

ZASADA budowania planu „od dołu do góry” z natury rzeczy eksponuje rolę przedsiębiorstw, ale — wbrew wypowiedziom — bynajmniej nie usuwa w cień ogólnie nadrzędnych, zwłaszcza zjednoczeń. Grubym nieporozumieniem byłoby również wnioskować, że cały wielomiesięczny tok planowania można pokroić na czasowe odcinki, jak bieg sztafety, że istnieją jakieś momenty, które dopiero (a nie przedtem) uprawniają centrale branżowe do „włączenia się”. Nadechodzą dość liczne sygnały (omawiane m. in. na ostatniej naradzie sekretarzy ekonomicznych zorganizowanej przez KC PZPR, że takie przeświadczenie znajduje się i ówde i w tamę w praktyce.

Niektóre zjednoczenia opacznie pojmując społeczny charakter prac planistycznych, uznają w tym okresie „swoją podległość wobec” przedsiębiorstw. Przyjęty taki pogląd

czynnie włączyć się do prac analitycznych i planistycznych przedsiębiorstw. Jeśli niektóre nie uczyniły tego dotychczas, trzeba bezwzględnie to nadrobić. Nie idzie tu — powtarzamy — o „wskaźnikowe”, arbitralne sterowanie. Od zjednoczenia, kierującego się generalnymi wytycznymi polityki selektywnego rozwoju, przedsiębiorstwa oczekują przede wszystkim rzetelnej informacji na temat branżowego wstępnego programu rozwoju grup wyrobów preferowanych, vegetacyjnych, do likwidacji, szans zbytu w kraju i za granicą, prognoz światowego rozwoju techniki w danej dziedzinie lub grupach asortymentowych, własnych (zjednoczenia) sugestii rozwiązań i innych elementów rachunku ekonomicznego. Dla tego celu powinny zjednoczenia przywołać pomoc wszystkich swych organizacji, jak instytucje naukowo-badawcze, biura konstrukcyjno-projektowe, centrale zbytu i zaopatrze-

W NUMERZE:

Karol Szwarc — OD DOŁU DO GÓRY — ZADECYDOWAŁA CIĄGŁOŚĆ PRAC — str. 1

W przedsiębiorstwach prowadzone są prace nad projektami planów na lata 1971—1975. Sytuacja w nich ulegała zmianom. W jednym z zakładów prace miały intensywny charakter, w innych nie docenia się w pełni możliwości bardziej samodzielnego i twórczego kształtowania planu. Od czego to zależy? Dziś prezentujemy Fabrykę Mechanizmów Samochodowych „Polmo” w Szczecinie, która uchodzi za wzorowe przedsiębiorstwo, jeżeli chodzi o prace nad planem przyszłej pięcioletki.

Tadeusz Zalski — INSTYTUTÓW CZAS PRÓBY — W POSZUKIWANIU KONCEPCJI — str. 1

W porównaniu z innymi dziedzinami wytwarzania budownictwo jest mniej chłonne na wszelkie nowinki techniczne, niemniej nauka i tu zajęła poczesne miejsce. Instytut Organizacji i Mechanizacji Budownictwa, to jedna z największych placówek badawczych, parających się problematyką budownictwa, a dopiero w siedemnastym roku swej działalności praca jego zaczęła przebiegać

w ostatecznie ukształtowanym zakresie. Dlatego tak późno, jakie hamulce w swej pracy napotykał Instytut, jaką rolę powinien odgrywać w przyszłości — na te i inne pytania stara się odpowiedzieć autor.

Mieczysław Kucharski — PROPORCJE ROZWOJU GOSPODARCZEGO W POLSCE — str. 5

Bilans tworzenia i podziału dochodów narodowych daje wyobraźnię obraz ogólnych proporcji między spożyciem i akumulacją, jak również dynamikę spożycia z dochodów osobistych, ale nie wyjaśnia, z jakich dochodów to spożycie następuje. Dlatego też autor w opublikowanym artykule za punkt wyjścia rozważań przyjmuje dynamikę dochodów realnych, pracowników zatrudnionych w sferze produkcji, pozwala to badać wzrost dochodów na tle wzrostu wydajności pracy oraz zmian w proporcjach wzrostu gospodarczego.

Władysław Łata — WOLNA TRYBUNA — KLUCZE HANDLU I USŁUG — str. 6

Istnieje wyraźna dysproporcja pomiędzy godzinami pracy placówek handlowych i usługowych, a czasem, jakim dysponuje większość konsumentów. Sytuacja ta wywołuje trudności przykro odczuwane przez konsumentów, sprzyja niezaangażowaniu w pracę handlu i usług, obniża efektywność gospodarczą przedsiębiorstw trudniących się handlem i usługami i wpływa na obniżenie wydajności pracy w całej gospodarce. Co robić, aby zapobiec tym kłopotom?

NASZ KOMENTARZ

ZJEDNOCZENIE W PROCESIE PLANOWANIA

tym łatwiej, że jest on — powiedzmy otwarcie — nader wygodny. Trudno się więc dziwić, że prawie jedyną formą kontaktu wielu przedsiębiorstw z ich bezpośrednią władzą nadrzędną było przesłanie o-wych pięciu głównych wskaźników. W pewnych zjednoczeniach sądzi się bowiem, że czas ich aktywności nadejdzie dopiero na październiku, to znaczy gdy przedsiębiorstwa złożą swe projekty w centrality. Nie negując w wielu przypadkach rzetelnych intencji niekrepowania samodzielnosci przedsiębiorstw, stwierdzać trzeba, że na ogół praktyka taka równa się rzuceniu ich na głęboką wodę.

Czy należy to z kolei rozumieć jako wotum nieufności dla przedsiębiorstw, jakoby niezdolnych do samodzielnego upora się z konstrukcją planów na rok 1970 oraz lata 1971—1975?

Każdy, kto głębiej wniknął w treść nowej polityki ekonomicznej i jej implikacji planistycznych, łatwo dojdzie do wniosku, że zaufanie czy brak zaufania nie ma tu nic do rzeczy, samodzielnosci zaś przedsiębiorstw nie wolno traktować jako dobra samego w sobie, czyli w oderwaniu od celów i interesów ogólnogospodarczych. Jest faktem nie podlegającym dyskusji, że w dość szerokim i istotnym zakresie przedsiębiorstwa nie mogą z nikim dzielić odpowiedzialności, ani na/kogokolwiek ją przerzucać. Działający poziom kadr kierowniczych przedsiębiorstw, a jednocześnie dążenie do najwyższej sprawności mechanizmu gospodarowania wręcz wyklucza tzw. prowadzenie za rękę. Analiza wykorzystania zdolności produkcyjnych i projekty naprawy istniejącego stanu, ocena poziomu technicznego wyrobów i projekty przyszłej struktury produkcji, analiza, ocena i propozycje poprawy działalności inwestycyjnej — to niewątpliwie domena bezpośrednich producentów, których zjednoczenia nie mogą i nie powinny tu zastępować. Ale rodzaj i cel tych zadań wymaga zarazem integracji działań w ramach branży, a także w szerszej skali gospodarczej.

Badając stan wytwórczości dnia dzisiejszego przedsiębiorstwa muszą być obdobre tuż przed przyszłości, dla której przecież opracowujemy optymalne układy i rozwiązania. Pewne zagadnienia po prostu wykraczają poza horyzont przedsiębiorstwa. Mówiąc przykładowo: obraz aktualnego wykorzystania mocy produkcyjnej jest wielkością daną i nie-doznaczoną, ale każdy niemal projekt zmiany wymaga już wielostronnych konsultacji i porozumień. Wykorzystanie zdolności produkcyjnych zależy przecież od wielu czynników, m. in. w dużym stopniu od planowanego profilu produkcji, a to z kolei nie może być ustalone w oderwaniu od programu całości branży. Konieczność systematycznej konsultacji dotyczy w jeszcze większej mierze kwestii poziomu technicznego, nowoczesności wyrobów, a już zupełnie nie można odwrócić sobie w pełni trafnych decyzji czy projektów, podejmowanych w izolacji od szerszego tła branży w takiej dziedzinie, jak inwestycje. Jakże budować przyspieszając, gdzie koncentrować wysiłek, z czego i na jak długo rezygnować — to problemy wymagające analizy w powiązaniu z całym kompleksem programu i interesów (we właściwym oczywiście znaczeniu tego słowa) branży.

Integracja działania i kierunków rozwoju przedsiębiorstwa branży, integracja zapewniająca korzyści ogólnogospodarcze — nie nastąpi sama przez się. Dlatego zjednoczenia powinny być od pierwszej chwili

nia itp., a także sięgnąć poza branżę — np. do centrali handlu zagranicznego, może placówek Polskiej Akademii Nauk, Komitetu Nauki i Techniki. Rzecz jasna, na wiele z tego kręgu pytań udzielić musi odpowiedź, a przynajmniej usilnie się o to starać samo przedsiębiorstwo. Jednakże zbędne jest chyba do-wodzenie, że wielostronna informacja nie może w tym przypadku ucho-dzić za ambaras de richesse, lecz ułatwi konfrontację i wybór poparty rzetelnym rachunkiem.

Jeśli z tego punktu spojrzymy na rolę przedsiębiorstw i zjednoczeń w procesie budowy planów, to istotną i wodząca rolę zjednoczeń rysuje się bardzo wyraźnie. Żanym więc dokonają one w końcu tego roku wyboru i scalenia projektów przedsiębiorstw w program branży, muszą najpierw z całym przekonaniem i energią rozwinąć działania informacyjne, koordynacyjne, konsultacyjne. Wówczas dopiero może wy-tworzyć się podstawa dla samodzielnego analiz projektów, wyboru różnych wariantów, które muszą być przecież sprzęgnięte z interesem ogólnym i polityką państwa. Błędem byłoby więc sądzić, że kierownictwo centrali zjednoczenia na czas budowy planu ulega zawieszeniu. Przeciwnie — nabiera większej wagi, staje się bardziej brzemienne w skutki, ale niewątpliwie zmieniają się jej formy. Jeżeli pewne zjednoczenia, do których głównie adresujemy te uwagi, nie wysnują z tej sytuacji praktycznych wniosków, może się zdarzyć, że projekty planów niektórych pozosta-ionych sobie przedsiębiorstw oka-żą się absolutnie nietrafne, nierealne. Będą musiały być „wywrócone do góry nogami”, doznają tedy losu niezawinionego przez siebie, lecz którego skutki zaważą na długo i fatalnie na działalności i atmosfery przedsiębiorstwa. Wielomiesięczna, często przeniknięta najszczer-szym zapałem praca okaże się wysiłkiem daremnym. Nic gorszego stać by się nie mogło.

Stan aktualny pobudza także do szerszej refleksji na temat ogólnego przygotowania zjednoczeń do perspektywicznego programowania i związanego z tym stylu działania. W ciągu ubiegłych lat powracaliśmy wielokrotnie do problemów re-konstrukcji techniczno-organizacyjnej branż i regionów. Nie jest tajemnicą, że duża część tych programów nie przedstawiała większej wartości, ze względu na formalne, ekstrapolacyjne podejście. Nowa polityka ekonomiczna, nacechowana większą niż kiedykolwiek śmiałością przebudowy struktury gospodarczej, na wiele z tych programów wydała po prostu nieodwołalny wyrok skazujący. Jeżeli więc część zjednoczeń nie kwapi się do przekazania przedsiębiorstwu szerszych informacji i wytycznych programowych, to także dlatego, że w tych sprawach nie ma wiele interesującego do powiedzenia.

Nie wolno oczywiście przejść nad tym do porządku dziennego. Przy-szyty plan pięcioletni musi opierać się — jak wynika zresztą z uchwał V Zjazdu i II Plenum KC PZPR — na bardziej długofalowej prognozie rozwoju, co zmusza do jednoczesnego opracowywania planu 5-letniego i perspektywicznego. Ten obowiązek gospodarki na wszystkich ogniwach, lecz zjednoczenia odgrywają tu rolę szczególnie istotną. Wszystko więc wskazuje na to, że zjednoczenia muszą wybitnie u-aktywnić i usprawnić swą pracę, aby stanąć na wysokości zadania.

W.D.

ZGŁOSZENIA

gospodarcze

TYGÓDNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
13 LIPCA 1969 r. NR 28 (930)

CENA 2 ZŁ

ROK XXIV

W CIĄGU CZERWCA, A TAKŻE I OBECNIE W PRZEDSIĘBIORSTWACH PROWADZONE SĄ PRACE NAD PROJEKTAMI PLANÓW NA LATA 1971—1975 ZGODNIE Z NOWYMI ZASADAMI PLANOWANIA, WYTYCZNYMI NA II PLENUM KC PZPR. SYTUACJA UKŁADA SIĘ RÓŻNIE. W JEDNYCH ZAKŁADACH PRACE TE MAJĄ BARDZO INTENSYWNY CHARAKTER, W INNYCH NIE DOCENIA SIĘ W PEŁNI MOŻLIWOŚCI BARDZIEJ SAMODZIELNEGO I TWÓRCZEGO Kształtowania planu na przyszłą pięcioletkę i podchodzi się do tych prac w sposób sformalizowany.

Od czego to zależy? W zasadzie na ogólną odpowiedź na to pytanie jest jeszcze za wcześnie, gdyż w wielu przedsiębiorstwach praca wchodzi dopiero w swą główną, decydującą fazę. Spróbujmy jednak na przykładzie jednego z przedsiębiorstw pokazać cały spłot warunków, przyczyniających się do powodzenia tego ogromnego przedsięwzięcia.

Fabryka Mechanizmów Samochodowych „Polmo” w Szczecinie. Kiedyś był to, choć pod inną nazwą, producent „Junaków”, motocykli, które jeszcze do tej pory spotykamy na naszych drogach. Dziś jest to zakład specjalistyczny, wytwarzający głównie wały napędowe do wszystkich typów samochodów produkowanych w Polsce i układy kierownicze do samochodów osobowych i pochodnych. Produkuje się tu również niewielkie ilości przegubów.

Droga do tej specjalizacji odbywała się etapami. Rozpoczęła się ona w 1964 r., kiedy to przejęto

OD DOŁU DO GÓRY

Zadecydowała ciągłość prac

KAROL SZWARC

produkcję wałów napędowych z FSO w Warszawie. Przejście od wytwarzania, a właściwie od montowania motocykli do nowej, precyzyjnej produkcji, odbywało się bez przerwania działalności fabryki. Dopiero bowiem w 1965 r. zakończono wypuszczenie „Junaków”. I odtąd co rok, to nowa produkcja. W 1966 r. przeniesiono tu wytwarzanie wałów napędowych ze Starachowic, w 1967 r. — układów kierowniczych z FSO, w 1968 i 1969 r. uruchomiono zespoły o „Flata”, a w przyszłym roku przewiduje się przejście układów

kierowniczych do samochodów ciężarowych ze Starachowic. Zmiana profilu szczecińskiej fabryki oznaczała nie tylko konieczność opanowania nowej produkcji, ale również przystosowania organizacji przedsiębiorstwa do szybkiego opanowania wzrastającego ilościowo wytworu, którego przystąpienie do kształtowania się w granicach 30 proc. Ten ogromny wysiłek nie byłby możliwy w warunkach „party-zantki”, wymagał opracowania koncepcji rozwoju zakładu i to zażówno z punktu widzenia bieżącego opano-

wania zadań ilościowych, jak i zwiększenia rozmiarów produkcji w przyszłości, dalszego doskonalenia technologii, wytwarzania oraz opracowywania nowych konstrukcji. Niewątpliwie określenie „perspektyw rozwoju” w tego typu zakładzie, jakim jest Fabryka Mechanizmów Samochodowych, jest sprawą o wiele prostszą, niż w zakładach produkcji finalnej. Horyzonty tego przedsiębiorstwa są bowiem funkcją zamierzeń całej, dynamicznie rozwijającej się branży, z którą jest ono związane. Tak wyglądała sytuacja w okresie opanowywania produkcji do „Polskiego Flata”, tak też kształtują się w chwili obecnej. W przyszłości również będzie podobnie.

Czy to oznacza, że w zakładzie mogą więc „spać” spokojnie? Na pewno nie. Szybkie tempo rozwoju przemysłu motoryzacyjnego — a co za tym idzie, i przedsiębiorstw kooperujących, a zwłaszcza szczecińskiego przedsiębiorstwa — stawia na porządku dziennym potrzebę bieżącego opanowania rozmiarów rozszerzającej się produkcji i wcześniejszego przystosowania wszystkich możliwych elementów, które zdedykują o przyszłym kształcie produkcji.

Podstawą do dyskusji, a potem do podjęcia konkretnych już decyzji, była tu analiza zdolności produkcyjnych dokonana przez komórki w dziale głównego technologia w trakcie prac prowadzonych po VII Plenum KC PZPR. Między innymi na podstawie tej analizy załoga i kierownictwo zakładu doszło do wniosku, że dotychczasowa organizacja pracy w fabryce nie sprzyja ani wykorzystaniu w optymalny sposób całego posiadanego sprzętu, ani nie jest dostosowana do bujnego rozwoju przedsiębiorstwa.

Dotąd bowiem obróbka detali zorganizowana była liniowo, operacja za operacją, systemem potokowym. Utrudniało to wykorzystanie maszyn, gdyż niektóre obrabiarki w jednej linii były obciążone, w drugiej zaś nie w pełni wykorzystywane. Równocześnie przedsiębiorstwo przejmowało nową produkcję, co wymagało organizowania nowych linii obróbkowych, zmiany profilu starych itd. itd. Pojawiały się nie tylko kłopoty związane z przestawieniem maszyn, ale i ze znalezieniem odpowiednich powierzchni produkcyjnych.

W tej sytuacji sięgnięto po nowe rozwiązania. Dziś obrabiarki mogą

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

INSTYTUTÓW

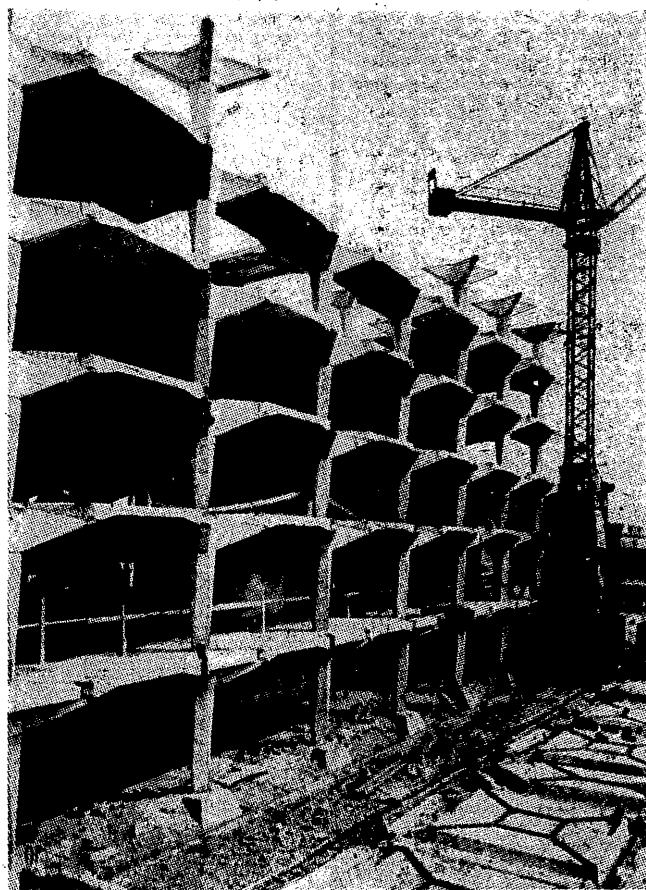
CZAS

PRÓBY

W poszu- kiwaniu kon- cepcji

TADEUSZ ZALSKI

O niedawna jeszcze budownictwo było tą dziedziną, która niewspółmiernie mało korzystała z osiągnięć naukowych i technicznych dokonywanych w innych gałęziach. Technika, technologia budowlana ulegała wprawdzie usprawnieniom, brakowało jednak jakichś gwałtownych przemian, które brałyby impuls z ogólnego rozwoju nauki i techniki. Ale szybki jakościowy rozwój przemysłu maszynowego, metalurgii, chemii (głównie tworzyw sztucznych) itd. umożliwił budownictwu wprowadzenie wielu jakości-



ciowych zmian. Przemysł maszynowy dał wysokosprawnym maszynom budowlane i elektronarzędzia, rozwój metalurgii wpłynął na istotną zmianę w koncepcjach konstrukcji, rozwój chemii dał możliwości stosowania na szeroką skalę tworzyw sztucznych, metody przemysłowe produkcji wielko-serijnej dotarły do budownictwa.

To wszystko spowodowało konieczność poważnego rozwoju zaplecza naukowego, pracującego tylko na potrzeby budownictwa. Dziś liczy się tylko to budownictwo, które dysponuje tysiącami pracowników nauki, szeregiem instytutów i zakładów do-

świadczalnych. I choć w porównaniu z innymi dziedzinami wytwarzania, budownictwo jest mniej chłonne na wszelkie nowinki techniczne, niemniej jednak nauka i tu zajęła poczesne miejsce.

Instytut Organizacji i Mechanizacji Budownictwa to jedna z największych placówek badawczych parających się problematyką budownictwa. Pewien paradoks polega na tym, że dopiero od 1967 r. od siedemnastego roku działalności Insty-

tutu, działalność jego przebiega — i co ważniejsze — będzie przebiegać nareszcie w ostatecznie ukształtowanym zakresie. Dziś, z perspektywy historii tego Instytutu wyróżnić można w jego działalności naukowo-badawczej trzy okresy.

Etap pierwszy to lata 1951—1955. Był to okres realizacji wielkich inwestycji przemysłowych i mieszkaniowych. Powołanie do życia Instytutu miało w pewnym stopniu zaradzić niedostatkom naukowemu uogólnienia doświadczeń polskiego budownic-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

Co jest zbędne, a co niezbędne?

JERZY DZIECIOŁOWSKI

PRACE nad przygotowaniem projektu planu 5-letniego w Fabryce Wyrobów Precyzyjnych im. Karola Świerczewskiego w Warszawie, podzielone zostały na cztery etapy. Pierwszy objął dopływ informacji. Nie wątpiąc, że statystyczny obywatel od „Świerczewskiego” śledzi nie gorzej niż ogół bieg rzeczy na scenie kraju, ale i nie bawiąc się w nadmierną filozofię, kierownictwo fabryki zaleciło czytanie uchwał II Plenum w kilkudziesięciosobowych grupkach. Aby zaś informacja trwała się w umysłach słuchaczy — publiczne czytanie komentarzy było na żywo, przy czym komentarz podporządkowany został pewnej linii myślenia, streszczającej się w pytaniu: jak my widzimy miejsce fabryki w konfrontacji i na

tę ogólnej ideologii nowego dokumentu gospodarczego. To był pierwszy okres.

W drugim dokonano się powołanie zespołów problemowych. Ich skład oparty został o najsprawniej myślących przedstawicieli poszczególnych komórek techniczno-ekonomicznych. Odbiegając od podziałów organizacyjnych przy wspólnym stole do prac nad zagadnieniami techniki i zasiedli ludzie z działu głównego technologa, ale i fachowcy od konstrukcji. Podobnie, integrowanie specjalistów i układów organizacyjnych stało się w tym czasie w sposób naturalny. Informacje do zespołów docierały dwoma kanałami: ogólne sugestie —

od kierownictwa fabryki, szczególnie — od pracowników. Żeby być w zgodzie z prawdą, trzeba dodać, że przedstawianie własnych trudności przez robotników, co miało miejsce głównie na otwartych zebraniach partyjnych, zaczęło się zwykłe od słów: „Ja to już zgłaszałem po raz trzeci...”. Ja mówiłem o tym już w zeszłym roku...”. Zebrane dane zostały następnie posegregowane i ponownie przedyskutowane. Ponownie, ponieważ najpierw oceniali je sami uczestnicy zebrań.

Dysponując takim materiałem faktycznym i analizami sprawności funkcjonowania fabryki w przeszłości, ci w chwili obecnej, zespoły przygotowały wstępne materiały dotyczące zdolności produkcyjnych, rozwoju techniki i inwestycji w przedsiębiorstwie. Co konkretnie zawarte zostało w tych materiałach?

Idźmy kolejno: zagadnienie zdolności produkcyjnych. Sedno prac polegało tu na uchwyceniu stanu aktualnego i poziomu, na którym fabryka powinna się znajdować, gdyby spełnione zostały odpowiednie warunki (materiały, środki produkcji, ludzie). Po rozeznaniu sytuacji, zaproponowane zostały kierunki decydujące zdaniem autorów o najszybszym osiągnięciu optimum zdolności produkcyjnych.

Dalej: sprawy rozwoju techniki. Wyróżniono tu kilka płaszczyzn działania. Zaczynając od wyrobów. Spośród poszczególnych wielkich rodzin wyrobów wybrano „przedstawicieli” i ich 5—10 parametrów (na kilkadziesiąt możliwych), przy czym parametry tak zostały dobrane, by najlepiej charakteryzowały wyrob z punktu widzenia finalnego zastosowania. Podobnej operacji dokonano z wyrobami firm o światowych markach. Po czym jedno i drugie wyrobory porównano ze sobą. W klasyfikacji tej wyrob „Świerczewskiego” znalazły się na poziomie nieco niższym niż światowy (w granicach 0,9—0,95), z tym, że kilka, m.in. chromowane sumiarki, przewyższało poziom światowy. W ten sposób, osiągnięto rozeznanie co do pozycji fabryki z punktu widzenia jakości

produkowanych wyrobów. Posłużyło to zespołowi do naszkicowania trendów działania, bez ustalania na razie szczegółów.

Jednocześnie z określeniem standardu wyrobów dokonano oceny metod, na jakich opiera się praktyka nowych uruchomień oraz oceny długości cykli potrzebnych dla dostarczenia zamówionych wyrobów klientom. Stwierdzono, że żeby nowe uruchomienia były technologicznie opłacalne, o dostatecznie długich seriach — odbiorca powinien określać nie tylko, co chce dostać, ale również ile tego chce, i jaki trend rozwojowy mają wyroby, dla których obróbki potrzebne mu są nowe narzędzia, a także ile może zarobić sprzedając swoje wyroby. Uznano, że dopiero znajomość wszystkich tych elementów może dać pełny obraz rzeczywistych potrzeb w zakresie nowych uruchomień. Jeśli chodzi o czas realizacji nowego uruchomienia aktualnie osiągnięty, a wahający się między 1,5 a 3 latami — to podkreślono, że jest zdecydowanie za długi. Wnioski, które przedstawił zespół w tej sprawie, sprowadzają się do znanej nie od dziś prawdy, mianowicie, że żeby móc jako tako szybko wprowadzać na rynek nowe wyroby — produkcja fabryki nie może być stale rozpraszana.

Z kolei kilka słów o rezultatach wstępnych prac odnośnie metod wytwarzania. W materiałach wykazuje się, że nadal, co najmniej przez najbliższe pięć lat, „grozi” fabryce rozwój techniki przede wszystkim drogą tzw. malej techniki. Rozumie się pod tym pojęciem szukanie postępu przez tworzenie warunków do przechodzenia od jednostkowych operacji na danej obrabiarce, do dokonywania kilku operacji i obróbki wielu detali. Tzw. duża technika, wprowadzanie półautomatycznych i automatycznych agregatów, łączenie ich w części linii, wreszcie również tworzenie linii montażowych i linii obróbki cieplnej, ma być wprowadzane sukcesywnie, ale nie będzie jeszcze dominować. Dodaje się do tego, że do dużej techniki fabryka będzie musiała mieć własny zakład

produkcyjny prototypowych maszyn, których u nikogo nie można dostać, bo nikomu nie opłaca się robić jednostkowych serii.

Czwarty etap wypełnić ma szczegółowe opracowanie planu 5-letniego. I tu wysłuchałem sporej porcji niepokojów. Nie chodzi o terminy.

W fabryce chcą stawić się gdzie trzeba z gotowym projektem, zgodnie z ustaloną datą. Nie ma też obaw, że ludzie sobie nie poradzą z nowymi rachunkami, a nawet odważa się nadzieja, że wysilek „dołu” zostanie wreszcie skwitowany przez „górze”.

Niepokoją są innego typu. Zauważa się mianowicie, że administracja wyższych szczebli zarządzania nie słyszy „dosłownie” pojęcia Ideologii II Plenum w kwestii pozostawienia przedsiębiorstwu absolutnej swobody w opracowywaniu planu 5-letniego. Dokonał się zupełny zwrot w poglądach na możliwości „dołu” i wobec tego konsekwentnie oczekuje się cudotwórstwa od przedsiębiorstwa, to znaczy planów, które odpowiadałyby założeniom II Plenum i jednocześnie mieściły się w trendach rozwojowych zjednoczeń i resortów. Szokował tylko w tym, że administracja wysokich ogniw zarządzania nie spieszy się, jak dotychczas, z przedstawianiem podległym sobie fabrykom, jakie to mianowicie mają być ramy, w których mają się one zmieścić.

To prawda, mówią w fabryce „Świerczewskiego”, dostaliśmy liczby dla każdego z pięciu wskaźników. To dobrze. Liczby są też potrzebne, ale wszystkiego się tym nie załatwi. Weźmy tak generalny problem, jak selektywność. My mamy 5 tysięcy typowymiarów. Wyrzucamy powiedzmy M-3, bo z naszego punktu widzenia jest nieekonomiczny. Opracowujemy plan, przedstawiamy go, dochodzi do analizy w zjednoczeniu i mówią nam: bzdura, co wy sobie wyobrażacie, przecież to, co wyrzucicie, jest na razie potrzebne. Cały gips polega na tym, że w tej chwili nie wiemy, co jest zbędne, a co niezbędne.

„Dlatego selektywność musi być dokonywana równolegle u nas i w zjednoczeniu. To, co my robimy, musi być konfrontowane z tym, co z wyższego pulapu widzi jednostka nadrzędna. My nie tkwimy w gabinetach wszystkich ministrów i dyrektorów zjednoczeń, nie wiemy więc, czy nasz gwintownik na przykład nie był tego czy innego dnia przedmiotem rozmów, bo w którymś przemysle wylaniają się określone możliwości rozwoju produkcji powiedzmy dla RWPG, i w związku z tym w pewnym okresie nasz gwintownik będzie zależeł od potrzeb, i co wtedy? Lamanie planów?”

„Zjednoczenie musi nas poinformować, jak jesteśmy widziani na tle ogólnych potrzeb, tak, abyśmy mieli orientację polityki gospodarczej tam, gdzie może ona nas dotyczyć. Wtedy my powiemy sobie już w szczególności, tu na miejscu: aha, sumiarki możemy i powinniśmy rozwinąć, gwintownik też, a rozwój tego i tego powinniśmy przyhamować.”

