkcji. Stosowane formy plac powinny więc zachęcać do uzyskiwania wysokiej wydajności pracy (oczywiście w tych warunkach, w których prace mogą wpłynąć na wydajność pracy) i równocześnie powinny sprzyjać osiaganiu pożądaných jakości wyrobów (operacji) oraz oszczędnemu zużyciu materiałów, paliwa itp. Zbliżone cele realizuje organizacja plac w odniesieniu do pracowników umysłowych, gdzie należy preferować jakość i nowoczesność oraz stopień dostosowania produkcji do potrzeb odbiorców a także uzyskiwanie korzyści ekonomicznych (a tu m.in. efektywność wykorzystania zasobów). Do działania w tym kierunku powinna

zyskanych wyników działalności gospodarczej. Wypłata nagród następuje w zasadzie po zamknięciu bilansu. Kierownictwo pzh może jednak wypłacić wcześniej część nagród — zaliczkowo, na poczet przewidywanego zysku.

Fundusz rozwoju może być przeznaczony zarówno na zakup maszyn, wyposażenia biura jak i na rozbudowę budynków z budowlanym socjalnym włącznie (domy czasowe, żłobki itp.).

Fundusz rezerwy i ryzyka handlowego służy wyłącznie do pokrywania ew. strat. Obniżenie wynagrodzeń pracowników kierowniczych może nastąpić dopiero wówczas, gdy fundusz rezerwowy nie wystarczy na pokrycie niedoborów.

Przedstawione powyżej fragmenty nowego systemu ekonomicznego na Węgrzech w odniesieniu do handlu zagranicznego w niektórych przypadkach są zbliżone do naszych dotychczasowych rozwiązań, generalnie jednak należy stwierdzić, iż ogólnie cały szereg problemów, które u nas są jeszcze w stadium tezy i hipotez, tam od 1 stycznia br. stały się już praktyką życia gospodarczego. Oczywiście na przestrzeni krótkiego czasu trudno ocenić czy i o ile nowy system ekonomiczny zdaje egzamin. Trudno również w ramach krótkiego artykułu wykazać elementy rozwiązań węgierskich, które można by przyjąć dla naszej praktyki w całości, po pewnej modyfikacji i które ewentualnie nie nadają się do przyjęcia. Tym niemniej sądzę, iż na marginesie interesującego nas tematu, na podkreślenie zasługuje, iż efektywność eksportu i importu powiązano w kompleksowy sposób z ogólną efektywnością gospodarowania przedsiębiorstw i wynikającymi stąd bodźcami materialnymi. Zdolano przy tym uniknąć niejako podwójnej księgowości. Jedną, oficjalną i formalną w oparciu o obowiązujące zarządzenia i zasady rachunku gospodarczego, drugiej, opartej na odrębnym systemie kalkulacyjnym dla potrzeb oceny efektywności eksportu określonych towarów i ustalenia funduszu nagród dla przedsiębiorstw przemysłowych i handlu zagranicznego.

Nowy system ekonomiczny na Węgrzech powstał przez dłuższy czas w atmosferze ciągłej wymiany poglądów, konfrontacji stanowisk szeregiem rzesz ekonomistów naukowych i praktyków. W efekcie dzięki temu, kiedy założenia te stały się obowiązującym prawem, z pewnością w dużym stopniu uniknięto niepotrzebnych wątpliwości, nerwowości i nierozsądku w takiej sytuacji wręcz niewłaściwej realizacji nawet najlepszych założeń.

zachęcać przede wszystkim organizację plac ruchomych — premii i nagród.

Od kilku lat do mechanizmu plac stopniowo wprowadzane są rozwiązania zachęcające do poprawy wyników jakościowych. Dla robotników są to dodatki za bezusterkową produkcję i za samokontrolę jakości oraz zmienione warunki premiowania (robotników dniówkowych) uwzględniające w szerszym stopniu wymogi jakościowe. Do poprawy wyników jakościowych mogą być także wykorzystane nagrody z funduszu nagród za produkcję eksportową z funduszu zakładowego oraz z funduszu na rozwój produkcji wyrobów ze znakiem jakości.

Odpowiednie bodźce dla pracowników umysłowych tworzą premie oraz nagrody: za eksport, z funduszu zakładowego i za szczególne osiągnięcia w dziedzinie techniki (pomijamy tu inne, mniej ważne tytuły nagród, np. za uzyskanie znaków jakości). Bodźce ruchomej części zarobków są więc wielocelowe a odrębne zasady kształtowania odpowiednich funduszy i zróżnicowane metody ich podziału powodują, że cały system plac ruchomych jest skomplikowany i mało przejrzysty.

Skuteczne działanie plac ruchomych wymaga opracowania i stosowania właściwych wzorców (mierników) oceny pracy, oraz zachowania różnic w placach odpowiednich do różnic w efektach pracy. Niewłaściwe mierniki oceny: nie dostosowane do warunków działania poszczególnych grup pracowników i nieodzwierciedlające nowych potrzeb gospodarczych — to słabe ogniwo wielu aktualnie stosowanych rozwiązań bodźcowych.

Na ogół nie budzą zastrzeżeń mierniki pracy stosowane przy wyznaczaniu dodatków za jakość (dla robotników) i ustalaniu nagród za szczególne osiągnięcia techniczne (dla personelu inżynierskiego). Wymierne są tu w zasadzie kryteria nagradzania i w sposób względnie ścisły uwzględniono warunki pracy oraz wpływ, jaki mogą wywrzeć poszczególne grupy pracowników na uzyskanie rezultatów pracy. Mało obiektywne — mimo całego jej sformalizowania — jest natomiast ocena stosowana przy wyznaczaniu wypłat indywidualnych z funduszu nagród za eksport i zakładowego, a także — chociaż to nie dotyczy w jednakowym stopniu wszystkich grup pracowników — z funduszu premiowego. Wprawdzie nie można dokładnie określić (skwantyfikować) wpływu poszczególnych grup pracowników (a tym bardziej poszczególnych pracowników) na wyniki pracy robotnika łącznego, można jednak stosować tu miary przybliżone, eksponujące jakościowe rezultaty pracy i stosować skalę umożliwiająca indywidualną ocenę wyników pracy.

Brak takich mierników uniemożliwia prawidłowy podział funduszy bodźców, a to z kolei powoduje niezadowolenie z poziomu otrzymywanych zarobków, rodzi sprzeciw, utrudnia stosunki współpracy. Szczególnie krytycznie oceniają pracownicy podział funduszy oparty wyłącznie na ocenach subiektywnych, jak to ma miejsce w przypadku nagród za eksport (tu m. in. zastrzeżenia budzą duże różnice w wysokości nagród przyznawanych kierownikom i pozostałym pracownikom) oraz praktyka przy-

znawania premii dla zatrudnionych w centralnych biurach konstrukcyjnych i dla części robotników opłacanych według tzw. dniówki z premią uznaniową (tu najczęściej budzi zastrzeżenia jednokrotna stopa premii).

Z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia szkodliwy jest także podział równościowy nie reagujący na różnice w intensywności i efektywności pracy. Elementy takiego podziału szczególnie wyrażnie występują w praktyce przyznawania nagród z funduszu zakładowego, a w pewnym stopniu także premii. W podziale równościowym nie sprzyja podnoszeniu wydajności, nie pobudza do współzawodnictwa i nie rozwija umiejętności zawodowych pracowników. Ulega też wtedy zatarciu związek między placą a jakością i ilością świadczonej pracy.

Mało użyteczne, a czasami wręcz szkodliwe są też mierniki nierażące dobranę, nie uwzględniające właściwości pracy ocenianych pracowników, nieodzwierciedlające wzorów zadań gospodarczych. Taki charakter mają mierniki stosowane przy ocenie pracowników zaplecza technicznego (konstruktorów, technologów, organizatorów produkcji w przedsiębiorstwach, a także w biurach projektów) i służące do wyznaczania premii. Mierniki te oparte są na podobnych założeniach jak i mierniki pozostałych pracowników umysłowych, tzn. wyodrębniają najważniejsze zadania planowe ustalone na miesiąc, kwartał, półrocze i wyznaczają im odpowiednią liczbę punktów. Zadania te — jako zasada — mieszczą się w ramach tzw. normalnych obowiązków pracowników technicznych i obejmują co najmniej 50 proc. wszystkich zadań realizowanych przez służby techniczne, a niekiedy całkowicie pokrywają się z nimi. Zadania te rozliczane są i nagradzane kwartalnie. Obejmują one przykładowo takie pozycje jak zakończenie dokumentacji konstrukcyjnej wyrobu „X”, budowa modelu wyrobu „Y”, przeprowadzenie prób tego wyrobu itp.

Prace personelu technicznego ocenia się więc na podstawie terminów wykonania zadań częściowych (np. realizacji odpowiednich etapów większego opracowania) czy ilości jednostek pracy (np. długości czasu pracy, formatu wykonanych rysunków, ilości opracowanych norm itp.), co sprawia, że pokrywa się ona z bieżącą kontrolą przebiegu i wyników pracy. Przyjęcie takich mierników pracy umożliwia częstą — comiesięczną czy też przeprowadzaną raz na kwartał — ocenę pracowników, nie pozwala jednak na uwzględnienie w tej ocenie aspektów jakościowych, nie sprzyja też ocenie wydajności pracy.

W przypadku pracowników technicznych premiiowa- nie zadań krótkookresowych nie pozwala na honorowanie rezultatów jakościowych.

Plac ruchome mają zachęcać do rozwoju myśli technicznej, stąd też oceniać należy odpowiednie parametry techniczne — organizacyjne (wyrobów, procesów technologicznych, rzeczowych warunków produkcji) czy też efekty ekonomiczne opracowań konstrukcyjnych, technologicznych i organizacyjnych (obniżka kosztów, przyrost zysku itp.). Taka ocena musi objąć stosunkowo długi odcinek czasu, gdyż przeciętna długość cykliów odpowiednich opracowań technicznych oraz czas ich praktycznej weryfikacji znacznie przekracza pora okresy przyjęte w aktualnie obowiązującym systemie premiowania. Wynika z tego, że system premiowania twórców techniki nie jest dostosowany do potrzeb rozwoju intensywnego i niezbędne są tutaj istotne zmiany.

Konieczne są także zmiany, chociaż nie tak radykalne, w systemie pobudzania pracowników kierowniczych. Powinny one zmierzać do integracji funduszy premiowych i różnorodnych funduszy nagród oraz do wyekspozowania zadań jakościowych związanych z tempem i stopniem przystosowania się przed-

siębiorstwa do nowych potrzeb oraz dochodami (wynikami finansowymi). Obecny system premiowania kierownictwa zawiera zbyt wiele tytułów premiowych, a metody ich ustalania oraz stosowana praktyka potrąceń z premii nie zachęcają do podejmowania trudnych i ambitnych zadań).

Premie, które otrzymują jednolite zespoły (np. sekcje w biurach konstrukcyjnych, komórki planistyczne itp.) i poszczególni pracownicy, są na ogół mało zróżnicowane. Z wielu względów, a przede wszystkim wskutek braku odpowiednich mierników pracy system premiowy pracowników umysłowych nie jest przystosowany do honorowania (a w związku z tym i pobudzania) wyników wykraczających poza poziom przeciętny (przyjęty dla zjednoczenia, zakładu pracy czy też mniejszej komórki organizacyjnej). Przedsiębiorstwo, które uzyskało rezultaty lepsze od zaplanowanych, nie uzyska większych funduszy premiowych. Nie otrzyma też wyższej premii (i plac) np. dyrektor przedsiębiorstwa, czy też inżynier-konstruktor, który wyróżnił się dodatkowymi osiągnięciami (chyba, że ma one tak duże znaczenie, iż kwalifikują się do nagrody ze specjalnych funduszy ministerstwa i Komitetu Nauki i Techniki), czy też podejmują zadania trudniejsze.

Zakłada się więc tutaj, że zbliżone są możliwości pracy twórczej wszystkich pracowników umysłowych (dotyczy to także tzw. robotników dniówkowych) i jednokrotna może być powinna być ich wydajność. Nie jest to jednak słuszne. Pracownicy określonych kategorii zawodowych (inżynierowie, technicy, ekonomiści, robotnicy wykwalifikowani) i określonych komórek organizacyjnych (np. biur konstrukcyjnych, technologicznych) dysponują niejednakowymi możliwościami (a także chęcią i potrzebą) pracy twórczej i wydajnej, a organizacja plac — tak jak to się robi w przypadku niektórych grup robotników — powinna sprzyjać ujawnianiu tych różnic, a nie ich zacieraniu.

3. Odrębną grupę zagadnień tworzą zasady kształtowania funduszy bodźców. W ramach polityki plac odgrywa one niezmienne istotną rolę. Reguły wyznaczania funduszu plac zasadniczych i pozostałych funduszy mogą stwarzać określone motywacje u kierowników jednostek gospodarczych. Mogą także tworzyć mniej lub bardziej sprzyjające warunki dla elastycznej i efektywnej działalności przedsiębiorstwa.

Zasady określania funduszy, sprzyjające rozwojowi intensywnemu mogą być przedmiotem odrębnych rozważań. Tutaj należy natomiast zwrócić uwagę na wyraźną zależność, jaka występuje pomiędzy sprawnością działania systemu awansowego i działaniem plac efektywnym i działaniem plac regulacyjnym i tworzeniem funduszy wyznaczania.

W aktualnych warunkach te ostatnie nie pozwalają na prowadzenie polityki awansów rozumianą jako wynik oceny postawy i pracy. Brak tu także wyraźnego związku pomiędzy nakładami pracy (może z wyjątkiem niektórych części funduszu plac podstawowych) i efektami działania przedsiębiorstwa i przyznanymi kwotami funduszy (to znów nie w pełni dotyczy ustalania funduszu zakładowego i nagród za eksport).

Mechanizm ten powinien także pobudzać do efektywniejszego gospodarowania (co znów wymaga ustalenia i stosowania odpowiednich zasad podziału pomiędzy przedsiębiorstwo i państwo dodatkowych korzyści uzyskanych dzięki pracy przedsiębiorstwa) oraz preferować najbardziej korzystne formy działania, a w tym koncentrację zatrudnienia i produkcji. To ostatnie wymaga krytycznej oceny narzędzi różnicowania funduszu plac i premii oraz indywidualnych wynagrodzeń.

W K. Swarc — System premiowania pracowników umysłowych. Cel i rozwiązanie kompleksowe. Z. G. nr 4/84.

darce wyniki przedsiębiorstwa ustalono 3 kategorie pracowników: a) ścisłe kierownictwo, b) średni personel kierowniczy, c) pozostali pracownicy.

Wypłacone w roku 1967 place podstawowe i premie zostały przyjęte jako 100 proc. plac dla pracowników w roku 1968 w przypadku uzyskania identycznych wyników jak w r. 1967. Pracownicy grupy „C” mają zagwarantowaną 100 proc. plac niezależnie od wyników przedsiębiorstwa, natomiast personelowi kierowniczemu w przypadku pogorszenia się wyników gospodarczych zmniejsza się upośażenie z tym, że zmniejszenie to może sięgnąć w odniesieniu do średniego personelu kierowniczego do 25 proc. plac, a dla ścisłego kierownictwa do 50 proc. plac podstawowych.

Z drugiej jednak strony w przypadku osiągnięcia korzystniejszych wyników w zależności od wielkości wygosparowanego zysku mogą w nim partycypować: członkowie dyrekcji do 80 proc. plac podstawowych, kierownicy działów i ich zastępcy do 50 proc. plac podstawowych, pozostali pracownicy do 15 proc. plac podstawowych.

Na zysk pzh składa się: prowizja przy sprzedaży komisowej pomniejszona o koszty; udział w zysku wg porozumienia z dostawcą (trustem) przy sprzedaży na zasadach poolu, lub amaty; zysk osiągnięty przy sprzedaży towarów na rachunek własny; zysk z obniżki kosztów z działalności przedsiębiorstwa.

Konto zysku powiększa się również o sumy z nie wykorzystanego funduszu plac.

W celu niedopuszczenia do daleko idącej dowolności na odcinku zatrudnienia, zatwierdzone są dla przedsiębiorstw stawki średniej plac dla jednego zatrudnionego pracownika, jako wskaźnik dyrektywny, który nie może być przekroczony. W tych warunkach nie jest możliwe zastosowanie tego rodzaju praktyki, że przy ew. redukcjach personelu można byłoby automatycznie podwyższyć wynagrodzenie pozostałym pracownikom. Z wygosparowanego zysku globalnego pzh odprawiają część do budżetu państwa, z tym, że jego wysokość wzrasta proporcjonalnie w stosunku do wysokości zysku. Pomniejszony o podatek zysk pozostawia się do dyspozycji pzh z przeznaczeniem na fundusz nagród; fundusz rozwoju; fundusz rezerw handlowych. W ramach udziału w zyskach, każdej z wspomnianych uprzednio grup pracowników, wysokość nagrody indywidualnej nie jest limitowana. Zaś jest zależna od wkładu pracy i zasług odnośnych pracowników u-

zyskanych wyników działalności gospodarczej. Wypłata nagród następuje w zasadzie po zamknięciu bilansu. Kierownictwo pzh może jednak wypłacić wcześniej część nagród — zaliczkowo, na poczet przewidywanego zysku.

Fundusz rozwoju może być przeznaczony zarówno na zakup maszyn, wyposażenia biura jak i na rozbudowę budynków z budowlanym socjalnym włącznie (domy czasowe, żłobki itp.).

Fundusz rezerwy i ryzyka handlowego służy wyłącznie do pokrywania ew. strat. Obniżenie wynagrodzeń pracowników kierowniczych może nastąpić dopiero wówczas, gdy fundusz rezerwowy nie wystarczy na pokrycie niedoborów.