Dyrektor w fabryce, który orientuje się, jak rozwijają się poszczególne działy, daje sugestie kierownikom co do dynamiki rozwoju tych działów. Zapewnia im po prostu dopływ informacji, których nie mogą posiadać nie kontrolując całości. Brak kogoś, kto ma obraz całości i może poinformować, grozi kolizjami. My jesteśmy właśnie takim działem w stosunku do zjednoczenia i dlatego stamtąd powinniśmy mieć centralne spojrzenie i dopiero wtedy będziemy mogli efektywnie wzbogacić generalne linie. Ponadto centrala musi jasno i operując nazwami wymienić, kto się ma rozwijać, a kto nie. Konia z rzędem temu, kto wskaże w tej chwili choćby jeden zakład w Polsce, który nie będzie udowodniał, nawet za cenę delikatnie mówiąc naciągania, że jego rozwój jest potrzebny. Kto będzie takim altruistą, że zechce podcinać korzeń, który go żywi?”

Te sprawy trzeba jednoznacznie przesądzić, żeby w listopadzie nie okazało się jeszcze raz, że ogromny wysiłek, który teraz się dokonuje, nie przyniósł efektów.

JEST to drugie po Warszawie, co do wielkości miasto w Polsce z tendencją do dalszego rozwoju. Powierzchnia Szczecina w granicach administracyjnych wynosi już dziś 287 km². Po włączeniu Polic i Klinisk Wielkich, obszar miasta powiększy się do 310 km². Ilość mieszkańców przekroczyła już liczbę 327 tysięcy osób.

Ale Szczecin jest przede wszystkim wielkim portem morskim o przeładunku przekraczającym 13 milionów ton rocznie. I choć właściwie port jest cechą decydującą o charakterze miasta, to warto też wiedzieć, że stolica województwa i powiatu jest również siedzibą kilku wyższych uczelni, instytucji naukowych oraz dużym ośrodkiem przemysłowym i kulturalnym.

Aby port szczeciński mógł nadal dynamicznie się rozwijać, aby miasto mogło istotnie spełniać rolę naszego okna na świat, nie wystarczy najnowocześniejsze urządzenia portowe, nie spełnią swej roli baterie dźwigów i bezlik doków, jak również najgenialniejsza organizacja prac przeładunkowych. Do portu trzeba po prostu dowieźć masę towarową, trzeba stąd masę tę — dostarczoną statkami — wywieźć. I właśnie od sprawnego funkcjonowania transportu lądowego, uzależnione jest życie portu. Gdyby wyeliminować transport, organizmowi portowo-miejskiemu groziłby swoisty załwał.

Spróbujmy zatem inaczej spojrzeć dziś na Szczecin. Właśnie przez pryzmat jego możliwości transportowo-komunikacyjnych. Jak pod tym względem przedstawia się aktualny układ miasta z jego arteriami wylotowymi w głąb kraju. Jakże są w tej materii horoskopy na najbliższą przyszłość?

Szczecin posiada specyficzny układ ulic. W zasadzie prostokątny, ale z wielką ilością placów o kształcie gwiazdowym i z szeregiem szerokich arterii ulicznych nie wiążących się ze sobą w konsekwentną całość. W wyniku takiego właśnie układu, pomimo wielkich pozornie rezerw terenowych na sieć komunikacyjną, układ uliczny miasta jest mało czytelny i nie odpowiada potrzebom współczesnego masowego ruchu kołowego.

Projekt nowego układu komunikacyjnego, ma radykalnie rozwiązać to zagadnienie. Dotyczyć to będzie w dużej mierze, niezwykle istotnej dla sprawnego funkcjonowania — zarówno portu jak i samego miasta — komunikacji zbiorowej. W Szczecinie jest ona oparta na trakcji tramwajowej i autobusowej. Pojazdy szynowe łączą śródmieście miasta z dzielnicami Pogodno, Pomorzany, Gumieńce i Goćlaw. Obecny schemat tych połączeń różni się jednak mało od przedwojennego. Dokonano jedynie niewielkich zmian, polegających na dobudowaniu krótkich odcinków korygujących istniejące już tory. Mimo tego retuszu, sieć tramwajowa nie odpowiada dzisiejszym potrzebom przewozowym z punktu widzenia kierunków potoków pasażerskich, zmieniających się wraz z rozwojem nowych dzielnic, takich choćby jak: Niebuszewo, Warszawo, Dąbie. Wzrost zapotrzebowania na usługi komunikacji miejskiej starano się pokryć uruchamianiem nowych linii tramwajowych na istniejącej już sieci tras, powiększającą też odpowiednio ilościowy stan taboru. Pod koniec ubiegłego roku biegło ulicami Szczecina 10 linii tramwajowych o łącznej długości 76 kilometrów oraz 19 linii autobusowych o łącznym dystansie blisko 200 kilometrów. Trakcja elektryczna — z wyjątkiem jed-

nej tylko linii — ma charakter promienisty łączący śródmieście z obszarami peryferyjnymi. Tylko niewielka ich część łączy ze sobą przeciwległe dzielnice przecinając śródmieście, co jest o tyle kłopotliwe, że wymaga przesiadania się. Powoduje to zamęt i stwarza zakłócenia w ruchu ulicznym.

Konsekwencją archaicznego układu tras, jest krzyżowanie się wielu linii tramwajowych na ruchliwych węzłach komunikacyjnych, a więc w miejscach wspomnianych już przesiadek. Do takich najbardziej kolizyjnych — zwłaszcza w godzinach szczytu — punktów, zaliczają się przede wszystkim Brama Portowa i Plac Żołnierza. Przez oba te węzły oddalone od siebie o około 400 metrów przejeżdża krzyżując się 7, w sumie 14 linii tramwajowych z częstotliwością iście rekordową: jeden wóz co 20 sekund.

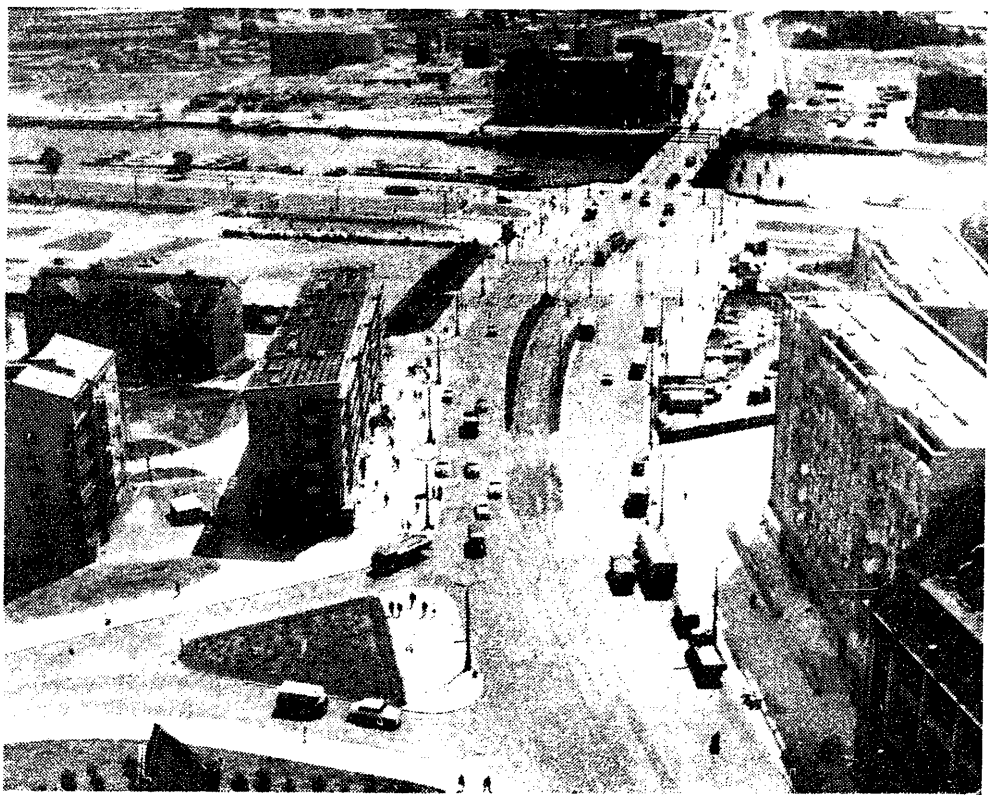
W efekcie dwa najbardziej obciążone węzły przewozowe masowych, usytuowane w najbardziej nerwowych punktach miasta, pracują

miasta oraz ich wpływ na układ komunikacyjny z uwzględnieniem potrzeb nowoczesnej motoryzacji.

W latach 1967-68 dojrzały pewne zamierzenia, dotyczące rozwoju województwa szczecińskiego, które wpłyną w decydujący sposób na rozmieszczenie i ukształtowanie elementów tworzących życie gospodarcze regionu. Będzie to miało jednocześnie zasadniczy wpływ na rozwój samego miasta.

Za najważniejszy, decydujący należy uznać chyba plan rozwoju zespołu portowego Szczecina — Świnoujście, następnie budowę elektrowni w rejonie Gryfina, budowę portu rzeczno-na-Odrze, a także będącą jeszcze w stadium realizacji budowę kombinatu chemicznego w Policach.

Dynamiczny rozwój miasta i regionu przyniósł, spowodował konieczność wprowadzenia zmian i korekt w istniejącym układzie komunikacyjnym. Ustalono więc prawidłowy rozwój sieci ulic, łącząc je w sposób racjonalny z układem drogowym województwa. Można zatem mówić, iż



Ten szlak prowadzi do portu i tu powstają największe korki w godzinach szczytu. Zatwierdzony już został projekt na modernizację tej trasy. Będzie to skrzyżowanie dwupoziomowe.

Patrzymy na Szczecin i n a c z e j

STEFAN KUBIAK

na najbardziej niekorzystnych układach komunikacyjnych. Poza wymienione już, dość charakterystyczne dla Szczecina cechy jest brak przepraw mostowych. Wielki organizm miejski, jakim jest Szczecin, łączy z resztą kraju jedna tylko trasa wylotowa, prowadząca przez dzielnicę Dąbie. Trakt ten posiada połączenie mostowe na Odrze. Druga przeprawa mostowa znajduje się na południu miasta stanowiąc przedłużenie Szosy Poznańskiej. Ale mimo ten ma niewielki udział w przenoszeniu ruchu miejskiego.

Hipoteza dotycząca załadunku Szczecina w najbliższych latach przedstawia się następująco: w 1970 roku — 349 tysięcy osób; 1975 roku — 419 tysięcy i 1985 r. — 520 tysięcy. Wraz ze wzrostem załadunku, wzrośnie również zatrudnienie, zwiększą się potrzeby komunikacyjne. Większość tych potrzeb wynikająca z ilości zatrudnionych osób i zwiększenia się potencjału przemysłowego miasta, trzeba określać już dziś na podstawie szczegółowych studiów, przewidując kierunki rozwojowe

Szczecin jest jednym z niewielu miast polskich w którym koncepcja układu arterii, ich klasyfikacja oraz kierunki, stanowią kompilację odpowiedzią zasadom przestrzennego zagospodarowania miasta. Nie trzeba chyba szerzej wyjaśniać, że przy modernizacji systemu drogowo-ulicznego, pomyślano też o zapewnieniu właściwej organizacji bezpieczeństwa ruchu i przelotowości całego układu w oparciu o prognozy wymienione we wstępie niniejszego artykułu.

Jeśli idzie o nasycenie motoryzacją, to Szczecin znajduje się w średniej grupie miast polskich. Dlatego też przyjęto dla Szczecina taki wskaźnik motoryzacyjny jaki zakładano dla miast średnio uprzemysłowionych. Według założeń przyjmowanych przez zespoły inżynierii ruchu dla miast polskich w 1965 r. wskaźnik ten kształtował się następująco: dla Warszawy — 200 samochodów osobowych na 1000 mieszkańców, dla Bytomia 150 na 1000, dla Chorzowa i Częstochowy również 150 na 1000.

Hipoteza wzrostu czynnika motoryzacyjnego dla Szczecina: w roku 1985 przedstawia się następująco: samochodów osobowych 150 na 1000 mieszkańców, samochodów ciężarowych 30 na 1000, a motocykli 25 na 1000. Klasyfikacja poszczególnych ciągów ulicznych daje dostatecznie duże rezerwy terenowe na ich rozbudowę. W przypadku wzrostu natężenia ruchu, istnieje możliwość zwiększenia przelotowości układu poprzez ograniczenie parkowania pojazdów na ulicach, budowę estakad dla pieszych w punktach najbardziej kolizyjnych, a także dzięki poszerzaniu przeciętnych odcinków jezdni, ksztem pasa rozdzielającego.

Nowoczesny system rozbudowy i funkcjonalne oddzielenie osiedli od głównych ciągów komunikacyjnych, umożliwi również przystosowanie arterii służących obecnie zwykłemu ruchowi miejskiemu do skierowania tam potoków ruchu z traktów przebiegających. To samo dotyczy szlaków o ruchu przyspieszonym, na których

przelotowość można stosunkowo łatwo i szybko podwyższyć do rzędu 1200—1500 poj./godz. dla jednego pasma ruchu. Pewną określoną sieć ulic będzie wówczas doprowadzała ruch do wielopoziomowych parkingów, które w miarę potrzeb, mogą powstawać na miejscach obecnych placów postojowych. Projekt ten dotyczy szczególnie centrum miasta oraz rejonów intensywnej zabudowy.

Koszty realizowanych już od pewnego czasu inwestycji drogowych kształtują się w wysokości 100 milionów złotych rocznie, przy czym koszty te nie obejmują remontów i budowy ulic o znaczeniu lokalnym, parkingów i placówek zaplecza technicznego motoryzacji. Układ komunikacji zbiorowej zaprojektowany dla Szczecina, pozwoli na przeprowadzenie jego modernizacji w okresie kierunkowym, a więc do 1985 roku. Do tego okresu, tabor tramwajowy będzie obsługiwał trasy całkowicie bezkolizyjne. Stwarza to doskonałe warunki do przejścia z bezkolizyjnej komunikacji tramwajowej, na szybszą i zapewniającą większą przelotowość kolei miejskiej o taborze dostosowanym do potrzeb szybkiego transportu miejskiego. Trasy takie powstaną w okresie 1970—1985, i zostaną dostosowane do większych prędkości przez zainstalowanie samochodowej blokady liniowej, wysokich i dłuższych peronów

oraz wprowadzenia sztywnego taboru o większej pojemności.

Komunikacja autobusowa wspierająca podstawowy układ szynowy, ulegnie nieco mniejszym przeobrażeniom. Myśli się już teraz o wydzieleniu pasm ruchu oraz zastosowaniu pojazdów o większej pojemności i innym napędzie — być może z silnikiem elektrycznym.

Jeśli idzie o sieć kolejową, to będzie ona nadal stanowić uzupełnienie szybkiej kolei miejskiej. Projektuje się połączenie Polic ze śródmieściem właśnie trasą szynową bez potrzeby kłopotliwego przesiadania.

Konkludując należy stwierdzić, że cały układ sieci oraz formy komunikacji zbiorowej w okresie najbliższych 15 lat będą realizowane na przedstawionej tu kanwie zaprojektowanej dla okresu perspektywicznego. Najważniejsze jednak jest chyba to, że władze miejskie dostrzegają rangę problemu. Zaskoczenia nie są bowiem uczuciem przyjemnym. Szybki rozwój i rozbudowa Szczecina jako portu i miasta, gwałtowny wzrost motoryzacji nie zaskoczą tu jednak nikogo.

HISTORIA nowoczesnych maszyn matematycznych jest stosunkowo krótką, licząc zaledwie 23 lata, dwa lata mniej od historii Polski Ludowej. Okres pierwszy, od roku 1946 do okresu przedostatniego, okres urządzeń i aparatów najpierw mechanicznych, a następnie elektromechanicznych.

Następny okres to lata 1946—1959, jest to okres maszyn lampowych — maszyn pierwszej generacji technologicznej. Pod względem struktury organizacyjnej maszyny te były proste, znacznie prostsze od pierwszych maszyn przekątnikowych, a szybkość pracy lamp elektronowych umożliwiała realizowanie bardziej skomplikowanych operacji, złożonych z prostych działań. W okresie tym powstają również pierwsze języki programowania, języki te umożliwiają znacznie łatwiejsze użytkowanie maszyn cyfrowych. Cechą charakterystyczną tego okresu jest niezaliczanie do wyposażenia maszyn — oprogramowania.

W końcu lat pięćdziesiątych zaczęły pojawiać się komercyjne, w pełni strukturalizowane maszyny cyfrowe. Nastaje epoka maszyn tranzystorowych — maszyn drugiej generacji. Maszyny te są już na tyle niezawodne, że umożliwiają szerokie wykorzystanie i stosowanie języków algorytmicznych, takich jak FORTRAN, ALGOL, języków do przetwarzania danych, np. COBOL, języków do symulacji, np. SIMULA i wiele, wiele innych. Szybkość maszyn dalej wzrasta i osiąga w chwili pojawienia się maszyn trzeciej generacji 3 miliony op./sek. dla maszyn firmy Control Data — CDC 6600. Równocześnie pojemność pamięci wewnętrznej rośnie do setek tysięcy słów. Następuje dalszy rozwój oprogramowania. Powstają systemy operacyjne będące programową realizacją bardziej skomplikowanych maszyn. Użytkownik ma styczność tylko z tak „zrealizowaną” maszyną. Oprogramowanie staje się nieodłączną częścią maszyn. Maszyny nieoprogramowane nie uważa się za maszyny, a tylko za surowiec. W okresie tym powstają dwa istotne z punktu widzenia użytkownika usprawnienia struktury maszyn: pierwsze to podział czasu — koncepcja ta pozwala „jednocześnie” wykonywać niezależnie kilka programów w taki sposób, że użytkownicy maszyn nie wiedzą jeden o drugim i wzajemnie sobie nie przeszkadzają, drugie to świetne pióro i wideograf umożliwiający graficzne porównywanie się z maszyną bez potrzeby stosowania innych urządzeń wejściowo-wyjściowych. Obydwa te usprawnienia otwierają przed maszyną cyfrową nowe pola działania i dopiero one przekształcają ją w prawdziwą maszynę informacyjną.

Rok 1965 charakteryzuje się tym, że w użytkowanie zaczynają wchodzić maszyny następnej generacji oparte na układach scalonych. Z punktu widzenia użytkownika (zwykłego użytkownika, a nie specjalnego np. astronauty) trzecia generacja dotychczas nie wniosła „poza niezawodność, nie nowego. Maszyna się jednak spodziewać, że spadek cen elementów składowych pozwoli na realizowanie bardziej skomplikowanych maszyn i przejęcie części funkcji oprogramowania przez elementy zintegrowane. W wyniku czego uzyska się dalszy wzrost szybkości. Ciekawostką jest, że dziś najszybszą przemysłowo wytwarzaną maszyną (nieдавно zaanszowana) jest maszyna CDC 7600. Zbudowana jest ona na tranzystorach i diodach, a nie układach zintegrowanych, maszyna ta wykonuje do 36 milionów dodawań na sekundę. Drugą ciekawą maszyną jest maszyna Honeywell 4200, która można już zaliczyć do maszyn IV generacji. Zbudowana jest na elementach wielkiej integracji (kilkaś elementów w jednym układzie scalonym); maszyna ta ma możliwość automatycznej wymiany uszkodzonych elementów przy wyłączeniu. Z przykładów tych widać, że dziś współistnieją jednocześnie trzy generacje technologiczne maszyn.

Po tym podamy w telegraficznym skrócie zarys historii maszyn matematycznych chciałbym opisać przykładowo współczesny system maszynowy. Jako przykład wybrałem pierwszy zrealizowany na tak dużą skalę system MAC¹⁾. Będzie to opis drugiego etapu projektu MAC zrealizowanego w Massachusetts Institute of Technology w ramach Project MAC. System ten znany jest jako CTSS-Compatible Time-Sharing System zbudowany na bazie dwu maszyn JMB 7094. Można go uważać za tak samo wielkie osiągnięcie w dziedzinie maszyn jak pojawienie się pierwszej maszyny elektronicznej ENIAC.

System CTSS stanowi uniwersalny system cyfrowy umożliwiający nową formę pracy maszyny — pra-

cy z podziałem czasu. Sterowanie systemem odbywa się z pulpitu, którymi w zasadzie są dalekopisy. Każdy użytkownik maszyny pracujący na niej ma wrażenie, że jest dysponentem całego systemu. Steruje on maszyną przez wysyłanie standardowych rozkazów sterujących. Rozkazy te umożliwiają wykonanie większości operacji. Może on również użytkować dowolny z języków programowania, znajdujących się w bibliotece systemu, wykorzystywać ogólnie dostępne dane w systemie, może być również instruowany przez system, prowadzić z nim konwersację i włączać się w dialog z innymi odległymi użytkownikami.

Pulpity systemu tworzą tzw. poziom pierwszoplanowy. Praca prowadzona na poziomie pierwszoplanowym wykonywana jest na zasadzie rotacji „użytkowników”. Jednocześnie „w obiegu” może uczestniczyć do 30 użytkowników. Poziom drugoplanowy stanowi konwencjonalny system pracy (zmodyfikowany dla potrzeb podziału czasu). Działa on zawsze, gdy poziom pierwszoplanowy nie jest czynny. Może on

udogodnienie, środek pozwalający na pełniejsze wykorzystanie maszyny przez większą liczbę ludzi. Doświadczenia praktyczne prowadzone przy użyciu tej techniki otworzyły szerokie pole bardziej interesujących możliwości. Technika podziału czasu pozwala użytkownikowi na prowadzenie ciągłego dialogu z maszyną, czyniąc ją intelektualnym pomocnikiem człowieka. Maszyna cyfrowa pracująca w systemie podziału czasu, może zjednoczyć grupę badaczy czy użytkowników, przy poszukiwaniu rozwiązania wspólnego dla nich problemu. Może on również służyć jako ogólny zbiornik informacji, z którego każdy może czerpać dane zgodnie ze swoimi potrzebami. Dość poważną wadą istniejących obecnie takich systemów jest stosunkowo duży procent operacji zużytkowanych na czynności organizacyjne systemu. Np. system MAC wykorzystuje ok. 40 proc. mocy obliczeniowej do tego celu.

Rola maszyn cyfrowych w zarządzaniu i organizacji sprowadza się do wykonywania wielu czynności, które człowiek wykonuje albo w

granicach. Przy wprowadzeniu w życie tej polityki i realizacji nakreślonych zadań potrzebna informacja dla dyrektora jest ciągle modyfikowana i aktualizowana. W do- brze pracującej organizacji modyfikacja i aktualizacja informacji ulega polityce i wyniki działalności instytucji. Organizacja winna być tak zbudowana, aby mogła przewidywać skomplikowane ludzkie i techniczne problemy, które powstają przy wprowadzeniu w życie określonej polityki i określonych zadań ustalonych przez dyrekcję, które wynikają przez wtórne ich oddziaływanie, dopasowywanie i modyfikację. Z tego powodu jedną z głównych cech dyrektorów winno być popieranie twórczości i przedsiębiorczości swego personelu.

Ostateczną odpowiedzialność za wszystkie podjęte decyzje w organizacji ponosi dyrektor. Efektywność działania dyrektora mierzona jest wynikami pracy organizacji, zgodnie z ustaloną ogólną strukturą i ustalonymi celami i polityką.

Zadanie nowoczesnej maszyny cyfrowej jako maszyny informacyjnej

systemu pokrótce opiszemy system zbudowany przez firmę produkującą maszyny cyfrowe ICL dla zakładu Letchworth²⁾. Trzy fabryki firmy ICL w Letchworth w Anglii zatrudniają 2000 pracowników, produkujących, montujących i sprzedających około 100 produktów finansowych z 25 000 różnych elementów w 200 operacjach technologicznych.

W celu stworzenia narzędzia dla dyrekcji zakładów opracowano szereg pakietów programowych, obejmujących dużą część produkcji. Pakiety te zwane PROMPT (Production Reviewing Organising and Monitoring of Performance Techniques) zostały przygotowane dla maszyn serii 19000, dla pamięci o pojemności 16 000 słów i czterech taśm magnetycznych.

System PROMPT tworzy zespolony system zarządzania produkcją, planowania produkcji i finansów. System ten składa się z pakietów programowych otwartych, tzn. takich, które można dalej rozwijać. Prace nad nim trwały przeszło 10 lat i pierwotnym zadaniem była redukcja zapasów i prac w toku. Sy-

stemy obecnie muszą dotyczyć również bardzo wielu przypadków, podczas gdy w przyszłości będzie można podejmować je w każdym przypadku oddzielnie. Np. będzie można decydować o bezpieczeństwie przejazdu samochodu przez skrzyżowanie w każdym przypadku, gdy zajdzie tego potrzeba, zamiast podawać strumień samochodów regulacji za pomocą światła. Meble, przyrządy, elementy zamienne będą mogły być zaprojektowane zgodnie z wymaganiami każdego użytkownika lub wytwarzane seryjnie na specjalne zamówienie (gdzie zamówienie będzie programem produkcyjnym). Maszyny matematyczne umożliwiają traktowanie ludzi jako odrębne jednostki w wielu sytuacjach, w których teraz są łączeni w jedno zbiorowisko.

W numerze 104 „Trybuny Ludu” z dnia 21.04.1969 r. zamieszczona była notatka pod tytułem: „Zmierzanie kosmosu podatkami”. W której podano: „pracę księgowych w biurach GRN zastąpiły ośrodki zmechanizowanej rachunkowości przy powiatowych oddziałach NBP, do których dostarcza się całą dokumentację z gromad. Postęp przez duży P, w praktyce okazał się jednak wątpliwy, szwankuje bowiem organizacja prac, w związku z czym księgowanie trwa tak długo, że pracownicy rad gromadzkich muszą prowadzić po cichu podręczną rachunkowość. Obsługa ośrodka zmechanizowanej rachunkowości zabiera więcej czasu niż księgowanie na miejscu, wiele kłopotów sprawia odwołanie i przewożenie dokumentów z miasta powiatowego, itp.”

Cytat powyższy z „Trybuny Ludu” zamieściłem w tym celu, aby nie polchodzić bezkrytycznie i bez głębszej analizy do zmiany dobrze pracującej organizacji przez pseudo lepszą, pseudo nowoczesniejszą, co do wyników której, z góry każdy fachowiec informatyki³⁾ mógłby wyrazić się ujemnie. Negatywny wynik powyższego eksperymentu powstał z niewłaściwego zaprojektowania systemu, który dobrze pracował przed usprawnieniem — więc nie było potrzeby jego zmian; z drugiej strony zaś najbardziej pracochłonne czynności zamiast wykonywać na miejscu powstania dokumentu, tzn. w GRN zostały skumulowane centralnie (tworzenie z dokumentów źródłowych kart preferowanych), co stworzyło niepotrzebny transport dokumentów do ich centrali, podczas gdy uprzednio przesyłane były wyniki zbiorcze. Trzecim powodem, który wpłynął na ten wynik było zastosowanie zbyt prymitywnego parku maszynowego. System taki mógłby pracować naprawdę szybko i wydajnie tylko przy zastosowaniu maszyn z wielodostępem, typu abonenckiego, znajdujące się w centrali, zaś końcówki tego systemu byłyby umieszczone w postaci dalekopisów w GRN-ach. Wypływanie dokumentów odbierałoby się w GRN-ach a rachunki prowadzone by były na bieżąco centralnie, przy czym wyniki i stan kont przekazywane by były do GRN również na bieżąco. Nie, wchodząc w ekonomię określonych rozwiązań, chciałbym tylko podkreślić, że zbyt pochopne wykorzystywanie EPD (elektroniczne przetwarzanie danych) przy niewłaściwym oszacowaniu kosztów (tworzenie dokumentów dla maszyn na zbyt małą skalę, nie dofinansowana inwestycja) naraził nas może tylko na straty zarówno finansowe jak i moralne, znacznie poważniejsze, powodujące w przyszłości niedoocenie a nawet odwrót od EPD. Przykładów na poparcie powyższej tezy można podać wiele. Wybrałem tylko ten jeden jako bardzo charakterystyczny.

Trudno w tak krótkim artykule naszkicować nawet powierzchownie wszystkie problemy występujące zarówno w rozwoju maszyn cyfrowych jak i w zastosowaniach. Z natury rzeczy musialem się ograniczyć do podania pewnego wyboru przykładów dokonanych zresztą subiektywnie i do problemów związanych z tematem.

¹⁾ Skróty referatu wygłoszonego na Sympozjum „Społeczne skutki postępu technicznego”.

²⁾ Skróty MAC mogą pochodzić od Multiple Access Computer — maszyn wielodostępnej lub Machine Aided Cognition — maszyn wspomagającego rozpoznawania, lub Man and Computer — człowiek i maszyna.

³⁾ Raymond Bird, W. W. Hedley: „An Integrated Production Management System” — referat wygłoszony na Kongresie IFIP 68 w Edynburgu. Przykład ten wybrałem z tego względu, że maszyna ODR-1304 otrzymała oprogramowanie maszyn serii ICT 1900.

⁴⁾ Niestety, w Polsce odejmuje się katastroficzny brak fachowców, szczególnie w dziedzinie. Liczba ich można ocenić na kilkadziesiąt. Patrz również artykuł R. Marczyński „Informatyka, czyli maszynowy matematyczny przetwarzanie informacji”, „Maszyn. Mat.”, Nr 1 68, i W. Turak „Kilka uwag w sprawie zasadniczej”, „Masz. Mat.”, Nr 2 68.

Maszyny matematyczne w procesie zarządzania i w organizacji

ROMUALD MARCZYŃSKI

pracować przez długie okresy i bywa używany do realizacji zadań przygotowanych na poziomie pierwszoplanowym. Praca całego systemu kontrolowana jest przez system nadzorczy stale przechowywany w pamięci ferrytowej o pojemności 32 000 słów. Programy wszystkich użytkowników są przechowywane albo w pamięci ferrytowej B, również o pojemności 32 000 słów (w czasie ich wykonywania) lub w pamięci dyskowej albo bębnowej (gdy nie są wykorzystywane). Pamięć dyskowa o pojemności 9 x 10⁶ słów o szybkości przesyłania 18 000 słów na sekundę służy „do przechowywania prywatnych zbiorów danych i programów poszczególnych użytkowników, programów ogólnie dostępnych dla ogółu użytkowników, translatorów itp. Pamięć bębnowa o pojemności 185 x 10³ słów i szybkości przesyłania 32 000 słów/sek. służy do przechowywania programów aktualnie wykonywanych, lecz przerwanych po upływie przydzielonego dla nich okresu czasu. Priorytet wykonywanych programów na poziomie pierwszoplanowym zależy od długości programu — czym krótszy program — tym wyższy priorytet.

Pamięć taśmowa i pamięć na kartkach preferowanych służą jako pomocnicze urządzenia pamięciowe, nie mogą być one wykorzystywane przez odległych użytkowników. System może wykonywać programy napisane w 8 językach programowania: VAP, MAD, FORTRAN, COMIT, LISP, SUP, ALGOL, GOGO. Współpraca z maszyną PDP 8 umożliwia wykorzystanie wyjścia graficznego i pióra świetlnego. Możliwe jest dołączenie ok. 300 użytkowników pracujących na dalekopisach lub pulpitu sterujących. Przy czym każdy z użytkowników ma własny obszar zarezerwowanej pamięci i własny kod rozpoznawczy. Obszar indywidualnej pamięci każdego użytkownika jest chroniony przed niepożądanym dostępem innego.

System MAC był pierwszym, jeszcze nie komercyjnym, systemem wielodostępnym o tak olbrzymich możliwościach. Obecnie wiele firm produkujących maszyny cyfrowe opracowało system wielodostępny i systemy te są komercyjnie dostępne.

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że podział czasu oznacza po prostu

sposób niezadowolający albo który w ogóle nie może w określonym czasie wykonać. Wykorzystuje się przy tym duże szybkości obliczeniowe maszyn cyfrowych i możliwości wykonywania długich, bardzo pracochłonnych i monotonicznych czynności.

Między czynnościami wykonywanymi przez maszynę cyfrową a mózgiem człowieka występuje duża analogia. Maszyna cyfrowa przyjmuje informacje z zewnątrz poprzez urządzenia wejściowe, następnie przekształca je według reguł zawartych w programie czy, programach, przechowywanych w jej pamięci, po czym wydaje informacje na zewnętrz poprzez urządzenia wyjściowe.

Mózg ludzki również otrzymuje informacje wejściowe, które przekształca się w nim w pewien sposób i wyprowadza wyniki na zewnątrz. Duże organizacje ludzkie takie jak instytucje gospodarcze, administracyjne, naukowe, społeczne i różnego rodzaju przedsiębiorstwa otrzymują, przekształcają i wydają informacje w podobny sposób. Zgodnie z powyższym, mózg ludzki, maszyna cyfrowa i instytucja, jeśli uogólnić pewne funkcje wykonywane przez nie mogą być wspólnie rozpatrywane jako systemy przetwarzania informacji.

Ostatecznym czynnikiem podejmującym decyzję w procesie zarządzania jest człowiek — umownie nazwijmy go dyrektorem. O tym, ile ludzi jest potrzebnych do zarządzania daną organizacją decyduje jej wielkość i złożoność. Gdy wielkość i złożoność organizacji przekroczy „krytyczną masę mózgu ludzkiego” (krytyczna masa — odniesiona jest do wielkości komplikacji organizacji, którą może objąć jeden umysł ludzki), wówczas kierowanie tą organizacją musi być powierzone wielu ludziom, wzajemnie współpracującym. Jednak gdy wielkość organizacji przekroczy możliwości wielu ludzi, ich masę krytyczną — to organizacja taka nie może dalej dobrze funkcjonować nawet przy kolektywnym zespole, gdyż ludzie nią kierujący nie będą mieli nawet czasu na osobiste kontakty, a tym samym nie będzie przekazywania informacji między nimi.

Dyrektor wykorzystujący intuicję, doświadczenie, dostępną informację formułuje cele i politykę swojej or-

gany, że maszyna taka, umożliwia agregowanie danych, tworzy kontakt ze wszystkimi stanowiskami pracy, a w wyniku procesów przetwarzania i olbrzymiej szybkości, zdolna jest ona dostarczyć dyrekcji odpowiednio przygotowanych danych potrzebnych do podjęcia decyzji. Maszyna cyfrowa może uwolnić mózg ludzki od wielu mechanicznych i nużących czynności.

Dalszym udoskonaleniem maszyn, a właściwie systemów, było pojawienie się maszyn pracujących w czasie rzeczywistym — na bieżąco — tzn., że obliczenia wykonywane są tak szybko, jak szybko przebiega proces, który obliczamy; maszyny te jeszcze bardziej upodobniły się do organizacji samego człowieka. Pierwszym systemem pracującym w podobny sposób, który znalazł szerokie zastosowanie w usługach był system SABRE (system rezerwacji miejsc towarzystwa lotniczego American Airlines). Zamawianie miejsc odbywa się przypadkowo, obciążając system w sposób nierównomierny spora ilością różnorodnych żądań. System jest w stanie odpowiedzieć na zapytanie w ciągu trzech sekund, a należy pamiętać, że końcówki wyjściowe systemu rozmieszczone są na obszarze całej Ameryki.

W ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat, w miarę rozwoju nowoczesnej techniki, przedsiębiorstwa rozrastały się do olbrzymich rozmiarów. Prowadzenie takich przedsiębiorstw napotykało wiele trudności i za środek pokonania tych trudności niektórzy uważają decentralizację. Decentralizacja ma jednak wiele, cech ujemnych. Prowadzi ona do dublowania prac, zwielokrotniania niektórych stanowisk, powoduje obciążenie przedsiębiorstwa niepotrzebnie rozbudowaną sprawozdawczością, powoduje zwiększenie ilości potrzebnej informacji umieszczonej w wielu osobnych kartotekach. Wydaje się, że rozwiązaniem w/w problemów będzie zastosowanie dużych systemów cyfrowych, systemów wielodostępnych a nawet wielomaszynowych, pracujących z podziałem czasu.

Systemami takimi będą przyszłociowe systemy zintegrowane, systemy takie zaczynają ostatnio być wprowadzane na świecie. Jako przykład takiego zintegrowanego

jednostek nadzórnych i resortów. Nie może tedy daleko iść, że niektóre oreny stanu dotychczasowego zakresu informacji statystycznych opracowywanych przez przedsiębiorstwa, są bardzo surowe. W FSO niektórzy uczestnicy spotkań stwierdzili, że 40 proc. informacji, która jest opracowywana przez przedsiębiorstwa, jest całkiem zbędna.

Stąd też postulaty o opracowanie modelu informacji statystycznej w przedsiębiorstwie. Model ten, w zakresie którego wchodziłyby wyłącznie informacje wykorzystywane przez przedsiębiorstwa, powinien być zbudowany w jak największym stopniu do modelu informacji statystycznej służącego do zarządzania i planowania na wyższych szczeblach. Inicjatywa GUS i dyrekcji FSO o takiej współpracy jest z tego względu jak najbardziej na czasie. Aktualnie bowiem w GUS prowadzone są intensywne prace nad usprawnieniem systemu ewidencji i statystyki gospodarczej oraz informacji

statystycznej. Prace te wiążą się z realizacją uchwały Rady Ministrów z 1967 r. o dotychczasowej tej problematyce.

Analiza ustalenia organizacyjnego prac statystycznych w FSO będzie miała na celu wypracowanie modelu takiej organizacji dla innych przedsiębiorstw przemysłowych, a być może i dla wszystkich przedsiębiorstw przemysłowych. Należy stwierdzić, że zwykle rozproszenie tych prac w przedsiębiorstwie może niejednokrotnie prowadzić do przerostu środków przeznaczanych na ten cel.

Udoskonalenie prac statystyczno-sprawozdawczych na odcinku ich organizacji winno doprowadzić w konsekwencji do zorganizowania — bez dodatkowych środków — resortowej służby statystyczno-sprawozdawczej. Służba ta wykonywalaby nie tylko określone prace charakterystyczne dla statystyki w przedsiębiorstwie, ale i wszelkie prace statystyczne, które należałyby do zakresu tej służby — to zapewnienie jednolitego kanału dla informacji statystycznej i powołanie sprawozdawczych i statystycznych służb w przedsiębiorstwach, które są upoważnione do sporządzania i przekazywania informacji statystycznych. Nadto służba ta miałaby zadanie zwal-

czania przesyłanych, pod pozorem różnego rodzaju ankiet, tabel do analiz itp. sprawozdań nielegalnych. Na istnienie pod różnymi postaciami, zjawiska sprawozdawczych nielegalnych wskazywał również istnienie „czarnych” statystyk. Spotkanie zakończyły się konkretnymi postanowieniami. Powołane zostaną odpowiednie grupy robocze, które zajmą się realizacją odpowiednich tematów. Program szczegółowy, zakres prac i terminy ustalone zostaną w październiku br. Chcąc uogólnienia wniosków przynajmniej na pierwszy maszynowy, co nie wyklucza dalszych uogólnień, wahałbym tu nam postuluować o włączenie do tych prac resortu i zjednoczenia. Obecny na spotkaniu przedstawiciel Ministerstwa z upoważnieniem kierownictwa resortu, zadeklarował jak najdalej idącą pomoc.

Prace GUS będą miały ogromne znaczenie dla przedsiębiorstw przemysłowych. Dyrekcja i samorządy tych przedsiębiorstw muszą bowiem posiadać dokładne dane statystyczne charakteryzujące nie tylko stan i działalność przedsiębiorstwa, ale i zjawiska zachodzące poza przedsiębiorstwem i na przedsiębiorstwie oddziaływające. Dane te muszą być zebrane w odpowiedniej syntetycznej formie, tak, aby nie trzeba było ich czasochłonne zestawiać.

JOZEF ZEGLECKI

Z agadnieniem statystyki w przedsiębiorstwie zajęło się w ostatnim czasie Kierownictwo GUS. Z jego inicjatywy w drugiej połowie czerwca zorganizowane zostało spotkanie z dyrekcją i przedstawicielami samorządu Fabryki i Samochodów Osobowych na Żeraniu.

Ze strony GUS, w oparciu o przygotowane przez FSO materiały omawiające stan statystyki FSO, przedstawiony został na tym spotkaniu program konkretnego działania Urzędu na rzecz Fabryki. Omawiając ten program Prezes GUS zwrócił m. in. uwagę, że FSO posiada poważne osiągnięcia na odcinku organizacji prac statystyczno-sprawozdawczych. Pozwała to na nawiązanie praktycznej współpracy zarówno dla dokonania oceny funkcjonowania aktualnego systemu sprawozdawczości statystycznej, jak też na wytyczenie kierunków działania na rzecz doskonalenia tego systemu.

4 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 28 (930) — 13.VII.1969 r.

GUS zadeklarował FSO pomoc w rozwiązaniu w szczególności takich problemów jak: — przeprowadzenie weryfikacji metod i organizacji funkcjonującego aktualnie systemu statystyki w FSO, przy czym chodziło o dokonanie analizy trybu i zasad obrotu ewidencji wewnętrznej i stworzenie na tej podstawie podstawy określonego systemu informacji analityczno-statystycznej; — opracowanie i wydrukowanie makiet okresowych informacji statystycznych dla potrzeb dyrekcji i organów samorządu FSO; — współudział w opracowaniu koncepcji kompleksowej mechanizacji prac statystycznych, zwłaszcza w zakresie uruchomienia stacji elektronicznej; — współudział w przeprowadzaniu niektórych badań socjologiczno-statystycznych w FSO; — przeprowadzenie specjalnego instruktażu dla pracowników zajmujących się

w FSO pracami statystyczno-sprawozdawczymi. Generalnie rzecz biorąc współpraca GUS z FSO powinna mieć na celu uzyskanie doświadczeń w zakresie doskonalenia systemu statystyki w przedsiębiorstwach, a co za tym idzie — całego systemu statystyki gospodarczej. Chodzi tu o zbudowanie systemu konsekwentnego, jednolitego nadzórnych i resortów. Nie może tedy daleko iść, że niektóre oreny stanu dotychczasowego zakresu informacji statystycznych opracowywanych przez przedsiębiorstwa, są bardzo surowe. W FSO niektórzy uczestnicy spotkań stwierdzili, że 40 proc. informacji, która jest opracowywana przez przedsiębiorstwa, jest całkiem zbędna.

Stąd też postulaty o opracowanie modelu informacji statystycznej w przedsiębiorstwie. Model ten, w zakresie którego wchodziłyby wyłącznie informacje wykorzystywane przez przedsiębiorstwa, powinien być zbudowany w jak największym stopniu do modelu informacji statystycznej służącego do zarządzania i planowania na wyższych szczeblach. Inicjatywa GUS i dyrekcji FSO o takiej współpracy jest z tego względu jak najbardziej na czasie. Aktualnie bowiem w GUS prowadzone są intensywne prace nad usprawnieniem systemu ewidencji i statystyki gospodarczej oraz informacji

STATYSTYKA W PRZEDSIĘBIORSTWIE

WJEDNYM z artykułów opublikowanych w 1965 r.) podajemy próbę przedstawienia syntetycznych wskaźników rozwoju gospodarczego, obejmujących zarówno sferę produkcji materialnej, jak i wydatki w sferze nieprodukcyjnej. Badanie agregatu, jakim jest dochód narodowy, posiada podstawowe znaczenie, ale nie przedstawia nam pełnych proporcji rozwoju, które muszą objać — zarówno od strony zaspokojenia potrzeb, jak i podziału pracy społecznej — sferę produkcji materialnej. Bilans tworzenia podziału dochodu narodowego daje nam wprawdzie obraz ogólnych proporcji między spożyciem i akumulacją, jak również dynamikę spożycia z dochodu osobistych, ale nie wyjaśnia, z jakich dochodów to spożycie następuje.

Dlatego też za punkt wyjścia, rozważając przyjął dynamikę dochodów realnych pracowników zatrudnionych w sferze produkcji. Posiada ona podstawowe znaczenie, ponieważ pozwala badać wzrost dochodów na tle wzrostu wydajności pracy oraz zmian w proporcjach wzrostu gospodarczego. Zresztą nie sposób do innych dochodów odnieść zmiany w stopie wydatków nieprodukcyjnych. Podkreślić przy tym należy, że w dłuższych okresach (np. pięcioletnich) dynamika dochodów pracowników produkcyjnych pociąga za sobą zbliżoną dynamikę plac w sferze nieprodukcyjnej. Tak np. w latach 1961—1965 wzrost przeciętnej płacy nominalnej brutto w gospodarce społecznej wyniósł 20,2 proc., w tym: w sferze produkcji materialnej 20,7 proc., w sferze nieprodukcyjnej 19,3 proc. Analogiczne wskaźniki w latach 1956—1960 wynosiły: przeciętna płaca 35,2 proc., w sferze produkcji 34,0 proc., w sferze nieprodukcyjnej 32,5 proc.). Wynika to z prowadzonej przez państwo polityki, zmierzającej do wyrównywania dynamiki dochodów różnych grup ludności w dłuższych okresach). Możemy więc przyjąć, że czynniki określające dynamikę dochodów realnych pracowników produkcyjnych, wyznaczają też przeciętny wzrost dochodów realnych wszystkich pracowników.

Przypominając ten punkt wyjścia, postaram się teraz rozszerzyć rozumowanie oraz przedstawić nowe liczby, bardziej uściśnione i obejmujące dłuższe okresy). Temat wydaje się być aktualny w przededniu opracowania planu rozwoju społeczno-gospodarczego w latach 1971—1975.

CZYNNIKI OKREŚLAJĄCE DOCHODY REALNE

Sądzić by można, że dochody realne, w szczególności zaś płace realne kształtują się pod wpływem dochodów nominalnych z jednej strony, a ogólnego poziomu cen towarów i usług konsumpcyjnych — z drugiej. Rozumowanie takie, nie budzące wątpliwości z punktu widzenia poszczególnej jednostki, zawodzi, gdy mamy na myśli czynniki wyznaczające przeciętną dynamikę dochodów realnych. Należą do nich: 1) dynamika ogólnospołecznej wydajności pracy, mierzonej przyrostem dochodu narodowego brutto na jednego zatrudnionego, 2) współczynnik korekty z tytułu zmian proporcji wzrostu gospodarczego. W tym ujęciu dynamika dochodów na jednego zatrudnionego jest wielkością niezależną od dochodów nominalnych i ogólnego wskaźnika cen. Kształtowanie się dochodów nominalnych decyduje jedynie o tym, czy określone zmiany dochodów realnych, zależne od wskazanych wyżej czynników obiektywnych, nastąpią przy stabilnym, wzrastającym, czy też spadającym poziomie cen.

Należy przy tym rozpatrzeć trzy możliwe sytuacje, charakteryzujące związek między ogólnospołeczną wydajnością pracy a dynamiką dochodów realnych:

1) proporcje wzrostu nie ulegają zmianie (lub też zmiany poszczególnych elementów kompensują się) — wówczas przeciętne dochody realne wzrastają w tym samym stopniu co wydajność pracy;

2) proporcje wzrostu zmieniają się w ten sposób, że zwiększa się ogólne saldo obciążeń z tytułu stopy akumulacji produkcyjnej, stopy wydatków w sferze nieprodukcyjnej, rezultatów wymiany z zagranicą itp. — wówczas przeciętne dochody realne muszą rosnąć wolniej niż wydajność pracy;

3) proporcje wzrostu charakteryzują się zmniejszeniem salda obciążeń, o których mowa w p. 2. — wówczas przeciętne dochody realne nie tylko mogą, ale nawet muszą rosnąć szybciej niż wydajność pracy; w przeciwnym razie podaż towarów i usług konsumpcyjnych (rosnąca szybciej niż dochód narodowy, zatrudnienie i popyt) nie mogłaby w pełni zaspokoić nabywców.

Trzeci przypadek wystąpił zresztą wyraźnie w Polsce w latach 1954—1958.

WYNIKI OBLICZEN

Obliczenia przeprowadzono dla dwóch okresów pięcioletnich (1956—1965) oraz dla jednego okresu wyróżniającego się szczególnymi cechami rozwoju (1954—1958) odbiegającymi od średniej realizacji planu sześciolletniego i od średniej realizacji następnego planu pięcioletniego (1956—1960).

Z uwagi na ograniczone ramy artykułu nie podaję szczegółowych danych stanowiących podstawę obliczeń współczynnika korekty z tytułu zmian proporcji wzrostu gospodarczego). Natomiast w tablicy 1 i 2 podaję wpływ zmian poszczególnych elementów na kształtowanie się różnicy między dynamiką ogólnospołecznej wydajności pracy i dynamiką dochodów realnych.

W 1960 r. dochód narodowy brutto (wytworzony) wzrósł w porównaniu z 1955 r. o 39,5 proc. Przyrost zatrudnienia w sferze produkcji materialnej wynosił 4,5 proc. Analogiczne wskaźniki dla okresu 1961—1965 wynoszą 36,6 proc. i 9,8 proc., zaś dla okresu 1954—1958 odpowiednio 47,1 proc. i 5,8 proc.). Obliczone na tej podstawie wskaźniki wzrostu ogólnospołecznej wydajności pracy wynoszą (w kolejności podanych okresów): 33,6 proc., 24,4 proc., 39,0 proc. Natomiast współczynniki korekty z tytułu zmian proporcji wzrostu gospodarczego kształtowały się następująco: 1,027; 0,9093; 1,11. Obliczony na tej podstawie przeciętny wzrost dochodów realnych na jednego zatrudnionego w sferze produkcji przedstawia się następująco (w nawiasach podano różnice w punktach

rodową (gospodarkę komunalną, do płaty do gospodarki mieszkaniowej, utrzymanie dróg publicznych itp.).

W drugim okresie, głównymi przyczynami obniżenia tempa wzrostu dochodów realnych w stosunku do wydajności pracy (o 13,3 punkta) były: zwiększenie udziału akumulacji produkcyjnej w dochodzie narodowym (z 22,6 proc. do 26,2 proc.) oraz rezultaty obrotów z zagranicą. Zaznaczyć przy tym należy, że rezultaty obrotów z zagranicą wywierają swój wpływ nie tylko w przypadku zmiany salda, tzn. przejścia nadwyżki importu w nadwyżkę eksportu. Jeśli więc osiągnięte w danym roku zadłużenie w stosunku do zagranicy (jako odpowiednik nadwyżki importu) wzrasta wolniej niż dochód narodowy, wówczas zjawisko to oddziaływać będzie w kierunku ograniczania

on podobnymi tendencjami co okres rozpatrywany jako pierwszy. Ostrzej zarysowują się jedynie zmiany wywołane obniżeniem stopy akumulacji. Pamiętać bowiem należy, że zmniejszenie udziału inwestycji produkcyjnych w dochodzie narodowym zaznaczyło się już od 1954 r., a poważne zwiększenie od 1959 r.

Dlatego przesunięcie tego okresu pięcioletniego o dwa lata wstecz daje tak duże różnice z punktu widzenia wpływu zmiany stopy inwestycji na dochody realne. Dzięki temu wzrost dochodów realnych na jednego zatrudnionego mógł być większy o około 15 punktów od wzrostu wydajności pracy. Ten ogólny wynik możemy sprawdzić jedynie na podstawie wzrostu plac nominalnych netto, który wyniósł w tym okresie 52 proc.), oraz wskaźnika cen towarów i usług

tów, por. tabl. 2); umożliwiły bardzo szybki wzrost dochodów realnych; zylśmy dzięki temu w pewnym stopniu „ponad stan”. Te dwa elementy działają w odwrotnym kierunku od 1959 r., i dlatego występują tak znaczne różnice między dynamiką dochodów realnych, a wzrostem ogólnospołecznej wydajności pracy. Gdyby sytuacja kształtowała się bardziej normalnie, tzn. gdyby wzrost kredytów zagranicznych nastąpił nie w okresie spadku, lecz w okresie wzrostu stopy inwestycji, wówczas relacje dotyczące dynamiki dochodów realnych i ogólnospołecznej wydajności pracy kształtowałyby się w sposób bardziej zrównoważony. Niestety w dziedzinie operacji kredytowych z zagranicą nie mamy swobody wyboru.

Trudności wylanają się zwykle nie na tle wysokiego udziału inwestycji w dochodzie narodowym, lecz w wyniku stosunkowo szybkiego wzrostu stopy inwestycji w porównaniu ze zmianami innych elementów podziału dochodu narodowego. Nawet bardzo duży, ale ustabilizowany udział inwestycji w dochodzie narodowym nie wywiera ujemnego wpływu na wzrost dochodów realnych ludności, który (przyjmując stały udział również innych elementów podziału) może rozwijać się proporcjonalnie do wzrostu ogólnospołecznej wydajności pracy, ta zaś powinna w tych warunkach szybko wzrastać.

W ciągu ostatnich lat udział inwestycji brutto w dochodzie narodowym brutto stale wzrasta i już w 1960 r. przekroczył najwyższy poziom osiągnięty w okresie realizacji planu sześciolletniego. Jak dotąd rekord został pobity w 1967 r. A oto wskaźniki (A — inwestycje ogółem, B — inwestycje w sferze produkcji materialnej) 9):

	A	B	A	B
1949	17,7	13,2	1960	21,1
1953	23,8	20,3	1965	25,9
1957	22,5	18,3	1967	31,4

Łącznie z przyrostem zapasów udział akumulacji brutto w dochodzie narodowym brutto osiągnął w 1967 r. 36,7 proc. Podkreślić trzeba, że właśnie dochód narodowy brutto, tzn. bez potrącenia amortyzacji, prawidłowo obrazuje podział między akumulację i spożycie. Faktyczny podział pracy społecznej (zatrudnienia) znajduje wyraz w wytworzonej w danym okresie sumie produktów finalnych czyli w dochodzie narodowym brutto. Ta wielkość jest właśnie przedmiotem faktycznego podziału produktów, między akumulację i spożycie. W jakim natomiast stopniu ten podział służy w części na odtworzenie zużytych środków trwałych stanowi inne zagadnienie.

W świetle dotychczasowych rozważań oraz potrzeb rozwojowych naszej gospodarki nieuzasadniony byłby postulat zmniejszenia udziału inwestycji w dochodzie narodowym. Powstaje jednak problem jak zmienić strukturę nakładów inwestycyjnych, aby w następnym pięcioletciu umożliwić sprawniejszy przebieg procesów inwestycyjnych. Źródłem wydłużających się cykli inwestycyjnych nie jest wyłącznie przyswłowie „zaczepianie” się o plan. W znacznym stopniu wynika one z niewydolności biur projektowych, opóźnień w rozwoju produkcji materiałów budowlanych oraz niektórych maszyn i urządzeń z uwzględnieniem ich importu i eksportu, na co zwraca uwagę J. Głowczak¹⁰⁾. Dalsze zagadnienie, to opowiadanie nowej techniki, przeszkolenie załóg fabrycznych i związany z tym okres dochodzenia do pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych.

STRUKTURA CEN DOBR INWESTYCYJNYCH

Mówimy wiele o potrzebie zmiany technicznej struktury inwestycji na korzyść maszyn i urządzeń. Nie sprzyja temu struktura cen. Ceny maszyn i urządzeń zapewniają dziś dość znaczną rentowność, podczas gdy roboty budowlano-montażowe są częściowo deficytowe, częściowo zaś zapewniają niewielki zysk. Taniej „kupuje się” więc pomieszczenia fabryczne, niż ma-

szyny. Na podstawie danych z roczników statystycznych wynika, że w latach 1956—1961 ceny robót budowlano - montażowych wzrosły o 31 proc., a ceny maszyn i urządzeń o 51 proc. pomimo, że postęp techniczny przy produkcji maszyn jest szybszy niż w budownictwie. W 1965 zysk w stosunku do kosztów łącznych produkcji wynosił w budownictwie państwowym 4,1 proc., zaś w przemyśle metalowym oraz maszyn i konstrukcji metalowych 17,1 proc. W stosunku do osobowego funduszu plac zysk wynosił w podanej kolejności 15,3 proc. i 85 proc.¹¹⁾. Różnice te wskazują, że podawany w naszej statystyce udział robót budowlano - montażowych w ogólnych nakładach inwestycyjnych nie odpowiada strukturze społecznych nakładów pracy.

W rzeczywistości udział robót budowlano - montażowych jest większy. Często uważa się, że różnice te podyktowane są celowością utrzymania na niższym poziomie kosztów budownictwa mieszkaniowego, co z kolei pociąga za sobą stosunkowo niski poziom cen placonych za roboty budowlano-montażowe w budownictwie przemysłowym. Taki pogląd nie wydaje się uzasadniony. Przy zmianie cen za roboty budowlano-montażowe można by zwiększyć pomoc państwa dla budownictwa mieszkaniowego. Podkreślić przy tym należy, że od 1962 r. nastąpiła — w przeciwieństwie do lat poprzednich — obniżka cen dóbr inwestycyjnych o 2 proc. za roboty budowlano - montażowe i o 7 proc. za maszyny i urządzenia. Ponieważ w tym okresie (1962—1967) nastąpił wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych o 8,4 proc. rozpiętość między cenami dóbr inwestycyjnych i konsumpcyjnych zwiększyła się. W konsekwencji udział inwestycji w dochodzie narodowym w cenach bieżących był w 1967 r. niższy (29,4 proc.) niż w cenach porównywalnych 1961 (31,4 proc.).

WNIOSKI

W procesie doskonalenia systemu planowania poważne znaczenie — zdaniem naszym — mogłaby mieć taka agregacja danych, która pozwoliłaby na powiązanie dynamiki dochodów realnych (jak to przedstawialiśmy w pierwszej części naszych rozważań) z ogólnospołeczną wydajnością pracy oraz zmianami proporcji wzrostu gospodarczego. Takie powiązanie stanowiłoby najbardziej syntetyczny wskaźnik koordynacji założeń wieloletniego planu gospodarczego. Zrealizowanie tego postulatu w planie jest o tyle łatwiejsze, że opierać się może na stabilnym poziomie cen. Równie ważne znaczenie miałyby ustalenie związków między wydajnością pracy a wzrostem dochodów realnych w poszczególnych działach gospodarki narodowej. Uznawaliby to konieczne, czy też pożądaną relację w zakresie stopnia opłacenia wydajności pracy, jak również problem niezbędnych w tym celu zmian stawek plac i cen. Celowe byłoby również sporządzenie planowanego bilansu tworzenia i podziału dochodu narodowego brutto obok stosowanych obecnie obliczeń netto.

9) M. Kucharski: O proporcjach wzrostu i cenach „Życie Gospodarcze” 1965, nr 34.

10) Rocznik Statystyczny 1968, s. 65 i 544.

11) Nie wnikając do występowania pewnych różnic w dynamice dochodów poszczególnych grup pracowników, może to być bądź rezultatem powstania faktycznych dysproporcji w danym okresie, bądź też świadomych decyzji niwelowania nierówności w rozpiętości powstawania w ubiegłych okresach, bądź wreszcie z równie świadomymi decyzjami zmierzającymi do takiej zmiany w relacjach plac, które zapewniłyby szybszy dynamie się rozbieg do dziedzin produkcji uważanych w danych warunkach za szczególnie ważne dla rozwoju gospodarki narodowej.

12) W stosunku do artykułu opublikowanego w 1965 r.

13) Spośród obliczeń znalazłby czytelnik w książce: M. Kucharski, Bilans syntetyczny gospodarki narodowej, Warszawa 1967, s. 156—173.

14) Rocznik dochodów narodowych 1960—1965, Warszawa 1965, s. 10, 17 i 25.

15) Rocznik Statystyczny 1968, s. 544.

16) Pamiętać należy, że wzrost plac realnych w latach 1954—55 był większy niż w całym okresie realizacji planu sześciolletniego, ponieważ w poprzednich latach wystąpił spadek plac realnych.

17) Por. Rocznik dochodu narodowego 1960—1965, Warszawa 1966, s. 17.

18) Por. Inwestycje i przemysł maszynowy „Życie Gospodarcze” 1965 nr 12.

19) Por. Rocznik dochodu narodowego 1960—1965, s. 97—103 i 112.

niki osiągnięte się, kiedy ustalaniem zakresu informacji i decyzji dla kierownictwa zajmuje się analityk (projektant) epd. Trzeba wyraźnie podkreślić, że analiza i projektowanie systemów informacyjnych, jest w USA a zaczyna być w innych krajach, oddzielną specjalizacją w ramach projektowania systemów epd. Tylko specjaliści z tego właśnie zakresu mogą i powinni ustalać układy informacji i decyzji dla poszczególnych szczebli zarządzania.

Im szybciej potrafią zrozumieć tę prawdę zarówno użytkownicy, jak i projektanci systemów, tym mniej będzie rozczarowań, a więcej trzeźwego traktowania problemu.

Chciałbym jeszcze dodać, że w krajach zachodnich, systemy informacyjne wielokrotnie podnoszą wydajność epd. Znanie są przypadki, że właściwie zaprojektowane systemy są rentowne, oczywiście w oparciu o własną maszynę, w przedsiębiorstwach gdzie zatrudnienie nie przekracza 500 osób, a nawet dochodzi już do poziomu 300 osób.

RYSZARD FILIPIAK

ŻYCIE GOSPODARCZE 5

Nr 28 (930) — 13.VII.1969 r.