Przedstawione powyżej fragmenty nowego systemu ekonomicznego na Węgrzech w odniesieniu do handlu zagranicznego w niektórych przypadkach są zbliżone do naszych dotychczasowych rozwiązań, generalnie jednak należy stwierdzić, iż ogólnie cały szereg problemów, które u nas są jeszcze w stadium tezy i hipotez, tam od 1 stycznia br. stały się już praktyką życia gospodarczego. Oczywiście na przestrzeni krótkiego czasu trudno ocenić czy i o ile nowy system ekonomiczny zdaje egzamin. Trudno również w ramach krótkiego artykułu wykazać elementy rozwiązań węgierskich, które można by przyjąć dla naszej praktyki w całości, po pewnej modyfikacji i które ewentualnie nie nadają się do przyjęcia. Tym niemniej sądzę, iż na marginesie interesującego nas tematu, na podkreślenie zasługuje, iż efektywność eksportu i importu powiązano w kompleksowy sposób z ogólną efektywnością gospodarowania przedsiębiorstw i wynikającymi stąd bodźcami materialnymi. Zdolano przy tym uniknąć niejako podwójnej księgowości. Jedną, oficjalną i formalną w oparciu o obowiązujące zarządzenia i zasady rachunku gospodarczego, drugiej, opartej na odrębnym systemie kalkulacyjnym dla potrzeb oceny efektywności eksportu określonych towarów i ustalenia funduszu nagród dla przedsiębiorstw przemysłowych i handlu zagranicznego.

Nowy system ekonomiczny na Węgrzech powstał przez dłuższy czas w atmosferze ciągłej wymiany poglądów, konfrontacji stanowisk szeregiem rzesz ekonomistów naukowych i praktyków. W efekcie dzięki temu, kiedy założenia te stały się obowiązującym prawem, z pewnością w dużym stopniu uniknięto niepotrzebnych wątpliwości, nerwowości i nierozsądku w takiej sytuacji wręcz niewłaściwej realizacji nawet najlepszych założeń.

W celu lepszego wyjaśnienia zagadnień objętych tymi tematami, uczestnicy konsultacji mogą zgłaszać pisemnie przed terminem konsultacji na adres Ośrodka, pytania i problemy, na które chcieliby uzyskać odpowiedź podczas konsultacji. Pozwoli to konsultantom na lepsze dostosowanie konsultacji do potrzeb uczestników.

KOMUNIKAT

Ośrodek Konsultacji Ekonomicznych PTE Oddział Warszawski uprzejmie zawiadamia, że w lutym 1969 r. będą organizowane w Domu Ekonomisty przy ul. Nowy Świat 49, konsultacje poświęcone omówieniu następujących zagadnień:

- 7.II.1969 r. godz. 14 — „Metodyka przeprowadzania rocznych analiz ekonomicznych w przedsiębiorstwach przemysłowych”. Konsultant: mgr Cz. Skowronek.
- 13.II.1969 r. godz. 17 — „Modele organizacji czasów pracowniczych w PRL”. Konsultant: dr Jerzy Sierpiński.
- 14.II.1969 r. godz. 14 — „Problemy zatrudnienia i plac w świetle uchwał V Zjazdu Partii”. Konsultant: mgr J. Kowalski.
- 20.II.1969 r. godz. 13 — „O czym winien pamiętać sprzedawca przygotowujący i realizujący transakcję eksportową”. Konsultant: Z. Rakowicz.
- 21.II.1969 r. godz. 14 — „Plac i premie w NRD”. Konsultant: dr Z. Lewandowicz.
- 28.II.1969 r. godz. 14 — „Kierunki zmian w planowaniu i zarządzaniu w handlu wewnętrznym”. Konsultant: F. Misiaż.

W celu lepszego wyjaśnienia zagadnień objętych tymi tematami, uczestnicy konsultacji mogą zgłaszać pisemnie przed terminem konsultacji na adres Ośrodka, pytania i problemy, na które chcieliby uzyskać odpowiedź podczas konsultacji. Pozwoli to konsultantom na lepsze dostosowanie konsultacji do potrzeb uczestników.

Godziny dyżurów Kierownika Ośrodka Konsultacji Ekonomicznych:

Poniedziałki	godz. 15—17
Środy	godz. 15—17
Piątki	godz. 14—16

Ponadto informujemy, że w siedzibie Ośrodka pełni dyżury mgr B. Tokarska w środy w godz. 14.30—16.00, która udziela konsultacji indywidualnych na tematy związane z badaniami rynków zagranicznych.

„Statystycy zakładowi”

Opracowywanie niezbędnych sprawozdań statystycznych, analiz i informacji gospodarczych mimo różnych usprawnień stanowi poważne obciążenie w pracy naszych jednostek gospodarczych. A ponieważ opracowań tych dokonują różne służby przedsiębiorstwa — często szereg czynności jest dublowanych, co powoduje niepotrzebne obciążenie pracowników. Toteż z inicjatywą kierowników szeregu przedsiębiorstw dążących do koordynacji i zmniejszenia pracochłonności sprawozdań statystycznych w ostatnich latach została zapoczątkowana akcja powoływania tzw. statystyków zakładowych. Te funkcje (obok innych obowiązków) powierzono już ok. 6400 statystykom zakładowym w skali kraju, z tego ok. 4400 w jednostkach sprawozdawczych planu terenowego (pozostali to statystycy zakładowi w przedsiębiorstwach zakładach objętych planem centralnym). Pomocą dla tej słusznej inicjatywy są uchwały prezydiów wojewódzkich rad narodowych (podjęte przez 18 PWRN) zalecające nadzorowanym jednostkom i zakładom powoływanie takich statystyków.

Działalność statystyków zakładowych zmierza do skoordynowania prac sprawozdawczo-statystycznych nie tylko w celu zmniejszenia pracochłonności sprawozdań składanych na formularzach GUS i resortów (dla potrzeb jednostek nadrzędnych). Chodzi tu również o zabezpieczenie terminowości opra-

cowania sprawozdań statystycznych, ich poprawności i rzetelności oraz tego, aby zawarte w nich dane były uzgodnione z właściwymi organizacjami przedsiębiorstwa.

Ponadto zadaniem statystyków zakładowych jest poprawa jakości prac sprawozdawczo-statystycznych potrzebnych dla wewnętrznego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Chodzi tu o zapewnienie własnemu kierownictwu terminowego dopływu jakościowo dobrych danych statystycznych, niezbędnych do operatywnej kontroli wykonania zadań planowych.

Funkcje statystyków zakładowych w większości przypadków powierza się pracownikom o kwalifikacjach ekonomicznych. Niekiedy są to stanowiska wyodrębnione statowo, ale w większości przypadków sadania statystyków zakładowych są pełnione jako dodatkowe przez pracowników służb ekonomicznych. Powoływanie statystyków zakładowych z reguły jednak odbywa się bez dodatkowych przydzielanych etatów. (S.)

ZYCIE 7
GOSPODARSTWO

Nr 4 (906) — 28.1.1969 r.

Przepisy contra praktyka

Przemysł zbożowo-młynarski stał w obliczu konieczności realizacji dużego programu inwestycyjnego. Zabezpieczenie w najbliższym czasie pojemności magazynowej dla wzrastającego z roku na rok — w wyniku zwiększania nakładów na rolnictwo — skupu zbóż wymaga budowy dużej ilości wielkich elewatorów zbożowych o pojemności rzędu 20—30 tys. ton każdy. Ze względu na poważne wyeksploatowanie zakładów przetworstwa zbożowego, których wiek sięga w wielu przypadkach ponad 100 lat, konieczna jest również modernizacja, rekonstrukcja tych zakładów, jak również budowa nowych. Szeroki program budownictwa elewatorów rozpoczęto realizować w bieżącej 5-lacie. Przewiduje się, że do końca 1970 roku odda się do eksploatacji 38 elewatorów o łącznej pojemności — 709 tys. ton.

Problem sprawnej realizacji tego programu jest dla służb inwestycyjnych przemysłu zbożowo-młynarskiego problemem pierwszym planowym. Również Ministerstwu

Przemysłu Spożywczego i Skupu zależy na tym, by inwestycje elewatorów przebiegały sprawnie. Lecz, czy resort oceniając pracę służb inwestycyjnych podległych zjednoczeń i przedsiębiorstw uwzględni wszystkie warunki i zasady planowania, finansowania i realizacji inwestycji?

Wiadomo, że od roku 1966 nastąpiła zmiana tych zasad. Zrezygnowano z dyrektywnego wskaźnika planu inwestycyjnego, jakim była wysokość rocznych nakładów inwestycyjnych. Zwrócono szczególną uwagę na terminowość realizacji inwestycji, stabilność kosztów inwestycji oraz terminowe osiągnięcie zaprojektowanej zdolności produkcyjnej czy usługowej. Miernikami dyrektywnymi planu inwestycyjnego od 1966 roku stały się więc: nieprzekraczalna wartość kosztorysowa inwestycji; termin oddania do eksploatacji; określona w dokumentacji zdolność produkcyjna czy usługowa.

Dla Ministerstwa Przemysłu Spożywczego i Skupu miernikiem sprawnego przebiegu procesu inwestycyjnego jest nadal wskaźnik wykonania rocznych nakładów inwestycyjnych. Jest on podstawą oceny pracy służb inwestycyjnych. Ustanowiono w resorcie specjalną komisję sprawozdawczą, w tym zakresie polegającą na składaniu w terminie do 5 każdego miesiąca meldunku telefonicznego z wykonania rocznego planu nakładów inwestycyjnych w rozbiórce na poszczególne kategorie inwestycji. (Sprawozdanie GUS dociera do ministerstwa w terminie do 10 każdego miesiąca).

Wskaźnik wykonania rocznych nakładów inwestycyjnych jako wy-

nikający ze wskaźników dyrektywnych planu, znalazł się również w zadaniach premiowych określonych przez MPSPS dla podległych zjednoczeń. Dla Centrali Przemysłu Zbożowo-Młynarskiego „PZZ” jako zadania premiowe dla kierownictwa określono: w I kwartale wykonanie 15 proc. rocznego planu inwestycyjnego, w II kwartale — 40 proc., w III — 70 proc., w IV — 100 proc.

Wykonanie w 100 proc. rocznego planu nakładów inwestycyjnych jest rzeczą niemożliwą mimo najlepszych chęci i sprawnego działania inwestorów, mimo spełnienia przez nich wszystkich warunków wymaganych przy włączeniu inwestycji do planu i rozpoczęcia finansowania przez banki. tj.: 1) zabezpieczenia wykonalności robót budowlano-montażowych przez zawarcie umowy z przedsiębiorstwem budowlanym, 2) terminowego dostarczenia dokumentacji projektowo-kosztorysowej, 3) otrzymania potwierdzenia dostaw maszyn i urządzeń, itp.

Inwestor rozpoczynając inwestycję związany jest umowami z innymi uczestnikami procesu inwestycyjnego — wykonawcą, dostawcą maszyn i urządzeń. Od nich zależy w zasadzie postęp w realizacji inwestycji. Trudności natomiast, z jakimi borykają się przedsiębiorstwa budowlano-montażowe są powszechnie znane; brak wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych robotników budowlanych, brak materiałów budowlanych i sprzętu. Tego rodzaju trudności były przyczyną, że plan inwestycji centralnych i zjednoczeń obejmujących głównie budowę elewatorów zbożowych został wykonany w roku 1966 — w 73,7 proc., w roku

1967 — w 76,9 proc. a za 10 m-cy ub.r. — w 65,4 proc.

Trudności te są dobrze znane Ministerstwu Przemysłu Spożywczego i Skupu. Centrala Przemysłu Zbożowo-Młynarskiego „PZZ” szczegółowo raz w miesiącu informuje na piśmie Ministerstwo o przebiegu realizacji poszczególnych zadań inwestycyjnych, o występujących przy tym trudnościach i podejmowanych przez inwestorów środkach zaradczych.

Aktualnie w budowie znajduje się 28 elewatorów. Zaledwie o kilka lat (w przemyśle zbożowo-młynarskim dotyczy to prawie wszystkich inwestycji) w pierwszych latach wykazuje słaby postęp w realizacji, natomiast w ostatnim roku realizacji na skutek dużej koncentracji sił i sprzętu inwestycja zostanie oddana do eksploatacji, przy czym zrealizowana zostanie oszczędnie. W świetle obowiązujących zasad realizacji inwestycji zarówno inwestor, jak i wykonawca zasługują na takim przypadku na słowa uznania. Jednocześnie, ponieważ w pierwszych latach jej zadania roczne nie były realizowane, pracownicy zjednoczenia, że centrali będą bezpośrednio pozbawieni premii.

Zwróćmy uwagę na jeszcze jedną stronę tego zagadnienia. Jak już wspomnieliśmy, nowe zasady realizacji inwestycji zwracają główną uwagę na oszczędność w inwestowaniu. Konsekwentne egzekwowanie przez resort wysokiego wskaźnika wykonania rocznego planu inwestycyjnego nie sprzyja oszczędności inwestowaniu. Działanie w kierunku oszczędnej realizacji inwestycji będzie przeciw działaniem zmierzającym w konsekwencji do niewykonania zadania premiowego. Określając dla Centrali Przemysłu Zbożowo-Młynarskiego „PZZ” zadania premiowe w zakresie inwe-

stycji, Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu uważa, że służba inwestycyjna Centrali ma wpływ na sprawną realizację inwestycji. W innym przypadku wpływu takiego nie docenia. Otoż Prezes Rady Ministrów w Zarządzeniu Nr 11 z dnia 17 lutego 1967 r. w sprawie budowy magazynów i elewatorów zbożowych w latach 1967—1970 przewidywał tworzenie funduszu nagród w wysokości 0,3 proc. od wartości kosztorysowej oddawanych do użytku elewatorów w określonym terminie.

Przy opracowywaniu w oparciu o to Zarządzenie regulaminu nagradzania, za uczestnika procesu inwestycyjnego resort uznał że strony inwestora jedynie inwestora bezpośredniego, pomijając służby inwestycyjne jego jednostek nadrzędnych, mimo że inspektorzy tych służb wkładają duży wysiłek w przygotowanie i realizację inwestycji, sprawując opiekę nad poszczególnymi budowlami, co wymaga ciągłego przebywania w terenie, i wykonując czasem czynności, które powinien wykonać inwestor bezpośredni.

Pominiecie tych służb przy nagradzaniu za terminowe oddawanie inwestycji do użytku jest faktem krzywdzącym wielu ofiarnych pracowników.

SERGIUSZ CIODYK
P.S. Z tytułu niewykonania w III kw. ub.r. określonego przez Ministerstwo Przemysłu Spożywczego i Skupu w zadaniach premiowych dla Centrali Przemysłu Zbożowo-Młynarskiego „PZZ” wskaźnika (70 proc.) wykonania rocznego planu inwestycyjnego, pracownikom służby inwestycyjnej Centrali „PZZ” potrącono część premii za III kw. ub.r.

żej podanych propozycji pozwoli na bardziej operatywne przechodzenie „od pomysłu do przemysłu” nie tylko pomysłów wysoko postawionych osób w „rodzinnym” zakładzie. Pozwoli to, zdaniem moim, na szybką realizację wszystkich projektów wynalazczych zgłaszanych i przyjętych do zastosowania w zakładzie, a zwłaszcza projektów wynalazczych pochodzących z rozpowszechniania, albo skierowanych przez jednostki nadrzędne, do zastosowania. Wyeliminowanie ryzyka „położenia planów” w pierwszych 2 latach stosowania projektu wynalazczego oraz związane z tymi podziałami ekonomicznymi przy realizacji tych projektów powinno w znacznym stopniu zmienić stosunek niektórych osób do postępu technicznego. Gdyby moje propozycje eksperymentalnie wprowadzić na okres trzech lat np. w przedsiębiorstwach podległych Zjednoczeniu Przemysłu Cementowego, to moim zdaniem, na efekty tego eksperymentu nie należałoby długo czekać.

Int. ZBIGNIEW MIKOŁAJEWSKI
Dyrektor Cementowni „Podgórze” w Raciborowie

P. S. Patentu Nr 50.615 nie możemy zastosować w Cementowni „Podgórze” z uwagi na suchą metodę produkcji cementu.

Dla zmniejszenia niepokoju

Po przeczytaniu w „Życiu Gospodarczym” nr 44 (884) z dnia 3.XI. 1968 r. artykułu Tadeusza Zalskiego pt. „Niepokojące perspektywy” omawiającego deficyt materiałów budowlanych, zwłaszcza cementu w najbliższych latach — proponuję podjąć przez kompetentne osoby dyskusję zmierzającą może nie tyle do znalezienia właściwych dróg zlikwidowania tego deficytu, co znalezienia odpowiednich dróg jego zmniejszenia.

Właściwą metodą zwiększenia produkcji cementu do wielkości potrzebnej gospodarce narodowej jest budowa nowych cementowni i w tej sprawie władze centralne podjęły odpowiednie decyzje. Jednak zanim wybuduje się odpowiednią ilość nowych zakładów, zanim cementownie te nabiorą pełnej mocy produkcyjnej, minie jeszcze sporo czasu.

Wobec tego powstaje pytanie, czy w pracujących cementowniach nie się nie robi w sprawie zwiększenia produkcji cementu? Robi się bardzo dużo. Dowodem tego były zobowiązania produkcyjne dla uczczenia V Zjazdu Partii podejmowane przez załogi wszystkich cementowni. Zobowiązania te w bieżącym roku dadzą krajowi znaczną ilość cementu ponad pierwotnie zatwierdzony plan dyrektywny. Dowodem

wzrostu produkcji cementu w poszczególnych cementowniach jest realizacja przyjętych wniosków o drażniących Uchwały VII Plenum KC PZPR, w czym jest duża zasługa załóg, jak i Zjednoczenia Przemysłu Cementowego. Dalsze podniesienie produkcji cementu drogą ekstensywną poprzez lepsze wykorzystanie czasu pracy pieców produkujących klinkier jest praktycznie prawie niemożliwa, zwłaszcza w cementowniach o stażu pracy większym niż 2—3 lata.

Pozostała więc droga bardziej intensywnego wykorzystania pracy pieców produkujących klinkier cementowy. Na tym polu poszczególne cementownie i Zjednoczenie Przemysłu Cementowego mogą również poczynić się osiągnięciami. Jednak w nawałe pracy codziennej, w czasie wykonywania napiętych zadań produkcyjnych można czasami przeoczyć pewne, zdawałoby się marginalne sprawy. Myślę o realizacji niektórych projektów wynalazczych, np. patentu polskiego Nr 50.615, który w obecnej sytuacji ce-

mentowej w kraju powinien być potraktowany z całą powagą.

Wdrożenie tego patentu, np. w Cementowni „Przyjaźń” pozwoli na zwiększenie produkcji cementu o 40—50 tys. ton i zmniejszenie zużycia węgla o 9 tys. ton w skali jednego roku oraz obniżenie kosztów wytwarzania klinkieru cementowego o 6,3 mln zł. Koszt realizacji wdrożenia patentu przewiduje się na około 600 000 zł. Na pewno jest to kropla w morzu aktualnych potrzeb cementu, ale w jakimś stopniu deficyt tego wyrobu zostanie w kraju złagodzony tym bardziej, że patent Nr 50.650 może być zastosowany jeszcze w innych cementowniach produkujących cement tzw. metodą „mokra”.

Próby zastosowania tego patentu na skalę przemysłową w Cementowni „Przyjaźń” przeprowadził Instytut Przemysłu Wiążącego Materiałów Budowlanych, który przewidywane wyniki w skali rocznej obliczył w wielkościach podanych wyżej. Założymy, że instytut mógł się pomylić o 50 proc. na niekorzyść

podanych efektów, w co należy wątpić to i tak zastosowanie tego patentu w obecnej sytuacji zasługuje na uwagę i dyrekcji i załóg niektórych cementowni.

Procesy inwestycyjne budowy nowych mocy produkcyjnych wymagają dłuższego czasu, natomiast zastosowanie postępu technicznego sprawdzono już w skali przemysłowej może nastąpić w bardzo krótkim czasie w zależności od podjęcia do tego zagadnienia dyrekcji i załóg przedsiębiorstwa.

Wdrażanie nowych metod technologicznych i organizacyjnych obok emocji zainteresowanych osób powoduje przyjęcie pewnego ryzyka. Ryzyko staje się duże, jeżeli przewidywane efekty ilościowe i ekonomiczne wprowadzanego po raz pierwszy projektu wynalazczego znajdą odzwierciedlenie w dyrektywnych wielkościach planu techniczno-ekonomicznego. Założa danego zakładu bierze bowiem na siebie ryzyko ewentualnego niewykonania wstępnie przewidywanych efektów realizacji projektów.

Realizacja postępu technicznego w postaci wdrażania projektów wynalazczych, zwłaszcza powodujących zwiększenie produkcji wyrobów i półfabrykatów, obniżenie kosztów wytwarzania lub poprawiających jakość tych wyrobów powinna wyeliminować ryzyko niewykonania zadania produkcyjnych, poprzez:

● nieprzysięganie do wskaźników dyrektywnych planu techniczno-ekonomicznego przewidywanych efektów w pierwszych 12 miesiącach stosowania projektów wynalazczych;

● w następnych 12 miesiącach stosowania projektu wynalazczego do planów dyrektywnych należy przjąć połowę uzyskanych efektów poprzednich 12 miesięcy stosowania projektu;

● dopiero po 24 miesiącach stosowania projektu wynalazczego należy włączyć do wskaźników dyrektywnych planu techniczno-ekonomicznego faktyczne efekty uzyskane w tym czasie.

Rozwiązanie zagadnienia realizacji projektów wynalazczych wg wy-

szereżonych propozycji pozwoli na bardziej operatywne przechodzenie „od pomysłu do przemysłu” nie tylko pomysłów wysoko postawionych osób w „rodzinnym” zakładzie. Pozwoli to, zdaniem moim, na szybką realizację wszystkich projektów wynalazczych zgłaszanych i przyjętych do zastosowania w zakładzie, a zwłaszcza projektów wynalazczych pochodzących z rozpowszechniania, albo skierowanych przez jednostki nadrzędne, do zastosowania. Wyeliminowanie ryzyka „położenia planów” w pierwszych 2 latach stosowania projektu wynalazczego oraz związane z tymi podziałami ekonomicznymi przy realizacji tych projektów powinno w znacznym stopniu zmienić stosunek niektórych osób do postępu technicznego. Gdyby moje propozycje eksperymentalnie wprowadzić na okres trzech lat np. w przedsiębiorstwach podległych Zjednoczeniu Przemysłu Cementowego, to moim zdaniem, na efekty tego eksperymentu nie należałoby długo czekać.

Int. ZBIGNIEW MIKOŁAJEWSKI
Dyrektor Cementowni „Podgórze” w Raciborowie

P. S. Patentu Nr 50.615 nie możemy zastosować w Cementowni „Podgórze” z uwagi na suchą metodę produkcji cementu.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

W 1963 roku kraj liczył już na mur odpowiednią ilość surowców z nowego Wydziału Rozfrakcjonowania. I znowu przeliczył się. Mimo że o dwa lata opóźniono przecięcie wstęgi — wydział nie osiągnął zgodnej z projektem mocy produkcyjnej, wytwarzał on tylko 60 proc. tego, co powinien. Rolnictwo w 1963 r. skutkiem opóźnienia uruchomienia zakładu, a potem nieosiągnięcia przezeń planowanych mocy otrzymało o 11 proc. mniej nawozów azo-

ciast. Dziwi, oburza, gniewa i budzi sprzeciw ludzi tylko to, co jest dla danego czasu i stosunków wyjątkowe. Nie wstrząsają jednak, sumienia nie dręczą i nie budzą odpór zjawiska ewidentnie naganne, które nie mają wszakże znamienia wyjątkowości, są powszednie.

*

Dalsza historia Wydziału Rozfrakcjonowania, która toczyła się już po wizycie Dudzińskiego jawi się następująco. Wydział osiągnął pro-

duktowności. Eksploatuje się inne niż gaz koksoowniczy, efektywniejsze źródła surowcowe, np. gaz ziemny. Jeśli więc w tworzeniu takich organizmów przemysłowych miało osiem lat od zamysłu do jego urzeczywistnienia — o pomyślnym dokonaniu dzieła w ogóle już nie ma mowy. Więc już wkrótce rozpoczyna się wielkie inwestycje modernizacyjne.

Zresztą już między rokiem 1965 — kiedy to Wydział zaczął produkcję — a modernizacją, która niebawem nastąpi, Wydział też pochołnął po drodze kilkudziesięciomilionowe środki inwestycyjne.

Wodór, etylen i metan są półproduktami uzyskiwanymi w rezultacie pracy wydziału. Wbrew założeniom projektowym okazało się jednak, że w gazie koksoowniczym stanowiącym produkt wejściowy, a dostarczany do Kędzierzyna ze Śląska, było mniej etylenu, niż się spodziewano, co zachwiało całą kalkulacją, o którą oparta była inwestycja. Etylen od miał zasilać produkcję „Bla-chowni” przyczyniając się do ewolucyjnej integracji obu przedsiębiorstw. Ta koncepcja nie wypaliła, sprawiając, że wydział rozfrakcjonowania nie spełnił wszystkich nadziei uwidocznił w projekcie jego budowy.

Wobec tego postanowiono lepiej zagospodarować inny produkt wyjściowy — metan i dobudowano do wydziału urządzenie przetwarzające metan na amoniak. To była nowa inwestycja w łonie świeżo ukończonego wydziału. Dokonano jej bez perturbacji i w planowym terminie. Poczynione nakłady zwróciły się w ciągu jednego roku. I owa „przystawka” zmieniła na korzyść całego ekonomicznego efektywności przedsiębiorstwa.

Kilka słów o ekonomicznych jego aspektach. Kiedy powstała koncepcja wydziału — jej ekonomiczne założenia były, delikatnie mówiąc, uproszczone. Twierdzono, że rolnictwo potrzebuje nawozów sztucznych, więc zbuduje się wydział, by zwiększyć produkcję Kędzierzyna, naowczas jednego z dwóch głównych dostawców tych nawozów. Obliczono też, że metoda rozfrakcjonowania gazu koksoowniczego jest o 10 proc. tańsza niż metoda wstępnego oczyszczenia gazu i późniejszego rozfrakcjonowania. Na tym kalkulacje się kończyły, a jeśli nawet istniały uwzględnienia ekonomiczne zamysłu, miały one charakter kalkulacji bardzo dowolnych i pełniających zdołność tylko rolę.

Niedoskonała nawet kalkulacja wstępna wzięła w łeb w momencie, kiedy projektowany wydział zamiast po dwóch latach od zaczącia bud-

owy produkować zaczął ilość spodziewaną po sześciu latach, nie dając spodziewanych ilości etylenu. Ale przyjmując w rachunku ekonomicznym takie dane wyjściowe, jakie istnieją, czyli sześciolenny cykl inwestycyjno-rozruchowy, nie sposób jest dociec, po ilu latach nastąpił się następny zwrot poniesionych na budowę wydziału nakładów. W rachunkowym bowiem rzeczy ujęciu wydział już po osiągnięciu projektowych mocy dawał zysk — produkcję deficytową. Jeśli zaś tak — poniesione na jego rzecz nakłady inwestycyjne w ogóle się nie zwróca.

Deficytowość produkcji bierze się też stąd, że zawyżona jest cena gazu koksoowniczego — produktu wejściowego w wydziale rozfrakcjonowania, dostarczanego przez koksoownię, czyli spoza Kombinatu. Deficyt w Kędzierzynie powoduje wzmożony zysk w koksoowni. W tej chwili debata się nad obniżeniem cen zbytu gazu koksoowniczego aż o połowę i gdy to nastąpi — zaraz wydział rozfrakcjonowania będzie rewelacyjnie zyskowny.

Deficyt wykazywany przez księgi rachunkowe Kombinatu ma charakter czysto konwencjonalny, nawet jeśli abstrahować od szerszego rachunku społecznego. Istnieje zresztą wyraźna specyfika przemysłu azotowego utrudniająca przeprowadzenie rozrachunku. Rzecz w tym o prostotę, że w przemyśle agregatowym, gdzie w jednym procesie technologicznym z jednego produktu wejściowego uzyskuje się kilka wyjściowych — nie można w oparciu o koszty produkcji racjonalnie różnicować cen fabrycznych. Bez tego zaś samo zróżnicowanie cen zbytu, np. gazu koksoowniczego, i tak nie umożliwi racjonalnego ustanowienia cen fabrycznych tego, co wydział wytwarza, w oparciu o które to ceny chcielibyśmy określać rzeczywistą efektywność ekonomiczną produkcji.

*

W Kędzierzynie szykują się dalsze kilkusetmilionowe inwestycje mające unowocześnić technologię wytwarzania i urentownić produkcję skutkującą ma trwać 2—2,5 roku i słucham zapewnień, że dziś już nie te, co wówczas czasy — wszystkie dokonają się w planowym terminie i to w zasadzie bez naruszenia wielkości produkcji bieżącej.

Czasy są rzeczywiście inne, ale nie na tyle, by nie było w nich posłizgów inwestycyjnych. Nieufnie więc pytam: „A czy w roku 1968

nie zapewniali Was, że wydział zbudują w terminie?”. „Zapewniali — słyszę — ale dziś nie te czasy”. Istotnie — tak jest. Jeśli 5 lat temu Dudziński upatrywał główną przyczynę balaganu i opóźnień we wznoszeniu Wydziału Rozfrakcjonowania w niedociągnięciach organizacji budowy i np. braku generalnego, odpowiedział „...dostawcy — to współcześnie inwestycje tej skali są już zorganizowane wedle tego proponowanego wówczas schematu. Mamy też już doświadczenia Puław, Plocka i Włocławka. Każda kolejna inwestycja przebiega sprawniej i to napawa optymizmem.

Stosuje się metodę PERT. Cały cykl budowy projektu jest o ścisły harmonogram zamierzonych czynności i o zgranie ich w czasie. Stosowne dostawy zabezpieczane są z góry, i to na długo z góry. Modernizacja Kędzierzyna nie będzie też przedsięwzięciem na tyle pionierskim, na ile było nią wznoszenie Wydziału Rozfrakcjonowania, bo mamy już zdobyte w innych chemicznych kombinatach doświadczenia w zakresie montażu i uruchamiania podobnych urządzeń oraz organizacji robót. W tej ostatniej dziedzinie skorzystaliśmy zresztą (Włocławek) z techniki organizatorskich wypracowanych za granicą przez wielkie, doświadczalne firmy inwestorskie pracujące w warunkach konkurencji i odpowiedzialności finansowej za dotrzymanie terminów i osiągnięcie w odpowiednim czasie pełnej skuteczności rezultatów prac montażowych i rozruchowych.

Z tym wszystkim jednak ciągle jeszcze prawdziwością są „posłizgi” inwestycji w czasie, przekraczanie kosztów i opóźnione dochodzenie do mocy projektowanych. Złe doświadczenia — ośmioletniego projektowania, wznoszenia i uruchamiania wydziału rozfrakcjonowania w Kędzierzynie zachowują z tej przyczyny swą dydaktyczną prawomocność, mimo że „już nie te czasy”. Dlatego warto je przypomnieć, aby pamiętać o nich była ostrzeżeniem dla twórców projektowanej dziś modernizacji Zakładu.

JERZY URBAN

WSPOMNIENIA I AKTUALIA

owych, niż to przewidywał plan gospodarczy.

*

Przyjechałem do Kędzierzyna w 5 lat po wizycie mego poprzednika. Najstarsi nawet ludzie nie pamiętają tego wydarzenia. Podtykam dziś pod oczy artykuł „Koordynator nadal brak”. Czytany jest ze wzruszeniem: „tak, tak, tak się wtedy inwestowało”. Artykuł nie wstrząsnął sumieniami, ponieważ tryb rozdania się Wydziału Rozfrakcjonowania i bóle porodowe stanowiły w one czasy normę mającą liczne precedensy, uwidaczniane w cyklu „Po przecięciu wstęgi” na łamach „Ży-

jektowe moce dopiero w 1965 roku, to znaczy:

— w 8 lat po podjęciu decyzji o jego stworzeniu i opracowaniu jej ekonomicznych i technologicznych przesłanek,
— w 6 lat po rozpoczęciu budowy,
— w 4 lata po planowanym terminie jej zakończenia,
— w 2 lata po opóźnionym o dwa lata przecięciu wstęgi i ukazaniu się w „Życiu Gospodarczym” wspomnianej publikacji.

W trakcie następnych po 1963 r. dwóch lat Wydział ciągle nie mógł osiągnąć zgodnych z projektem mocy wytwórczych, ponieważ rząd-ki były czas, kiedy wielość złożonych mechanizmów sprawnie funkcjonowała. A u wielkiej chemii, w przemyśle agregatowym, gdzie wszystkie mechanizmy obsługują jakąś część całościowego, sprzężonego cyklu wytwórczego — częściowe zahamowanie sprawności unieruchamia całość.

NIE tak dawno jeszcze w przekonaniu wielu naszych handlowców, "podpisanie kontraktu na dostawę" eksportowej maszyny budowlanej lub drogowej stanowiło końcową fazę ich, niejednokrotnie żmudnych, zabiegów o pozyskanie klienta. Ciepły okres obsługi gwarancyjnej maszyny przenosił się bowiem z reguły na ekipę serwisową zakładu produkcyjnego lub autoryzowaną, zagraniczną placówkę naprawczą.

Oczywiście, układ taki można by uznać za zgodny z warunkami umowy kupna-sprzedaży, gdyby nie jedno "ale". Tym "ale" stał się problem dostawy użytkownikowi części zamiennych do określonego zakresu zabiegów warsztatowych. Problem ten, niestety, przez nasz handel zagraniczny na czas nie zauważony, a w istocie swej trudny i skomplikowany, począł ostatnio wywierać wpływ negatywny na nasze transakcje eksportowe, obejmujące kompletne obiekty maszynowe. Nie ma bowiem na rynkach światowych odbiorców, którzy na dostawę szybko zużywających się części zamiennych, niezbędnych przy zabiegach profilaktycznych w eksploatacji maszyn, zgodziliby się czekać dwa lub nawet trzy lata.

Stало się oczywiste, że bez zabezpieczenia możliwości sprawnej dostawy części zamiennych i bez upowszechnienia informacji o tym wśród dotychczasowych użytkowników naszych maszyn i potencjalnych nabywców na zagranicznych odcinkach rynku, nie można mieć nadziei na zasadniczą zmianę w tej grupie asortymentowej naszego eksportu w najbliższych latach.

PROBĄ NAWROTU

Konieczność rozwiązania narastającego problemu oraz chęć zmniejszenia do minimum skutków jego zbyt późnego dostrzeżenia, przyniosła w efekcie powołanie w strukturze organizacyjnej biura branżowego centrali handlowej, komórkę specjalistyczną dla spraw części zamiennych. Było to w pierwszej fazie czysto administracyjne posunięcie. Należy raczej zakładać, że chodziło głównie o oczyścienie biura handlującego finalnymi wyrobami od kłopotliwej problematyki handlu częściami zamiennymi, niż o zasadniczy krok naprzód.

Z kolei po wspomnianym zabiegu, zdecydowano się na działanie w założeniu logiczne, ale z szeregu przyczyn obiektywnych w praktyce, jak dotąd nie zdające egzaminu. Było nim wyłączenie nowo powstałej komórki z macierzystej centrali handlu zagranicznego i włączenie do struktury organizacyjnej handlowego przedsiębiorstwa specjalistycznego o wewnętrznokrajowym zasięgu działania. W posunięciu tym — na tle powszechnie znanej, trudnej sytuacji krajowego rynku części zamiennych — rejestrować można raczej konsekwencje działania w chęci ostatecznego pozbycia się kłopotu przez handel zagraniczny, niż symptom przekonania o zbawczym tego skutku. Trudno bowiem przejawiać wiarę w poprawę obrotów zagranicznych w oparciu o handel wewnętrzny, przy jednoczesnej świadomości braku towaru, pomijając już nawet wymogi stawiane jakości produkcji eksportowej. A jeszcze trudniej zapożyczyć w takiej sytuacji żądania klienta zagranicznego.

Alie nie tylko w tym fakcie tkwi błąd. Nowo powołana komórka spe-

Polskie maszyny na zagranicznych rynkach (I)

NIE MA HANDLU BEZ RYZYKA

WITOLD FLORCZAK

cialistyczna, po zabiegu jej transplantacji poza ramy organizacyjne przedsiębiorstwa h.z., pozostawiona została praktycznie swemu losowi na wzburzonej fali zobowiązań i spraw zaległych, przypominając, jak dotąd, bardziej trawę rozbitek, niż sterowany obiekt żeglarski. Wynikające z tego stanu rzeczy perspektywy dla rozwoju polskiego eksportu są nadal mało obiecujące.