Proporcje rozwoju gospodarczego w Polsce

MIECZYSLAW KUCHARSKI

między wskaźnikami wydajności pracy i dochodów realnych):

1956—1960	— 133,6	• 1,027	— 137,2	(+3,6)
1961—1965	— 124,4	• 0,9093	— 115,1	(-11,3)
1954—1958	— 135,0	• 1,11	— 154,4	(+19,4)

Z kolei tabl. 1 i 2 przedstawia nam wpływ zmian poszczególnych elementów proporcji wzrostu gospodarczego na poprawę lub pogorszenie dynamiki dochodów realnych w stosunku do ogólnospołecznej wydajności pracy. Ponieważ dla okresu 1954—1958 nie można było zebrać danych w identycznym układzie, przeto ich zakres różni się nieco. Tak np. w tabl. 1 wyodrębniono akumulację produkcyjną (inwestycje i przyrost zapasów w sferze produkcji materialnej) z całości akumulacji brutto, zaś inwestycje w sferze nieprodukcyjnej dodano do wydatków poszczególnych działów (oswiata, ochrona zdrowia itp.). Natomiast w tabl. 2 akumulacja występuje w jednej pozycji.

TABLICA nr 1

	1955—1960	1960—1965	
	+	-	+
1	2	3	4
Akumulacja produkcyjna	1,1	—	5,1
Wydatki socjalne i kulturalne	—	7,0	0,3
Administracja i obrona narodowa	6,3	—	0,3
Różne wydatki na gospodarkę narodową	—	1,5	0,9
Budownictwo mieszkaniowe ze środków państwa	—	0,5	1,6
Wymiana z zagranicą	3,4	—	5,1
Oszczędności pieniężne ludności	1,9	—	1,2
Razem	12,6	9,0	3,1
Saldo	+3,6	—11,3	

TABLICA nr 2

	1953—1958	
	1	2
Akumulacja	12,5	—
Wydatki socjalne i kulturalne (bieżące)	—	10,4
Wydatki na administrację i obronę narodową (bieżące)	6,1	—
Wymiana z zagranicą	5,5	—
Oszczędności pieniężne ludności	1,7	—
Razem	25,8	30,6
Saldo	+13,4	

LISTY

CHCIAŁBYM nawiazać do interesującej dyskusji „pt. „Gdzie jesteśmy, dokąd zdążamy”, zamieszczonej w numerze 23 „Życia Gospodarczego”. Szczególnie zainteresowała mnie wypowiedź J. Lipińskiego, która dotyczyła, moim zdaniem, sprawy niezwykle istotnej, poruszając problem właściwego wykorzystania potencjału elektronicznej techniki obliczeniowej.

Zgodnie ze stwierdzeniem J. Lipińskiego „obecnie coraz częściej wyraża się opinie, że elektroniczne maszyny cyfrowe, będąc urządzeniami coraz bardziej doskonałymi technicznie, spełniają pokładane w nich nadzieje tylko częściowo, bo w zakresie stosunkowo prostych prac obrachunkowych. Natomiast w sferze, którą uważa można za najważniejszą, a mianowicie w systemach informacyjno-decyzyjnych — wyniki są raczej mierne”. Jest tu uwaga bardzo trafna, lecz wydaje się, że niestety zbyt rzadko wyraża się tego rodzaju opinie.

W większości przypadków, własnie te proste prace obrachunkowe całkowicie zaspokajają wymagania użytkowników, ale na pewno nie potrzeby. W istniejącej sytuacji jest rzecz naturalną, że kierownictwo najczęściej sądzi, że maszyny mate-

matyczne mają zastąpić pracę ręczną”. Można chyba przyjąć założenie, że w obrzynie większości użytkowników systemów epd, po prostu nie wiedzą czego można od systemów wymagać, bo jak określić fakt, kiedy od typowych systemów ewidencyjnych wymaga się serwisu informacyjnego dla celów zarządzania. Przecież takie założenia, są wew-

netrznie sprzeczne i nie mogą przynieść oczekiwanych efektów. Logicznym wnioskiem byłoby podjęcie kroków zaradczych, tylko kto, i jak? W związku z wyrażoną wyżej opinią, że w „systemach informacyjno-decyzyjnych — więc w zarządzaniu — wyniki są raczej mierne” warto dodać, że systemów takich, jak dotąd jest na świecie niewiele, głównie ze względu na bardzo wysokie wymagania stawiane projektantom, a także maszynom cyfrowym.

W tym kierunku — nie mogą przynieść oczekiwanych efektów. Logicznym wnioskiem byłoby podjęcie kroków zaradczych, tylko kto, i jak?

W tym kierunku — nie mogą przynieść oczekiwanych efektów. Logicznym wnioskiem byłoby podjęcie kroków zaradczych, tylko kto, i jak?

Mniejsze wymagania stawiają systemy informacyjne, które nie obejmują sfery decyzji podejmowanych przez maszynę i tylko takie mogą być brane po uwagę w naszych warunkach, oczywiście jako koncepcje teoretyczne. O ile mi wiadomo, dotychczas jeszcze nie został w Polsce zaprojektowany system informacyjny, a nawet nie slychać o systema-

tycznych pracach w tym kierunku. Mam oczywiście na myśli faktyczne systemy informacyjne a nie fragmentaryczne namiastki tego typu opracowań.

Może jednak zgodzić się z J. Lipińskim, że ustalanie zakresu informacji, a więc i decyzji, powinno należeć do kierownictwa przedsiębiorstwa. Doświadczenia szczególnie amerykańskie, są całkowicie zgodne, że jest to najgorszy sposób, jaki można przyjąć. Niewiele lepsze wy-

„Gdzie jesteśmy, dokąd zdążamy”

KLUCZE HANDLU I USŁUG

WŁADYSŁAW LATAS

RZECZ o otwieraniu i zamykaniu, czyli o czasie dopuszczania konsumentów do naszych placówek handlowych i usługowych.

Problem w skrócie można przedstawić następująco: istnieje wyraźna dysproporcja między godzinami pracy placówek handlowych i usługowych a czasem, jakim dysponuje większość konsumentów.

Rozwiązania organizacyjne przyjęte w handlu i usługach — chodzi o czas wykonywania świadczeń — nie są dostosowane do istniejącego zapotrzebowania. Sytuacja ta powoduje trudności przykro odczuwane przez konsumentów, sprzyja niedowoleniu z pracy handlu i usług, obniża efektywność gospodarczą przedsiębiorstw trudniących się handlem i usługami, ponadto w nieamtym stopniu sprzyja naruszeniu interesów pracodawców osób, które na rynku występują w charakterze konsumentów.

*

Pracujący obywatel może — przy dużym wysiłku ze swej strony —

korzystać z istniejącej sieci handlowej i usługowej w przeciągu dwóch, maksymalnie trzech godzin w ciągu dnia. I to wówczas jeśli rano wstanie około godziny 5.00 (zakupy przed pracą) i po zakończeniu pracy — rezygnując z odpoczynku — natychmiast podejmie wędrówkę po sklepach.

Obserwujemy przy tym tendencję do dalszego skracania czasu „dopuszczania” klienta do ludy. Na przestrzeni ostatnich lat widoczne jest konsekwentne ograniczanie czasu otwarcia placówek handlowych i usługowych. Np. kiedyś czynne były w niedzielę: kioski spożywcze, domy towarowe, sklepy delikatesowe. Teraz — nie (z nielicznymi wyjątkami). Kiedyś domy towarowe czynne były do godziny 21.00, obecnie do 20.00. Sklepy delikatesowe czynne były uprzednio do 22.00 — aktualnie czas ich pracy jest skrócony o godzinę itd., itd.

*

Jakie są konsekwencje tego stanu rzeczy? Omówimy je w skrócie:

— wobec sfłoczenia funkcji placówek handlu i usług do zaledwie kilku godzin na dobę — praktycznie do 2—3 godzin — zakupy są bardzo męczące. Operacja kupna — sprzedaży pozbawiona jest przyjemności i to zarówno z jednej, jak i z drugiej strony ludy.

— wadliwa organizacja pracy handlu i placówek usługowych jest w wielu przypadkach jedną przyczyną tworzenia się nieznośnych dla klienta „kolejek” i „ogonków”. Jest rzeczą bezsporną, że długie kolejki w sklepach z pieczywem, warzywami, ciastkami i innymi artykułami, nie są powodowane brakiem masy towarowej,

— skracanie czasu handlu, niedostosowanie godzin i dni otwarcia placówek do potrzeb konsumentów, odbija się niezwykle ujemnie na jakości wyrobów. Dotyczy to m.in. chleba, mleka i jego przetworów, owoców o krótkotrwałej żywotności i wielu, wielu innych artykułów. Wydaje się, że wadliwa dyspozycja jest główną przyczyną wyraźnego pogarszania się jakości pieczywa w dni przedświąteczne. Organizacja sprzedaży pieczywa jest tym czynnikiem, który zmusza piekarnie do wypieku w jednym dniu wyrobów na okres trzech dni (sobota, niedziela, przedpołudnie poniedziałku). Dystrybucja narusza cykliczność produkcji wielu artykułów spożywczych. Istnieje wyraźna zależność między jakością artykułów w określone dni tygodnia, a czasem pracy placówek handlowych,

— wykorzystanie sieci handlu i usług jest nieefektywne. Powoduje to nacisk na inwestycje. W ciągu doby sklepy z artykułami przemysłowymi wykorzystane są tylko w ok. 30 proc. Można tu postawić pytanie: budować nowe sklepy, zakłady gastronomiczne, punkty usługowe? Tak, oczywiście. Ale najpierw należałoby zapewnić bardziej efektywne wykorzystanie posiadanych majątków. W przeciwnym wypadku dalsze skracanie czasu pracy w handlu będzie rodziło wciąż nowe potrzeby inwestycyjne, aż do zupełnego absurdu,

— niedostosowanie czasu działalności placówek handlu, gastrono-

mii i usług do wolnego czasu większości konsumentów sprzyja w pewnym sensie... dezorganizacji pracy w wielu instytucjach.

Wszystkie te zjawiska są wynikiem złożonych działań, wśród których wymienić można między innymi takie jak: częściowe tylko przestrzeganie przez organizację handlu i usług oraz terenowe organy administracji handlu obowiązujących aktów normatywnych, regulujących przedmiotowe zagadnienie, niezbyt sprzyjające rozszerzeniu świadczeń handlowych i usługowych przepląd wykonawcze na szczeblu resortów. Wydaje się, że decydującym czynnikiem są tutaj sprawy etatowo-płacowe pracowników handlu i usług. One to głównie, jak się wydaje, rzucają na organizację placówek handlu, gastronomii i usług.

Przepisy ¹⁾ mówią, że czas otwarcia placówek handlu detalicznego, zakładów gastronomicznych i zakładów usługowych powinien być ustalony w sposób uwzględniający potrzeby mieszkańców miast i wsi. Sprawa postawiona jest zupełnie jasno. Wydaje się jednak, że odpowiednio organizację handlu i usług mają trudności z rozszyfrowaniem potrzeb mieszkańców miast i wsi w tym względzie.

Na paradoks zwraca fakt, że w godzinach pracy obowiązujących pracowników różnych instytucji placówek handlowych i usługowych realizują pewne obroty tylko w wyniku... naruszania przez konsumentów przepisów o socjalistycznej dyscyplinie pracy. Praktyka ta jest tak powszechna, że przełożeni reagują zazwyczaj tylko wtedy, gdy pracownik przynosi zakupy w przeznaczonej sile. I też nie oburza się na wykorzystanie służbowego czasu na zakupy, a na użycie nieodpowiedniej siłki... „Tak, rozumieć, ale przecież nie wszyscy muszą wiedzieć, że jutro na obiad ma być kura”. To się nazywa przewrośowanie do istniejących warunków!

Zakupy w czasie pracy należy wkalkulować do społecznych kosztów dotychczasowych rozwiązań organizacyjnych w placówkach handlowych, gastronomicznych i usłu-

gowych. Należy tylko dokonać szczegółowego rachunku, czy bardziej się opłaca wynagradzać pracowników za czas... dokonywania przez nich zakupów w godzinach służbowych, czy nie lepiej stworzyć pełne możliwości dla realizacji przez nich tych czynności poza pracą zawodową.

*

Dla przepisów wykonawczych ²⁾ regulujących czas działalności placówek handlu detalicznego i przemysłu gastronomicznego, charakterystyczny jest ogólny wyźwięk „na nie” ograniczający — zwłaszcza w niedziele i dni świąteczne — funkcje tych placówek do pewnych sztywnych granic, ustalonych teoretycznie. I tak:

„...zakłady gastronomiczne powinny być czynne w niedziele i dni świąteczne do 16 godzin, kawiarnie — do 8 godzin, placówki sprzedaży drobnotalicznej — do 16 godzin, wyznaczone przez prezydium rad narodowych sklepy sprzedające nabiał, pieczywo, towary owocowo-warzywne oraz niektóre inne towary spożywcze — nie dłużej niż przez 3 godziny, a sklepy z towarami winno-cukiernicznymi, sklepy z wyrobami pamiętkarskimi i dyżurne sklepy typu „Delikatesy” — nie dłużej niż przez 8 godzin. Czas działalności placówek handlowych w niedziele poprzedzające co najmniej dwa dni wolne ustawowo od pracy nie może trwać dłużej niż w dni powszednie. Wymagane sklepy sprzedające w dni powszednie mleko nie mogą być czynne dłużej niż przez 3 godziny...”

Wydaje się, że źródłem tych zakazów są przede wszystkim tendencje do maksymalnego zabezpieczenia interesów osób zatrudnionych w aparacie handlu kosztem... konsumentów.

Niezbędna tutaj wydaje się pewna dygresja. W rozważaniach niniejszych nie chodzi o pogorszenie warunków pracy osób zatrudnionych w handlu i usługach, o pomniejszenie ich zdobyczy socjalnych. Autor nie zamierza sugerować przedłużenia czasu pracy w

handlu i tego typu postulatów nie wchodzi w rachubę. Chodzi o takie rozwiązania organizacyjne, które gwarantują zabezpieczenie interesów obywateli po obu stronach ludy. Wydaje się natomiast potrzebne przypomnienie, że ostatecznie handel istnieje dla konsumentów, a nie odwrotnie. Praktyka dnia codziennego dowodzi, że często spotyka się w handlu tendencje odmiennie, dążenie do ułatwienia pracy, bez oglądania się na żywotne interesy klientów zatrudnionych w wielu dziedzinach gospodarki (górniczo, komunikacja miejska, gazownia, służba zdrowia itp.). Kiedy jednak pracownicy tych dziedzin gospodarki są konsumetami — ogranicza się im możliwości dogodnego, nie męczącego dostępu do istniejącej sieci handlu, gastronomii i usług.

Trudno jest ocenić, czy gorszym zjawiskiem w sensie społecznym i gospodarczym jest wygaszenie w niedziele pieca martenowskiego, czy też „wygaszenie” funkcji handlu i usług w pewnych okresach dnia i w pewne dni tygodnia.

Najbardziej razi pewne odwrócenie pojęć celów i środków. Charakterystyczne, że przepisy wykonawcze ³⁾ w sprawie czasu działalności placówek handlu, gastronomii i usług na ogół wymieniają jako jeden z elementów warunkujących godziny otwarcia i zamknięcia placówek handlowych i usługowych... „możliwości organizacyjne” tych placówek oraz przedsiębiorstw. Założenie pod względem teoretycznym błędne. Oznacza, że jeśli w placówkach i przedsiębiorstwach nie zapewniono odpowiednich warunków organizacyjnych, to na tym mają tracić konsumenci.

Odwrotnie, organizacja placówek handlu, gastronomii i usług, organizacja ich macierzystych przedsiębiorstw winna stać dążyć do tego, aby szybko nadać za nowymi potrzebami ludności. To jest wyznacznik działania, celu — a nie statyczny stan organizacyjny jednostek lub poziom umiejętności orga-

STABILIZUJEMY się. Okres dojrzewania przemysłowego mamy już za sobą. Z ekstenzywnych metod gospodarowania przejść musimy do intensywnych, bardziej wydajnych. W zakładach potrzebni są więc pracownicy wykwalifikowani, fachowcy w swoim zawodzie. W tym celu się szkół. Do przemysłu przynosi już w większości absolwenci szkół zawodowych, rozmaitych kursów specjalistycznych, politechnik. Określenie „przychodzą nie jest tu jednak najtrafniejsze. Bardzo liczni raczej przechodzą z zakładu do zakładu. Zwiędają — jak turyści — tereny przemysłowe. Ta cenna niekiedy ciekawość młodych (pracownicy do 25 lat stanowią najliczniejszą grupę wśród „turyści”) kosztuje jednak państwo miliardy złotych.

Kosztuje sporo i samych wędrujących. Nie zawsze przecież zmienia się pracę z dnia na dzień. Trzeba niekiedy pół miesiąca, a często i więcej przeżyć bez pensji, traci się uprawnienia urlopowe, nieraz zasiłek rodzinny. Nierzadko trzeba zgodzić się na początkowo niższe zarobki, a poza tym — wejść znów w obce otoczenie.

Mimo to — półtora miliona ludzi (na 8 milionów zatrudnionych) zmieniło zakład pracy w 1967 r. Dlaczego odchodzą? Co skłania ich do podjęcia tej kłopotliwej decyzji i dla nich decyzji?

RUCHLIWOŚĆ ZAWODOWA A PLYNNOŚĆ KADR

Socjologowie ⁴⁾, którzy już od dawna (pierwsze badania podjęto w 1957 r.) zajmują się tym nabrzmiałym i — jak widać — trudnym do rozwiązania problemem, przede wszystkim przestrzegają przed rozpowszechnionym, tradycyjnym traktowaniem plynności kadr jako zjawiska wyłącznie szkodliwego. Wystarczy bowiem przyjąć taki punkt widzenia, żeby głosić tezę o niemożliwości wyjścia z tej trudnej sytuacji bez „małego bodaj bezrobocia”, które nauczyłoby wreszcie ludzi „szanować pracę” lub też ocenić, że nowe nakazy czy zakazy administracyjne, stosowane zresztą niejednokrotnie, staną się nagle panaceum na tego typu kłopoty.

Zakazy jednak nie są i nie mogą być elastyczne, a ruch kadr wymaga elastyczności. Nie zawsze bowiem zakaz zwalniania się lub przyjmowania nowych pracowników jest rzeczywiście korzystny dla wszystkich przedsiębiorstw.

Józef Balcerk w „Uwagach teoretycznych i metodologicznych” różnicza dwa pojęcia: plynność kadr i ruchliwość zawodowa. Plynność kadr jest tylko fragmentem szeroko pojętej ruchliwości zawodowej, niezbędnej w warunkach społeczeństwa otwartego, w którym trwa wciąż proces dostosowywania struktury zawodowej do potrzeb dynamicznie rozwijającej się gospodarki. Ruchliwość zawodowa sprzyja często podnoszeniu kwalifikacji, stwarza lepsze możliwości wykorzy-

stania uzdolnień ludzi, zwiększa ich doświadczenie. Niekiedy jest niezbędna właśnie ze względów gospodarczych. W nowo uruchamianych, nowoczesnych zakładach potrzebni są fachowcy, robotnicy wysokokwalifikowani, których, chcąc nie chcąc, ścignąć trzeba ze starych zakładów.

Jak jednak wyodrębnić tę właśnie pożądaną ruchliwość zawodową od szkodliwej plynności kadr, „podkupywania” fachowców, od kosztownej wędrówki ludzi, którzy nigdzie miejsca zagrzeć nie mogą?

Niestety, żadna statystyka nie uwzględni struktury ruchu kadr. Instytut Pracy podjął próbę oszacowania relacji między ruchem i

czyn w gospodarce procesach stabilizacyjnych, uzasadniając to twierdzeniem tabelą, z której wynika, że np. jeśli odnieść ruch kadr do wzrastającego zatrudnienia, to zmniejszył się on z 33,4 proc. w 1961 r. do 17,8 w 1964 r.

Można by więc na podstawie tego szacunku powiedzieć, że nie jest jednak tak źle. Ale gdy sięgniemy do rachunku ekonomicznego...

KOSZTY WĘDRÓWEK

Niestety, żaden zakład nie oblicza, ile go kosztuje uzupełnianie i szkolenie wciąż zmieniającej się załogi. Musimy więc znów oprzeć się na szacunkowym rachunku socjologów, którzy próbują ustalić rozmiary strat spowodowanych plynnością.

SPRAWY SPOŁECZNE

„Przemysłowi turyści”

plynnością kadr na podstawie danych GUS z 1962 roku. Z opracowania Lecha Sobczaka wynika, że na ogólną liczbę 1 800 tys. ludzi, którzy odeszli z zakładów — 939 tys. tj. 50,5 proc. zwolnień z pracy, związanych jest z procesami demograficznymi (emerytury, zgony, utrata zdolności do pracy), z pracą sezonową (budownictwo, przetwórstwo owocowe itp.) oraz z przeniesieniami służbowymi na zasadzie tzw. porozumienia stron. Nie można zatem tego typu zwolnień traktować jako szkodliwych.

Drogą szacunku wydzielono jeszcze zwolnienia dokonane przez zakłady pracy w związku z reorganizacją (około 100 tys. ludzi), zwolnienia pracowników z przyczyn usadnionych (kontynuowanie nauki, podjęcie pracy w miejscu zamieszkania, powrót na gospodarstwo rolne około 341 tys.).

Pozostało tylko 480 tys. ludzi, tj. 25,2 proc. całego ruchu zatrudnionych, które w opracowaniu Instytutu Pracy kwalifikuje się jako zjawisko negatywne — plynność kadr. Również na podstawie szacunkowych danych ustalono, że jest ona rezultatem dużej częstotliwości zmian w zatrudnieniu stosunkowo małej liczby osób.

Lech Sobczak mówi o występują-

Jest to pionierska niemal, a więc godna uwagi, praca Władysława Piotrowskiego oraz studentki Kola Naukowej Ekonomiki Przemysłu przeprowadziła badania w Belchatowskich Zakładach Przemysłu Bawełnianego w grupie 141 tkaczy, przyjeżdżących do pracy w latach 1961—1963. Okazuje się, że odeszli z pracy doświadczonego tkacza i przyjęcie na jego miejsce nowego, którego wydajność, jak obliczono, przez cały rok jest niższa miesięcznie o 18,5 proc. od średniej wydajności — kosztuje rocznie zakład 4 723 wątków czyli 2 311 mb tkaniny. Jeśli przyjąć, że 1 metr bieżący tkaniny kosztował średnio 14,03 zł, to tylko sama wartość utraconej produkcji wynosiła 32 416 zł. A przecież obniżyła się także jakość tkaniny, co na pewno znalazło odbicie m.in. w akumulacji i w rentowności przedsiębiorstwa.

Plynność siły roboczej zmniejsza aktywność zatrudnionych. W Włocławskiej Fabryce Maszyn Obliczono, że wśród zatrudnionych krócej niż rok nie było oszczędności wynikających z pomysłów racjonalizatorskich. Pracownicy o stażu 1—2 lat zaoszczędzili średnio 99,8 zł, zatrudnieni od 3 do 5 lat — 814 zł. Po 5 latach oszczędność na osobę kształtuje się na poziomie około 1 200 zł.

Trzeba by wziąć też pod uwagę koszt czynności administracyjnych związanych ze zwalnianiem i przyjmowaniem nowych pracowników, które średnio trwa 10 dni, koszt szkolenia w dziedzinie bhp itp.

Trudno ustalić pełny rachunek strat poniesionych z powodu plynności w skali gospodarki narodowej. Warto jednak dla orientacji obliczyć, że jeśli w latach 1955—1964 zwolnionych zostało z pracy około 7,5 mln robotników grupy przemysłowej (oczywiście w tej liczbie jedne i te same osoby występują kilka razy) to przez analogię do skromnie oszacowanych strat w Belchatowskich Zakładach Przemysłu Bawełnianego można wnioskować, że kosztowało to gospodarkę około 250 miliardów złotych.

Jeśli nawet przyjąć, że 50 proc. zwolnień okazałoby się niezbędne dla gospodarki narodowej, że odchodzą najczęściej ludzie niewykwalifikowani, mimo to szczegółowe badania kosztów plynności ujawniłyby niewątpliwie ogromne rezerwy produkcyjne i społeczne.

Jak te rezerwy wykorzystać, tzn. jak przeciwdziałać szkodliwej plynności?

DLACZEGO ODCHODZĄ?

Najpierw oczywiście trzeba ustalić, jakie są przyczyny wędrówek zakładowych. Socjologowie i w tym wypadku przeciwstawiają się rozpowszechnionej tezie, że decydującym czynnikiem jest szukanie lepszej płatnej pracy. Ten powód wysuwa np. w większości kierownicy przedsiębiorstw okręgu bytomskiego i łódzkiego (z pracy Adama Sarapaty i Kazimierza Doktora pt. „Elementy socjologii przemysłu”). Międzyzakładowa Pracownia Socjologiczna przeprowadziła badania w 7 dużych zakładach warszawskich. Jerzy Łęgowski, który je opracował („Przyczyny nadmiernej plynności i środki przeciwdziałania”) stwierdza, że zwalnijający się robotnicy wśród przyczyn, które wpłynęły na ich decyzję, podają brak możliwości awansu i oceny ich pracy (46,5 proc. badań), brak dbałości o interesy pracowników (34,5 proc.), potem dopiero wysokość zarobków (33,2 proc.). A następnie dojdą do pracy, zła organizacja w zakładzie, godziny pracy, stosunki z przełożonymi itp. Podobne zależności występują także w motywach odejścia inżynierów.

Te jaskrawe różnice oceny sytuacji przez kierowników zakładów i odpowiedzi samych zainteresowanych, tj. odchodzących, nie wynikałyby najwyraźniej z różnic regionalnych. Kierownicy zakładów chcą przesunąć odpowiedzialność za wysoką plynność załóg „w górę”.

Nikt nie neguje, że właściwa siła płać, poprawa warunków pracy załóg, częściowe zalecenia od kierownictwa, zwalnianie uprawnionych socjalnie, lepsze rozmieszczenie inwestycji wpłynęłyby zasadniczo na ograniczenie plynności załóg, ale nie mniejszy na pewno wpływ miałyby korzystne zmiany w sferze stosunków międzyzwiązkowych w samym zakładzie.

A więc — jak podkreśla J. Łęgowski — usprawnić trzeba przede wszystkim system zarządzania przed-

siębiorstwem. Największą plynnością występuje wśród pracowników młodych, zwłaszcza mężczyzn. Robotnicy z krótkim stażem pracy zarobkowej są bardziej skłonni do zmiany miejsca pracy. Niezbędna jest więc już przy przyjmowaniu selekcja pracowników, a zwłaszcza działalność ułatwiająca ich adaptację w nowym zakładzie. Tymczasem poziom organizacyjny komórek prowadzących rekrutację i politykę personalną jest w wielu zakładach żenująco niski. Kierownicy wydziałów i brygad nie mają minimum bodaj wiedzy o czołowieku. Nie docenia się ambicji zawodowych wielu grup pracowników, nie stosuje się żadnych ocen pracy, a przecież zatrudniony ma do tego prawo.

Gospodarka kadrowa — jak i inne dziedziny działalności gospodarczej — wymaga planowania, oparte na solidnym rozeznanie sytuacji w każdym przedsiębiorstwie i naukowo opracowanych przewidywaniach.

Taki właśnie zakładowy program ograniczenia plynności kadr przedstawia Julian Nadolski. Opracowanego w jednym z warszawskich dużych przedsiębiorstw elektronicznych, które borykało się z ogromnym deficytem kadr. Szeroką akcją podjęto w 1958 r. Oprócz zasadniczych zmian w pracy kadrowej — przyjmowania nowych pracowników i wprowadzania ich w społeczność zakładową, zobowiązano kierowników poszczególnych komórek do odpowiedzialności za wprowadzenie nowo przyjętych do kolektywu pracowniczego, za prawidłową ocenę ich przydatności i pełne wykorzystanie kwalifikacji.

Ta systematycznie kontrolowana działalność przyniosła rezultaty. Współczynnik plynności, który wy-

nosił w 1957 r. zawrotną liczbę 63 proc. załogi, spadł w 1966 r. do 18 proc.

Pismo nasze już niejednokrotnie poruszało problemy plynności kadr i jej ogromnych kosztów. Wróćmy do tego w okresie, w którym zakłady opracowują plany pięcioletnie, analizują gospodarkę przedsiębiorstwa, szukają rezerw wydajności pracy. Wydaje się niezmiernie ważne, żeby obok planów lepszego wykorzystania środków trwałych, lepszej organizacji pracy, znalazł się zakładowy plan prawidłowej gospodarki kadrą, plan ograniczenia plynności załogi, który powinien być włączony do planu przedsięwzięć organizacyjno-technicznych w najbliższym pięcioletniu i zatwierdzony przez konferencję samorządu robotniczego.

Można się bowiem nie zgadzać z szacunkowymi obliczeniami socjologów co do wielkości zjawiska ruchu pracowników i szkodliwej plynności kadr oraz rachunku strat, które ponosi z jej tytułu gospodarka narodowa. Niemniej bezsporną zasługą socjologów jest zgromadzenie obfitego materiału badawczego, który oświetla wszechstronnie problem ruchu kadr, a tym samym umożliwia podjęcie środków, zmierzających do ograniczenia przemysłowej, kosztownej „turytyki”.

A.K.

⁴⁾ Wszystkie dane zaczerpnięto z książki pt. „Plynność załóg” — pracy zbiorowej pod redakcją Adama Sarapaty, wydanej przez Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne w 1968 r.

GOSPODARKA PLANOWA nr 5/1969

W PIĄTYM w tym roku numerze „Gospodarki Planowej” LIDIA BEŚKID zamieszcza artykuł pt. **Rola pała najniższych w dochodach rodzin.** Autorka, opierając się o szerokie badania statystyczne, stwierdza, że pała najniższe stanowią najczęściej dodatkowy dochód w rodzinie. W tych przypadkach pała najniższe są uzupełnieniem dochodu rodzin znajdujących się zazwyczaj w niższych przedziałach zamożności rodzin.

Pała — najniższe, jako jedyne źródło utrzymania dotyczą: na poziomie minimum — osób samotnych, na poziomie nieco wyższym od minimum — rodzin małych, najczęściej dwuosobowych. W obu przypadkach mała liczba osób, przypadająca nawet na bardzo niski dochód z pracy, nie kwalifikuje tych rodzin do najniższych grup zamożności, choć duże obciążenie np. wydatkami stałymi może wpły-

wać w istotny sposób na poziom spożycia w takich grupach, jak żywność, odzież, obuwie czy podstawowe usługi.