Jakie są więc perspektywy wyjścia z trudnej sytuacji?

WARUNKI WSPÓŁPRACY Z PRZEMYSŁEM

Zacząć wypada od producentów maszyn budowlanych i drogowych, grupujących się zasadniczo w trzech resortach: przemysł ciężki, budownictwa, komunikacji. Fakt ten wpływa na kształtowanie się form współpracy handlu zagranicznego z przemysłem, jako całością. Rzecz w tym, że współpraca ta musi uwzględniać specyfikę każdego z poszczególnych resortów i wynikowe jej warunki, które decydują o stopniu zainteresowania poszczególnych zakładów produkcją części zamiennych na eksport. Jasną jest rzeczą, że na ten stopień zainteresowania składa się szereg czynników, z których najważniejsze to: opłacalność produkcji, luzu mocy produkcyjnej w planie produkcji asortymentowej maszyn, sytuacja na odcinku kooperacji.

W przypadku pierwszym — opłacalność produkcji — wspomnieć należy przykładowo, że w jednym z poważniejszych zakładów produkcyjnych zagłębia śląskiego, na którego asortymencie części zamiennych centrali handlu zagranicznego osiąga wysoka zyskowność, sam zakład produkcyjny wskutek proporcjonalnego zaniżenia cen zbytu na rzecz centrali, rejestruje poważne straty. Rzutują one oczywiście na kształtowanie się funduszu zakładowego, oddziałując jako antybodziec ekonomiczny produkcji eksportowej. Dodatkowym paradoksem sytuacji, nym staje się w omawianym przypadku fakt, że na produkowany przez ten sam zakład asortyment maszyn, dzięki ich wyjątkowej sprawności, popyt z granic wzrasta zasadniczo.

W przypadku drugim, tj. luzu mocy produkcyjnej, sytuacja zakładu bywa taka, że założone dla niego plany resortowe na produkt finalny w postaci maszyn kompletnych, dają w efekcie stu procentowe zaangażowanie wspomnianej mocy, eliminując całkowicie możliwość podjęcia

produkcji części zamiennych zarówno na eksport, jak i rynek krajowy. W tym względzie kolejnym paradoksem staje się casus, kiedy to olbrzymia większość produkcji maszyn jednego z zakładów stołecznych, zamówiona jest na eksport przez tę samą centralę handlu zagranicznego, która — bezskutecznie oczekuje na dostawę części zamiennych dla odbiorców zagranicznych, do maszyn już uprzednio przez ten sam zakład wyprodukowanych i przez nią samą sprzedanych. Po prostu, przez fakt podpisania kontraktów na gotowe maszyny w ilościach odpowiadających pełnemu zaangażowaniu mocy produkcyjnej zakładu wytwórczego, centrala h.z. stała się konkurentem dla samej siebie w asortymencie części zamiennych, pochodzących z jednego i tego samego co maszyna zakładu. Cytowany wyżej przykład stanowi nadto dodatkowe uzasadnienie i naświetlenie przytoczonej uprzednio tezy o generalnej koncepcji wydzielenia problematyki części zamiennych poza ramy organizacyjne tejże centrali.

W trzecim i ostatnim przypadku, warunkującym zainteresowanie zakładu dostawą części zamiennych na eksport, jakim jest jego sytuacja na odcinku kooperacji, należy stwierdzić, że zagadnienie to rzutuje przede wszystkim na sprawę potwierdzenia terminów dostaw tej grupy części. Niechże ponoszą odpowiedzialność za przeterminowanie dostaw z faktycznej winy kooperanta, a w pierwszych kolejności chęć uniknięcia przypadającej do regulacji z tego tytułu kar konwencjonalnych, powoduje w efekcie potwierdzenie przez producentów maszyn odległych terminów dostaw na tej grupie części, na które to terminy nie chce zgodzić się klient zagraniczny. Zważając, jeżeli zważymy, że w większości przypadków do tej grupy należy precyzyjne i łatwo uszkodzalne elementy wyposażenia elektrycznego oraz przekładnie.

Nie jest to obraz pełny, niemniej trudno go uznać za budujący. Jednakże ostatnio następować zaczęły w tej dziedzinie pewne korzystne zmiany.

ORGANIZACJA HANDLU CZĘŚCIAMI ZAMIENNYMI I JEJ WYMAGI

Podstawowym elementem pracy handlowca w zakresie zaspokajania żądań klienta, zawierających się w zamówieniu na części zamienne, jest ich specyfika. Z reguły powinna być

ona zestawem określonych pozycji katalogu tych części. Niestety, w pewnych typach maszyn dalecy jesteśmy od doskonałości w tym względzie. Z jednej strony katalogów brak, z drugiej zaś są one w dużej mierze zdezaktualizowane, wskutek zmian i ulepszeń konstrukcyjnych, wprowadzanych do nowszych typów. Ten stan rzeczy zmusza handlowca do dokładnej wstępnej analizy zamówienia klienta od strony technicznej, wymaga zatem dokładnej znajomości charakterystyki rodziny maszyn, do której należy maszyna klienta oraz cech namiętności ich poszczególnych serii. W przeciwnym wypadku zachodzi obawa dostarczenia klientowi części zamiennych podobnej, a nie właściwej dla danego typu maszyny. Skutek takiej subtelnej rozbieżności wyraża się w nadesłaniu reklamacji, przysparza zbędnych kosztów krajowych, zbędnych kosztów transportu zwrotnego części i jej ponownej dostawy. W naszej praktyce wypadki takie nie należą niestety do rzadkości.

Oddzielnym problemem jest również znajomość obecnej terminologii technicznej i jej niuansów, której brak zwiększa dodatkowo niebezpieczeństwo pomyłek, i to — jak do wodzi praktyka — niebagatelnych. Na te powyższe wymagania kwalifikacyjne, jakie należałoby stawiać kandydatom na handlowców części zamiennych, idealnie w tym względzie byłby technik z praktyką ogólną w handlu zagranicznym i znajomością obecnej terminologii technicznej. Względnie, zespół doświadczonych handlowców, wsparty doradcą inżynierem lub technikami — specjalistami w zakresie maszyn budowlanych.

Aktualny stan spraw w tym względzie nie jest, niestety, zadowalający i wymaga rewizji, przy czym ważnym elementem jest w tym przypadku wysokość stawek wynagrodzenia.

Dobór właściwego personelu nie rozwiązuje jednak całkowicie problemu sprawności funkcjonalnej placówki handlującej częściami zamiennymi. Przygotowanie dokumentacji techniczno-handlowej w grupie branżowej części zamiennych, jest wysocze pracochłonne i jednocześnie nuciące monotonią czynnością z tym związanych. Wymaga wielokrotnego kompletowania zestawów tekstowo-cyfrowych w rodzimej i obcojęzycznej wersji językowej oraz szeregu zabiegów kalkulacyjnych cen

dezutowych poszczególnych asortymentów części oraz transakcji jako całości. Na podstawie obserwacji pracy placówki handlowej, konkretnie przyjętej w treści niniejszego opracowania za płaszczyznę odniesienia, przy aktualnym stanie ilościowym i jakościowym realizowanych przez nią kontraktów i referowanych zagranicznych zapytań ofertowych, należałoby stwierdzić, że średnia na jednego handlowca nie powinna przekraczać ilości 40 kontraktów. Tymczasem w niektórych przypadkach ilość ta wynosi 100, a nawet i więcej. Odbija się to oczywiście na dokładności obsługi klienta, przynosi w efekcie błędy merytoryczne i obliczeniowe.

Zerwanie z wyżej scharakteryzowaną praktyką osiągalne jest zasadniczo na dwóch kierunkach działania, poprzez

• zwiększenie ilości stanowisk pracy, lub

• zwiększenie wydajności pracy na jednym stanowisku w trybie pozycyjnemu organizacyjno-technicznym.

Powracając do przyjętej już uprzednio płaszczyzny odniesienia, w konkretnym przypadku na pierwszą formę nie godzi się pracodawca (po wydzieleniu komórki z centrali branżowej — pozareortowej), kalkulując wynikające stąd obciążenia funduszu plac w zestawieniu z wynikami ekonomicznymi działalności przejętej placówki. Ma zapewne rację, pomija jednakże stan rzeczywisty tego dziedzictwa w chwili jego przejęcia z centrali handlu zagranicznego. Tenże sam pracodawca nie godzi się na przyjęcie formy drugiej, tj. zwiększenia wydajności pracy przez zasadniczą jej automatyzację, zmianę trybu przygotowania i obieg dokumentacji, a w skutkach i zmianie wewnętrznej struktury organizacyjnej placówki — nie potrafi się bowiem zdecydować na ryzyko tego eksperymentu, przy swym stosunku skromnym doświadczeniu w zagranicznej działalności handlowej. Ktoś jednak musi pomóc w podjęciu palącej już decyzji, mogącej zapewnić efekt pozytywny. Decyzja taka leży w rzeczywistym interesie naszego eksportu maszyn i urządzeń jako całości, którego aktualna rola w gospodarce narodowej została ostatnio, po raz wtóry, przez naczelne władze państwowe i partyjne dostatecznie podkreślona.

Reasumując powyższe, należy powtórzyć w ujęciu skróconym tezę przytoczoną na wstępie: nie ma eksportu maszyn budowlanych i drogowych bez sprawnej organizacji eksportu części zamiennych.

Któż więc powinien zająć się tą sprawą? Właściwą organizację eksportu części, jeśli nie sam eksporter maszyn? Dlatego też w oparciu o doświadczenia ubiegłych 12 miesięcy należy ścisłej i bardziej rzeczowo powołać wysiłki eksportowej branży w obu zakresach, tj. maszyn i części do nich, bowiem problemów tych — przynajmniej na obecnym etapie — rozdzielić się nie da. A jeżeli chodzi o realizację tego postulatu, to eksperymentowanie oparte o logiczne założenia i szczegółową kalkulację, a nadto prowadzone pod nadzorem właściwie dobranej osoby fachowej, uważa należy za słuszne i celowe. Potwierdzają to uzyskane w stosunkowo krótkim czasie efekty. Przy dokładnej znajomości rzeczy, procent ryzyka jest znikomy. Zresztą, jak można w handlu osiągnąć cokolwiek bez ryzyka?

Nastąpi wzrost produkcji w przemysle koncentratów spożywczych, wprowadzona zostanie szeroka gama pożywek dla dzieci oraz koncentratów spożywczych produkowanych z surowców liofilizowanych.

Zasadniczą tendencją tegorocznego planu jest, przy ilościowej poprawie zaopatrzenia rynku, poprawa jakości i struktury asortymentowej wyrobów.

W projekcie planu na rok 1969 zakłada się skup 5350 mln l mleka, tj. o 6,3 proc. więcej niż w roku ubiegłym, w roku 1970 natomiast 5500 mln litrów. W stosunku do rosnącej produkcji mleka, wzrost skupu jest niedostateczny: dotyczy to zwłaszcza województw o stosunkowo dużej obszarze bydła na 100 ha użytków rolnych — lubelskiego, kieleckiego, krakowskiego i rzeszowskiego. Zakłada się dalszy wzrost dostaw na rynek mleka i przetworów mlecznych: dostawy

mleka butelkowanego wyniosła 600 mln l (wobec 520 mln l w roku ubiegłym), amietany 83 tys. l (wobec 70 tys. l) serów dojrzających i topionych 52,6 tys. ton (wobec 48 tys. ton w roku 1968).

W dyskusji wskazano, że projekt planu na rok 1969 jest realny, pełne jego wykonanie pozwoli na uzyskanie dalszej poprawy w dziedzinie zagospodarowania i przerobu rosnącej masy pól rolnych, na poprawę zaopatrzenia rynku wewnętrznego oraz struktury i opłacalności eksportu.

Szczególnie wiele uwagi zwrócono na problemy związane z rozbudową zaplecza magazynowego oraz ze zwiększeniem mocy produkcyjnych przemysłu. Bez inwestycji w tych dziedzinach przemysł rolnospożywczy — podkreślali posłowie — stanie się hamulcem rozwoju produkcji rolnej. (Lw.)

Należałoby uelastycznie przepływy regulujące obroty ziemią. Obserwując się wzrost ilości gospodarstw bez następców, wzrasta niestety nierównowaga obrotu ziemią.

Dotychczasowy sposób włączania terenów Państwowego Funduszu Ziemi do PGR-ów prowadzi niekiedy do tego, że niektóre gospodarstwa, dotychczas przynoszące zyski, stają się nierentowne. Włącza się bowiem ziemię niezadbaną, nieodnawianą. Trzeba przygotować PGR do przejmowania takich gruntów poprzez uprzednie zapewnienie im środków inwestycyjnych. (Lw.)

ORZECZNICTWO

ODPOWIEDZIALNOŚĆ W RAZIE NIESTARANNIEJ KONTROLI TOWARU WYSŁANEGO NA EKSPORT

Fabryka Wyrobów Metalowych "Narzędzi Gospodarczych w N. wyprodukowała z przeznaczeniem na eksport 8000 sztuk siekier. Wspomniane siekierki miały być wykonane według określonego wzorca i wyglądu, zastrzeżonych w zamówieniu, przy czym waga jednostkowa siekierki miała wynosić 1,6 i 1,8 kg z tolerancją wagową i wymiarową ± 5 proc.

Siekierki wysłano do zagranicznego odbiorcy w 3 partiach, przy czym przed wysyłką kontrolę siekierki przeprowadziło PP "Polcarg" z wynikiem pozytywnym.

Niestety odbiorca zagraniczny za reklamował jakość siekierki już po otrzymaniu pierwszej partii i odmówił odbioru z portu pozostałych dwóch partii wysłanych siekier w ilości 4000 sztuk.

Po przeprowadzeniu dodatkowych pertraktacji udało się skłonić zagranicznego odbiorcę do przyjęcia wszystkich siekier, ale za bonifikatą w wysokości 2000 dolarów.

Polskie Towarzystwo Handlu Zagranicznego A, które zawarło umowę z odbiorcą i musiało mu udzielić bonifikaty, wystąpiło z tego powodu z roszczeniem arbitrażowym przeciwko Fabryce, która wyprodukowała niezgodne z umową siekierki, jak też przeciwko PP "Polcarg" w K, które dokonało przedwysyłkowej kontroli siekier.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa uznała za uzasadnione żądanie pokrycia bonifikaty do wysokości zł 89004. Z tej kwoty OKA zasądziła zł 8000 od pozwanego producenta, zaś zł 9004 od pozwanego PP "Polcarg" przyjmując, że "Polcarg" zobowiązań jest do pokrycia tej części szkody, gdyż niestarynnie przeprowadziło kontrolę przedwysyłkową siekier.

Główna Komisja Arbitrażowa, rozpoznając sprawę na skutek odwołań PTHZ A i PP "Polcarg", orzeczenie I instancji zmieniła i zwolniła od odpowiedzialności "Polcarg", utrzymała natomiast w mocy orzeczenie OKA w części dotyczącej zasądzenia na rzecz PTHZ od producenta siekier kwoty zł 8000.

Od orzeczenia OKA, z kolei Minister Handlu Zagranicznego wniosł rewizję nadzwyczajną, kwestionując zasadność oddalenia roszczenia Polskiego Towarzystwa Handlu Zagranicznego co do reszty bonifikaty.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, orzeczeniem z dnia 20 marca 1968 r. nr BO-10647/67, zapadłym w składzie trzech sędziów, zmieniła swe poprzednie orzeczenie, zajmując ostatecznie następujące stanowisko prawne:

Przedsiębiorstwo kontroli towarów (w danym przypadku "Polcarg") współodpowiada wraz z producentem wobec przedsiębiorstwa handlu zagranicznego za szkody, jakie powstają w wyniku niestarynnie przeprowadzonej kontroli towaru przed jego wysłaniem na eksport i wysłania towaru nie odpowiadającego ściśle warunkom umowy.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia OKA zaznaczyła m.in.: „Niesporne jest, że pozwany producent zobowiązał się dostarczyć na eksport siekierki wykonane zgodnie z wzorcami i warunkami zamówienia o określonym wyglądzie i ilości oraz wadze jednostkowej 1,6 kg i 1,8 kg z tolerancją wagową i wymiarową ± 5 proc. Niesporne jest również, że po przeprowadzeniu przez "Polcarg" przedwysyłkowej kontroli z wynikiem pozytywnym, pozwany producent wysłał na eksport 8000 szt. siekier w trzech partiach: 4000 szt. o wadze jednostkowej 1,6 kg, 2000 szt. o wadze 1,8 kg i 2000 szt. o wadze 1,6 kg. Odbiorca zagraniczny zareklamował jakość siekier z pierwszej partii ze względu na niezgodność z wzorem, nieodpowiednią wagę jednostkową i jakość wykonania i odmówił odbioru z portu pozostałych dwóch partii. Następnie w wyniku pertraktacji prowadzonych przez Konsulat PRL w S udało się skłonić odbiorcę zagranicznego, mimo podtrzymywania przez niego reklamacji, do odbioru z portu wszystkich wysłanych siekier (...).

PTHZ A będąc w przymusowej sytuacji, wobec stwierdzenia wad siekier za granicą przez firmę kontrolną i wobec stanowczego domagania się przez odbiorcę zagranicznego zabrania przez PTHZ A postawionego do dyspozycji towaru, którego koszty zwrotu do kraju wyniosły — według przedstawionego przez PTHZ A wyliczenia — ok. 2700 dol. i zwrot ceny kupna 4120 dol. doprowadziło do ugody, mocą której bonifikata w wysokości 2000 dol. zaspokoiła wszelkie roszczenia odbiorcy zagranicznego z tytułu reklamacji siekier, bonifikaty tej nie można uznać za wygórowaną. Należało zatem uznać za zasadne domaganie się przez PTHZ A zwrotu całości tej bonifikaty.