Prócz tego w omawianym numerze piszą: Krzysztof PORWIT — Zarys programu wprowadzania metod optymalizacji w planowaniu centralnym, Tadeusz KIERCZYŃSKI, Urszula WOJCIECHOWSKA — Finansowanie inwestycji branży, Stanisław LOJEWSKI — Planowanie inwestycji i postępu technicznego w kompleksach produkcyjno-usługowych, Tadeusz MUSZKIEŁ — Baza paliwowo-energetyczna Polski w latach 1966—1975, Jurij Filipowicz KORMNOW — Międzynarodowa socjalistyczna kooperacja produkcyjna, Bronisław NAJNIGIER — Dochodowa efektywność wymiany zagranicznej (próba ujęcia rozwojowego), Tadeusz PALACZ — Wartość obrotów zagranicznych Polski w ostatnim 10-leciu na tle innych krajów europejskich. (ks)

nizacyjnych dyrektora przedsiębiorstwa, czy kierownika sklepu.

Oddzielnego omówienia wymaga zasygnalizowany uprzednio w części problem pracy jednostek handlu i usług w niedziele i dni świąteczne, gdyż jest on pod względem socjalnym nieco trudniejszy. Przepisy ustawy cytowanej na wstępie wychodzą z pełni na przeciwko interesom konsumentów w tym względzie. Odczuwa się jednakże szczególnie niepełną realizację wydanym postanowień. Do generalnej zasady uwzględnienia potrzeb mieszkańców miast i wsi, ustawa dodaje wyjątkowo dużo założeń szczegółowych, precyzyjnie określających zadania organizacji handlu i usług.

Ponadto ustawa dała szeroką delegację, nie wykorzystaną dotychczas, w oparciu o którą Rada Ministrów ma możliwość dalszego określania innych placówek handlu detalicznego i zakładów usługowych, które mogą być czynne w niedziele i dni świąteczne (art. 3 ust. 3).

Przepisy wykonawcze resortów nie poszły ani kroku dalej. Np. w zarządzeniu Ministra Handlu Wewnętrznego w sprawie otwierania i zamykania placówek handlu detalicznego i zakładów gastronomicznych¹⁾ pominięto obowiązek otwierania w niedziele i dni świąteczne wyznaczonych placówek sprzedających napoje chłodzące i lody (brak w specyfikacji tego rodzaju pozycji).

Czytelnik, który ma okazję występować w charakterze konsumenta, na ogół wie, że wiele placówek tych, które powinny być czynne w niedziele i dni świąteczne — nie jest w ogóle czynnych lub są czynne w takim zakresie, który nie jest odczuwalny. Dotyczy to m. in. placówek sprzedających drobnotaliczne, stacji obsługi samochodów, zakładów fryzjerskich, dyżurnych sklepów nocnych. Czas otwarcia kwiatarni jest mocno okrojony. Działające na dworcach kolejowych lub w luksusowych hotelach zakłady fryzjerskie nie wyczerpują chyba postanowień ustawy.

Charakterystyczne dla handlu „w niedziele” jest odprężenie, spokój, pogoda. Pamiętają tu dawni bywalcy CDT w niedziele. Zakupy niedzielne były przyjemnością i atrakcją m. in. dla wycieczek spoza Warszawy. Wydaje się, że instytucja handlu i usług nie powinna pozabawiać klientów możliwości zakupów w atmosferze „niedzielnej”.

Jeżeli handel lub usługi w niedziele i święta powodują wyższe koszty eksploatacyjne, jeżeli uruchomienie sprzedaży w tych dniach wiązałoby się z potrzebami dodatkowych wydatków dla personelu, nie od rzeczy byłoby rozważyć ewentualność pobierania w tym czasie pewnych dodatkowych opłat od konsumentów (np. jednolitego wstępu do wejścia). Jeżeli świadczenia handlowe w okresie nocnym wiązały się z utrudnieniami w pracy można rozważyć ewentualność pobierania narzutu (oczywiście z umiarem np. 1 proc. od wartości zakupu). Nie jest to recepta, a próba rozważenia możliwości podjęcia takich rozwiązań w handlu, które byłoby korzystne i dla konsumentów i dla personelu placówek handlowych.

Bilans czasu działalności placówek handlu i usług, który dotyczy czasu „przeznaczanego” jest przez te organizacje dla konsumentów uszczuplająco dodatkowo nieprawidłowości występujące w rozkładzie ogólnego czasu sprzedaży oraz liczbowej obsadzie personelu tych placówek. Ani cytowana ustawa, ani przepisy wykonawcze do tej ustawy nie określają wprost, że czas otwarcia punktów dokonujących świadczeń winien być bezpośrednio powiązany z opłacalnością tych świadczeń. Jest to fakt o dużym wydzwieku społecznym, nie hamujący rozwoju świadczeń nawet w warunkach trudnych pod względem finansowym i organizacyjnym. Tymczasem do częstych zjawisk „widocznych gołym okiem” nawet bez specjalnej analizy, należałoby utrzymywanie zbędnego personelu w pewnych godzinach i brak dostatecznej liczby pracowników

w tzw. godzinach szczytu. Jest to w dużej mierze wynikiem tego, że sam rozkład czasu działalności tych placówek stwarza nierównomierność w realizacji sprzedaży i zbyt wysokie szczyty popytu w pewnych godzinach. Widoczne na co dzień niedostosowanie liczby personelu do frekwencji klientów jest zjawiskiem wysoce ujemnym. Wskazuje ono na istnienie rezerwy poprawy obsługi w ramach aktualnego stanu osobowego i na możliwość poprawy wyników gospodarczych. Niezbędne tutaj są odpowiednie środki zaradcze (np. zmiana rozkładu pracy, przerwy, różny stopień nasycenia personalem poszczególnych zmian itp.).

Wnioski? — zapytają pracownicy handlu. Odpada chyba wniosek, aby czas pracy osób zatrudnionych w całej gospodarce narodowej dostosować do aktualnego rozkładu pracy placówek handlu, gastronomii i usług. Natomiast rozdzielić szereg wskazań, postulatów, uwag o niezbędności rzetelnego przeanalizowania problemu w różnych przekrojach, w konkretnych warunkach terenowych, pod różnymi aspektami — w celu podjęcia takich skutecznych działań, które

mogą zabezpieczyć pełną realizację postanowień ustawy o dniach i godzinach otwarcia placówek handlowych, gastronomicznych i usługowych i dać gwarancję pełnego spełnienia potrzeb społecznych w tej dziedzinie.

Mogłyby to być między innymi takie zamierzenia jak:

— wcześniejsze otwieranie większej ilości placówek handlu i usług, które umożliwiłyby korzystanie z ich usług przed podejmowaniem pracy zawodowej,

— wyraźne przedłużenie czasu otwarcia do późnych godzin wieczornych zarówno placówek handlu artykułami spożywczymi i przemysłowymi, jak i zakładów usługowych — umożliwiających w dogodniejszy sposób korzystanie ze świadczeń tych placówek po zakończeniu czynności zawodowych konsumentów,

— dostosowanie obsady personalnej punktów sprzedaży i usług do kształtującej się frekwencji w ciągu dnia i w poszczególnych dniach tygodnia,

— otwieranie w niedziele i dni świąteczne takiej ilości punktów handlowych i usługowych i na taki przeciąg czasu, które gwarantują rzeczywistą realizację potrzeb mie-

szkańców miast i wsi w tym zakresie.

— bardziej efektywne wykorzystanie posiadanej sieci handlowej i sieci zakładów usługowych, poprzez wprowadzenie dwóch, a nawet trzech zmian na dobę (w przypadku sklepów nocnych).

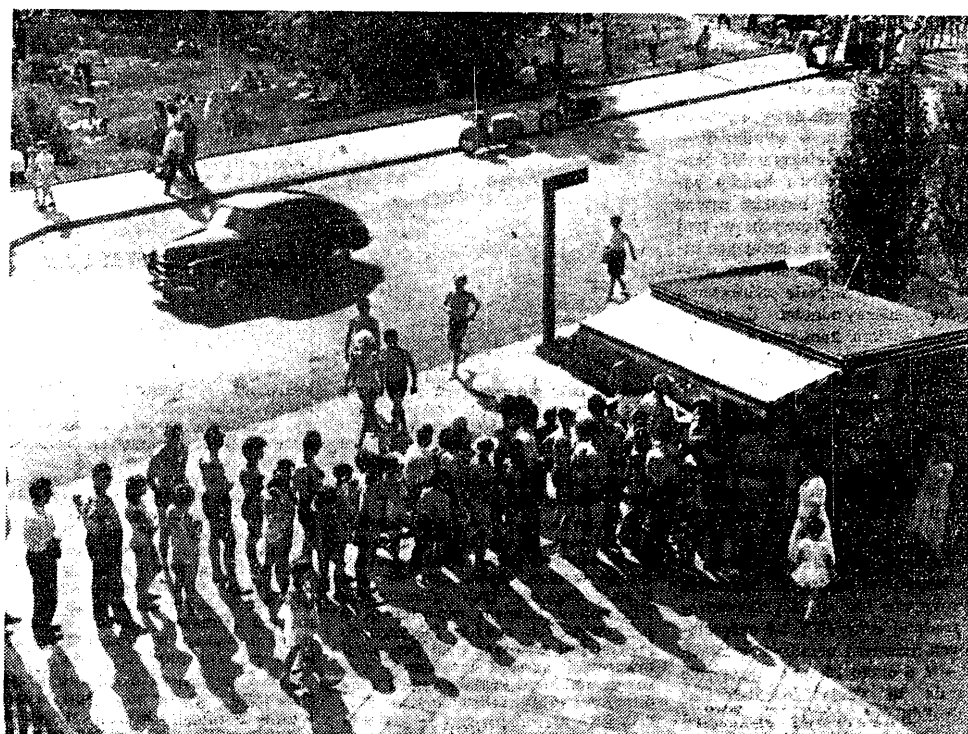
Być może, że organizatorzy działalności handlu i usług widzą szereg innych, lub bardziej dogodnych rozwiązań w tym zakresie. To jest już ich domena i ich sztuka. Oczywiście nie mogłyby one pójść w tym kierunku, który pogarszałby warunki pracy personelu handlu, gastronomii i usług. Nie tędy droga.

¹⁾ Ustawa z dnia 14 kwietnia 1967 r. o godzinach otwarcia placówek handlu detalicznego, zakładów gastronomicznych i zakładów usługowych dla ludności oraz o rozkładzie czasu pracy pracowników w nich zatrudnionych (Dz. Ustaw nr 13, poz. 56).

²⁾ Zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 19 czerwca 1967 r. w sprawie otwierania i zamykania placówek handlu detalicznego i zakładów gastronomicznych (Monitor Polski nr 35, poz. 165).

³⁾ Zarządzenie Przewodniczącego Komitetu Drobnej Wytwarzalności i Ministra Handlu Wewnętrznego z dnia 12 lipca 1967 r. w sprawie ustalania dni i godzin otwierania i zamykania zakładów świadczących usługi dla ludności (Monitor Polski nr 41, poz. 193).

WŁADYSŁAW LATAS



Jest rzeczą bezsporną, że długie kolejki w sklepach z pieczywem, warzywami, ciastkami i innymi artykułami, nie są powodowane brakiem masy towarowej.

Foto: Archiwum

Ostrożnie

Z terapią

LUCYNA KALINSKA

HANDEL zagraniczny, ta bardzo wrażliwa na wszelkie zmiany — zarówno koniunkturalne jak organizacyjne — strefa działalności ludzkiej, jest ostatnio przedmiotem żywej dyskusji. Jakkolwiek punktem wyjścia tej dyskusji była alternatywa: „handel zagraniczny razem (z przemysłem) czy osobno?” to jednak zaobserwować można stanowiska bardziej umiarkowane, wypowiadające się przede wszystkim za rozsądnym potraktowaniem tego skomplikowanego zagadnienia i przestrzegające przed pochopnością w podejmowaniu kroków zmierzających do wprowadzania zmian. Takie głos rozsądku, będący przykładem wszechstronności spojrzenia na problem oraz mądrej, chłodnej oceny reprezentuje artykuł Zdzisława M. Rurara pt.: „Handel zagraniczny — gospodarka krajowa — „Małżeństwo niedoskonałe” (Z. G. nr 17 z dn. 27.4.1969).

Pragne wykazać na przykładzie CEI „Minex”, że jednostka organizacyjna zwana potencjalnie centralą handlu zagranicznego jest w szeregu przypadkach nie do zastąpienia, jest jedną formą ekonomicznie uzasadnioną. Oszczędność stała się koniecznością, a z funduszem plac, jak najszerzej pojęta polityka kadrowa, centralnie ustalana polityka handlowa; wszelkie zaś zmiany typu organizacyjnego w handlu zagranicznym musiałyby pociągnąć za sobą odpowiednie zmiany w aparacie produkcyjnym, spedycyjnym i in. powiązanych wzajemnie rodzajów działalności. Porównać by to można z zabiegami chirurgicznymi, którego dokonuje się nie raz w przypadku niewielkiego schorzenia, co w następstwie daje długotrwałe osłabienie całego organizmu.

W praktyce iluż takich zabiegów można by uniknąć, stosując leczenie zachowawcze? Ujawnianie w dyskusji słabe strony dotychczasowego systemu naszego handlu zagranicznego nie oznacza, że należy dokonywać radykalnych cięć. Istnienie niektórych central handlu zagranicznego dobiega już czterdzielca. Posługując się w dalszym ciągu

przykładem „Minexu”, szereg odbiorców zagranicznych traktuje znak firmowy „Minexu” jak quasi markę towaru, zdążyli oni przyzwyczaić się do załatwiania konkretnych spraw z konkretnymi osobami (a jak to ma wpływ na sprawność handlu zagranicznego wiedzą doskonale pracownicy branżowi centrali); to tylko garść argumentów od strony kontaktów zagranicznych.

Za znakiem firmowym Centrali kryje się kilkadziesiąt stosunkowo drobnych, rozrzuconych w różnych regionach Polski zakładów produkcyjnych, dostarczających głównie wyroby szklarskie i ceramiczne, których udział w ogólnym eksporcie Centrali sięga ok. 60 proc. Trudno sobie wyobrazić, aby w przypadku przekazania tym zakładom uprawnień handlu zagranicznego, dotychczasowi pracownicy Centrali, mający ustabilizowaną sytuację, przeniesli się do peryferyjnych położonych zakładów. A skąd w takim razie kadry te wezmą odpowiednio kwalifikowaną kadre wyspecjalizowaną w zagadnieniach handlu zagranicznego?

W przypadku współpracy „Minex-przemysł” — można mówić o przedlicznym w sferę handlu zagranicznego ramieniu przemysłu. Przedstawiciele zakładów produkcyjnych uczestniczą czynnie w rozmowach z przyjeżdżającymi do Polski kontrahentami zagranicznymi; jeżdżącymi w ramach delegacji służbowych via „Minex” do różnych krajów, mając przez to możliwość śledzenia postępu technicznego w kręgach produkcyjnych w poszczególnych dziedzinach, poznania innych metod pracy, porównywania jakości. Na targach specjalistycznych odbywanych w różnych miejscach na świecie mogą zaobserwować nowości, tendencje mody, rozwoju techniki. W ten sposób odbywa się bezpośrednie zetknięcie naszego przemysłu z odbiorcą względnie producentem zagranicznym. Wrażeń tych nie zastąpiłyby żadne, nawet najbardziej fachowe uwagi przekazywane przez pośrednictwo pracowników handlowych.

Niezależnie od wyjazdów za granicę (z których około 1/3 przypada

w udziale przedstawicielom przemysłu), często wspólnych handlowiec-producent, Centrala informuje przemysł na bieżąco o sytuacji na rynkach międzynarodowych za pośrednictwem regularnie wydawanego biuletynu branżowego.

Wszystkie węzłowe zagadnienia Centrali, takie jak: konstrukcja planów, sprawy cen krajowych, sprawy inwestycji, opłacalność eksportu, polityki handlowej w odniesieniu do podstawowych rynków zbytu — uzgadnianie są z kierownictwem poszczególnych zjednoczeń oraz zainteresowanych jednostek resortowych. Co miesiąc odbywają się tzw. harmonogramowe konferencje asortymentowe, na których wspólnie (przemysł — handel zagraniczny) ustala się program wykonania zamówień eksportowych, omawia fasony, dekoracje, ceny, opakowania, sytuację na rynkach zagranicznych. Konferencje te stwarzają okazję zarówno do wymiany informacji jak i do czynnego uczestniczenia przemysłu w kontraktacji.

Dó podstawowych i najważniejszych form współpracy Centrali z przemysłem należy udział w posiedzeniach branżowych komitetów doradczych, na których omawiane są wszystkie bieżące sprawy specyficzne dla danej branży, oceniane są okresy przeszłe i dyskutowane plany na przyszłość. Przemysł informuje o zamierzeniach w dziedzinie modernizacji, polepszenia jakości produkcji, o możliwościach skrócenia cyklu dostaw, o przeszkodach w realizowaniu dostaw. Centrala przedstawia swoje plany akwizycji, plany akcji reklamowej, propozycje wyjazdów na targi czy wystawy zagraniczne. Konfrontacja tych problemów na wspólnych posiedzeniach stwarza optymalne warunki dla podejmowania bezkolizyjnych decyzji, stawia na wspólnej płaszczyźnie sprawy produkcji i sprawy handlu zagranicznego.

Przewiduje się dalszy rozwój tej współpracy i zacieśnienie jej przez udział dyrekcji Centrali w kolegiatach zjednoczeń i udział w doradczych organach w przemysle, na których wspólnie zastanawiano by się nad rozbudową, modernizacją, kierunkami eksportu, opłacalnością itp. zagadnieniami.

Na gruncie tak przebiegającej współpracy można rozwijać inne jej formy, przystosowując je tylko do zmieniających się warunków. Można

wiele zaangażować producentów w czynności dotychczas wykonywane przez handlowców a mianowicie: uzgadnianie wszystkich detali technicznych bezpośrednio z klientami zagranicznymi; przygotowywanie materiałów informacyjnych do katalogów i innych publikacji o charakterze reklamowym; dobór i przygotowywanie wspólnie z pracownikami Centrali ekspozycji na targi i wystawy i wspólnie organizowanie obsługi tych imprez; opracowywanie analiz asortymentowych z punktu widzenia atrakcyjności ofert eksportowych; możliwości technologiczne oraz kosztów produkcji. A to oznaczałoby już daleko posuniętą ingerencję producenta z handlem, z pozostawieniem handlowcom wysoko wyspecjalizowanych czynności handlowych, wymagających wieloletniego przygotowania teoretycznego i praktycznego. Zatem skupienie w centrali wykwalifikowanego personelu handlowego, obsługującego kilkadziesiąt a nie raz i paruset producentów krajowych, oznacza dużą oszczędność z punktu widzenia ilości zatrudnionych oraz zapewnia sprawna obsługę po stronie krajowej i zagranicznej.

Jednak centralnym punktem dyskusji nad tak ważnymi dziedzinami działalności człowieka, jakim są przemysł i handel, jest i pozostanie towar, a ściślej mówiąc jego jakość. Rozwiązania organizacyjne są tylko mniej lub bardziej doskonałe ramy tego obrazu. I tak jak najwspanialsze ramy nie nadadzą wartości artystycznej kiczowatemu obrazowi, tak najbardziej sprawna organizacja nie nadaje klepskiemu towarowi pierwszorzędnej jakości.

Prawdopodobnie już niewiele dzieli nas od wprowadzenia znaku firmowego, za którym będzie się kryła usankcjonowana „jakość towaru”. Łączy się to z dziedziną na pozór nie mającą nic wspólnego z handlem zagranicznym, lecz pośrednio warunkującą go a mianowicie z inwestycjami w przemysle. Nie ludźmy się, że przestarzałe urządzenia produkcyjne będą supermodernizowane. Przez jakiś czas może tak się nawet dziać, ale odbywa się to zawsze kosztem ludzi — ich zwiększonego wysiłku. Stopień wykorzystania zdolności produkcyjnej zakładów współpracujących z „Minexem” jest wysoki, eksport rozwija się dynamicznie, zadania planowe „Minexu” wykonywane są zgodnie z założeniami, ale — aby w najbliższej przyszłości zaspokoić rosnące potrzeby kraju i eksportu — program inwestycyjny musi uwzględnić pełną mechanizację i automatyzację

produkcji, modernizację, rozbudowę i budowę nowych zakładów. A nawet, powinny być przyznane dodatkowe nakłady inwestycyjne celem uruchomienia nowych mocy produkcyjnych. Stworzenie naszego niedoinwestowanego przemysłu lepszych możliwości produkcyjnych, stworzenie warunków dla prowadzenia prawidłowej polityki kadrowej poprzez zatrudnianie kwalifikowanego personelu, doszkalanie go i przyuczanie, stworzenie pracownikom odpowiednich bodźców materialnych z pewnością zapewni wysoką jakość towaru, terminowe wykonanie zamówień, co w efekcie końcowym oznacza „bezbolesne” usprawnienie handlu zagranicznego.

Innym posunięciem, które na pewno wpłynęło na ulepszenie działalności naszego handlu zagranicznego, a którego realizacja nie miałyby nie wspólnego z drastycznymi metodami powinno być położenie nacisku na szczególnie staranne dobieranie wysoko kwalifikowanych pracowników handlu zagranicznego. Wbrew powszechnie panującemu przekonaniu pracownicy handlu zagranicznego nie pobierają najwyższych uposażeń i wprowadzenie pewnych korekt do taryfikatora na pewno wpłynęłoby na zwężenie personelu z miejscem pracy na długie lata, a może nawet do emerytury, co miałoby szczególnie duże znaczenie dla efektywnego funkcjonowania centrali.

Dla pracowników handlu zagranicznego nie jest tajemnicą, że jakość ich pracy jest wprost proporcjonalna do ilości przepracowanych lat w tej samej centrali, ba, w tej samej branży. Z tego względu bardzo ważną rzeczą byłoby stworzenie odpowiednich bodźców materialnych, które w konsekwencji wpłynęłyby na ustabilizowanie sytuacji kadrowej w centralach. Bodźcami takimi mogłyby być choćby stopniowe, nabywane z biegiem lat przywileje, co miałyby nie tylko skutki finansowe, lecz byłoby równocześnie dowodem szacunku i uznania dla dorobku pracowników. W tych rozważaniach nad uruchomieniem potencjalnej energii ludzkiej można by pójść dalej i stworzyć takie warunki pracy w centralach, aby doświadczeni, wieloletni pracownicy mogli skorzystać pod swoim okiem nowy narybek — podobnie jak doświadczeni aktorzy czy lekarze szkolą swoich uczniów i następców.

¹⁾ Por.: W. Dudziński, A. Górka, Produkcja — Import — Eksport —, razem czy osobno?, ZG nr 2/1969 r.

WYSOKOŚĆ KAR UMOWNYCH W RAZIE DOSTAWY WYROBÓW CUKIERNICZYCH TRWAŁYCH Z WADAMI

Wojewódzka Spółdzielnia Spożywców dostarczyła do Hurtowni Wojewódzkiej Przedsiębiorstwa Hurtu Spożywczego partię herbatników o nazwie „Balladynki” i „Inki”.

Ponieważ dostarczone herbatniki posiadały wady jakościowe, Hurtownia WPHS wystąpiła przeciwko Wojewódzkiej Spółdzielni Spożywców na drogę postępowania arbitrażowego, domagając się zasądzenia kar umownych, obliczonych zgodnie z § 51, pkt. 3 ogólnych warunków sprzedaży (Monitor Polski z 1966 r. Nr 57, poz. 276).

Okręgowa Komisja Arbitrażowa ustaliła, że wady dostarczonych herbatników zostały dostatecznie udowodnione, wobec czego zasądziła na rzecz Hurtowni kary umowne, ale nie w wysokości przewidywanej w § 51, pkt. 3 ogólnych warunków sprzedaży, tzn. w wysokości 10 proc. wartości dostarczonych towarów z wadami, a w wysokości 2 proc., zgodnie z ogólnymi warunkami umów dostaw i pieczywa i wyrobów ciastkarskich (Monitor Polski z 1967 r. Nr 22, poz. 102).

Główna Komisja Arbitrażowa odwołania powodowej Hurtowni nie uwzględniła, utrzymując w mocy orzeczenie OKA.

Na skutek rewizji nadzwyczajnej Ministra Handlu Wewnętrznego, sprawa została ponownie rozpoznana przez Główną Komisję Arbitrażową, która orzeczeniem z dnia 14 listopada 1968 r. nr BO-11020/68 zapadłym w składzie rewizyjnym poprzednie swe stanowisko zmieniła, wypowiadając ostatecznie następujący pogląd prawny:

Ponieważ dla wyrobów cukierniczych trwałych, do których między innymi należą herbatniki, pierniki, wafle, sucharki, biszkopty i inne wyroby nie wydano specjalnych warunków umów sprzedaży i dostaw, mają tu zastosowanie ogólne warunki umów sprzedaży oraz umów dostaw w obrocie krajowym (Monitor Polski z 1966 r. Nr 57, poz. 276), według których wysokość kar wynosi 10 proc. wartości towarów dostarczonych z wadami.

W uzasadnieniu ponownego swego orzeczenia GKA zaznaczyła:

„Rewizja jest uzasadniona. Do dostaw herbatników będących przedmiotem sporu nie mają zastosowania ogólne warunki umów dostaw pieczywa i wyrobów ciastkarskich. Przepisy tych o.w.d. wydane przez (Ministra Handlu Wewnętrznego) dotyczą dostaw pieczywa oraz wyrobów ciastkarskich, które są wyrobami nietrwałymi (lub półtrwałymi) z okresem trwałości od 1 do 30 dni. Te cechy pieczywa oraz wyrobów ciastkarskich spowodowały konieczność odmiennego uregulowania niż w o.w.s. m. in. warunków odbioru i terminów reklamacji. Dotyczących opakowania, zwrotów pieczywa czerstwego itp. Należy podkreślić, że wyroby objęte cytowanym zarządzeniem Ministra Handlu Wewnętrznego są produkowane według norm branżowych, opracowanych przez Zjednoczenie Przemysłu Piekarniczego podległe temu resortowi.”

Natomiast herbatniki stanowiące przedmiot sporu mają okres gwarancyjny 4 miesiące, a więc odpowiadają wymogom PN 65-A-88051, która określa herbatniki jako wyroby cukiernicze trwałe. Dla wyrobów cukierniczych trwałych, do których w grupie pieczywa cukierniczego należą herbatniki, pierniki, obwarzanki, paluszki, prele, biszkopty, makaroniki, wafle i sucharki (PN-63-A-88061 2.10) nie opracowano specjalnych warunków umów sprzedaży i dostaw, mają tu więc zastosowanie ogólne warunki umów sprzedaży oraz umów dostaw w obrocie krajowym. Wysokość odszkodowania umownego z tytułu wad towaru wg powołanych o.w.s. wynosi 10 proc. wartości towarów dostarczonych z wadami. Wobec bezsporności faktu dostarczenia wadliwych herbatników, należało uznać roszczenie odbiorcy o odszkodowanie umowne, wynikające z postanowień § 51, pkt. 3 o.w.s. za uzasadnione.”

ODPOWIEDZIALNOŚĆ POCZTY ZA ZAGINIECIE LUB USZKODZENIE PACZKI

Sąd Najwyższy w składzie 7 sędziów po rozpoznaniu wniosku Ministra Sprawiedliwości o udzielenie odpowiedzi na następujące pytanie prawne dotyczące wykładni art. 55, ust. 1 i 2 oraz art. 56, ust. 3 z dnia 31 stycznia 1961 r. o łączności (Dz.U. Nr 8, poz. 48):

„Według jakich zasad, a w szczególności czy według zasad ogólnych przewidzianych w prawie cywilnym, czy też według zasady ograniczonej odpowiedzialności, przewidzianej w art. 56, ust. 3, ustawy z dnia 31.1.1961 r. o łączności (Dz.U. Nr 8, poz. 48), kształtuje się odpowiedzialność państwowego przedsiębiorstwa „Polska Poczta, Telegraf i Telefon” w wypadku, gdy zaginięcie paczki bez

DOKONCZENIE NA STR. 4

ZYCIE
GOSPODARSTWO

Nr 28 (930) — 13.VII.1969 r.

DOKONCZENIE ZE STR. 7

podanej wartości albo ubytek lub uszkodzenie jej wartości jest następstwem czynu niedozwolonego pracownika poczty?"

— uchwała z dnia 9 września 1967 r. nr III CZP 38/67 postanowiła w sprawie metod oceny i klasyfikacji inwestycji przemysłowych w latach 1971—1975 oraz zadań w dziedzinie zwiększenia efektywności inwestycji w gospodarce narodowej zakłada konieczność zapewnienia intensywnego rozwoju przemysłu elektromaszynowego, a w szczególności tych branż i grup wyrobów, które decydują o unowocześnieniu gospodarki i rozwoju opłacalnego eksportu. W związku z tym Uchwała przewiduje, że przy opracowywaniu projektów planów okresu 1971—75 w tym przemyśle należy zwrócić szczególną uwagę na zagadnienie obniżki kosztów produkcji m. in. w drodze koncentracji i specjalizacji produkcji.

Jak wiadomo, opłacalność eksportu jest funkcją zarówno poziomu cen dewizowych jak i kosztów produkcji, przy czym występuje ona jedynie wtedy, jeśli uzysk z eksportu przewyższa koszty produkcji.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

OCENA I KLASYFIKOWANIE INWESTYCJI PRZEMISŁOWYCH W LATACH 1971—1975

W myśl ogłoszonej w nr 24 Monitora Polskiego uchwały nr 103 Rady Ministrów z dnia 7 czerwca 1969 r. w sprawie metod oceny i klasyfikacji nowo rozpoczętych inwestycji przemysłowych w latach 1971—1975 (poz. 186), inwestycje w przemyśle państwowym i spółdzielczym, polegające na: 1) budowie nowych zakładów produkcyjnych, 2) rozbudowie zakładów istniejących, 3) modernizacji urządzeń produkcyjnych, 4) poważniejszych zakupach środków produkcji, których realizację zamierza się rozpocząć w latach 1971—1975, powinny być oceniane i sklasyfikowane z punktu widzenia ekonomicznej celowości i efektywności.

Wspomnianej klasyfikacji nie podlegają: 1) drobniejsze zakupy środków produkcji, 2) inwestycje nieprodukcyjne, realizowane w formie wyodrębnionych przedsięwzięć lub zadań inwestycyjnych, 3) inwestycje mające na celu doprowadzenie do warunków wymaganych przez odpowiednie normy i przepisy (np. inwestycje antyawaryjne, inwestycje dotyczące poprawy bhp i warunków zdrowotności załogi, eliminacji zanieczyszczeń atmosfery, oczyszczania ścieków, stworzenia prawidłowych warunków transportu i magazynowania itp.).

Ponadto właściwi ministrowie (kierownicy urzędów centralnych) mogą wyłączyć spod klasyfikacji inwestycje, których nie można ocenić z punktu widzenia określonych efektów produkcyjnych.