Jednakże szkoda wynikała wskutek konieczności udzielenia odbiorcy zagranicznemu tej bonifikaty nie może obciążać w całości pozwanego producenta. Jakkolwiek bowiem producent wykonał sporne siekierki z wadami, wykonał je w pełni wykręty podczas przedwysyłkowej kontroli, gdyby kontrolę te PP "Polcarg" przeprowadziło z należytą

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

WYCIĘTO

Nr 4 (1968) — 28.1.1968 r.

Z SEJMU

PLAN I BUDŻET

PRZEMYSŁU

SPOŻYWCZEGO

ROLNICTWO

W ROKU 1969

Komisja Rolnictwa i Przemysłu Spożywczego rozpatrzyła projekt planu i budżetu na rok 1969, podstawowych założeń planu na rok 1970 oraz sprawozdanie rządu z wykonania planu i budżetu w 1967 r. w częściach dotyczących Ministerstwa Przemysłu Spożywczego i Składu oraz Centralnego Związku Spółdzielni Mleczarskich.

Realizację zadań roku 1968 resort ocenia jako pomyślną. Zadania produkcyjne przekroczone zostały o ok. 3,2 proc. Wyższe niż planowano wyniki osiągnęły zwłaszcza działy przemysłu oparte na surowcach roślinnych. Zadania w zakresie skupu wykonano w całości, a planu o 14,8 proc. wyższym aniżeli zakładali plan. Skup zbóż będzie o 700 tys. ton wyższy niż w poprzednim roku gospodarczym i wyniesie 4,5 mln ton. Pozwoli to na odpowiednie ograniczenie importu zbóż i poprawę sytuacji paszowej. Natomiast zadania

Komisja Rolnictwa i Przemysłu Spożywczego rozpatrzyła projekt planu i budżetu na rok 1969 i podstawowych założeń planu na rok 1970 oraz sprawozdanie rządu z wykonania planu i budżetu w 1967 r. w częściach dotyczących Ministerstwa Przemysłu Spożywczego i Składu oraz Centralnego Związku Spółdzielni Mleczarskich.

Realizację zadań roku 1968 resort ocenia jako pomyślną. Zadania produkcyjne przekroczone zostały o ok. 3,2 proc. Wyższe niż planowano wyniki osiągnęły zwłaszcza działy przemysłu oparte na surowcach roślinnych. Zadania w zakresie skupu wykonano w całości, a planu o 14,8 proc. wyższym aniżeli zakładali plan. Skup zbóż będzie o 700 tys. ton wyższy niż w poprzednim roku gospodarczym i wyniesie 4,5 mln ton. Pozwoli to na odpowiednie ograniczenie importu zbóż i poprawę sytuacji paszowej. Natomiast zadania

owoców. Dzięki dobrym zbiorom siana i zasobom pasz soczystych ze zbiorów 1967 r. osiągnięto dalszy wzrost pogłowia bydła i owiec, wzrosła jednocześnie produkcja żywności, mleka, wełny i jaj. Korzystnym zjawiskiem jest silniejsza dynamika wzrostu produkcji towarowej niż produkcji globalnej.

Na tle pomyślniejszej sytuacji w rolnictwie, pozytywnie ocenić należy wyniki produkcyjne i finansowe państwowych gospodarstw rolnych. W minionym roku gospodarczym osiągnięto poważny, większy niż kiedykolwiek, wzrost wartości produkcji końcowej netto, a wydajność pracy mierzona wartością produkcji końcowej netto, przypadająca na jednego zatrudnionego, wzrosła o 17 procent. Postęp ten dokonany został w warunkach zwiększającego się arealu PGR o grunty przejmowane z Państwowego Funduszu Ziemi.

W roku 1969 przewiduje się dalsze zmiany w strukturze zasiewów. Ogólny areal przeznaczony pod uprawy zbożowe wzrosnąć ma o 49 tys. ha. O 94 tys. ha wzrosnąć ma areal przeznaczony pod pasznicę. Zmniejszona natomiast zostanie (o 8 proc.) powierzchnia upraw roślin przemysłowych, a w szczególności

buraków cukrowych i roślin olejnych, których plony w ostatnim okresie poważnie wzrosły; pozwala to w pełni pokryć potrzeby gospodarki narodowej przy zmniejszonej powierzchni zasiewów.

Plan zakłada uzyskanie plonów podstawowych roślin uprawnych w następującej wysokości: zbożowe — 19,5 q z ha, buraki — 320 q z ha, oleiste — 18 q z ha, ziemniaki — 167 q z ha, siano łąkowe 44,6 q z ha. Założony poziom plonów jest niższy od osiągniętego w roku ubiegłym, co jest wynikiem stosowania zasady przyjmowania za podstawę planowania średniego poziomu plonów z 4 lat.

Pod zbiory 1969 roku przewiduje się dostarczenie ok. 520 tys. ton nasion zbóż. Szczególna uwaga ma być skierowana na jakość i terminowość dostaw, a przede wszystkim na właściwy dobór odmian. Pod tegoroczne zbiory rolnictwo otrzyma 2250 tys. ton nawozów mineralnych w czystym składniku NPK. Oznacza to wzrost dostaw w stosunku do poprzedniego roku gospodarczego o 23 procent. Plan przewiduje dalszą intensyfikację zabiegów ochronnych przed chorobami, szkodnikami i chwastami.

W oparciu o szacunki zasobów pasz zakłada się dalszy wzrost poziomu realizowanego w roku ubiegłym w warunkach osłabienia tempa: dotyczy to szczególnie produkcji trzody chlewnej.

W myśli projektu planu na rok 1969 produkcja globalna resortu ma wzrosnąć o 2,1 proc. w stosunku do roku 1968, a produkcja towarowa — o 2,7 proc. Wzrosnąć ma zwłaszcza produkcja przemysłów: zbożowo-młynarskiego, jęczmieno-drożdżowego, koncentratów spożywczych, owocowo-warzywnego, paszowego. Dostawy na rynek wzrosną ogółem o 5 proc., w tym mięsa i przetworów mięsnych o 3,5 proc., tłuszczów — o 5,2 proc., drobiu — o 14 proc., jaj — o 7,7 proc. Znaczenie, bo o ponad 37 proc., wzrosnie produkcja mrożonek. Wyroby tytoniowe będą więcej o 4,3 proc., przy czym odpowiednio do popytu na rynku wzrosnie produkcja tańszych gatunków papierosów.

Nastąpi wzrost produkcji w przemyśle koncentratów spożywczych, wprowadzona zostanie szeroka gama pożywek dla dzieci oraz koncentratów spożywczych produkowanych z surowców liofilizowanych.

Zasadniczą tendencją tegorocznego planu jest, przy ilościowej poprawie zaopatrzenia rynku, poprawa jakości i struktury asortymentowej wyrobów.

W projekcie planu na rok 1969 zakłada się skup 5350 mln l mleka, tj. o 6,3 proc. więcej niż w roku ubiegłym, w roku 1970 natomiast 5500 mln litrów. W stosunku do rosnącej produkcji mleka, wzrost skupu jest niedostateczny: dotyczy to zwłaszcza województw o stosunkowo dużej obszarze bydła na 100 ha użytków rolnych — lubelskiego, kieleckiego, krakowskiego i rzeszowskiego. Zakłada się dalszy wzrost dostaw na rynek mleka i przetworów mlecznych: dostawy

Nastąpi wzrost produkcji w przemyśle koncentratów spożywczych, wprowadzona zostanie szeroka gama pożywek dla dzieci oraz koncentratów spożywczych produkowanych z surowców liofilizowanych.

Zasadniczą tendencją tegorocznego planu jest, przy ilościowej poprawie zaopatrzenia rynku, poprawa jakości i struktury asortymentowej wyrobów.

W projekcie planu na rok 1969 zakłada się skup 5350 mln l mleka, tj. o 6,3 proc. więcej niż w roku ubiegłym, w roku 1970 natomiast 5500 mln litrów. W stosunku do rosnącej produkcji mleka, wzrost skupu jest niedostateczny: dotyczy to zwłaszcza województw o stosunkowo dużej obszarze bydła na 100 ha użytków rolnych — lubelskiego, kieleckiego, krakowskiego i rzeszowskiego. Zakłada się dalszy wzrost dostaw na rynek mleka i przetworów mlecznych: dostawy

mleka butelkowanego wyniosła 600 mln l (wobec 520 mln l w roku ubiegłym), amietany 83 tys. l (wobec 70 tys. l) serów dojrzających i topionych 52,6 tys. ton (wobec 48 tys. ton w roku 1968).

W dyskusji wskazano, że projekt planu na rok 1969 jest realny, pełne jego wykonanie pozwoli na uzyskanie dalszej poprawy w dziedzinie zagospodarowania i przerobu rosnącej masy pól rolnych, na poprawę zaopatrzenia rynku wewnętrznego oraz struktury i opłacalności eksportu.

Szczególnie wiele uwagi zwrócono na problemy związane z rozbudową zaplecza magazynowego oraz ze zwiększeniem mocy produkcyjnych przemysłu. Bez inwestycji w tych dziedzinach przemysł rolnospożywczy — podkreślali posłowie — stanie się hamulcem rozwoju produkcji rolnej. (Lw.)

Należałoby uelastycznie przepływy regulujące obroty ziemią. Obserwując się wzrost ilości gospodarstw bez następców, wzrasta niestety nierównowaga obrotu ziemią.

Dotychczasowy sposób włączania terenów Państwowego Funduszu Ziemi do PGR-ów prowadzi niekiedy do tego, że niektóre gospodarstwa, dotychczas przynoszące zyski, stają się nierentowne. Włącza się bowiem ziemię niezadbaną, nieodnawianą. Trzeba przygotować PGR do przejmowania takich gruntów poprzez uprzednie zapewnienie im środków inwestycyjnych. (Lw.)

Z danych i praktyki wynika, że w latach ostatnich rolnictwo nie otrzymało planowanych ilości ma-

starannością i zgodzie z udzielonym im w tym zakresie zleceniem. Jak wynika ze znajdujących się w aktach odpisu zlecenia udzielonego PP „Polcarga” przez PTHZ i dotyczącego badania przedwykładowego spornych sekierek, w zleceniu tym wyraźnie podano wymagania wagi sekierek z dopuszczalną tolerancją: W protokołach z przeprowadzonej przez „Polcarga” kontroli spornych sekierek zostało zamieszczone stwierdzenie, iż „w wyniku szczegółowych badań stwierdzono, że odchylenia wymiarowe i wagowe nie przekraczają ±5 proc.”. Tymczasem sprawdzenia wagi spornych sekierek — jak przyznaje „Polcarga” — dokonano nie „w wyniku szczegółowych badań”, lecz przez przeważenie wag sekierek zawierających po 12 sztuk sekierek. Wynik tak przeprowadzonej kontroli nie mógł być miarodajny dla pozytywnej oceny sekierek w szczególności co do zgodności wagi jednostkowej sekierek z warunkami zamówienia. Skoro więc „Polcarga” przeprowadziło kontrolę w rażąco sposób niestandardnie i na podstawie wyników tej kontroli zakwalifikowało sporne sekiery jako nadające się na eksport, a następnie za granicę zostały stwierdzone wady sekierek głównie w zakresie niezgodności wagi jednostkowej sekierek z warunkami zamówienia, co spowodowało konieczność udzielenia odbiorcy zagranicznemu bonifikaty, uzasadnione jest obciążenie częścią tej bonifikaty „Polcarga” (v. 4 z zarządzenia nr 89 Ministra Handlu Zagranicznego z 19.XII.1966 r. w sprawie wytycznych dla przedsiębiorstw handlu zagranicznego i PP „Polcarga” dotyczących zasad kontroli towarów w eksporcie i imporcie — Dz. Urz. MHZ 1966, nr 24, poz. 133).

Oceniając całokształt okoliczności faktycznych konkretnej sprawy, należało przyjąć, że pozwany producent powinien pokryć kwotę zł 80.000, zasądzoną od niego orzeczeniem OKA, od którego w tej części nie było odwołania. Natomiast pozostałą kwotę zł 56.800 należało zasądzić od pozwanego PP „Polcarga”.

Z powyższych względów I i II instancji zmieniły, orzekając jak w sentencji (...).

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

OPODATKOWANIE PODATKIM OBROTOWYM JEDNOSTEK GOSPODARKI USPOŁECZNIONEJ

Z dniem 1 stycznia 1969 r. weszło w życie zarządzenie wykonawcze Ministra Finansów z dnia 24 grudnia 1968 r. w sprawie szczegółowych zasad opodatkowania podatkim obrotowym jednostek gospodarki uspołecznionej oraz ulg i zwolnień od tego podatku (Monitor Polski Nr 1, poz. 2 z 1969 r.).

Podatnikami podatku obrotowego są:

- 1) jednostki gospodarcze trudniące się wytwarzaniem, przetwarzaniem, bądź wydobyciem produktów, wykańczaniem, naprawą bądź odnawianiem produktu w tym celu nabytego, świadczeniem usług i organizowaniem imprez,
- 2) działające według zasad pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego zakłady przedsiębiorstwa państwowego oraz zakłady (oddziały) związków (centrali) spółdzielni i spółdzielni, a także gospodarstwa pomocnicze jednostek budżetowych prowadzone według zasad rozrachunku gospodarczego.

Obszerne to zarządzenie, obejmujące 86 paragrafów, poza przepisami wstępnymi i końcowymi, normuje w 13 rozdziałach następujące zagadnienia: 1) właściwości organów finansowych do ustalania zobowiązań podatkowych z tytułu podatku obrotowego od objętych nim jednostek i do poboru tego podatku, 2) ewidencjonowanie, rozliczanie i płatność podatku, 3) zasady opodatkowania obrotów wewnętrznego, 4) pobieranie (płatność) podatku przy inkasie faktur, 5) tryb rozliczania podatku obrotowego od obrotu o osiągniętego przez przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze ze sprzedaży produktów przeznaczonych na eksport, 6) wyłączenie z podstawy opodatkowania, 7) powstanie zobowiązania podatkowego i płatność podatku od niektórych produktów przeniesionych, 8) opodatkowanie produktów w formie różnicy między ceną zbytu produktów a ich ceną fabryczną, 9) opodatkowanie szczególnie atrakcyjnych artykułów nowo wprowadzonych na rynek, 10) opodatkowanie jednostek gospodarczych z tytułu prowadzenia zakładów gastronomicznych, 11) zwolnienie i ulgi podatkowe, 12) opodatkowanie jednostek gospodarczych podległych lub nadzorowanych przez poszczególnych ministrów (kierowników urzędów centralnych), 13) opodatkowanie niektórych spółek cywilnych lub handlowych oraz central prywatnego przemysłu.

Zarządzenie nie dotyczy podatku obrotowego od przedsiębiorstw podległych nadzorowaniu przez Komitet Drobnej Wytórczości oraz od spółdzielni i ich związków, który regulują odrębne przepisy. Poza tym pozostaje nadal w mocy zarządzenie Ministra Finansów z dnia 31 grudnia 1965 r. w sprawie ulg podatkowych dla przedsiębiorstw podległych nadzorowi narodowym oraz dla spółdzielni i ich związków (Monitor Polski z 1966 r. Nr 2, poz. 17).

Opracował JÓZEF ZIELIŃSKI

10 ZYCIE GOSPODARSTWA

Nr 4 (906) — 26.1.1969 r.

WTAJEMNICZENI... mówią, że jest ich tylko cztery. Ale właśnie te cztery cedry — zabytkowe okazy szlachetnych drzew — stały się poetyckim symbolem Libanu, kojarząc się z nim tak jak kwitnąca wiśnia z Japonią. Nawijając do tradycji i przastarej przeszłości jest zresztą charakterystyczną cechą sposobu myślenia mieszkańców tego małego bliskowschodniego kraju, skądinąd śmiało kroczącego drogą nowoczesności, co szczególnie znajduje odbicie w architektonicznym rozmachu jego pięknej stolicy Bejrutu.

Libańczycy chętnie powołują się na swój fenicki rodowód. Chociaż z czysto etnicznego punktu widzenia może to budzić pewne zastrzeżenia, tkwi w tym również sporo historycznej prawdy. A w każdym razie trzeba przyznać mieszkańcom niewielkiej, lecz obdarzonej powściągniętą sympatią demokratycznej republiki, nazywanej „Szwajcarią Bliskiego Wschodu”, że gospodarności, obrotności oraz zdolności handlowymi i finansowymi żywo przypominają dawnych Fenicjan.

Burza nad cedrami

IAN SIERZPUTOWSKI

Przed kilku tygodniami oczy całego świata skierowały się na Bejrut w związku z barbarzyńską napaścią izraelskich komandosów na port lotniczy tego miasta — jeden z największych międzynarodowych węzłów komunikacji powietrznej. Między innymi i pilnie strzegący swej neutralnej polityki Liban stał się nagle bezpośrednim celem agresywnych poczynań hebrajskiego państwa, które — jak się teraz okazało — nie potrafi i nie chce żyć w zgodzie z ładnym ze swych sąsiadów.

Napad na lotnisko bejruckie spotkał się — jak wiadomo — z oburzeniem i potępieniem opinii światowej. Dobrym wyrazem tego była debata w Radzie Bezpieczeństwa, w trakcie której wszyscy, z wyjątkiem oczywiście przedstawicieli Izraela, uznali akcję komandosów generała Mosze Dajana za jawne pogwałcenie Karty Narodów Zjednoczonych. Nawet delegat USA, ambasador Wiggins, nie mógł temu zaprzeczyć, chociaż poprzednio Waszyngton z reguły bronił na forum ONZ swego sojusznika, wnieśli służącego interesom imperializmu amerykańskiego na Bliskim Wschodzie.

Co prawda polityka Stanów Zjednoczonych w tym przypadku była w znacznym stopniu podyktowana przesłankami taktycznymi. Chodziło o uchronienie Izraela przed sankcjami ekonomicznymi, przewidzianymi w artykule 7 Karty Narodów Zjednoczonych, jakich domagał się poszkodowany Liban przy poparciu krajów arabskich i państw socjalistycznych. Waszyngton, godząc się na potępienie akcji izraelskiej, nie dopuścił zarazem do wyrażenia uchwalenia takich sankcji, chociaż Rada Bezpieczeństwa przyznała Libanowi prawo dochodzenia strat, szacowanych na około 50 mln dolarów.