Sposób oceny i klasyfikowania omawianych inwestycji przemysłowych z punktu widzenia ekonomicznej efektywności, zawierają ramowe wytyczne, ogłoszone jako załącznik do uchwały Rady Ministrów.

BEZPIECZEŃSTWO I HIGIENA PRACY W ZAKŁADACH PRZEMYSŁU ZIELARSKIEGO

Minister Przemysłu Spożywczego i Skupu wydał rozporządzenie (z dnia 5 maja 1969 r.) w sprawie bezpieczeństwa i higieny pracy w zakładach przemysłu zielarskiego (Dz.U. Nr 16, poz. 119).

Rozporządzenie to dotyczy zasad bhp osób zatrudnionych w zakładach przemysłu zielarskiego oraz osób zatrudnionych przy sprzedaży gotowych form leków ziółowych w branżowych sklepach podległych tym zakładom.

Poza przepisami ogólnymi bhp, w rozporządzeniu zamieszczone zostały przepisy bhp związane z przygotowaniem surowców zielarskich do produkcji, z produkcją wyrobów zielarskich, z użyciem opakowań szklanych i magazynowaniem wyrobów gotowych, z ochroną przed szkodliwym działaniem alkaloidów i innych wyodrębnionych ciał czynnych jak też z bhp przy amputowaniu. W rozporządzeniu zawarte są również przepisy higieniczno-sanitarne.

Nowe rozporządzenie, w zasadzie wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 1970 r.

FUNDUSZ ZAKŁADOWY W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁU CELULOZOWO-PAPIERNICZEGO

Ukazało się rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 czerwca 1969 r. w sprawie funduszu zakładowego w niektórych przedsiębiorstwach przemysłowych resortu leśnictwa i przemysłu drzewnego (Dz.U. Nr 18, poz. 135).

Rozporządzenie określa zasady tworzenia funduszu zakładowego w przedsiębiorstwach przemysłowych zrębowanych w Zjednoczeniu Przemysłu Celulozowo-Papierniczego.

Rozporządzenie otrzymało wsteczną moc obowiązującą od dnia 1 stycznia 1968 r.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

8 ŻYCIE GOSPODARSTWA

Nr 28 (930) — 13.VII.1969 r.

U CHWAŁA II. Plenum KC PZPR w sprawie metod opracowania planu na lata 1971—75 oraz zadań w dziedzinie zwiększenia efektywności inwestycji w gospodarce narodowej zakłada konieczność zapewnienia intensywnego rozwoju przemysłu elektromaszynowego, a w szczególności tych branż i grup wyrobów, które decydują o unowocześnieniu gospodarki i rozwoju opłacalnego eksportu. W związku z tym Uchwała przewiduje, że przy opracowywaniu projektów planów okresu 1971—75 w tym przemyśle należy zwrócić szczególną uwagę na zagadnienie obniżki kosztów produkcji m. in. w drodze koncentracji i specjalizacji produkcji.

Jak wiadomo, opłacalność eksportu jest funkcją zarówno poziomu cen dewizowych jak i kosztów produkcji, przy czym występuje ona jedynie wtedy, jeśli uzysk z eksportu przewyższa koszty produkcji.

Dotychczasowe doświadczenia w zakresie analizy opłacalności eksportu maszyn i urządzeń prowadzą do wniosku, że konieczne jest szczególnie wnikliwe zajęcie się niektórymi aspektami rachunków kosztów produkcji. Konieczność koncentracji uwagi na kosztach produkcji jako elementu decydującym o poziomie opłacalności eksportu nie wynika przy tym z negowania przez mniejsze znaczenia problematyki wpływu cen dewizowych na poziom opłacalności eksportu. Niewątpliwie w tym zakresie można znaleźć jeszcze tu i ówdzie pewne rezerwy.

Jest godne uwagi, że w ostatnich kilku latach, m. in. w wyniku działania bodźców za efektywności eksportu, przedsiębiorstwa handlu zagranicznego zdołały uzyskać pewne korekty cen dewizowych, w tym również na rynkach o dużej konkurencji. Przyczyniły się do tego również postępy w zakresie podnoszenia jakości i niezawodności działania, unowocześnienia konstrukcji, polepszenia kosmetyki eksportowanych maszyn i urządzeń oraz organizacji serwisu technicznego. Dalsza poprawa cen dewizowych będzie zależała od intensyfikacji wysiłków przemysłu w tym zakresie podejmowanych w oparciu o programy rekonstrukcji i rozwoju poszczególnych branż i zakładów.

Pośrednim wyrazem osiągniętych dotychczas rezultatów w dziedzinie poprawy cen jest m. in. fakt wzrostu średniej ceny za 1 kg eksportowanych maszyn i urządzeń w latach 1961—67 o około 30 proc. Dużą rolę odegrała tu akcja „odchudzenia” konstrukcji w drodze stosowania wyższych gatunków stali, zmniejszania ciężaru odlewów, wprowadzania tworzyw sztucznych, itd. Oczywiście należy pamiętać, że wzrost średniej ceny za 1 kg wynika również ze zmian struktury eksportu maszyn i urządzeń, jakie, wystąpiły w tym okresie. Zmiany te nie powstały jednak przypadkowo, lecz były rezultatem świadomej działalności przemysłu maszynowego, nacełowanej na szybszy rozwój produkcji branż i grup wyrobów zaliczanych do rozwojowych, jak elektronika, aparatura kontrolno-pomiarowa, sprzęt medyczny, precyzyjne obrabiarki i narzędzia, itp.

Stosowanie w praktyce zasady selektywnego rozwoju branż przemysłu maszynowego, w tym branż specjalizujących się w eksporcie, wymaga posiadania pełnej świadomości co do rzeczywistego stopnia opłacalności eksportu danych asortymentów i grup wyrobów. Dotyczy to przede wszystkim poziomu kosztów produkcji. Problematyka poziomu kosztów produkcji, mimo różnych dociekań w tej dziedzinie, jest w dalszym ciągu terenem nieznanym i pełnym niespójności. Konieczne jest zatem podjęcie prac mających na celu, prawidłowe uregulowanie zasad kalkulacji cen fabrycznych oraz podniesienie ogólnego poziomu kalkulacji w zakładach produkcyjnych. Obejmować to również powinno do-

konanie zmian przepisów dotyczących ustalania cen wyrobów nowych względnie podlegających modernizacji oraz cen wyrobów osiągniętych znak jakości.

Jak wiadomo z praktyki sprawy te nie należą do najłatwiejszych, gdyż stanowią pole sprzecznych interesów zakładów produkcyjnych i przedsiębiorstw eksportujących. W obecnym systemie rozliczeń między przedsiębiorstwem przemysłowym a przedsiębiorstwem handlu zagranicznego jednostki przemysłu zainteresowane są, w uzyskaniu możliwie najwyższej ceny, podczas gdy przedsiębiorstwa handlu zagranicznego dążą do nabycia towarów po cenie możliwie najniższej. Tendencja ta jest zrozumiała w świetle za-

jednakową ostrością we wszystkich branżach i asortymentach produkcji biorąc eksport ten należy do najbardziej opłacalnych spośród wszystkich grup towarowych występujących w naszym eksporcie. Wydaje się jednak, że nie można na tym poprzestać, tym bardziej że począwszy od roku 1971 wprowadzone zostaną nowe ceny zaopatrzeniowe a kursy graniczne zostaną skorygowane. Droga do poprawy wskaźników wiedzy poprzez działania skoordynowane zarówno w zakresie rozwijania asortymentów o szczególnie korzystnych wskaźnikach, jak i eliminowania wyrobów o wskaźnikach niekorzystnych. Chodzi zatem o rozwijanie produkcji takich wyrobów jak

ści spowodowane brakiem odpowiednio wyszkolonych kalkulatorów, a ponadto powstają w ogóle wątpliwości co do celowości tworzenia tego rodzaju działów w sferze handlu zagranicznego.

Niewłaściwe dane co do poziomu kosztów produkcji pochodzą również z tego, że poziom kosztów w jednostkę w miarę usprawnienia procesu produkcji oraz wydłużenia serii produkcyjnej ulega obniżeniu, a poziom cen fabrycznych z uwzględnieniem zmian pozo-

staje niezmienny niejednokrotnie przez dłuższy okres czasu. Zmiana cen fabrycznych nie wysłabła na dobre zakładowi produkcyjnemu! skutkować się do kosztu finalnego wyrobu przeznaczanego na eksport, wykazanej straty lub nadwyżki!

Nie ma chyba wątpliwości, co do słuszności tych poglądów. Należałoby zatem jak najszybciej podjąć prace nad zmianą obecnych zasad kalkulacji, przy czym — zgodnie z postanowieniami cytowanego już punktu 1-go, § 7 ust. 1 uchwały R.M. nr 30/66 — najbardziej celowe byłoby wprowadzenie zasady naliczania zysku od wartości kosztów bezpośrednich, a nie całości kosztów przerobu, obejmujących również różne koszty pośrednie. Te ostatnie — jak wiadomo — mają tendencję do nadmiernego rozrostu.

Proponowana zmiana zasad naliczania zysku wiązałaby się ściśle z wprowadzeniem w przemyśle wskaźnika produkcji czystej, jako podstawowego wskaźnika oceny zakładu. Przy przyjęciu tego systemu wyeliminuje się możliwość naliczania w przemyśle maszynowym narzutów od narzutów i uzyskiwania w ten sposób korzystniejszych wyników przez zakłady kompletujące niż zakłady produkujące elementy i zespoły kooperacyjne.

Istniejący u nas system naliczania narzutów z tytułu zysku, dochodzących niejednokrotnie do kilkudziesięciu procent oraz narzutów od tychże narzutów stanowi wyraźną przeszkodę w rozwijaniu produkcji opartej na dostawach węzłów i podzespółów maszyn i urządzeń z wyspecjalizowanych zakładów, gdzie prowadzi do nieuzasadnionego podwyższenia cen finalnych. W efekcie postulowana w przemyśle maszynowym specjalizacja produkcji może zamiast polepszenia doprowadzić do pogorszenia wskaźników opłacalności eksportu tych wyrobów.

Omawiana problematyka powinna znaleźć swe rozwiązanie również w systemie kombinatów, które mają obejmować wszystkie fazy produkcji danego wyrobu. W warunkach tego jest jednak przyjęcie zasady, że całość rozliczeń z budżetem państwa powinna przebiegać przez dyrekcję kombinatu, a nie przez poszczególne zakłady w nim zrzeszone. Jak z tego widać postulat obniżki kosztów produkcji celem sprostania wzrastającej konkurencji na rynkach zagranicznych może być zrealizowany w drodze zastosowania określonych powiazań organizacyjnych, które będą w stanie zapewnić zwiększenie konkurencyjności naszych wyrobów przemysłu maszynowego.

Pozostaje jeszcze problem cen na wyroby nowo uruchomione lub modernizowane oraz wyroby zaliczone do grupy „A” i „B” jakości. Jak wiadomo producent takich wyrobów ma prawo stosować wyższe stawki zysku. I tak np. wyroby zaliczone do grupy „A” mogą zawierać stopę zysku w granicach od ok. 20 proc., a wyroby grupy „B” — od 12 proc. W praktyce oznacza to wydatne podniesienie poziomu cen fabrycznych w stosunku do wyrobów nie modernizowanych lub takich, które nie otrzymały taktu jakości.

Ogólnie przynajmniej, że sama zasada podwyżki cen tych wyrobów jest słuszną, gdyż wprowadza bodźce dla modernizacji i podnoszenia jakości. Jednakże w przypadku eksportu wzrost ceny krajowej nie zawsze może być w pełni skompensowany odpowiednią podwyżką cen zagranicznych. Rynki zagraniczne kierują się bowiem twardymi prawami konkurencji i nie chcą uwzględnić faktu podwyżek cen wynikających ze stosowania u nas zasady szybkiej amortyzacji wydatków na prace konstrukcyjne i wytworzenie. W tych warunkach sztywne trzymanie się przepisów o możliwości stosowania zwiększonych narzutów prowadzi do paradoksalnego zjawiska lepszej opłacalności wyrobów grupy „C” — zaliczanych do przestarzałych. Dla tych ostatnich stosuje się bowiem jedynie 5-procentowy narzut z tytułu zysku. Tak więc słuszną zasadą tworzenia bodźców dla modernizacji i podnoszenia jakości przetrada się w antybodzie. Powstaje pytanie: czy podane wyżej stawki narzutów nie powinny być raczej traktowane jako górne limity, co pozwalałoby na bardziej elastyczne ich stosowanie w praktyce.

Przedstawione powyżej propozycje zmian zasad kalkulacji cen fabrycznych wyrobów przemysłu maszynowego powinny umożliwić otrzymanie prawidłowego obrazu opłacalności produkcji oraz opłacalności eksportu. Uzyskanie właściwych wskaźników opłacalności eksportu oraz poziomu kosztów produkcji poszczególnych asortymentów produkcji przemysłu elektromaszynowego będzie mogło stanowić podstawę dla wyboru najkorzystniejszych alternatyw rozwoju zgodnie z zasadą selektywnego rozwoju. Nie bez znaczenia jest również umożliwienie w ten sposób dokonanie porównań stopnia opłacalności produkcji i eksportu maszyn i urządzeń z innymi branżami przemysłu przetwórczego.

Uregulowanie zasad kalkulacji cen fabrycznych, w tym przede wszystkim zasad naliczania zysku powinno być podjęte w toku prac nad reformą cen zaopatrzeniowych, która ma być przeprowadzona w ciągu roku 1970.

OPLACALNOŚĆ RZECZYWISTA CZY UROJONA?

(ARTYKUŁ DYSKUSYJNY)

ANDRZEJ SZCZEPANCIK

dań w zakresie rozliczeń przemysłu z budżetem państwa z tytułu zysku, a w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego w świetle przepisów i limitów dotyczących wskaźników opłacalności oraz analogicznych rozliczeń budżetowych.

Z dotychczasowych doświadczeń z funkcjonowaniem rachunku opłacalności eksportu oraz nagród z tego tytułu wynika, że system ten nie zdołał zlagodzić tych sprzeczności. Nie należy bowiem zapominać, że przy wyższych cenach fabrycznych łatwiej jest wykonać plan produkcji towarowej, uzyskać zamierzoną wysokość funduszu zakładowego i funduszu rozwoju przedsiębiorstwa. Nacisk tych czynników jest — jak wynika z obserwacji — tak silny, że z reguły oddziaływanie systemu nagród za efektywność eksportu nie wystarcza dla zrównoważenia oddziaływania wskaźników podstawowych w danym przedsiębiorstwie.

Ostatnio na zjawisko tych sprzeczności zwrócił uwagę kilku autorów i działaczy gospodarczych z różnych środowisk^{1) 2) 3)}. Trzeba tu wyjaśnić, że aktualny system nagradzania za efektywność eksportu zakładał od początku, iż sprzeczność ta będzie prowadzić do tendencji korygowania cen i narzutów eksportowych przez przemysł w dążeniu do uzyskania nagród z tytułu efektywności. Początkowe doświadczenia w tej dziedzinie wskazywały zresztą na słusność założeń systemu. W ciągu lat 1966—68 szereg zakładów z jednego przemysłu dokonał niejednokrotnie dość poważnych cięć kalkulacji kosztów produkcji i cen fabrycznych w dążeniu do osiągnięcia nagród z tytułu efektywności eksportu. W ostatnim czasie jednak okazało się, że twarde wymogi w zakresie akumulacji budżetowej i funduszu zakładowego postawiły tamę dalszemu postępowi w dziedzinie dobrowolnego korygowania cen fabrycznych. Nie skłania do tego również pracochłonność tego typu przedsięwzięcia jak również obowiązujący mechanizm dokonywania zmian cen.

Zagadnienie podniesienia efektywności eksportu maszyn i urządzeń w drodze obniżki kosztów produkcji i cen fabrycznych nie występuje z

aparatura kontrolno-pomiarowa, sprzęt elektroniczny i teletechniczny, aparatura medyczna, nowoczesne obrabiarki i narzędzia, maszyny włókiennicze, itd. — a z drugiej strony o eliminowaniu z produkcji i eksportu wyrobów nieopłacalnych. Eliminacja tych wyrobów z programu produkcyjnego zakłada, że zaopatrzenie rynku krajowego w te wyroby będzie dokonywane w drodze importu. Winna ona być podejmowana w razie gdy nie ma szans na poprawę efektywności produkcji w drodze modernizacji procesu produkcyjnego.

Przed podjęciem decyzji o przyspieszeniu rozwoju produkcji określonych asortymentów i wyrobów względnie ich wycofaniu z programu produkcyjnego konieczne jest uzyskanie pełnego rozeznania co do rzeczywistego poziomu efektywności danej produkcji. Dotyczy to poziomu opłacalności określonych wyrobów w danym zakładzie produkcyjnym jak i opłacalności w przekroju branży. Dla tych celów konieczne jest prowadzenie analiz kosztów oczyszczonych z narzutów z tytułu akumulacji we wszystkich stadiach produkcji. Operowanie się przy tej analizie na cenach fabrycznych skorygowanych ewentualnie o narzut z tytułu zysku w zakładzie produkcji finalnej nie daje wystarczającego pełnego obrazu co do poziomu opłacalności danego wyrobu. Dzieje się tak wskutek różnego poziomu narzutów z tytułu zysku, a w niektórych przypadkach również z tytułu podatku obrotowego naliczanych na poszczególne fazach produkcji. W rezultacie tego stanu rzeczy w fazie produkcji finalnej istnieją bardzo duże trudności z ustaleniem rzeczywistych kosztów produkcji, oczyszczonych z narzutów akumulacji.

Mimo wielu opracowań z tej dziedziny brak jest w chwili obecnej pełnego rozeznania co do rzeczywistego poziomu kosztów produkcji wielu wyrobów przemysłu maszynowego. W niektórych przypadkach wyniki kalkulacji fabrycznych podawane są w wątpliwości, w tym szczególnie w odniesieniu do pozycji kosztów ogólnych i wydziałowych oraz cen dostaw kooperacyjnych. Przedsiębiorstwa handlu zagranicznego napotyka przy tym trudno-

Wskutek przedstawionych wyżej okoliczności wiele wyrobów w rzeczywistości opłacalnych wykazuje złe wskaźniki. Przykłady z praktyki mogłyby zająć dość długą listę. Nie chodzi jednak o przytaczanie przykładów i stojących za nimi „wino-wajców”. Cóż zatem należy przedsięwziąć? Zdaniem moim niezbędne jest dokonanie korekty „kominów akumulacji” w drodze ustalenia górnego limitu procentowego dopuszczalnego narzutu z tytułu zysku, przy czym chodziłoby o ustalenie limitów cyfrowych — np. 10, 12 lub 15 proc. W chwili obecnej obowiązujące przepisy co do tego nie są zupełnie jasne, wskutek czego ekonomistów w zakładach przemysłowych mają duże trudności w tym zakresie. Świadczy o tym m. in. wypowiedź L. Klewicy w artykule „Zysk planowany”, w którym autor stwierdza, że np. przy wyrobach nietypowych pojawiła się niepisana zasada „ustalania odsetka zysku przez zjednoczenia w zależności od aktualnych potrzeb”⁴⁾ (podkreślenie — A. S.). Ten sam autor stwierdza, że przy wyrobach typowych nie przewiduje się zwrotu zysku nieprawidłowego, mimo że istnieje możliwość „ustalenia górnej granicy zysku prawidłowego dla określonych wyrobów czy też przemysłów”.

Następnym posunięciem powinno być wprowadzenie w życie przepisów § 7, ust. 1, punkt 1 uchwały Nr 30 Rady Ministrów z dnia 12.12.1966 w sprawie zasad i trybu ustalania cen fabrycznych i cen rozliczeniowych w przemyśle uspołecznionym oraz ich stosowania. Przewidują one, że „zysk wliczany do ceny fabrycznej powinien być ustalony w odsetku od kosztów przerobu lub wartości robocizny bezpośredniej”. Należy podkreślić, że jest to rozsądne postanowienie. W praktyce oznacza to, że zakład produkcyjny powinien doliczać marżę zysku jedynie w stosunku do kosztów materiałowych, a nie w stosunku do materiałów i elementów kooperacyjnych pochodzących z zewnątrz. Szkopuł polega jednak na tym, że — jak dotychczas — nikt tego systemu nie stosuje, gdyż znacznie korzystniej jest doliczać marżę zysku wg przepisów punktu 2-go tegoż paragrafu omawianej uchwały. Punkt ten przewiduje bowiem możliwość doliczania marży zysku „w odsetku od całości kosztów produkcji”.

Należy zaznaczyć, że naliczanie marży zysku w stosunku do całości kosztów produkcji powoduje przy wyrobach o dużym stopniu specjalizacji i przetworzenia, korzystających z rozwiniętej kooperacji, powstanie zjawiska tzw. piramidy narzutów. W efekcie prowadzi to do bardzo znacznego pogorszenia wskaźników opłacalności wyrobu finalnego, co wynika z faktu podwyżki kosztów na wszystkich stadiach produkcji. Wyroby takie w eksporcie odznaczają się z reguły gorszymi wskaźnikami niż wyroby proste lub wyroby nie korzystające z dostaw kooperacyjnych.

Wpływ tego stanu rzeczy został przedstawiony b. celnie w artykule N. Zabieli i L. Ząbkowicza — Rola i miejsce podatku obrotowego⁵⁾. Autorzy ci stwierdzają m. in., że „w kosztach wytwarzania uwzględniany jest m. in. koszt nabycia materiałów, półfabrykatów, podzespółów, a nawet zespołów obciążonych często już uprzednio podatkiem obrotowym czy też nadmiernym niejednokrotnie zyskiem (podkreślenie — A. S.).

W konsekwencji tego autorzy ci stwierdzają słusznie, że „dopiero wyeliminowanie tego podatku czy nadmiernego zysku pozwala usto-

stałem w nim żądnych opinii o ty-lekach „Polsilver” i nie znam ich walorów ani wad, a także samych tytelek nigdy nie widziałem. Nie wypowiadałem żadnych opinii na temat pracy przedsiębiorstwa. Nie mogłem więc imienia Jego oskarżać.

Fragment z artykułu „Inwestycje a stereotypy”, który spowodował napisanie powyższego listu dotyczył w ogóle nie faktów natury produkcyjnej, ale społecznej. Chodziło zaś o przyjęty sposób wypowiadania się kierowników przemysłu wobec opinii publicznej. Polega on na tym, że przed uruchomieniem produkcji mówi się o znakomitości nowych wyrobów, zaspokoleniu rynku itd., po uruchomieniu zaś mowa jest o trudnościach, przeszkodach obiektywnych, przy czym wypowiadają poprzednie nie są już pamiętane i nie wiążą. Obyczaj ten stanowi odbicie mankamentu poważniejszego niż obyczajowy, związanego z całokształtem stosunków: administracja przemysłu — społeczeństwo.

Z zaproszenia chętnie skorzystam i raz jeszcze przepraszam.

JERZY URBAN

LISTY

Inwestycje a stereotypy...

„W „Życiu Gospodarczym” z dnia 23.II.69 ukazał się artykuł pt. „Inwestycje a stereotypy myślowe”.

W IV rozdziale tego artykułu Ob. Jerzy Urban krytykuje produkcję ostrzy do golenia „Polsilver”. Został napisany artykuł, który nie ma nic wspólnego z rzeczywistością.

Prosimy uprzejmie Obywatela Naczelnego Redaktora, aby spowodował przyzwanie Ob. J. Urbana do naszego Zakładu jak najszybciej, i na podstawie dokumentów tak naszych, jak i firmy angielskiej Wilkinson-

Sword, która ma obowiązek czuwać nad jakością naszych nożyków „Polsilver” przekonał się, że Jego artykuł ma charakter szkalujący dobre imię przedsiębiorstwa.

Odnosnie niektórych obraźliwych wyrażen sprawa musi być wyjaśniona podczas pobytu Ob. J. Urbana. Sądzi, że po wizycie Ob. J. Urbana w naszym Zakładzie ukaże się w „Życiu Gospodarczym” artykuł „Jak należy wdrażać zakupione licencje na przykładzie „Wizametu” w Łodzi”.

z poważaniem
Dyrektor Naczelny
(—) mgr ANTONI KRASON

W artykule, który wywołał listowną reakcję dyr. Antoniego Kraso-nia użyłem niewłaściwych słów, pisząc, że dyrektor „Wizametu” „zbił się przed opinią publiczną”. Niezależnie od meritum sprawy określenie to, przynajmniej, było nieostrożną formą wyrażenia krytyki. Dyr. Krasoń słusznie mógł się nim poczuć obrażony i niniejszym go przeproszam.

Te emocje spowodowały zapewne, że interesujący Go passus mojego artykułu, dyrektor „Wizametu” odczytał w sposób odbiegający od jego zawartości rzeczywistej. Nie wyra-

1) L. Ostrowski, Służby eksportowe w przemyśle tematem konferencji naukowej we Wrocławiu, Handel Zagraniczny, Nr 1/69.
2) E. Harasim, Nie daję leć jeden rachunek, Życie Gospodarcze, Nr 16/69.
3) J. Gordon, Rentowność a ceny, Życie Gospodarcze, Nr 14/69.
4) Życie Gospodarcze, Nr 19/69, str. 7.
5) N. Zabieli, L. Ząbkowicz, Rola i miejsce podatku obrotowego, Życie Gospodarcze, Nr 2/1969.
6) Por. J. Pałeczka, Metody opracowania planu 5-letniego, Życie Gospodarcze, Nr 20/69, str. 4.

1. PODSTAWY DISKUSJI

O dłużej już czasu pojawiają się w naukowych publikacjach postulaty wprowadzenia zmian do obowiązującego w PGR rozrachunku gospodarczego. Idzie o to, aby stworzyć mocniejsze bodźce dla zapewnienia gospodarności w ogóle, a środkami trwałymi w szczególności oraz aby usunąć najistotniejsze mankamenty obowiązującego sposobu oceny wyników przedsiębiorstw. Upraszczając sprawę, krytyczne uwagi można by sprowadzić do następujących tez:

1. Skoro ocena przedsiębiorstwa nie może polegać na porównaniu wyników produkcji z planem (plan bowiem opracowuje każde przedsiębiorstwo samodzielnie z dużą swobodą podejmowania decyzji), ocena musi być oparta o obiektywne rezultaty gospodarowania, przede wszystkim o wynik finansowy. Poszczególne zaś przedsiębiorstwa znajdując się w bardzo różnych warunkach strukturalnych (jakość gleby i położenie ekonomiczne, ukształtowanie terenu i wyposażenie w środki produkcji). W obecnym systemie rozrachunku nie ma żadnych środków dla niwelacji tych różnic.

2. Samodzielność przedsiębiorstwa dotyczy tylko procesu produkcji, podczas gdy reprodukcja majątku gospodarskiego odbywa się według centralistycznego wzoru. Środki trwałe są przydzielane przedsiębiorstwom przez jednostki zwierzchnie co stwarza (nie tylko potencjalne) zagrożenie, że może istnieć niedopasowanie potrzeb i wyposażenia. Przy nadmiarze i niewykorzystaniu jednych środków mogą być dotknięte braki innych. Dotyczy to szczególnie wyposażenia technicznego. Przedsiębiorstwa nie są w stanie realizować na własny rachunek reprodukcji prostej, gdyż środki z odpisów amortyzacyjnych z trudem mogą pokryć tylko remonty kapitałowe. PGR nie odprowadzają bowiem pełnej amortyzacji od wszystkich środków produkcji, lecz tylko od nabytych po 1960 r. Stwarza to zresztą dodatkowe źródło nierówności sytuacji poszczególnych przedsiębiorstw; później z reguły w niepełnym stopniu wyposażone przedsiębiorstwa ponoszą w relacji do posiadanej majątku i produkcji znacznie wyższe koszty amortyzacji.

3. System premiowania PGR oparty jest o inne pojmowanie celu przedsiębiorstwa niż ocena wyników przedsiębiorstwa. Premia bowiem — nie wchodząc w detale — naliczana jest głównie od realizacji wieloletniego planu przyrostu produkcji podstawowych ziemiopłodów oraz planu sprzedaży podstawowych produktów zwierzęcych. Ocena wyników przedsiębiorstwa oparta jest o wynik finansowy. Przy wyższym poziomie intensywności może wystąpić sprzeczność między obydwiema celami.

Wysuwano również ogólne sugestie kierunkowe zmian w rozrachunku gospodarczym. Sprowadzały się one do uwzględnienia renty gruntowej i opreowania kosztów produkcji oraz opłaty pełnej amortyzacji przez wszystkie gospodarstwa, co stwarzałoby podstawę dla samoinwestowania. Postulowano również zmiany w systemie premiowania. Te ogólne sugestie stały się podjętą dla praktycznych poszukiwań uwzględniających wszystkie realia sytuacji PGR przede wszystkim zaś aktualny poziom efektywności nakładów (rentowności).

Przeprowadzone w trzech WZ PGR (Warszawa, Poznań, Szczecin) eksperymenty, nie wnikając w detale, opierały się na następujących założeniach:

1. Wprowadzono Fundusz Wyrównawczy z tytułu jakości gleby oraz wyposażenia w środki produkcji. Gospodarstwa posiadające wartość środków produkcji na 1 ha powyżej średniej wypłacają pewien procent od tej nadwyżki, gospodarstwa wyposażone poniżej średniej otrzymują wpłatę w procentach od tego niedoboru. Podobnie z jakości gleby — gospodarstwa plaćły podatek za gleby lepsze od 4 klasy i otrzymywały wyrównanie do gleb 5 i 6 klasy. Opodatkowano również produkcję spirytusu na rzecz Funduszu Wyrównawczego. Przedsiębiorstwa zobowiązano do pełnej amortyzacji, wyrównując brakującą sumę przy pomocy odpowiedniej dotacji.

2. Przedsiębiorstwa uzyskały prawo do samoinwestowania w zakresie inwestycji odtworzeniowych w rozmiarach wynikających z własnych środków uzupełnianych kredytami bankowymi. Wspólny fundusz inwestycyjny w ramach WZ PGR, tworzący głównie z dotacji inwestycyjnej (różnica między dotychczasową dotacją na cele inwestycyjne a dotacją na pełną amortyzację), służył dla uzupełnienia inwestycji w nieod inwestowanych przedsiębiorstwach i na inwestycje inicjujące nowe kierunki działalności.

pozytywna ocena skutków ekonomicznych eksperymentów skłoniła Ministerstwo do podjęcia próby uogólnienia tych zasad na wszystkie PGR i korekty istniejącego systemu ekonomicznego PGR. Propozycje w tej sprawie, przedstawione na naradzie ogólnokrajowej w Naramowicach pod Poznaniem, wywołały szeroką dyskusję, której główny ton snował się o stwierdzenie, że propozycje zmian są zbyt ostrożne i niewystarczające. Dyskusja nie zakończyła się na samej konferencji, lecz jest kontynuowana na łamach „Życia Gospodarczego”. Zabierając w niej głos pragnę potwierdzić swoje stanowisko zajęte w referacie wy-

głoszonym w Naramowicach, a również uwzględnić propozycje zgłoszone później, już w dyskusji publicznej.