Ale kropkę nad „i” postawił prezydent de Gaulle. Decyzja szefa państwa francuskiego nakładająca embargo na dostawy sprzętu zbrojeniowego do Izraela ma właśnie charakter sankcji ekonomicznej, którą szczególnie dotkliwie odczuja izraelskie siły powietrzne. Trzon ich stanowiły bowiem dotychczas francuskie samoloty bojowe typu „Mirage”. Obecnie będą one pozbawione części zamiennych, produkowanych przez zakłady Dassault. Nie dziwnie, że decyzja generała de Gaulle’a wzbudziła wściekłość nie tylko w Tel Awiwie, lecz również w innych międzynarodowych ośrodkach ruchu syjonistycznego, nie wyłączając Francji. Przypadkiem tego może być wizyta w Izraelu wybitnych osobistości reprezentujących — jak to określiła Agencja France Presse — „żydowską społeczność

francuską”. Na czele delegacji, która przybyła do Tel Awiwu w kilka dni po ogłoszeniu wspomnianego embargo, stał przedstawiciel, słynnej dynastii bankierskiej, baron Guy de Rothschild. Prasa izraelska nazwała tę wizytę „demonstracją solidarności”, przypominając jednocześnie, że zorganizowana we Francji zbiórka funduszy na rzecz żydowskiego państwa przyniosła w 1968 roku około 25 mln F.

BANKI I TURYSTYCZNE ATRAKCJE

Wróćmy jednak do samego Libanu. Zainteresowanie i sympatia, jakie wywołał ten kraj pod wpływem burzy, która przeciągnęła niedawno nad jego cedrami i której chmury bynajmniej jeszcze się nie rozproszyły, usprawiedliwiają przytoczenie pewnych danych typu encyklopedycznego. Pozwólą one lepiej zorientować się w sytuacji małego państwa, odgrywanej przez nie roli gospodarczej i w nowej linii politycznej.

Liban, którego oficjalna nazwa brzmi Republika al Dżumhurija al-Lubnania uzyskała niepodległość 22

listopada 1943 roku. Poprzednio był on terytorium mandatowym Ligi Narodów, nadzorowanym przez Francję.

Jest to bliskowschodni kraj o stosunkowo wysokim rozwoju gospodarczym i największym w tej strefie gęstości zaludnienia. Na obszarze 10.450 km kw. żyje 2,5 mln mieszkańców. Dochód narodowy per capita przekracza 300 dolarów rocznie i pod tym względem Liban znacznie przewyższa swych arabskich bliźniaków i dalszych sąsiadów, z wyjątkiem Kuwejtu. Warto nadmienić, że w przeciwieństwie do innych krajów zaliczanych do świata arabskiego, większość mieszkańców Libanu jest wyznania chrześcijańskiego. Czynniki religijny posiada w tym wypadku o tyle istotne znaczenie, iż rozstrzyga o składzie władz państwowych. W jednoizbowym parlamencie libańskim na każde pięć sekcji chrześcijan przypada pięć muzułmanów. Prezydentem jest tradycyjnie przedstawiciel chrześcijan z sekty maronitów, a premierem przedstawiciel muzułmanów z sekty sunnitów.

Niezwykle dynamiczna i żywotna gospodarka libańska opiera się przede wszystkim na sektorze usługowym, zwłaszcza na gęstej sieci banków, firm handlowych i spedycyjnych. Ważnym źródłem dochodu narodowego jest także turystyka. Bejrut to największy na Bliskim Wschodzie ośrodek finansowy, w którym siedzibę i filie ma ponad 100 banków, obok tysięcy przedstawicieli firm handlowych, ubezpieczeniowych, spedycyjnych itp. z całego świata. Stolica Libanu ma jeden z największych i najbardziej ruchliwych portów w basenie Morza Śródziemnego. Jest ważnym punktem tranzytowym i węzłem komunikacyjnym między Wschodem a Zachodem. Tędy wiodą odwieczne szlaki handlowe i podróźnicze, biegnące z Europy do regionu Zatoki Perskiej i dalej w głąb Azji.

Bejrut to zarazem „Paryż Bliskiego Wschodu” — blaskotliwa metropolia urzekająca orientalistycznym kolorytem połączonym z zachodnim stylem najnowszej urbanistyki, miasto tętniące życiem i ofiarowujące rzeszom turystów z całego świata najprzeróżniejszych rodzaju atrakcje oraz rozrywkę. Od typowych wschodnich bazarów, gdzie notabene można nabyć w dowolnych ilościach po cenach wolnorynkowych wszystkie waluty, do starożytnych zabytków i luksusowych lokali nocnych czy kabaretów. Dodatkowym czynnikiem przyciągającym turystów była przed izraelską agresją z czerwca 1967 roku bliskość jordańskiej części Jerozolimy wraz ze znajdującymi się tam miejscami kultu religijnego.

Libańczycy potrafili dobrze wykorzystać swe położenie geograficzne i nadać gospodarce słuszny kierunek rozwojowy, mimo skąpych bogactw naturalnych i braku bazy przemysłowej, a także rolniczej. Prowadząc liberalną politykę ekonomiczną, a jednocześnie zachowując w stosunkach międzynarodowych pozycję kraju neutralnego i niezangażowanego, chociaż sprzymierzonego ze światem arabskim, Liban zdobył poważny kredyt zaufania wśród swych partnerów gospodarczych. Zwłaszcza wielki przemysł naftowy oraz bliskowschodni bogactw państw i szekatów regionu Zatoki Perskiej, przede wszystkim z Kuwejtu, upatrzyli sobie Bejrut jako dogodną miejscę lokaty kapitałów. Istotnym atutem była także do niedawna mocna pozycja funta libańskiego, waluty mającej 92-procentowe pokrycie w złocie. Dodajmy do tego jeszcze dochody czerpane z rurociągów naftowych łączących roponośne pola Iraku i Arabii Saudyjskiej z portami libańskimi w Bejrucie, Tarabulusie i Saidaie.

Pierwszego poważnego wylotu w tej korzystnej sytuacji dokonał pamiętny krach banku „Intra”. Zrodzony wówczas kryzys zaufania udało się wprawdzie załagodzić, ale skutki jego pozostały.

Drugim bolesnym ciosem dla gospodarki libańskiej była agresja Izraela przeciwko Egiptowi. Jordania i Syria z czerwca 1967 roku. Od tego czasu Bliski Wschód stał się jednym z najbardziej zapalnych ognisk niepokoju na świecie, co siłą rzeczy musiało rzutować na pozycję Libanu jako ośrodka usług finansowo-handlowych w tym regionie i węzła komunikacji tranzytowej, jak również „turytycznego raj”.

Równolegle zaczęły zachodzić doniosłe zmiany w kierunku polityki zagranicznej kraju, szcyczącej się dotąd tradycyjną neutralnością. Wzmogły się nastroje proarabskie, odewały się liczne głosy nawołujące do stania w jednym szeregu z pokrzywdzonymi przez izraelskich agresorów sąsiadami. Niepoślednią rolę odegrała pod tym względem znaczna liczba uchodźców z obszarów zagarniętych przez hebrajskie państwo. W Libanie znalazło schronienie około 150 tys. uchodźców, co stanowi 6 proc. ogółu mieszkańców. Mimo to przywódca polityczny „bliskowschodniej Szwajcarii” nie chciał całkowicie zrezygnować z zasady neutralności, nadając jej tylko charakter bardziej aktywny. Trzeba było dopiero wstrząsu w postaci ataku izraelskich komandosów oraz późniejszych incydentów granicznych, aby nastąpił zdecydowany zwrot. W Bejrucie zrozumiano, że konflikt bliskowschodni nie może ominąć spokojnego kraju czterech cedrów, że niebezpieczeństwo grożące ze strony Izraela z potencjałem stało się rzeczywistym.

Słusznie napisał w jednym ze swych ostatnich komentarzy redaktor „Naczelny biurowy” kairskiego dziennika „Al-Ahram”, Mohamed Heikal, że Liban znalazł się na linii frontu, a ci, którzy wierzyli w możliwość uniknięcia tego, srodze się zawiedli. „Jastrzębie” z Tel Awiwu lakonicznie wzrokem patrzy na bliską i bezbronną ze względu na słabość militarną ofiarę, na którą chętnie by się rzucił, gdyby nie powstrzymywała ich reakcja międzynarodowej opinii. Heikal stwierdził, że Izrael skwapliwie zagarnąłby przy najbliższej nadarzałości się okazji terytorium libańskie, choćby z uwagi na zasoby wodne rzek Litani i Wazani. Dodajmy, iż przywódcy syjonistyczni, marząc o wielkim państwie od Eufratu do Nilu, chętnie przechwyciliby funkcję ośrodka finansowego i tranzytowego węzła komunikacyjnego, jakie pełni Bejrut. W tym kontekście atak na bejrucki port lotniczy, odgrywający doniosłą rolę międzynarodową, był z pewnością skalkulowaną na zimno operacją, zmierzającą do uderzenia w neutralny punkt libańskiej gospodarki. Głoszone przez Tel Awiw argumenty, iż miał to być rzekomo odwet za ateński zamach bojowników palestyńskich na samolot linii El Al, jest oczywiście mydleniem oczu i nie wytrzymały krytyki.

Ale tym razem rachuby agresora okazały się chyba błędne. Pomijając przedstawione poprzednio skutki międzynarodowe, trzeba stwierdzić, że barbarzyńska operacja izraelska przyczyniła się do zacieśnienia solidarności arabskiej oraz wpłynęła na radykalną zmianę stanowiska Libanu. Kraj ten przeżył, co prawda głęboki kryzys wewnętrzny, lecz źródłem jego jest świadomość, iż nie można nadal trzymać się na uboczu, że trzeba skonsolidować siły, zacieśnić sojusznictwa z innymi państwami arabskimi, ustanowić obowiązek służby wojskowej i ufortyfikować zagrożoną linię graniczną.

Takie są postulaty narodu libańskiego, który na pewien przynajmniej czas będzie chyba musiał zerwać z tradycjami „Szwajcarii Bliskiego Wschodu”.

Wszystkie jednak skłodyły się na „dobrych” zamiarach podobnie jak wypowiedzi Johnsona w sprawie tzw. wielkiej społeczności (great society). Uchwalał przy kongres w 1965 roku program opieki zdrowotnej, składający się z dwóch części (I — traktuje o państwowej opiece lekarskiej, a II — o ubezpieczeniu na wypadek choroby) istotnie ponosiła wiele do zszczenia. Państwo pokrywa częściowo koszty opieki pielęgniarstwa i wysię lekarzy w domu osób powyżej 65 lat wieku.

Druga część programu sprawozdania się właściwie do dobrowolnego ubezpieczenia wypadku choroby, do czego państwo dopłacało sumę równą połowie wkładki ubezpieczonego. Ubezpieczenie to było dostępne dla wszystkich powyżej 65 lat wieku. Korzystało z niego około 17,5 mln osób. Udziałem pomocy zdrowotnej objętych było na pośrednictwem władz stanowych, które różnie ustosunkowały się do samej idei pomocy państwowej. Część stanów podjęła decyzję o samodzielnym świadczeniu świadczenia, „socialistycznym” lecznictwa i nie chciała party-

ŚWIAT · EKONOMIA · POLITYKA

Dokąd zmierza Ameryka?

Przejęcie władzy przez Nixona oznacza w obecnej sytuacji w jakiej znajduje się Stany Zjednoczone coś więcej niż tylko zmianę ekip rządowych. W dziedzinie polityki gospodarczej USA zarzawo w wewnętrznej jak i w stosunkach z zewnętrznym światem oznacza to możliwość znaczniejszych zmian.

Dziedzictwo gospodarcze, jakie zostawia po sobie Johnson i jego ekipa, mimo zewnętrznych pozorów pomyślności, o czym można by wnioskować na podstawie osiągnięcia dość wysokiej stopy wzrostu ogólnej produkcji przemysłowej i dochodu narodowego, jest w bardziej zasadniczych dla USA sprawach niewesołe, a w niektórych wręcz skomplikowane. Wprawdzie produkcja przemysłowa USA w 1967 r. była wyższa, jak to wynika z pierwszych analiz, o 4,6 proc., niż w 1966 r., lecz z jednej strony w tym wzroście w znacznym stopniu partycypował przemysł zbrojeniowy, a z drugiej towarzyszył mu znaczny wzrost cen szacowany na około 4 proc.

Ogólny wzrost cen i kosztów utrzymania spowodował znaczną falę strajkującą. W ub. r. zorganizowano w USA 4950 strajków. Była to ich największa liczba w ciągu minionych 15 lat, a wzrost ich w stosunku do poprzedniego roku wyniósł 7 proc. Cechą charakterystyczną okresu rządów Johnsona był wzrost wydatków wojskowych, szybszy niż dochodu narodowego. Wzrost wydatków wojskowych np. w ciągu 1967 r. wyniósł 9 proc., podczas gdy produkt narodowy brutto zwiększył się tylko o 4 proc. W 1968 r. na 190 mld dol. ogólnych wydatków budżetu państwowego wydatki wojskowe wyniosły 81 mld dol.

Szybki wzrost wydatków wojskowych, szybszy niż dochodu narodowego, przyczynił się zasadniczo do pojawienia się nadmiaru pieniądza na rynku, do wprawienia w ruch spirali narastających tendencji inflacyjnych. Proces ten przyspieszył się w okresie ostatnich czterech miesięcy, co znajduje wyraz we wzroście cen o 5,4 proc. i podjęciu kredytu.

W początku grudnia ub. r. suma udzielonych kredytów na spłatę rat stała się 87,95 mld dol. i była wyższa o 8,17 mld dol. niż w dniu 1. grudnia 1967 r. W jednym miesiącu listopadzie ub. r. wzrost tych kredytów wyniósł 834 mln dol. z czego 318 mln przypadało na sprzedaż rat stała samochodów, a 252 mln na inne dobra konsumpcyjne trwałego użytku. Również inny rodzaj kredytów, tzw. „charge accounts”, udzielany przez sklepy stałym klientom (w dużej części na bieżące zakupy) osiągnął na 1. grudnia ub. r. stan rekordowy 110 mld dol. i był o 10,39 mld dol. wyższy niż przed rokiem.

W ostatnich tygodniach olbrzymie koncerny, wykorzystując bezsilność rządu Johnsona i chcąc postawić nowy rząd Nixona przed faktami dokonanymi, przeprowadziły serię znaczących podwyżek cen na towary podstawowe. Koncerny Republic Steel Corp. i Jones and Laughlin Steel Corp. podniosły ceny na produkty z nierdzewnej stali niklowej o 3,5 proc. Największy koncern stalowy US Steel Corp. podniósł ceny na stal niklową o 3 dol. na tonie.

General Cable Corp. podniósł ceny na kable plastikowe o 5 proc. Również czołowe koncerny produkujące miedź, jak Kennecott Copper Corp., Anaconda Co., American Smelting and Refining Co. i Phelps Dodge Corp. podniosły ceny miedzi od 4,5 do 5 proc. Po tych podwyżkach przemysł przetwórczy będzie zmuszony do zwiększenia cen produkowanych przez niego towarów. Podwyżkę cen notuje się też w paszach i towarach produkowanych przez farmerów, co będzie rzutowało na dalszy wzrost kosztów utrzymania.

W obecnej sytuacji zagrożenie inflacyjne staje się w USA problemem gospodarczym numer jeden. Procesy, o których mowa była powyżej, podważają wartość dolara (jego siłę nabywczą) na rynku wewnętrznym, co może spowodować trudności dolara w stosunkach zewnętrznych USA z innymi krajami. Wprawdzie Johnsonowi i jego ekipie gospodarczej udało się nieco ustabilizować deficyt bilansu płatniczego USA, jednak nadal jego rozmiary w znacznym stopniu wpływają (dowolne) wydatki na wojnę w Wietnamie. Nixon i jego ekipa gospodarcza staje więc wobec konieczności obrony dolara tak na rynku wewnętrznym (jego wartości), jak i jego pozycji międzynarodowej. Obrona dolara wiąże się ściśle z kryzysem w systemie walutowym świata kapitalistycznego, gdzie wszystkie podstawowe waluty mają relacje ustalone w stosunku do dolara.

Jaka jest nowa ekipa gospodarcza rządu Nixona, jakie poglądy ekonomiczne ona wyznaje, w związku z tym co będzie doradzała nowemu prezydentowi? W nowej ekipie gospodarczej rządu Nixona przeważają przedstawiciele szkoły neoliberalnej, a więc lefetyzmy. Ministrem handlu jest Maurice Stans, którego uważa się za ortodoksyjnego konserwatystę, ministrem skarbu jest bankier David Kennedy, na czele komitetu doradców ekonomicznych stoi Paul McCracken (z Uniwersytetu Minnesota), członkami jego są: Herbert Stein (z Brookings Institution) i Hendrik Houthakker (z Uniwersytetu Harvard).

Poprzedni Komitet Doradców Ekonomicznych Kennedygo i Johnsona, składający się ze zwolenników interwencjonizmu państwowego typu keynesowskiego. Przez cały czas stawiał on sobie za zadanie zwiększenie tempa produkcji globalnej w gospodarce narodowej, a w związku z tym i dochodu narodowego. Należy przypomnieć, że problem tempa wysunął przez ekipę Kennedygo pod wpływem analiz tempa rozwoju gospodarki ZSRR i porównania go z amerykańskim, pod wpływem hasła — „nie dać się wyprowadzić Związkowi Radzieckiemu”. Zadanie wzmożenia tempa rozwoju gospodarczego USA realizowano przy pomocy różnych form interwencjonizmu państwowego, również przy wkalkulowaniu w te operacje kosztów „sterowanej inflacji”.

Obecna ekipa gospodarcza Nixona do spraw utrzymania wysokiego tempa rozwoju gospodarczego nie przywiązuje dużego znaczenia. Za podstawową sprawę dla gospodarki USA uważa ona utrzymanie wartości pieniądza. Ekipa ta jest za większym rozwojem gry sił rynkowych — krytykuje olbrzymie instrumentarium interwencjonizmu państwowego stosowanego za rządów demokratów. W swych wypowiedziach zastrzega się jednak, że nie ma zamiaru dopuścić do pasywności jaka cechowała rząd poprzedniego prezydenta republikańskiego Eisenhowera.