2. PGR A CAŁE ROLNICTWO

Dwa problemy nurtują uczestników dyskusji: 1. faktyczny wynik gospodarki PGR, 2. jak powinien wyglądać przyszły kształt ekonomiczny przedsiębiorstwa PGR.

Jak słusznie stwierdził Filipiak, Kierczyński i Kozioł, od tego, jak ocenimy aktualny stan gospodarki PGR i przyczyny, które się nań złożyły, zależą będą propozycje zmian. Jednakowoż sama ocena tego stanu nie jest sprawą prostą. Przytoczona przez Autorów tablica, korygująca wyniki globalne PGR o wszystkie dotacje, ulgi, nieopłaconą amortyzację itd. — może być tylko wstępem do takiej oceny.

Trudność oceny efektów działalności PGR wynika stąd, że zorganizowane są one na zasadach obowiązujących wszelkie państwowe przedsiębiorstwa, działając w warunkach ekonomicznych (głównie cenowych) ukształtowanych dla gospodarstw indywidualnych i ocenia-

stąd obiektów gospodarczych i remontów pałaców i dworów, do wynagrodzenia galezy stażystów, do łowienia ryb lekkich. Łączna suma wynosi 341,2 mln zł, co stanowi 16,5 proc. ogólnej sumy dotacji. Na marginesie trzeba stwierdzić, że ta grupa dotacji (zagospodarowanie gruntów, remont zabudówek) jest aktualnie zbyt niska w stosunku do rzeczywistej ponoszonych lub koniecznych nakładów.

Trzecia grupa — to dotacje o charakterze powszechnym, a więc dopłaty do paliwa płynnego, do akcji socjalnej, do produkcji mieszanek pasz treściwych i do zwiększonych odstaw zbóż. Jest to grupa największa (805,5 mln zł i 39 proc. ogólnej sumy). W tej grupie znajdują się dotacje do zwiększonych odstaw zbóż w wysokości 172,9 milionów zł, które swoim charakterem pasują do następnej grupy. Znalazły się jednak tu, gdyż stanowią przeniesienie na grunt PGR bodźców zwiększających towarową produkcję zbóż w gospodarstwach indywidualnych. Czwarta grupa stanowi dotacje tylko pegeerowskie — na dodatki trudnościowe, do zwiększonych dostaw mleka i żywca oraz zwiększenia stanu pogłowia inwen-

1980 r. zarobki spoza rolnictwa gospodarstw indywidualnych wynosiły 18 879,3 miliona zł, czyli około 1000 zł na 1 ha użytków rolnych. Dla szacunku aktualnej wielkości dochodów spoza rolnictwa posłużyłem się proporcjami występującymi w gospodarstwach rachunkowców. Wzrost wyniósł około 73 proc., co stanowi dla roku 1986/87 sumę około 30 miliardów zł. Jaka to jest wielkość? Zgodnie z wyliczeniami GUS w roku 1987 produkcja czysta z indywidualnych gospodarstw w cenach bieżących 109 752,2 miliona złotych, w tym dochody netto gospodarstw indywidualnych 83 584,2 miliona zł, a po odliczeniu podatku gruntowego i różnicy cen na obowiązkowych dostawach (10 722,0) — pozostaje na cele zycia i akumulacji 82 862,2 miliona zł. Suma 30 miliardów dochodów spoza rolnictwa stanowi więc około 27 proc. wielkości całej produkcji rolniczej gospodarstw indywidualnych z rolnictwa i 36 proc. tej części produkcji czystej, jaka zostaje w gospodarstwach. Inwestycje brutto w gospodarstwach wynosiły około 15 miliardów zł. Zarobki spoza rolnictwa stanowią prawie dwukrotną wartość akumulacji brutto w gospodarstwach (inwesty-

nie tracą około 75 dni. Jest to pracą nie uwzględnioną przy obliczeniach nakładów w gospodarstwach indywidualnych. Praca ta, istniejąca również w PGR, w przeliczeniu na 1 ha jest być może mniejsza, lecz jest w pełni opłacona i wchodzi w koszty ogólne. 2. Część kosztów ogólnych gospodarki indywidualnej ponoszona jest przez administrację państwową i nie obciąża tej gospodarki. Są to wcale niemałe koszty (służby agronomiczne, administracji, placówek handlowych i w ogóle wyższe koszty infrastruktury ekonomicznej).

Jest wreszcie trzecim przypomnieniem o wielkiej roli pracy marginalnej w gospodarstwie rodzinnym, która wykorzystywana jest głównie w pracowniowych działach w produkcji zwierzęcej i w poszukiwaniu pasz. Wysoce oszczędna gospodarka paszami w rolnictwie indywidualnym wynika stąd, że dzięki pracy marginalnej można pozyskiwać marginalne pasze.

Reasumując stwierdzimy, że gospodarstwo indywidualne jako całość nie pokrywa na ogół inwestycjami własnymi całego zużycia majątku (amortyzacji), korzysta z ulg amor-

I wersja nominalna

Dochody — Y = 5039 + 738 X
Nakłady — X = 5406 + 679 X

II wersja skorygowana

Dochody — Y = 4980 + 710 X
Nakłady — X = 4442 + 637 X

III wersja skorygowana

Dochody — Y = 4939 + 722 X
Nakłady — X = 4442 + 670 X

Zgodnie z wersją nominalną wyrównane do linii prostej przychody na 1 ha przewyższyły tak samo wyrównane nakłady w r. 1965/66. Rentowność dodatkowego nakładu na 1 ha wynosiła 59 zł. W 1974/75 r. dochody na 1 ha wynosiły 16 109, zaś nakłady 15 591 zł, zysk PGR-owski na 1 ha 518 zł. Wskaźnik opłacalności produkcji (zysk do nakładów) wyniósł 3,3 proc. Stopa zysku — zakładając utrzymanie obecnego tempa wzrostu wartości środków trwałych na 1 ha — w stosunku do wartości środków trwałych brutto (bez rachunku ziemi) wyniósł 1 proc., a z ziemią 0,6 proc. Pozostanie jeszcze w skali całych PGR nieopłaconą amortyzacją od 375—473 zł na 1 ha zależnie od tego, jak wyszacujemy wzrost powierzchni PGR.

Utrzymanie więc obecnego systemu przychodów i nakładów, cen i dotacji pozostawia bardzo ograniczoną skalę manewru na cały okres przyszłej pięcioletki. To pole manewru zmniejszy się jeszcze dobitnie, jeśli uwzględnić wzrost plac w PGR. W najbliższych bowiem latach trzeba będzie wkalkulować w place obce dochody pracowników otrzymywane z funduszu premiowego. Może to wynieść w skali PGR około 2 mld złotych (bowiem dojdzie zwiększenie kosztów ubezpieczeń). Jeśli tę wielkość skorygujemy o ponoszone obecnie przez PGR koszty gospodarki komunalnej wynoszące powyżej 1,31 mld zł, to i tak wzrost obciążeń wyniesie około 700 mln złotych, czyli powyżej 200 zł na 1 ha uł rolnych. Sytuacja finansowa zmieni się, jeśli nastąpi ruch cen na produkty rolne i nakłady, co jest prawdopodobne, czego jednak nie uwzględniliśmy w kalkulacji.

Wersja druga oparta jest na faktycznej wartości nakładów i na wartości przychodów bez dotacji przedmiotowych do produkcji. Pokazuje ona skalę problemu do rozwiązania. Jak widać z układu współczynników trendu dodatkowy nakład jest opłacalny również przy tak niesprzyjającym dla PGR układzie cen, jaki jest obecnie. Coroczna poprawa wyniku finansowego wynosi 53 zł na jeden ha. Jednakże nakład podstawowy jest tak dalece nierentowny (przy tym układzie cen), że do roku 1980 nie byłoby szans na zrównanie nakładów i przychodów.

I wreszcie wersja trzecia ukazuje problem w takiej skali i proporcjach jakie najbliższe odpowiedzią rzeczywistej sytuacji produkcyjnej PGR. Nakłady, jak poprzednio, ujęte są w pełnej wysokości (z amortyzacją), zaś w dochodach policzone są te wszystkie dotacje, które są przeznaczone dla potaniaenia procesu intensyfikacji całego rolnictwa (nasiennictwo, hodowla ogierów). W tym układzie nakład dodatkowy jest najbardziej rentowny. Roczny przyrost dochodów przewyższa przyrost nakładów o 65 zł. Jednakże i ta wersja na okres obu najbliższych pięcioletek nie stwarza możliwości rozwiązania problemu rentowności PGR.

Jestem zgodny z opinią większości dyskutantów, że bez systemu dotacji, przy obecnym poziomie cen, PGR nie są w stanie w ramach najbliższych 7—8 lat uzyskać pełnej rentowności, szczególnie jeśli uwzględnimy konieczną podwyżkę plac i obowiązek pełnej opłaty zużycia środków trwałych. Rezerwy, o których mówi L. Staszynski³⁾ (dopóki nie włączymy właściwej klasyfikacji sprzedanych przez PGR produktów, uzyskanie przez PGR cen i marży obrotu hurtowego) należy oczywiście uruchamiać, ale to chyba nie wystarczy. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że stopniowo ulegać będzie zmianie ogólny układ cen oraz że relacje między pracą żywą a uprzedmiotowioną będą się zmieniać na korzyść intensyfikacji materiałochłonnej. Tendencja taka jest już zauważalna i będzie się nasilać pod wpływem wzrostu plac (fundusz konsumpcji w gospodarstwach indywidualnych) odpływu ludności z rolnictwa i wzrostu nakładów materiałowych w całym rolnictwie. Działanie tych czynników nasili się szczególnie w następnej pięcioletce (większe migracje), co powinno zwrócić uwagę na szanse PGR i gospodarstwa indywidualne.

1) Filipiak B., Kierczyński T., Kozioł J., Szatkiwano: Wyniki finansowych PGR. Życie Gospodarcze 12/1989.

2) Bukowska B. Próba szacunku przychodów ludności chłopskiej z tytułu pracy poza gospodarstwem. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 4/1987.

3) Staszynski L. Urentownienie czy stwarzanie podstaw rentowności, Życie Gospodarcze 16/1983.

4) Ratajczak K. Drogi poprawy wyników finansowych PGR. Życie Gospodarcze 24/1988.

ZYCIE
GOSPODARSTWA

SYSTEM EKONOMICZNY PGR

Czy potrzebna reforma? (I)

TADEUSZ RYCHLIK

ne są przez porównanie z gospodarstwami indywidualnymi.

Odejmuwanie dotacji otrzymywanych przez PGR od uzyskanych przez nie przychodów jest niewątpliwie właściwą drogą dla ukazania, jak daleko istniejące ceny zbóż PGR nie są w stanie zapewnić im opłacalnej produkcji (tak też rozumiałem intencje autorów tej tablicy). System dotacji dotyczy jednak nie tylko PGR, lecz również ogółu rolnictwa (czy ogółu producentów rolnych).

Dotacje przyznawane są albo przedsiębiorstwom obsługującym rolnictwo, albo bezpośrednio producentom rolnym. Dotacje do produkcji mieszanek pasz treściwych otrzymują, jak daleko istniejące ceny zbóż PGR nie są w stanie zapewnić im opłacalnej produkcji (tak też rozumiałem intencje autorów tej tablicy). System dotacji dotyczy jednak nie tylko PGR, lecz również ogółu rolnictwa (czy ogółu producentów rolnych).

W PGR wytwarzane są produkty i usługi na cele intensyfikacji całego rolnictwa (produkcja nasiennej, prowadzenie stadnin ogierów, szkolenie stażystów, prace naukowe itd.). PGR są to głównym producentem i ich koszty wytwarzania powinny decydować o cenie tych produktów, czy usług. Ponieważ z uwagi na politykę intensyfikacji rolnictwa ceny są znacznie niższe niż koszty tych produktów (podobnie jak mieszanek pasz treściwych), muszą być wyrównane przy pomocy dotacji. W istocie rzeczy jest to dotacja dla odbiorców tych produktów i usług (rolnicy indywidualni i społeczni), a nie dla ich wytwórców, mimo że oni te dotacje otrzymują. Lista dotacji otrzymywanych przez PGR w roku 1987/88 obejmuje łącznie 11 pozycji, a ich ogólna suma wynosi 2 063 milionów zł (w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych 776 zł).

Część z tych dotacji przeznaczona jest na potanianie procesu intensyfikacji całego rolnictwa. Są to dotacje: do zbóż kwalifikowanych i ziemniaków sadzeniowych, do zbóż na wymianę sasiadką i ziemniaków na wymianę sasiadką, do nasion motylkowych i strączkowych, do hodowli roślin i hodowli koni. Suma tych dotacji wynosi 385,9 miliona zł i stanowi około 18,6 proc. wszystkich dotacji.

Następna grupa dotacji — to zwrot PGR kosztów konkretnych zleceń i usług. Są to dotacje do nowo zagospodarowanych gruntów PFZ oraz remontu przejmowanych

tarza żywego. Łączna suma wynosi 200 milionów zł, tj. około 10 proc. ogólnej sumy.

Grupa ostatnia — to dotacje związane z prowadzonym eksperymentem (na wyrównanie zwiększonej amortyzacji i fundusz wyrównawczy). Razem wynoszą 331 milionów zł i 16 proc. ogólnej sumy.

Wartość nieopłaconej przez PGR amortyzacji wyniosła w 1987/88 r. ogółem 2061,5 miliona złotych, czyli 775 zł na 1 ha użytków rolnych. Udział nieopłaconej amortyzacji w kosztach zużycia maleje z roku na rok, głównie jednak dzięki temu, że przybierają nowe inwestycje, od których odprowadza się pełną amortyzację. Na koniec przyszłej pięcioletki nieopłacona amortyzacja (przy utrzymaniu obecnych zasad gospodarstwa PGR) wyniosłaby jeszcze około 1 260 milionów zł (na 1 ha użytków 370—420 zł, zależnie od stopnia wzrostu arealu PGR).

Ulgi w dziedzinie opłaty amortyzacji — niezależnie od ich uzasadnienia — miały w praktyce na celu ułatwienie uzyskania rentowności. Jak dziś już wiadomo, rozwiązanie takie posiadało wiele skutków ujemnych dla gospodarstwa PGR (zbyt niska ilość środków własnych na remonty kapitałowe i odtworzenie majątku, dodatkowe poważne źródła nierówności finansowej sytuacji różnych przedsiębiorstw). Nie jest to jednak zjawisko tylko PGR-owskie. W Kółkach Rolniczych i MBM-ach stosuje się również założone stawki amortyzacyjne do polowy rzeczywistego zużycia traktorów i większych maszyn. Ma to na celu zapewnienie niższych cen na usługi maszynowe dla odbiorców tych usług.

Porównanie wyników finansowych z wynikami rolnictwa indywidualnego stwierdza się zwykle, że PGR otrzymują dotacje, nie placą pełnej amortyzacji, placą minimalny podatek (fundusz gromadki), nie sprzedają produkcji po cenach dostaw obowiązkowych, nie prowadzą na własny rachunek inwestycji i dopiero w tych warunkach jako całość realizują pewien „zysk pegeerowski”. A produkcja rolnicza gospodarstwa indywidualnego, nie mając tej pomocy czy takich ulg, jest rentowna, nie odczuwa trudności. Nie jest to jednak pełna prawda. Aby mieć możność obiektywnego sądu, trzeba nieco „zrelaksować” ten jednolity obraz drugiej strony, to znaczy gospodarstwa indywidualnego.

Przed wszystkim chciałbym zwrócić uwagę na potężny dopływ środków pieniężnych do tej gospodarki z zajęć pozarolniczych. Zwykle nie uświadamiamy sobie tego mówiąc o tej gospodarce, lub nie wyobrażamy, o jakie to wielkości idzie. Zresztą dane na ten temat są tylko szacunkowe i mogą reprezentować jedynie rząd wielkości.

Na podstawie wyników spisu powszechnego wyszacowano, że w

cje odtworzeniowe i netto razem), której znaczna część pochodzi jeszcze z dodatniego salda kredytów.

Uplastycznienia wymaga również obraz rentowności gospodarstw indywidualnych. Z danych ogólnej statystyki otrzymujemy zwykłe informacje, jak wielką jest akumulacja brutto w tych gospodarstwach, a więc łącznie inwestycje odtworzeniowe (niejako z funduszu amortyzacji) i netto (faktycznie rozszerzenie majątku produkcyjnego). W materiałach rachunkowców IER prowadzi się pełne rozliczenie amortyzacji. Gospodarstwa, których inwestycje są mniejsze niż wartość zużycia środków trwałych, określane są jako posiadające ujemną akumulację. Są to gospodarstwa, w których fundusz konsumpcji jest większy niż cały dochód oboisty (a więc z produkcji rolniczej i z dochodów pozarolniczych łącznie). Gospodarstwa takie mogą nawet bardzo długo istnieć utrzymując poziom zużycia gospodarstwuje rodziny kosztem majątku produkcyjnego. Nie jest to wcale błaha ilość gospodarstw w całej zbiorowości rachunkowców IER, którzy przecież mają wyższe dochody (o około 30 proc.) niż ogół rolników. A o to procentowy udział gospodarstw z ujemną akumulacją w 1987/88 r. w poszczególnych grupach arealowych: 0—3 ha „R” 37,8 proc.; 0—3 ha „Z” 48,8 proc.; 3—7 ha 31,5 proc.; 7—10 ha 32,1 proc.; 10—15 ha 28,2 proc.; 15 i więcej ha 24,1 proc. Ogółem zbiorowość 32,6 proc. z 1489 badanych gospodarstw. Jeśli by nawet pominąć grupy 0—3 ha, jako te, gdzie nierolnicze przyczyny determinują tendencje dochodowe i akumulacyjne, to przecież we wszystkich pozostałych grupach gospodarstw już w polu rolniczym, osetek ujemnej akumulacji waha się od 1/4 do 1/3 ilości gospodarstw.

Wielkie zróżnicowanie w poziomie rentowności nie jest więc tylko cechą PGR, ale dotyczy wszystkich grup producentów, pomimo tego, że w gospodarstwach indywidualnych zróżnicowany poziom świadczeń społecznych powinien działać niwelująco.

Chciałbym tu jeszcze zwrócić uwagę na następującą sprawę. W kosztach produkcji PGR tzw. koszty ogólne stanowią bardzo poważną pozycję. W 100 PGR badanych przez IER wynosi to średnio 3180 zł na 1 ha w 1987/88 r. W gospodarstwach indywidualnych jest to dużo mniej — 1310 zł na 1 ha w 1988 r. (z czego tylko 495 zł stanowią nakłady pieniężne). Błahość tej sumy wynika z dwóch przyczyn: 1. Znaczna część kosztów ogólnych ponoszona jest w postaci nakładów pracy własnej, częściej kosztu marginalnego, z reguły nie liczonego. Jest to nie tylko praca kierownicza, ale i coraz więcej absorbująca czasu i wpływająca na wynik, praca poświęcana na kontakt z światem zewnętrznym, z instytucją handlową i urzędem. Jak oblicza Romanow, w ciągu roku na kontakty gospodarcze poza wsią rol-

tyzacyjnych w przedsiębiorstwach mechanizacji rolnictwa, korzysta z dotacji państwowych, przyjmuje potrzebny dopływ środków z zarobków poza rolnictwem, korzysta z różnych rezerw pracy marginalnej, a część kosztów ogólnych ponosi za nią strefa zewnętrzna.

Układ cen na produkty rolnicze (uksztaltowany historycznie) uwzględnia te wszystkie okoliczności, w jakich działa gospodarka indywidualna. Są to mniej lub bardziej cenę równowagi dla tej gospodarki. Dla PGR jest to jednak układ cen niekorzystny. Nie wdając się w szczegóły można ogólnie stwierdzić, że posiada trzy niedostatki: 1) Ogólny poziom cen produkcji jest zbyt niski, 2) Relacje cen nakładów preferują strukturę nakładów o przeważającej pracy żywej nad uprzedmiotowioną (m. in. zewnętrznym wyrazem tego może być konieczność stosowania dopłaty do cen paliwa i trudności z amortyzacją sprzętu), zgodnie z sytuacją w gospodarstwie indywidualnym, 3) Brak równowagi między cenami produktów roślinnych a zwierzęcych; produkcja zwierzęca jest znacznie mniej rentowna (PGR nie dysponują ani pracą marginalną, ani marginalnymi paszami). Stąd trudności w uzyskaniu rentowności, stąd potrzeba systemu dotacji.

2. CZY POTRZEBNY JEST SYSTEM DOTACJI?

W świetle przytoczonych tu wywodów jest to pytanie retoryczne. Aby uzyskać rentowność przy obecnym układzie cen bez wszelkich dotacji do produkcji (również nasiennej) i przy obciążeniu pełną amortyzacją, PGR musiałby osiągnąć, przy obecnej czy nieznacznie tylko zwiększonej wartości nakładów, wydajności rzędu 26—32 g płynu z 1 ha i powyżej 3,5 tona litrow mlek z 1 ha. Nie jest to wydajność niewykonalna do 1975 r., dla PGR jako całości, jest natomiast nieprawdopodobna, by można było zwiększyć wydajność bez zwiększenia nakładów.

Zgadnam się ze stanowiskiem L. Staszynskiego³⁾ i K. Ratajczaka⁴⁾, że efektywność gospodarowania w PGR stale rośnie, że w miarę uzupełnienia w inwestycjach (dodajmy do siebie poprawy sytuacji kadrowej, coraz większą ilość PGR będzie rentowna).

Popatrzy na skalę tej poprawy wyników.

Na podstawie wyników PGR za ostatnie osiem lat (1980/81—1987/88), obliczyliśmy w trzech wersjach trend wzrostu dochodów i wydatków PGR. Wersja pierwsza dotyczy wyników nominalnych, wersja druga i trzecia wyników skorygowanych. W obydwu wersjach skorygowanych nakłady zostały powiększone o nieopłaconą część amortyzacji, zaś dochody pomniejszone; w wersji drugiej o wszystkie dotacje przedmiotowe z wyjątkiem dotacji na za-

W poszukiwaniu rezerw

STANISŁAW OPALA

TOCZA się w ostatnich miesiącach dyskusja na temat kadrowej inspiracji rozwoju nad aktualnym stanem i perspektywami kadr inżynierskich w naszym kraju. Uwagę przyciąga szczególnie takie problemy, jak: formy kształcenia inżyniera, rozmieszczenie ośrodków kształcących, zapotrzebowanie gospodarki na inżynierów, właściwe ich wykorzystywanie oraz czynniki hamujące rozwój studiów technicznych.

STAN AKTUALNY

Aktualnie pracuje 104 320 inżynierów. Nieznaczna część uzyskała wyższe wykształcenie przed wojną lub w czasie wojny, natomiast większość ukończyła studia w Polsce Ludowej. Ośrodkami kształcenia inżynierów były politechniki i wieczorowe szkoły inżynierskie. Absolwenci otrzymali dyplom magistra inżyniera lub inżyniera, przy czym profil ich kształcenia był podobny w obu tych formach studiów. Tak rzecz wyglądała do końca lat pięćdziesiątych. W latach sześćdziesiątych obserwuje się nową tendencję kształcenia dwu typów inżynierów, inżyniera „ruchu” lub „produkcji” i inżyniera z tytułem magistra o szerszym przygotowaniu teoretycznym. Pierwszy rodzaj studiów nazywano zawodowym, drugi zaś magisterskim.

Dziś większość absolwentów studiów technicznych uzyskuje jeszcze dyplom magistra inżyniera. Studia zawodowe kończą w zasadzie studenci studiów wieczorowych i zaocznych. Obecnie, zapotrzebowanie przemysłu na inżynierów zawodowych, znających dobrze praktyczną stronę zawodu jest stosunkowo większe niż na inżynierów o szerokim przygotowaniu teoretycznym. Stąd większość absolwentów ze stopniem magistra nie znajduje zatrudnienia odpowiadającego profilowi wykształcenia. Przy zatrudnieniu zaś niezgodnym z profilem studiów wydłuża się okres rozpoczęcia aktywnej działalności zawodowej, ponieważ absolwent musi uzupełnić swoją wiedzę praktyczną dopiero w trakcie pracy.

Ponadto przy dużej koncentracji ośrodków kształcenia w kilku miastach wojewódzkich (takich, jak: Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań, Gdańsk) nie zawsze możliwe jest także odpowiednie dostosowanie kierunków specjalizacji w uczelniach do zapotrzebowania przemysłu, co dodatkowo utrudnia prawidłowe zatrudnienie absolwentów po ukończeniu studiów. Powoduje to niekiedy konieczność całkowitego przekwalifikowania dopiero w trakcie pracy zawodowej. Wiąże się z tym występujące dysproporcje w zatrudnieniu inżynierów w poszczególnych województwach. Okazuje się, że ośrodki posiadające nie-
wielki udział w globalnej produkcji przemysłowej zatrudniają znaczny odsetek ogólnej liczby inżynierów. Na przykład w Warszawie znajduje zatrudnienie 23,3 proc. ogółu zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej inżynierów, podczas gdy jej udział w produkcji globalnym przemysłu wynosi 6,2 proc. Województwo katowickie natomiast, skupiając 1/3 przemysłu uspołecznionego, nie zatrudnia nawet 20 proc. ogółu inżynierów. Te dwa krańcowe przykłady wskazują na pewne braki w naszej polityce gospodarowania kadrą inżynierską. Wyniki one, między innymi, na skutek zbyt dużej koncentracji rozwoju tradycyjnych ośrodków kształcenia w takich miastach jak: Warszawa, Kraków, Wrocław, Poznań itd. Powstaje bowiem w toku studiów najrozsobniejsza więź studenta z miastem akademickim powodowała i powodują tendencję lokowania się absolwentów politechnik w miastach akademickich, mimo iż często wykonywana przez nich praca zawodowa nie odpowiada wykształceniu, a warunki socjalno-bytowe są znacznie gorsze niż te, które mogłyby osiągnąć tam, gdzie byłoby naprawdę potrzebne.

Kończąc studia podejmują niekiedy wręcz absurdalne decyzje rezygnacji ze studiów stacjonarnych na ostatnim roku po to, aby podjąć pracę o dowolnym charakterze w mieście, w którym znajduje się uczelnia, bądź w niedalekiej od niej odległości. Po roku pracy kończą dopiero studia, ale już wieczorowo lub zaocznie.

Jest jeszcze jeden istotny problem godny omówienia, a mianowicie w jakim stopniu wielkość i struktura kształcenia inżynierów odpowiada obecnie zapotrzebowaniu przemysłu. Inaczej mówiąc, w jakim stopniu kształcenie inżynierów jest skorelowane z rozwojem tych gałęzi przemysłu, które mają charakter priorytetowy i posiadają podstawowe znaczenie dla rozwoju gospodarki narodowej. Chodzi tu przede wszystkim o przemysł maszynowy, chemiczny, elektryczny, elektrotechniczny, energetyczny, budowlany, a także o przemysł lekki, spożywczy, poligraficzny. Analiza danych mówi o nienadążaniu szkolnictwa wyższego za potrzebami przemysłu. Dysproporcje występują zarówno w ilości absolwentów, jak również w ich strukturze zawodowej. W roku 1970 wystąpił poważny deficyt inżynierów obliczany dziś na ponad 1,5 tys. Nie zlikwidujemy go nawet przy pełnej realizacji planów kształcenia w poszczególnych kierunkach studiów. Niepokojące jest również to, że w pewnych grupach zawodowych będzie nadmiar inżynierów, a brakować będzie specjalności, określających profil całego naszego przemysłu, a więc chemi-

ków, energetyków, elektrotechników, metalurgów, mechaników technologii włókna i technologii odzieży, poligrafów oraz budownictwa lądowego i drogowego.

Ponadto, jeżeli zatrudnienie absolwentów wymienionych specjalności okaże się nadal nieprawidłowe, to deficyt jeszcze się pogłębi. Aktualnie bowiem, według danych GUS, tylko 42 proc. ogółu inżynierów zatrudnionych jest w przemyśle, pozostałe 58 proc. znajduje zatrudnienie poza przemysłem, z czego aż 10 proc. w administracji publicznej, instytucjach wymiaru sprawiedliwości, finansów i ubezpieczeń społecznych.

Z problemem deficytu kadry inżynierskiej wiąże się ściśle sprawa wstępnego stażu pracy. Stwarza ją one dziś dodatkową barierę hamującą pełne wykorzystanie kwalifikacji inżynierów w produkcji. Zarządzenia, na mocy których absolwenci studiów wyższych muszą odbyć wstępny staż pracy, trwający od 12—24 miesięcy, niedokładnie określają jego funkcje. Stwarza to sytuację, w której poszczególne resorty gospodarcze różnie je interpretują. Najczęściej jednak interpretacja ta sprowadza się do poglądu, że staż pracy ma nauczyć absolwenta szkoły wyższej „konkretną pracę”.

Uczelnie nie są bowiem zainteresowane w lepszym przygotowaniu zawodowym absolwenta tak, aby nie musiał on jeszcze „terminować” przez dwa lata. Przemysł również nie jest zainteresowany skróceniem stażu pracy. W obecnej formie staż pracy prowadzi do wielu negatywnych skutków, a przede wszystkim: marnotrawstwa kwalifikacji, nadmiernej fluktuacji kadr, opóźnienia startu zawodowego absolwenta.

Warto podkreślić, że odpowiedzialność za nieprawidłowe zatrudnienie inżynierów ponosi nie tylko szkolnictwo wyższe, ale także w znacznym stopniu przemysł i poszczególne resorty gospodarcze. Sprawy kadr w zakładach pracy traktowane są przez nie często w sposób co najmniej drugorzędny, stąd zainteresowanie całego przemysłu inwestycjami na szkolnictwo wyższe jest niewielkie i ogranicza się tylko do niektórych resortów gospodarczych. Doprowadza to do takich np. sytuacji, kiedy studenci studiów wieczorowych Politechniki Wrocławskiej, pracujący w zakładach radiowych „Diora” powiadają, że aparatura laboratoryjna ich uczelni przypomina urządzenia zakładów sprzed 10—15 lat. Trudno w takiej sytuacji sądzić, że student opanował najnowszy materiał w określonej dyscyplinie oraz poznał jego zastosowanie w praktyce.