Obecna ekipa nie stawia sobie też zadania utrzymania wysokiego zatrudnienia za wszelką cenę. Uważa, że zarówno tempo rozwoju, jak i stan zatrudnienia powinien być wynikiem normalnego rozwoju gry sił rynkowych.

Problemem gospodarczym numer dwa dla USA jest ewentualne wyjście z wojny wietnamskiej bez wywołania recesji (tak jak to było po wojnie koreańskiej) i bez wzrostu bezrobocia. Poprzedni rząd zmniejszał bezrobocie przez przyjmowanie robotników do przemysłu zbrojeniowego. Ogólny wzrost bezrobocia w obecnych warunkach przynosiłby znaczne komplikacje polityczne, gdyż uderzyłby przede wszystkim w robotników muryńskich. Ocenia się, że zmniejszenie produkcji zbrojeniowej może powiększyć ilość bezrobotnych o 1,4 mln. Już obecnie na każdego białego bezrobotnego przypada dwu kolorowych bezrobotnych. Jest to tragiczna sprzeczność społeczeństwa USA.

Pole do manewru gospodarczego, jakie zostawia po sobie Johnson, jest bardzo wąskie. Również budżet uchwalał na rok 1969/70 będzie jeszcze w zasadzie Johnsonowskim, gdyż uchwalono go przed odejściem Johnsona. Wprowadzając się do Białego Domu, prezydent Nixon zastaje trudną sytuację gospodarczą, gdyż wojna wietnamska poważnie zakłócała równowagę gospodarki USA. Wyjście z niej przywróciłoby stan równowagi, lecz związane ono byłoby z recesją powojennej natury.

Również walka z inflacją nie jest łatwa, gdyż w kanałach obiegu kraju za dużo pieniądza wydane go z wojskowych pozycji budżetu państwowego, poświęconego na produkcję towarów, które z normalnym rynkiem nie mają nic wspólnego. Seizmowanie jego nadmiaru przez uchwycenie 10 procentowy podatek nie skutkuje, gdyż ludzie dysponują swymi oszczędnościami i kredytami. W związku z tym powstrzymanie wzrostu cen będzie trudne do realizacji.

Nowa ekipa w Komitecie Doradców Ekonomicznych uważa, że uda się wyjść z przegrzania koniunktury gospodarczej, spowodowanego skutkami wojny wietnamskiej, bez recesji. Czy tak się stanie, zobaczymy. Na pewno obecna sytuacja gospodarcza będzie rzutowała na politykę nowego prezydenta, na wybór drogi, po której pójdzie dalej Ameryka.

MIROSLAW DYNER



TONAŻ ŚWIATOWEJ RÓTY HANDLOWEJ

Według danych Lloyds Register of Shipping Statistics, tonaż światowej floty handlowej w 1967-68 roku, (kończącym się 30 czerwca ub.r.) zwiększył się o 12,1 mln DWT do 194,2 mln DWT, przy czym zarówno pod względem wzrostu, jak i wielkości tonażu handlowego na pierwsze miejsce wysunęła się Libania wyprzedzając bezapelacyjnie niedawna królową morską Anglię. W ciągu roku tonaż handlowy Libanii zwiększył się o 3,1 mln do 23,7 mln ton, podczas gdy Anglia podniosła się tylko o 200 tys. do 21,9 mln ton.

PERYPETIE AMERYKANSKIEJ SŁUŻBY ZDROWIA

Na początku 1968 roku prezydent Johnson oświadczył: „Wstrząsający jest fakt, że na polu ratownictwa życia nie mając Ameryka samemu nie może sobie poradzić”. I zapowiedział wnieść do Kongresu projekt prawa zapewniającego dzieciom opiekę i pomoc lekarską.

cytować w wydatkach na zapewnienie pomocy lekarskiej „ubogim medycznie” (medically indigent).

Amerkańskie Towarzystwo Lekarskie przez szereg lat przeciwdziałało się tak: „upaństwowieniu” pomocy lekarskiej. I obecnie po przeszło dwóch latach działania programu zdrowotnego nie brak w Stanach Zjednoczonych krytyków uważających państwo pomoc lekarską za niewydolną i nadmiernie kosztowną.

Nowy Jork zmniejszył pomoc lekarską o 200 mln dol., z dniem 31.12.1968 roku z rejestru korzystających z pomocy skreślono 1,4 mln osób. Przewidywało się, iż wydatki rządu federalnego na pomoc lekarską w 1969 roku wzrosną o 300 mln dol. i osiągną sumę 2100 mln dol. Liczba bowiem osób korzystających z pomocy z 1,4 mln zwiększyła się do 2,3 mln i ponadto wzrosła na koszty świadczeń i zabiegów lekarskich.

Chciałby m.in. zmusić lekarzy do napiętnowania leków standardowych zamiast kosztownych leków firmowych.

W konkluzji swoich rozważań o amerykańskiej służbie zdrowia korespondent dziennika „Financial Times” stwierdza: System obsługi pacjenta jest niewydolny, chwiejny i skomplikowany. Nie wydaje się dozwolone, aby bez poważniejszej zmiany zasad, na których został on oparty, można było osiągnąć wyższy stopień doskonałości.

PRODUKCJA SAMOCHODÓW W JAPONII

Produkcja samochodów w Japonii w 1968 roku, jak podaje Japan Automobile Industry Association, po raz pierwszy przekroczyła poziom 4 mln sztuk. Ekspert zaś zwiększył się o 40 proc. wynosząc 995 tys. sztuk. W tym 400 tys. samochodów osobowych, 150 000 samochodów ciężarowych i 5000 autobusów.

Akcelerator rozwoju gospodarczego

DARIUSZ FIKUS

W DNIU 25 stycznia 1969 r. minęło 20 lat od suchego komunikatu, obwieszczonego, że w Moskwie odbyła się narada, która „omówiła zagadnienia możliwości zorganizowania szerszej współpracy gospodarczej krajów demokracji ludowej i ZSRR”. Komunikat — sąsiadujący w „Trybunie Ludu” z artykułami donoszącymi o zimmow-jennych podległościach Truman, a w widmie embarga grożącego krajom socjalistycznym — jest świadectwem narodzin Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Data — stycznia 1949 r. — określa jednocześnie sytuację polityczno-gospodarczą świata. Znajdujemy się w okresie nateżenia zimnej wojny, która w Korei przekształciła się w wojnę gorącą.

Kraje, które uczestniczą w moskiewskiej naradzie (Bulgaria, Czechosłowacja, Polska, Rumunia, Węgry i ZSRR) znajdują się w okresie odbudowy zniszczonych wojennych i przygotowania programu intensywnego uprzemysłowienia w oparciu o system gospodarki planowej. Kraje te różnią się między sobą znacząco: obszarem, posiadaną ludnością, a także stopniem rozwoju. Zaawansowaniem gospodarczym. Wśród sygnatariuszy znajdują się kraje, które do 1939 r. zaliczały się do grupy krajów zafolowanych, niektóre do średnio uprzemysłowionych, a w przypadku Czechosłowacji i przysięgłej NRD (później) do krajów wysoko rozwiniętych. Jak pisał R. Brauer i I. Dudiński: „Ogromny dystans w poziomach rozwoju, istotne różnice konkretnych warunków historycznych i form przejścia do socjalizmu, które przy tym odbywały się nie jednocześnie — wszystko to towarzyszyło powstaniu i rozwojowi światowego systemu socjalistycznego i sprawiło, że nieuniknione stały się liczne trudności, które po dziś dzień przeszywa jeszcze świat socjalistyczny” („Ekonomia krajów socjalistycznych: bilans, problemy, perspektywy”, „Problemy Pokoju i Socjalizmu” nr 12/1968).

Istnieją dwie możliwości rozpatrywania dorobku RWPG. Jeden polega na traktowaniu osiągnięć krajów RWPG jako rezultatu m.in. działania Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej i drugi na pokazaniu bezpośredniego wkładu instytucji i ogniw RWPG-owskich w ogólny dorobek krajów socjalistycznych. Ta druga metoda wydaje mi się słuszniejsza, zgodniejsza zresztą z intencją tytułu traktującego działanie RWPG, jako przyspieszająca proce-

sów integracyjnych. Ogólne rezultaty gospodarcze są zarówno tłem, na którym rozwija się współpraca krajów sygnatariuszy RWPG jak i efektem bezpośredniego działania tej organizacji.

W pierwszych latach istnienia RWPG działalność jej była ograniczona. Współpraca sprowadzała się głównie do dziedzin handlu zagranicznego, poprzez który kraje zapewniały sobie rozwój wzajemnych dostaw towarowych. Zewnętrznym tego przejawem może być fakt, że RWPG istnieje do 1959 r. bez zatwierdzonego statutu, a więc bez jasno sformułowanych celów i zadań.

Był to jednocześnie okres intensywnego uprzemysłowienia przede wszystkim w oparciu o dostawę z dziełki sprężarki inwestycyjnej. ZSRR stał się głównym dostawcą i odbiorcą towarów z krajów demokracji ludowej. Ten stan trwał do drugiej połowy lat pięćdziesiątych. W 1958 r. na naradzie przedstawicieli partii komunistycznych i robotniczych krajów RWPG po raz pierwszy z naciskiem mówił się, że dalszy rozwój i doskonałe formy współpracy gospodarczej możliwe jest tylko przez pogłębienie specjalizacji i kooperacji produkcji powiązanych między sobą gałęzi gospodarki narodowej. Podkreśla się także, że dalszy wzrost uprzemysłowienia wymaga szerszego międzynarodowego podziału pracy, który dokonano się powinien przez koordynację planów gospodarczych. W grudniu 1959 r. podpisano statut RWPG, który stanowił „zbiorczy wyraz” uchwał Rady, podejmowanych w ciągu 10 lat jej istnienia i był jak gdyby podsumowaniem zebranych w tym okresie doświadczeń.

W 1959 r. powstaje idea budowy rurociągu „Przyjaźń”, pierwszej wspólnej inwestycji. Ale od uświadamienia sobie potrzeb do stworzenia odpowiedniego ram działania i wypracowania form współpracy droga jednak daleka.

W czerwcu 1962 r. z inicjatywy Polski ponownie spotykają się przywódcy partii i szefowie rządów. Zapadają ważne decyzje. Następuje istotne zmiany organizacyjne zmierzające do zwiększenia operatywności istniejących instytucji i agend RWPG (takich jak Komitet Wykonawczy, Sekretariat), zostaje uzupełniony statut i zatwierdzony ważny dokument: Podstawowe zasady międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy.

Lata następne to okres powolnego zdobywania doświadczeń przez liczącą organizację m.in. Międzynarodowy Bank Współpracy Gospodarczej

i Sekretariat RWPG. Mimo istotnego postępu lata te nie przynoszą zadowalających rezultatów. Koordynacja planowania nie służy głęboko, a przede wszystkim nie obejmuje nowych inwestycji. Specjalizacja i kooperacja stanowi niewielką część wzajemnych obrotów. Obroty wzajemne krajów RWPG w latach 1961-1968 powiększają się w tempie wolniejszym niż ich obroty handlowe z zagranicą. Wzrost ich jest także znacznie wolniejszy od tempa wzrostu produkcji przemysłowej. Przyczyny tych trudności są złożone i stanowią przedmiot wielostronnych studiów i badań.

Znajdujemy się obecnie w okresie ożywienia dyskusji międzynarodowej na temat współpracy: planowania, systemu cen, mechanizmu międzynarodowego rynku socjalistycznego, czego dowodem może być cykl publicystyczny „Życia Gospodarczego” pt.: „Integracja socjalistyczna”, publikacje na łamach prasy fachowej we wszystkich krajach (szczególnie Węgry, ZSRR) itd.

*

Jak wygląda RWPG-owska kuchnia? Jak wygląda mechanizm działania tej instytucji? Do niedawna jeszcze urzędy RWPG-owskie mieściły się w starym moskiewskim domu na Pietrowce, obecnie następuje przeprowadzka do jednego z najbardziej nowoczesnych wieżowców Moskwy. To do pewnego stopnia symbol coraz szerszej kompetencji i zwiększających się zadań RWPG. W miarę rozszerzania się ich zwiększał się również aparat zatrudniony w sekretariacie RWPG. Liczba pracujących w nim wynosi ok. 600 osób, są to wszystkie specjalści, eksperci, wysoko kwalifikowani urzędnicy. W wieżowcu o 29 kondygnacjach najwyższe piętro zajmie Instytut Standaryzacji, niżej rozlokują się przedstawicielstwa poszczególnych państw oraz sale konferencyjne. Pokoje od 1 do 17 piętra zajmie Sekretariat RWPG i jego oddziały.

Zadania i cele RWPG formułuje statut przyjęty w 1959 r. i uzupełniony na XVI i XVII sesji RWPG (w czerwcu i grudniu 1962 r.). Statut składa się z 17 artykułów określających cele, funkcje, uprawnienia, organy, sprawy finansowe, warunki członkostwa.

Wszystkie uczestniczące kraje mają w Radzie równe prawa. RWPG opiera się bowiem na zasadzie pełnej równości wszystkich krajów członkowskich. Jest to istotna różnica dzieląca RWPG od innych organizacji ponadnarodowych typu EWG. Decyzje w RWPG podejmowane są jedynie za zgodą państw zainteresowanych i nabierają mocy dopiero po zatwierdzeniu ich przez rady tych państw. Postanowienia ustalające wzajemne stosunki państw realizowane są przez zawarcie odpowiednich, dwu — lub wielostronnych umów międzynarodowych.

Niezależnie od tego, czy państwo jest małe, czy duże, dysponuje ono, tylko jednym głosem. Postanowienia organów mogą mieć dwie formy: uchwały i zalecenia. Uchwały są postanowieniami z mocą prawną wiążącą, dotyczącymi kwestii organizacyjnych i proceduralnych w zakresie bezpośredniej działalności organów. Uchwały nabierają mocy prawnej natychmiast po podpisaniu protokołu posiedzenia przez przedstawicieli krajów RWPG. Uchwały mogą zapaść jedynie przy pełnej jednomyślności, tzn. jednogłośnie. Zalecenia są postanowieniami bez formalnej mocy wiążącej, dotyczą-

cymi zasadniczych spraw współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej państw członków Rady, a więc materialnych spraw RWPG. Zalecenia nabierają mocy po akceptowaniu ich przez rządy państw. Jeśli jakiś kraj nie jest zainteresowany w danej kwestii — może on zgłosić swoje „niezainteresowanie” daną kwestią. Jeśli mimo to zalecenie zostanie przez pozostałe państwa przyjęte, nie ma ono mocy obowiązującej dla kraju, który zadeklarował swoje „niezainteresowanie”.

W ten sposób wykluczona została sytuacja, w której jeden kraj, korzystając z prawa weta mógłby narzucić pozostałym swoje zdanie w kwestii form i zakresu współpracy gospodarczej między nimi, bądź na odwrót, grupa krajów członkowskich mogłaby narzucić jednemu krajowi nie odpowiadającą mu współpracę.

Struktura organizacyjna RWPG ulegała w ciągu 20 lat niejednokrotnie zmianom, przystosowując się do nowych warunków i zadań.

Podstawowymi organami RWPG są: Sesja Rady, Komitet Wykonawczy, Biuro Komitetu Wykonawczego do Spraw Zbiorczych Zagadnień Planów Gospodarczych, stałe komisje i Sekretariat.

Najważniejszym organem Rady jest Sesja. Rozpatruje ona i podejmuje zalecenia w sprawie rozwoju i pogłębienia współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej oraz określa główne kierunki działalności Rady i jej organów. Sesja Rady składa się z delegacji krajów-członków RWPG. Sesja odbywa się co roku, jeden lub dwa razy do roku, kolejno w stolicach poszczególnych państw członkowskich.

Głównym organem wykonawczym Rady jest Komitet Wykonawczy. W skład jego wchodzi wicepremier, który w poszczególnych krajach zajmują się głównie problematyką współpracy gospodarczej z zagranicą. Polskę w Komitecie reprezentuje wicepremier Piotr Jaroszewicz.

Komitet Wykonawczy kieruje całokształtem prac związanych z realizacją zadań stałych przed Radą. Podejmuje on decyzje i wydaje zalecenia w zasadniczych sprawach współpracy gospodarczej krajów w okresie między Sesjami. Komitet Wykonawczy rozpatruje zgłoszenia przedstawiane przez stałe komisje oraz grupy robocze i wytycza im kierunki dalszej pracy. Siedzi także realizację wspólnych wniosków z narad przywódców krajów. Posiedzenia Komitetu Wykonawczego odbywają się raz na dwa miesiące, dzięki czemu organ ten ma możliwość załatwiania bieżących, istotnych problemów współpracy, chociaż ostatnio wielokrotnie podkreślano w dyskusjach liczne ograniczenia tego organu i postulowano jego pełniejsze usamodzielnienie.

Biuro Komitetu Wykonawczego Rady do Spraw Zbiorczych Zagadnień Planów Gospodarczych składa się z zastępców przewodniczących Komisji Planowania krajów-członków RWPG. Biuro zajmuje się całokształtem prac związanych z koordynacją planów rozwoju gospodarki narodowej krajów — członków Rady.

Wielostronna współpraca gospodarcza i naukowo-techniczna w poszczególnych dziedzinach gospodarki narodowej krajów członkowskich organizują stałe komisje. Aktualnie istnieją 22 komisje.

Komisje zajmują się przygotowaniem wniosków dotyczących najważniejszych zagadnień rozwoju i współpracy krajów — członków RWPG w poszczególnych dziedzinach przemysłu, rolnictwa, transportu,

statystyki, normalizacji. Komisje składają się z delegacji krajów, którym przewodniczą ministrowie lub wice ministrowie resortów gospodarczych. Stałe komisje mają swe siedziby w różnych krajach a posiedzenia ich odbywają się w zasadzie dwa razy w roku. Co roku komisje przedstawiają Komitetowi Wykonawczemu sprawozdania ze swojej pracy.

Sekretariat RWPG jest organizacyjno-koncepcyjnym organem Rady. Przygotowuje on materiały na sesję Rady, posiedzenia Komitetu Wykonawczego i pozostałych organów Rady, prowadzi prace badawcze oraz wydaje biuletyny informacyjne i statystyczne. Pracą Sekretariatu kieruje sekretarz Rady i jego zastępcy. Siedzibą Sekretariatu jest Moskwa, a sekretarzem generalnym Mikołaj Fiediejew (ZSRR).

Historia i dorobek RWPG związany jest ściśle z licznymi organizacjami i instytucjami, które działają bądź w ramach RWPG jak np. komisje branżowe — bądź niezależnie, jak np. Intermetal (organizacja podejmująca współpracę w dziedzinie hutnictwa) czy Organizacja Współpracy Przemysłu Łożyskowego (organizacja przygotowująca przedsięwzięcia w zakresie produkcji łożysk tocznych) i służą uczestniczącym w nich krajom, przynosząc bezpośrednie, przeliczalne na złote czy ruble korzyści ekonomiczne. Cele tych organizacji są różne — raz jest to współdziałanie, w innym przypadku podział zadań, a w jeszcze innym po prostu wspólne przedsięwzięcie techniczno-organizacyjne.

Pierwszym wspólnym przedsięwzięciem była — jak to już wspomniano wyżej — budowa rurociągu „Przyjaźń”. Rurociąg wybudowany wysiłkiem ZSRR, Polski, Czechosłowacji, Węgry i NRD dostarcza ropę z radzieckich złóż do wymienionych krajów. Wybudowany został w ciągu trzech lat (1960-1963) i przynosi ogromne korzyści, albowiem transport rurociągiem jest trzykrotnie tańszy niż transport ropy koleją.

Obok rurociągu działa sprawnie od 1962 r. rozrastający się system energetyczny łączący systemy energetyczne poszczególnych krajów w jeden „związek”. Początkowo łączący systemy Czechosłowacji, NRD, Polski, Węgry i Zachodniej Ukrainy, od 1963 r. Rumunii, od 1966 r. także Bułgarii. Centralny Zarząd Dystrybucji mieści się w Pradze. Dzięki jego istnieniu można było poważnie ograniczyć awaryjne moce poszczególnych krajów, albowiem w sytuacji „niedyspozycji” pomocy udziela najbliższy sąsiad. Wykorzystano także istniejące różnice godzinowe w szczytach zapotrzebowania na energię elektryczną w poszczególnych krajach, a także częściowo zlikwidowano przesyłanie energii na dalekie odległości (co powoduje straty) dzięki pomocy bliżej położonych elektrowni sąsiada (np. Czechosłowacja przekazuje energię do NRD z północno-czeskiego mostowego zastawie węglowego. NRD przekazuje energię do Polski na Dolny Śląsk, z Polski zaś poprzez Górny Śląsk wędruje ona znowu do Czechosłowacji do zagłębia Ostrawsko-Karwińskiego).

Duże korzyści przyniosło utworzenie w 1963 r. Wspólnego Parku Wagonów Towarowych. Składa on się ze 100 tys. wagonów, wśród których jest 36 tys. polskich. Utworzenie wspólnego „banku” wagonowego pozwoliło zlikwidować puste przebiegi wagonów wracających do swoich macierzystych „portów”, wprowa-

dzić ekonomiczną eksploatację parku.

Wiele korzyści daje istniejący już od lat Zjednoczony Instytut Badań Jądrowych w Dubnie, gdzie pracują specjaliści z ośmiu krajów członkowskich oraz Demokratycznej Republiki Wietnamu, Koreańskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej. Instytut prowadzi wspólne prace badawcze w dziedzinie fizyki wysokich energii i spełnia rolę koordynatora badań w stosunku do krajów RWPG.

Takich organizacji jest jeszcze kilka (np. Biuro Koordynacji Frachtowania). Dużą rolę w przygotowywanych zmianach łączy się z Międzynarodowym Bankiem Współpracy Gospodarczej, istniejącym od 1964 r. w Moskwie. Dzięki temu bankowi stworzono potencjalną możliwość przejścia z dwustronnego clearingu na rozliczenia wielostronne, a także rozszerzenie systemu kredytowego. Jego działalność związana jest z projektowanymi zmianami walutowo-cenowymi i będzie w pełni możliwa dopiero po stworzeniu kolekttywnej waluty i realnego kursu walut krajowych.

Jak wynika z tego informacyjnego przeglądu, wiele spraw wymaga jeszcze rozwiązania, uporządkowania, często nowego uzupełnienia. Znajdujemy się obecnie w okresie intensywnych poszukiwań nowych form współpracy. Jednocześnie kraje dokonują przegrupowywania środków w gospodarce własnych krajów. Bieżąca i najbliższa pięcioletnia będzie łączyła się z dokonaniem strukturalnych zmian w przemyśle, przyspieszonym rozwojem najbardziej nowoczesnych produkcji i technologii w ramach poszczególnych gałęzi. Właśnie w tych dziedzinach otwierają się szanse współpracy. Jedną z takich dziedzin jest elektronika i technika obliczeniowa. Dystans jaki dzieli nas od wysoko rozwiniętych krajów zwiększył się i możliwości zmniejszenia go istnieje w zespoleniu wysiłków. Kraje RWPG przewidują w najbliższych latach skok ilościowy i jakościowy. W ZSRR plan na 1969 r. przewiduje wzrost produkcji elektronicznych urządzeń do przetwarzania danych o 31 proc. W NRD także podkreśla się konieczność przyspieszenia produkcji urządzeń elektronicznych do przetwarzania danych. Podobnie w Polsce. Według wstępnej orientacyjnej oceny, kraje socjalistyczne potrzebują do 1975 r. maszyn liczących na sumę 4,5-5 mld rubli i w tym celu trzeba będzie powiększyć moce produkcyjne dla potrzeb techniki obliczeniowej nie mniej niż 3-5 razy. Wyłania się więc przed naszymi krajami zadanie opracowania produkcji maszyn „trzeciej generacji” o znacznie wyższej sprawności, konstruowanych w oparciu o obwody scalone. Istnieje więc ogromna możliwość zespolenia wysiłków i połączenia rozproszonych sił poszczególnych krajów. Waga współpracy w tej najbardziej nowoczesnej dziedzinie uzmysławia ogromne możliwości — istniejące oczywiście także w wielu pozostałych gałęziach i branżach produkcji — otwierające się przed współpracą naukową i techniczną, która tradycyjnie należała do mocnych stron działalności RWPG.

Od decyzji, jakie zapadną, zależać będzie, czy potrafimy przełamać istniejące jeszcze trudności i wkroczyć na drogę, która prowadzić będzie do pogłębienia związków gospodarczych między naszymi krajami, a umocnienie funkcji RWPG, pozwoliłoby rzeczywistnie stać się tej organizacji bardziej jeszcze efektywną niż obecnie akceleratorem postępu i nowoczesności.

KAZDY człowiek w Czechosłowacji chciałby dobrze mieszkać. Ludzie są niezadowoleni, że mieszkań przybywa wolniej, niż rosną potrzeby w tym zakresie. Przy różnych oficjalnych okazjach, a także kiedy indziej, obiecywano im dawniej, że do tego a tego roku zlikwiduje się problem mieszkaniowy i że dotkliwie odczuwany brak mieszkań przejdzie do historii. Obecna sytuacja w czeskosłowackim budownictwie mieszkaniowym wygląda po prostu katastroficznie. Jest to zapewne ostra i surowa ocena, więc dla zilustrowania owej sytuacji przytoczę kilka liczb i faktów.

W CZECHOSŁOWACJI I GDZIE INDEJ

Na tysiąc mieszkańców Czechosłowacji przypada dwadzieś osiemdziesiąt mieszkań. Przed osiem laty, w roku 1961, było ich trzysta dwadzieścia. Różnica na niekorzyść w stosunku do obecnego stanu wynosi czterdzieści mieszkań na tysiąc mieszkańców, sytuacja uległa więc, jak z tego widać, znacznemu pogorszeniu. To jedna strona medalu. Druga wygląda w ten sposób, że również w roku 1961 sytuacja nie była różowa i nie dawała powodów do wielkiego optymizmu.

Słowem brak obecnie co najmniej pół miliona mieszkań. Trzeba tu wspomnieć o jeszcze jednej sprawie. Choć domy zbudowane przed pierwszą i drugą wojną światową służy nadal swemu celowi, i na nich znać stopniowo tzw. zab czasu. Niektóre z nich ulegają, ze względu na starość, wyburzeniu. Inne likwiduje się w związku z koniecznością wzniesienia na tym miejscu innych „gmachów”, niekiedy nieznacznie większych. Fakty te również bezpośrednio wpływały na zmniejszanie się zasobów mieszkaniowych i pogarszanie sytuacji. Mówi się, że statystyka bywa dokładna sumą nieokładnych liczb — lub na odwrót. Ale czasem tylko ona potrafi ukazać problem

MIESZKANIA—PROBLEM PIERWSZOPLANOWY

(Korespondencja własna z Czechosłowacji)

JAROSLAV MAZAL

w całej jego ostrości. Tak jest w przypadku sytuacji mieszkaniowej w świecie i w Czechosłowacji. Oto liczba mieszkań z ogólnej ilości zasobów, przypadających na 1000 mieszkańców USA i w krajach europejskich:

rok	mieszkań na 1000 osób
Austria 1961	316
Dania 1961	325
Belgia 1960	331
Włochy 1961	264
Szwecja 1960	332
Niemiecka Rep. Feder. 1960	282
Stany Zjednocz. A.P. 1960	304
Niemiecka Rep. Demokr. 1964	248
Bulgaria 1965	248
Polska 1960	245
Rumunia 1960	223
Związek Radziecki 1965	250
Jugosławia 1961	260
Czechosłowacja 1961	286

Niektóre z wyników statystycznych są w pewnych krajach dany mi tymczasowymi, istnieją i inne subtelnosci. Jedno jest pewne: że w zestawieniu z niektórymi krajami Czechosłowacja wypadła lepiej. Ale z drugiej strony, mimo pewnych niedokładności zniekształcających to zestawienie z innymi krajami, nie ulega wątpliwości, że sytuacja w Czechosłowacji nie rozwijała się tak, jak powinna się być rozwijać. Innymi słowy — sytuację w CSRS komplikuje zmniejszanie się zasobów mieszkaniowych. Człowiek eksperci czeskosłowaccy wskazują na to, że chociaż odsetek kurczenia się owych zasobów jest stosunkowo niewielki, sytuację pogarsza fakt, iż chodzi nie tylko o mieszkania, lecz o ich jakość. Wzrost, zrujnowanie, ale nie-

jednokrotnie o lokale dobre, mogące bez większych inwestycji służyć swemu celowi, gdyż w większości przypadków przekształcają realizację innych, ważniejszych inwestycji.

W latach 1962-1966 Czechosłowacja straciła wskutek wyburzeń i zużycia technicznego tych domów około 64 tysięcy mieszkań, to znaczy przeciętnie dwadzieś tysięcy czterysta rocznie. Stanowi to około 0,3 procenta ogółu zasobów mieszkaniowych.

Gdybyśmy w każdym roku tyle nadal tracili, całkowite odnowienie zasobów mieszkaniowych wymagałoby 300-330 lat — komentarze ironiczne tej sytuacji architekt Oswald Döbert z Ministerstwa Techniki CSRS. To znaczy, innymi słowy, że przyszłe pokolenia musiałyby żyć w mieszkaniach liczących po trzy lata.

Z drugiej strony jednak, gdyby akceptowaliśmy propozycje niektórych teoretyków, by budować mieszkania tylko dla jednego pokolenia, czyli z grubszą biorąc obliczone na 25 lat, osiągnięlibyśmy w rezultacie ubytek około 140 tysięcy mieszkań rocznie. Obie propozycje można uważać za skrajności. Rozwiązaniem problemu, skomplikowanego w Czechosłowacji przez brak mocy produkcyjnych, materiałów budowlanych i ludzi, należałoby szukać w innej płaszczyźnie. Wydaje się, że byłoby rzeczą rozsądną — i ekonomicznie uzasadnioną — liczyć się z przeciętnym użytkowaniem mieszkań przez 100-80 lat.

GLÓWNE ZADANIA NA PRZYSZŁOŚĆ

Eksperti czeskosłowaccy sądzą, że przy rozwiązywaniu problemu mieszkaniowego należy wziąć pod uwagę trzy podstawowe aspekty i cele:

Po pierwsze — należy zapewnić odpowiednie mieszkania wszystkim rodzinom, które ich nie mają. Wskutek wzrostu ilości młodych małżeństw mieszkających przy rodzicach, liczba takich rodzin wciąż wzrasta.

Po wtóre — należy zabezpieczyć pokrycie nowych potrzeb w tym zakresie wynikających z rocznego przyrostu takich rodzin. I w końcu po trzecie — odnawiać co roku odsetek zużytych technicznie zasobów tak, aby przeciętny wiek mieszkań obniżyć do pożądanego, społeczeństwo efektywnej granicy. Każdy z tych trzech celów posiada swoją własną problematykę.

Eksperti czeskosłowaccy podkreślają, że dotychczasowe tempo budownictwa mieszkaniowego nie rozwiązuje na razie w sposób zadowalający żadnego ze wspomnianych celów. Uważają, że dopiero osiągnięcie poziomu wyrażającego się rocznym przyrostem 120 tysięcy nowych mieszkań pozwoli mówić o rozwiązaniu problemu mieszkaniowego w Czechosłowacji.

Kłopoty z budownictwem Obecnie buduje się, niestety, tylko około 80 tysięcy nowych mieszkań rocznie. Brak jest przy tym pewnych materiałów budowlanych i elementów, zwłaszcza do robót

wykończeniowych, brak też robotników, i to zarówno kwalifikowanych jak i niewykwalifikowanych, do ciężkich prac pomocniczych.

Konsekwencją takiego stanu jest powstanie czarnego rynku materiałów budowlanych, zdobywanych przez prywatnie budujących w sposób sprzeczny z prawem, a także fakt, że za odpowiednio wysokie wynagrodzenie robotnicy są gotowi w wolnym czasie tam pracować. To zaś rodzi z kolei inny problem: naruszania dyscypliny pracy przez osoby zatrudnione w budownictwie państwowym.

Nie ma jednolitej recepty na leczenie uciążliwej sytuacji mieszkaniowej, wiele dyskutuje się na ten temat. Wszyscy jednak są zgodni co do tego, że Czechosłowacja powinna zwiększyć moc swojej bazy techniczno-materiałnej o 50 procent, zatrudnienia w budownictwie o 75 procent, a produkcję niektórych rodzajów materiałów i elementów budowlanych aż o 100 procent. To oznacza, że należy kompleksowo zwiększyć moce przerobowe w całym budownictwie oraz w innych gałęziach gospodarki mających wpływ na budownictwo mieszkaniowe.

Jeśli chodzi o produkcję podstawowych materiałów budowlanych w rodzaju cegły, cementu itp., sytuacja nie jest złą. Zła natomiast jest dotychczasowa praktyka w zakresie ich dystrybucji z podziałem na budownictwo i pozostały rynek. Świadczy o to zbyt małym zainteresowaniem wszystkich czynników wynikami budownictwa mieszkaniowego.

Inaczej wygląda sytuacja, jeśli chodzi o inne materiały, szczególnie te, które służą wyłącznie zaspokajaniu potrzeb budownictwa mieszkaniowego oraz modernizacji i odnowieniu zasobów mieszkaniowych. Dotyczy to wyposażenia wnętrz, kaloryferów i innych instalacji centralnego ogrzewania, niektórych materiałów wykończeniowych, zwłaszcza elewacyjnych. Produkcje ich należy radykalnie zwiększyć. Pożądane byłoby również przystąpienie do produkcji takich artykułów nie wyrabianych dotąd w Czechosłowacji, jak tapety, żaluzje, weneckie itp.

Opisana tutaj żałosna sytuacja stan...

po minionych latach. Chodził mianowicie o to, że wiele materiałów budowlanych wyrabiał przedsiębiorstwa należące do innych resortów, które nie są bezpośrednio zainteresowane budownictwem mieszkaniowym i nie mają na nie należytego wpływu. Uchwały, apele i choćby najdelikatniej pomyślane, nie były w stanie przełamać tego gordyjskiego węzła.

Okazuje się, że trzeba będzie budownictwo całkowicie zreorganizować, dokonać wyboru nowych metod i sposobów dla kompleksowej realizacji „mieszkaniówki”. Jest to zadanie tym trudniejsze, że chodzi o permanentną, długofalową działalność, która musi posiadać swoją koncepcję i logikę, musi być realizowana energicznie, operatywnie i konsekwentnie.

Na razie sytuacja wygląda tak, że instytucja, do której zadań to należało, dawny Centralny Zarząd Budownictwa Mieszkaniowego i Publicznego, został nie w porę zlikwidowany, przy czym jako przyczynę tego kroku podawano niezadowalające wyniki jego pracy. Dochodził się jednak teraz do wniosku, że okres istnienia tej placówki był zbyt krótki, by mogła ona osiągnąć należyte rezultaty.

W związku z uchwałami podjętymi przez Komitet Centralny KPCZ rozważa się obecnie inny sposób rozwiązania. Uważa się, że w ramach nowego federalnego ustroju Czechosłowacji mógłby powstać nowy organ wyposażony w odpowiednie uwarunkowania, który ustaliłby dokładne koncepcje budownictwa mieszkaniowego, zabezpieczył jego efektywną realizację i mógł ingerować w sprawy dotyczące bazy materiałowej oraz produkcyjnej.

Będzie to, rzecz jasna, wymagało stworzenia lepszych bodźców materialnego zainteresowania dla przedsiębiorstw, załóg i poszczególnych osób realizujących budownictwo mieszkaniowe. Chodził będzie również o podniesienie na wyższy poziom dyscypliny pracy, o poprawę organizacji i kierownictwa oraz obsadzenie w nowym, centralnym organie kluczowych stanowisk wysoko kwalifikowanymi fachowcami, którzy będą w stanie realizować długofalową koncepcję budownictwa mieszkaniowego. To dopiero stworzy perspektywę na przyszłość.