DROGI POPRAWY

Obecny system kształcenia i zatrudnienia inżynierów jest jak wi-

dać, wielce niedoskonały. Problem polega na tym, że uczelnie techniczne nie są dziś z wielu przyczyn stroną inicjującą w stosunku do przemysłu, tak pod względem struktury kształcenia kadr inżynierskich, jak i rozwoju badań naukowych. Innymi słowy, uczelnie w zasadzie dostosowują się do potrzeb przemysłu. W takiej sytuacji nie mogą one określać jego kształtu zarówno jeśli chodzi o tworzenie nowych gałęzi produkcji, jak też proponowanie nowych rozwiązań technologicznych. Mimo zmian organizacyjnych, wynikających z noweli do ustawy o szkolnictwie wyższym, szkoły zbyt wolno dostosowują się do nowej sytuacji. Potrzeby życia gospodarczego nakreślone przez II Plenum KC PZPR wymagają zasadniczych i szybkich zmian w sposobie kształcenia kadr inżynierskich oraz planach naukowo-badawczych poszczególnych uczelni, instytutów i katedr. Obecny cykl kształcenia inżynierów, jak i osiągnięcie pełnej sprawności zawodowej trwa zbyt długo.

Rozwiązanie problemu intensyfikacji kształcenia kadr inżynierskich oraz ich odpowiedniego wykorzystania wymaga wielu nowych przedsięwzięć organizacyjno-programowych w szkole wyższej. Przede wszystkim konieczna jest weryfikacja programów studiów w kierunku ich unowocześnienia, dostosowania do z roku na rok rosnącego zasobu wiedzy technicznej. Nie może to jednak odbywać się przez dodawanie do istniejącego programu studiów nowych zagadnień. Skutkiem tego są bowiem następujące. Zwiększa się liczba godzin na poszczególnych latach studiów, program jest zbyt przeładowany, rośnie ilość studentów powtarzających semestry. Teoretycznie więc studia trwają cztery lub pięć lat, praktycznie zaś okres ten znacznie się przedłuża. Konieczne jest więc pozostawienie większej swobody władzom uczelni w dokonywaniu szybkich korekt programu studiów. Przeszarżowane części materiału lub poszczególnych przedmiotów powinny być zastępowane nowymi — wynikającymi z aktualnych i perspektywicznych potrzeb przemysłu danego regionu. Rozwiązanie tego problemu może nastąpić wtedy, jeśli w pełni zaufamy uczelni i powierzymy jej odpowiedzialność za kształt programu studiów. Trudno bowiem wyobrazić sobie, aby MOiSW mogło z powodzeniem takie problemy rozwiązywać.

Drugim istotnym problemem wymagającym szybkiego rozstrzygnięcia jest profil kształcenia inżynierów. Istniejący podział na studia zawodowe i magisterskie oraz niebýt jasno sprecyzowane funkcje społeczne, jakie mają do spełnienia oba typy inżynierów wykształconych w tych studiach budzą w opinii publicznej wiele nieporozumień i utrudniają kandydatom wybierać się na studia techniczne podjęcie decyzji co do profilu studiów. Stąd też rodzą się nieuzasadnione opinie, że studia zawodowe są gorszymi studiami. Nie może budzić wątpliwości fakt, że nasz przemysł wymaga dwu rodzajów wysoko kwalifikowanych fachowców, tych którzy tworzą technikę, a więc pracowników instytutów naukowych i technologicznych i tych, którzy potrafią szybko i skutecznie wdra-

żać ją w życie, a więc zatrudnionych bezpośrednio w produkcji przy nadzorze procesów technologicznych oraz eksploatacji maszyn i urządzeń. Takie też dwie funkcje „mają” do spełnienia w naszym przemyśle magister inżynier i inżynier.

Problem polega na tym, aby odpowiednio ich przygotować do wykonywania tak nakreślonych zadań. Założenie takie wymaga znacznie wyższego niż obecnie poziomu studiów magisterskich, tak pod względem zakresu wiedzy teoretycznej — niekiedy znacznie wyprzedzającej możliwości jej zastosowania — jak i umiejętności badawczych i twórczych. Studia zawodowe zaś powinny być tak profilowane, aby złączyć uczelnię i studentów z przemysłem były bardzo ściśle, a zdobyta przez studentów wiedza mogła być szybko i skutecznie zastosowana w przyszłym miejscu pracy.

Celową jest także szybka zmiana dotychczasowych proporcji między liczbą kształconych na studiach magisterskich i zawodowych, w stosunku odpowiadającym zapotrzebowaniu. Pozwoliłoby to, globalnie rzecz biorąc, skrócić okres kształcenia inżyniera i obniżyć jego koszty.

Kolejnym istotnym zagadnieniem obok profilu kształcenia jest odpowiednie rozmieszczenie ośrodków kształcenia według zapotrzebowania na określony rodzaj specjalistów. Proporcjonalny do aktualnych i perspektywicznych potrzeb przemysłu rozwój ośrodków kształcenia kadry inżynierskiej eliminuje w dużym stopniu trudności w prawidłowym jej zatrudnieniu, stwarza warunki do planowego rozmieszczenia bez uciekania się do środków administracyjnych, które aczkolwiek niekiedy konieczne, nie zawsze przynoszą pożądane skutki. Takie rozmieszczenie ośrodków kształcenia spełnia ponadto ważne funkcje społeczne, ekonomiczne i kulturowe. Powstają silne związki studiujących z przemysłem dzięki praktykom w zakładach pracy i innym formom wzajemnych kontaktów. Ścisła współpraca między szkołą wyższą a przemysłem pozwala wykorzystywać potencjał naukowy uczelni dla rozwoju przemysłu w danym regionie. Tematyka prac badawczych, prowadzonych przez poszczególne instytuty, katedry, może w szerszym zakresie uwzględniać potrzeby rodującego przemysłu. Wyrazem tego mogą być też tematy prac dyplomowych studentów, formułowane według bieżących i perspektywicznych potrzeb zakładów pracy. Następną ważną funkcją jest rozwój kultury technicznej w danym regionie i tworzenie w świadomości mieszkańców poczucia stabilności i systematyczności jego rozwoju. Wszystko to sprzyja podejmowaniu przez absolwentów pracy na terenie swojego regionu.

Słuszność, przedstawionej wyżej koncepcji potwierdza życie. Wiele ośrodków przemysłowych inspirowało utworzenie filii uczelni technicznych. Np. otwarto filię Politechniki Łódzkiej w Bielsku Białym, Politechniki Śląskiej — w Rybniku i Dąbrowie Górniczej, Politechniki Wrocławskiej — w Wałbrzychu i Legnicy. W perspektywie przewiduje się rozwój tych filii w samodzielne uczelnie. Aktualnie więc problem sprowadza się do tego, aby taka koncepcja rozwoju szkolnictwa technicznego znalazła większą apro-

bata społeczną i była szeroko realizowana.

Optymistyczny w tej mierze jest projekt Ministerstwa Oświaty i Szkolnictwa Wyższego powoływania społecznych rad szkół wyższych. Do zadań tych rad należałoby połączyć więzi pomiędzy szkołą wyższą a środowiskiem społecznym oraz gospodarką i kulturą regionu, na terenie którego znajduje się siedziba szkoły wyższej, a także środowiskiem zawodowym, w którym znajdują zatrudnienie absolwenci szkoły. Rada złożona byłaby z działaczy politycznych, społecznych, gospodarczych i kulturalnych reprezentujących właściwy dla szkoły region kraju, względnie określone środowisko społeczno-zawodowe zainteresowane działalnością szkoły. Realizacja takiego projektu może pozwolić na pełniejsze powiązanie działalności szkoły z potrzebami gospodarki danego regionu.

Ważną rolę w prawidłowym rozmieszczeniu kadry inżynierskiej powinny odegrać studia dla pracujących. W związku z tym należy nadal rozszerzać sieć punktów konsultacyjnych starych metropolii akademickich w miastach i ośrodkach przemysłowych, w których potrzeby kadrowe przekraczają możliwości ich zaspokojenia inną drogą. Warto tu podać przykład Punktu Konsultacyjnego Politechniki Krakowskiej w WSK Mielec, gdzie tylko w ciągu ostatnich dwóch lat zdobyto wykształcenie 100 inżynierów, zatrudnionych obecnie w zakładach. Zakłady Radiowe „Diora” w Dzierżonowie wykształciły w Punkcie Konsultacyjnym Politechniki Wrocławskiej w latach 1965—69 łącznie 76 inżynierów. Są to przykłady godne naśladowania przez inne ośrodki przemysłowe.

Pełna realizacja przedstawionych postulatów związanych zarówno z programem studiów, profilem kształcenia, jak również polityką rozmieszczenia ośrodków kształcenia inżynierów uczyniłby niezbędną instytucję wstępnego stażu pracy w obecnej postaci. Wcześniej, bowiem częste kontakty studenta z zakładem pracy, wynikające zarówno z terenowego położenia ośrodka jak też określone programem studiów (praktyki zawodowe, prace przejściowe i dyplomowe) powinny wystarczyć do właściwego fachowego przygotowania absolwenta do podjęcia pracy. W takiej sytuacji staż pracy nie powinien trwać dłużej jak 3—6 miesięcy i dawać przede wszystkim możliwość szybkiej społecznej adaptacji absolwenta do warunków i atmosfery zakładu pracy.

Ścisły kontakt szkół wyższych z przemysłem pozwoliłby pełniej i skuteczniej wykonywać długofalowe plany rozwoju gospodarczego poszczególnych województw. Aby jednak szkoła wyższa mogła dziś sprostać nałożonym na nią zadaniom, a więc była rzeczywistym ośrodkiem postępu i myśli twórczej konieczne są znaczne nakłady, żeby stworzyć można było odpowiednią bazę dydaktyczno-laboratoryjną, jak też zapewnić niezbędne urządzenia socjalne studentom. A środki na ten cel szukać trzeba nie tylko w budżecie państwa. W większym stopniu uczestniczyć powinien przemysł i rady narodowe w wysiłkach inwestycyjnych na rzecz szkolnictwa wyższego.

DOKONCZENIE ZE STR. 1

być ustawiane prawie że dowolnie, tam gdzie tylko istnieje miejsce. Mogą one również wykonywać detale do różnych produktów, o ile pozwala na to proces technologiczny. Osiągnięto to dzięki nowej organizacji transportu wewnątrzzakładowego. Jest to tzw. transport podwieszany w ciągłym ruchu, umożliwiający przenoszenie detali od obrabiarki, na której np. dokonuje się operacji pierwszej do obrabiarki, na której wykonuje się operację drugą itd. Zastosowanie tej metody produkcji umożliwiło lepsze wykorzystanie maszyn, powiększenie produkcji i czyni łatwiejsze wprowadzenie nowej produkcji do zakładu.

Równolegle z tym prowadzono prace nad doskonaleniem konstrukcji, technologii i określeniem miejsca przedsiębiorstwa w branży. Na niektóre zespoły opracowano już prototypy, inne są w przygotowaniu. Wysiłki te podejmowało przede wszystkim własne biuro konstrukcyjne, oczywiście przy konsultacji z zakładami finalnymi i Centralnym Ośrodkiem Badawczo-Konstrukcyjnym Przemysłu Motoryzacyjnego. Prace nad doskonaleniem technologii, prowadzone w fabryce przy konsultacji fachowców z Politechniki Szczecińskiej, związane są z obróbką skrawaniem, która w szczecińskim zakładzie — decyduje obecnie o postępie w tej dziedzinie. Prowadzono również konsultacje ze zjednoczeniem, z Biurem Projektowym Przemysłu Motoryzacyjnego „Motoprojekt” w sprawie miejsca przedsiębiorstwa w koncepcji rozwoju branży.

Taki był najogólniej mówiąc punkt wyjścia do prowadzonych obecnie prac nad kształtem przyszłej pieciolatki, które jak gdyby są przedłużeniem wysiłków podejmowanych w ubiegłych latach.

W tej chwili, za wcześnie jeszcze na mówienie o tym, że — zakład

ZADECYDOWAŁA CIĄGŁOŚĆ PRAC

opracował już ostatecznie plan pięcioletni, poszczególne jego elementy. Prace są jeszcze w toku. Wiadomo jednak z programu rozwoju branży, że w ciągu najbliższych sześciu lat produkcja ma wzrosnąć około trzech razy, w tym produkcja układów kierowniczych trzykrotnie, wałów napędowych około 1,5 raza, a przegubów przeszło dziesięciokrotnie, do wielkości 0,5 mln sztuk. W tym czasie zatrudnienie wzrośnie o około 50 proc., co wskazuje, że jedną z głównych spraw będzie postęp techniczny. Jeśli nie zajdzie potrzeba gwałtownej zmiany koncepcji rozwoju przemysłu motoryzacyjnego, to należy się liczyć z faktem, że wielkość te zostanie mniej więcej utrzymana.

Jest jednak kilka spraw, które wymagają jeszcze przedyskutowania. Np. zdaniem zakładu produkcja przegubów powinna się kształtować najwyżej na wysokości 300—400 tys. sztuk, a nie tak jak to sugeruje zjednoczenie na wysokości 0,5 mln sztuk. Wynika to po prostu z bilansu zapotrzebowania krajowego. Trwają więc konsultacje ze zjednoczeniem czy w tej wielkości w kalkulowano np. potrzeby eksportowe, czy też jest to wynik złego zbilansowania potrzeb. A sprawa to nie błaża, zważywszy że od tego zależy koncepcja inwestowania w zakładzie, rozbudowa hal, wykorzystanie istniejącego i nowego potencjału, przygotowanie odpowiednich kadr itd.

Drugą sprawą niewiadomą jest produkcja wałów napędowych do samochodów ciężarowych. Przedsiębiorstwo chodzi o to, aby mogło ono wiedzieć do jakiego typu samochodu ma on być przeznaczony. Zrozumiałe, że nie da się określić ściśle, jakie mają być rozmiary produkcji w 1975 r., ale z uwagi na potrzebę wcześniejszego przygotowania konstrukcji i technologii, zakład chciałby wiedzieć, w jakim kierunku przede wszystkim koncentrować wysiłki zaplecza naukowego i technicznego fabryki.

Jest to tym bardziej konieczne, że

obok rozstrzygnięcia kwestii związanych z rozwojem ilościowym produkcji, na plan pierwszy wysuwa się sprawa postępu technicznego. Prace to prowadzone w zakładzie przy współudziale wspomnianych już wyżej trzech kontrahentów z zaplecza naukowo-technicznego branży, zmierzają w kierunku unifikacji asortymentów w ramach dwóch podstawowych grup wyrobów, zwiększenia trwałości produktów, w eksploatacji, zmniejszenia wkładu materiałowego, polepszenia jakości itd. Dziś w przedsiębiorstwie co prawda zdecydowanie przeważają problemy mieszające się w grupie „A”, ale nie oznacza to, że odpowiadają one w zupełności najwyższemu standardowi światowemu. Do tego jeszcze im w niektórych przypadkach daleko. Dlatego też przewiduje się, że w przyszłej pięciolatce w zasadzie produkować się będzie w oparciu o nowe konstrukcje i technologie.

Ta ogólna jasność co do koncepcji rozwojowej (jakościowej i ilościowej) szczecińskiej fabryki pozwoliła rozpocząć dyskusję i prace szczegółowe już z końcem maja.

W normalnym trybie administracyjnym przystąpiono do opracowania projektu planu na lata 1971 i 1971 oraz 1971—1975. Powołano komisję kordynacyjną i zespoły robocze, które miały się zająć kształtowaniem programu wykorzystania zdolności produkcyjnych, podniesienia poziomu technicznego i jakości produkcji, polepszenia organizacji produkcji i zarządzania, opracowaniem wniosków dotyczących koncentracji nakładów i środków na inwestycje kontynuowane oraz ocenę stopnia przygotowania inwestycji nowo rozpoczętych. Ustalono harmonogram prac.

Następnie, równocześnie z opracowywaniem tych materiałów, przeprowadzono szkolenie, zebrania na wydziałach, odbyła się KSR, a także dyskutowano w komórkach partyjnych. Wszystkie te obrady poświęcone były informacjom i dyskusjom o planach na rok bieżący,

przyszły i na lata 1971—1975, o zmianach w metodach planowania i sposobach inwestowania.

Wydano specjalne opracowanie pt. „Projekt planu na lata 1971—1975”, które zawiera: rozporządzenie dyrektora przedsiębiorstwa o trybie prac nad planem, o powołaniu komisji kordynacyjnej i zespołów roboczych (składy osobowe), wytyczne i harmonogram prac poszczególnych zespołów, sprawozdanie z realizacji prac prowadzonych po VII Plenum KC PZPR, plan realizacji uchwał II Plenum KC PZPR sporządzony przez komitet zakładowy partii, program działania rady zakładowej i rady robotniczej, plan współpracy koła zakładowego SIMP z dyrektorem, wytyczne Zjednoczenia Przemysłu Motoryzacyjnego w sprawie opracowania projektu planu na rok 1970 i założeń na rok 1971 i planu na lata 1971—1975 oraz spis aktów normatywnych i innych materiałów związanych z tymi sprawami.

W ciągu miesiąca odbyły się cztery posiedzenia komisji kordynacyjnej, przescholono wszystkich członków komisji roboczych, dział inwestycji opracował analizę stanu zamrożenia i zaangażowania środków i nakładów inwestycyjnych, zespoły robocze opracowały poszczególne programy i przekazały je do komisji kordynacyjnej, dział ekonomiczny wykonał projekt planu na lata 1970—71, opracowano tablice poglądowe podstawowych wyrobów i skrzynki wniosków, które roznieśliśmy na wydziałach, dział kontroli technicznej wykonał wykresy dotyczące ilości i przyczyn braków, opracowano programy podniesienia poziomu techniki i technologii w odniesieniu do poszczególnych wyrobów, rozpoczęły się narady wydziałowe, na których informuje się zebranych o wytycznych do projektu planu pięcioletniego, omawia się harmonogramy dalszych prac i wstępne programy zespołów roboczych. Wszystko to znalazło wyraz w specjalnie wydawanym biuletynie zakładowym.

Równolegle z tym, a niezależnie od tego, że odbyło się kolegium zjednoczenia poświęcone pracom nad planem na lata 1971—1975, trwają indywidualne konsultacje między kierownictwem politycznym i gospodarczym przedsiębiorstwa i zjednoczenia. Podobne rozmowy toczą się ze wszystkimi wymienionymi wyżej placówkami zaplecza naukowego-badawczego.

Oczywiście podstawą do tych dyskusji są nie tylko wskaźniki przesłane do przedsiębiorstwa (otrzymamy ich pięć: produkcja globalna, eksport, udział kosztów, wydajność, nakłady inwestycyjne) ale także dane dotyczące rozwoju branży, wzorce światowe, środki potrzebne dla poprawy konstrukcji, technologia i także warunków pracy. Słowem — cały kompleks zagadnień.

Jednym z podstawowych efektów tych wszystkich prac było to, że cała załoga, a nie tylko aktyw kierowniczy, otrzymała jasną i przejrzystą, choć jeszcze niedostateczną, informację o tym jak będą wyglądały przyszłe kierunki rozwoju przedsiębiorstwa. Nie znaczy to, że przedtem nie wiedzieli, co będzie zakład produkował, ale było to rozczepienie ogólne. Brak było natomiast przejrzystej transmisji między założeniami ogólnymi a poszczególnymi stanowiskiem pracy. Dziś jest to o wiele jaśniejsze, stąd też wywołuje się duże zainteresowanie załogi pracami nad przyszłym planem pięcioletnim, zainteresowanie, które przegadza się w analizie własnego stanowiska pracy z punktu widzenia interesów zakładu. W dalszej fazie pomaga to kierownictwu we właściwym wartościowaniu jednostkowych zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa, a w konsekwencji i wytyczania przyszłego kształtu fabryki.

Jest to już widoczne w efektach pracy poszczególnych zespołów. Np. przy badaniu zdolności produkcyjnej w zakresie układów kierowniczych do samochodów osobowych M-20 i 01 okazało się, że w latach 1970 i 1973 wystąpią wąskie przełomy. Dotyczy to trzech maszyn: automatu, frezarki i szlifierki. Wobec tego proponuje się np. najpierw zwiększyć współczynnik zmianowości na tym automacie, następnie uzyskać wyprzedzenie w produkcji na automacie zaangażowa-

nym do wytwarzania innego wyrobu i oddać tę maszynę do kapitalnego remontu, w trakcie którego można by dokonać zmiany w konstrukcji umożliwiającej większą przepustowość. Podobnie jest z frezarką i szlifierką.

Obecnie Fabryka Mechanizmów Samochodowych w Szczecinie przechodzi do dalszego etapu prac, do coraz to bardziej szczegółowej analizy i konkretnej realizacji programu na lata 1971—1975. W chwili, kiedy piszący był w przedsiębiorstwie, efekty te jeszcze nie były w pełni znane. Jednakże przebieg dotychczasowych prac wydaje się gwarantować, że będzie to plan optymalny.

W ocenie instancji partyjnych województwa, w ocenie zjednoczenia Fabryka Mechanizmów Samochodowych w Szczecinie uchodzi za przedsiębiorstwo wzorowe, jeśli chodzi o pracę nad planem na lata 1971—1975. Na tle innych zakładów wyróżnia się ona zarówno intensywnością dyskusji, jak i jakością opracowań.

Zadecydowały o tym różne czynniki. I to, że fabryka jest nadal w trakcie bujnego rozwoju i specjalizacji, i to, że ma dość jasną perspektywę z uwagi na dynamiczny rozwój branży, i to, że pracują tu ludzie dynamiczni, znający się na rzeczy itd. Wiele z tych elementów ma charakter specyficzny, właściwy dla tego przedsiębiorstwa. Ale jest też jeden, który może w najbardziej oczywisty sposób przyczynić się do powodzenia prac nad przyszłym planem pięcioletnim. Właściwie załoga i kierownictwo zakładu nie było zaskoczone ani nową metodologią, ani nowymi problemami. To co było dla wielu przedsiębiorstw po części nieznaną, nowe, w Fabryce Mechanizmów Samochodowych było — w tej czy innej formie, może nie tak precyzyjnie, jak obecnie — już przemysłowe, a nawet realizowane. Dzięki temu łatwiej było przystąpić do bardziej samodzielnej i twórczej opracowywania planu. Słowem — o powodzeniu zadecydowała ciągłość prac.

KAROL SZWARC

W OSTATNIM czasie problem kapitału amerykańskiego, usadowionego w Europie, pojawia się coraz częściej nie tylko na łamach publicystycznych artykułów, lecz także staje się przedmiotem opracowań o naukowym charakterze. Już ten fakt określa pośrednio rangę i aktualność zagadnień, które pragniemy omówić.

Rzecz jasna, od strony jakościowej zachodzące w Europie, zwłaszcza zaś we Wspólnym Rynku, zmiany nie są czymś nowym, stąd też warto chociażby wskazać, że pewne „odkrywcze” myśli dotyczące dominacji ekonomicznej USA w Europie, zawarte w słynnym bestsellerze J. J. Servana-Schreibera „Wyzwanie amerykańskie”, odnalezienie można w opublikowanej jeszcze w 1952 roku pracy „Les Trust-milliardaires en France”.

Syntetycznie rzecz ujmując Europejska Wspólnota Gospodarcza powstała nie tylko jako wyraz narastających trudności realizacyjnych na rynkach zbytu poszczególnych krajów członkowskich jako następstwo wykorzystania najnowszych zdobyczy postępu technicznego w produkcji, których wprowadzenie wymagało ogromnych środków, ale także jako próba przeciwdziałania się przez kapitał europejski (przede wszystkim francuski) hegemonii kapitału amerykańskiego na kontynencie europejskim. Paradozem sytuacji polega jednakże na tym, że poza względami natury politycznej również od strony gospodarczej utworzenie EWG stało się korzystne dla Stanów Zjednoczonych, znakomicie umożliwiło bowiem koncernom amerykańskim dalsze penetrowanie, i to nie tylko doradnie, ale i na dłuższą metę, poszerzonego rynku, a ponadto w przypadku bezpośrednich inwestycji umożliwiło też produkowanie w oparciu o tańszą niż w USA siłę roboczą. Jest to niewątpliwie bardzo atrakcyjny bodziec, pobudzający kapitał amerykański do dalszej ekspansji na terenie Wspólnego Rynku.

Stwierdzić trzeba, że kapitał amerykański już dość dawno zapuścił korzenie na gruncie europejskim. Jeszcze w okresie międzywojennym ulokowały się tu wielkie koncerny. Utworzenie EWG w roku 1958, proces ten jeszcze wydatnie przyspieszyło. Wydaje się, że przyzwyczajone do większych ram gospodarczych firmy amerykańskie przedewszystkiem przedsiębiorstwa europejskie zdają sobie sprawę z perspektyw otwierających się na rozszerzonym, rozmiarami porównywalnym z amerykańskim, Wspólnym Rynku. Koncernom amerykańskim szło przede wszystkim, szczególnie w początkowym okresie, o trwałe usadowienie się na dużym, i do tego dynamicznie rozwijającym się, rynku. Dopiero w roku 1961/62 dzięki ustaleniu taryf wewnątrz EWG na artykuły „wrażliwe” (załącznik G do traktatu EWG), wewnątrz europejskiego „kontynentu”, celnemu, fiksacji „wielkiej strefy wolnego handlu i utworzeniu EFTA, przedsiębiorstwa amerykańskie uświadomiły sobie znaczenie cel. Widoczne zwiększenie amerykańskich inwestycji nastąpiło w roku następnym 1962/63, gdy Wspólny Rynek poprzez dwa postanowienia, dotyczące przyspieszenia tempa realizacji założeń Traktatu Rzymskiego i pierwsze decyzje dotyczące wspólnej polityki rolnej, dowiodł swego witalności.

Znaczenie Wspólnego Rynku dla przedsiębiorstw amerykańskich stało się do dziś dzień raziące, czego dowodem może być między innymi fakt, że w porównaniu do W. Brytanii — tradycyjnego odbiorcy amerykańskich inwestycji, gdzie notabene już z uwagi na względy językowe kapitał USA znajdował się w korzystniejszej niż gdzie indziej, poza swoimi granicami (z wyjątkiem Kanady), sytuacji, tempo penetracji Stanów Zjednoczonych w krajach Szóstki było znacznie szybsze. Spróbujmy obecnie określić rozmiary tego zjawiska i naszkicować jego charakter.

Jedynie w latach 1960—64 inwestycje amerykańskie na obszarze EWG wzrosły z 2,6 do 5,4 mld dol., stanowiąc pod koniec tego okresu 9 proc. rocznych wydatków na inwestycje w całej Wspólnocie, w tym

samym czasie zyski firm amerykańskich, ulokowanych w EWG, wykazując najwyższe tempo przyrostu spośród wszystkich regionów, gdzie kapitał amerykański jest zaangażowany, podniosły się z 144 do 275 mln dol. Tendencja taka utrzymała się również i później. W roku 1966, w porównaniu z poprzednim, inwestycje amerykańskie wzrosły w samych Stanach Zjednoczonych o 17 proc., za granicą zaś o 21 proc., w tym w EWG o 40 proc. Oczywiście, ekspansja własnego kapitału na rynki zagraniczne nie jest przewilejem Amerykanów, i również przedsiębiorstwa europejskie dokonują inwestycji w innych częściach świata, w tym w USA (jak to w duży zakres czyni np. zachodniol-niemiecki gigant chemiczny Farbenfabriken Bayer), jednakże w odpowiednich porównaniach, łatwo dostrzegamy istotne różnice ilościowe i jakościowe. W latach 1960—64 inwestycje przedsiębiorstw z krajów EWG wzrosły w USA zaledwie z 1,45 do 1,84 mld dol. Poza tym inwestycje amerykańskie w EWG w

tych, jak i łącznego kapitału. Poza tym, w oparciu o posiadane zasoby finansowe, przedsiębiorstwa amerykańskie mają lepsze możliwości inwestycyjne i większą swobodę manewru niż ich europejscy konkurenci. Dzięki swej zdolności kredytowej i zaufaniu kredytodawców, firmy amerykańskie zaciągają na ogół pożyczki o niższym oprocentowaniu niż przedsiębiorstwa europejskie, co stwarza im dodatkowe korzyści.

Również lepsza elastyczność firm amerykańskich, ich większe doświadczenie w opanowywaniu rynków, skuteczniejsze formy zarządzania, zdolność do szybkiego uruchamiania rezerw, w wypadku poprawy koniunktury, są źródłem ich sukcesów. Wielu ekonomistów podkreśla, że w odróżnieniu od przedsiębiorstw europejskich, wśród których jeszcze ciągle pokutuje atmosfera „live and let live”, firmy amerykańskie stosują zasady „catch as catch can”, dokonując najrozmaitszych typów operacji. Wszystko to czyni filie koncernów amerykańskich w EWG bardziej dynamicznymi od ich konkuru-

jących, jednak zajmują te przedsiębiorstwa wyjątkowo silną pozycję w takich bliskich konsumentowi branżach, jak: produkcja kauczuku syntetycznego, opon i farmaceutyków. Zaś w przemyśle rafineryjnym udział przedsiębiorstw kontrolowanych przez kapitał amerykański w ogólnych mocach produkcyjnych tej gałęzi w całym Wspólnym Rynku wynosił z początkiem 1965 r. 26,3 proc., przy czym w Holandii stosunek ten wynosił aż 43,3 proc. Ponadto w ostatnich latach na teren Wspólnoty coraz silniej zaczynają wkładać się amerykańskie koncerny spożywcze i tytoniowe.

W tej sytuacji obecność na rynku silniejszego rywala — a pamiętać trzeba, że przeważającą część znajdujących się w rękach Amerykanów firm europejskich, to filie największych koncernów amerykańskich — zmusza przedsiębiorstwa europejskie do podjęcia prób przegrupowania strukturalnego. Próby te dokonują się po dwóch równoległych torach. Po pierwsze, następuje wzmożona kon-

centracja przedsiębiorstw europejskich, która jak dotąd w przeważającej swej masie przebiega w płaszczyźnie narodowej. Po wtóre zaś, firmy europejskie w coraz szerszym zakresie zaczynają łączyć się lub nawiązywać współpracę z konkurentami zza Oceanu. Ten drugi kierunek, o ile weźmie górę, doprowadzić może jedynie do chwilowego obniżenia zaciśnięcia się pętli, gdyż w tych warunkach dominacja partnerów amerykańskich staje się nieuchronna. Wprawdzie niektórym przedsiębiorstwom europejskim w EWG łatwiej jest nawiązać współpracę z jakimś koncernem amerykańskim za cenę odstąpienia części swych akcji niż zakładać wspólnie mocniejsze przedsiębiorstwo europejskie, jednakże w długim horyzoncie czasowym skutki takiej euro-amerykańskiej współpracy zdają się być nieodwracalne. Fakty takiej współpracy miały oczywiście miejsce i przed powstaniem EWG, jednakże ich nasilenie się w ostatnich latach staje się coraz bardziej wymowne. Szczególnie symptomatyczne jest między innymi to, że dwa największe przedsiębiorstwa europejskie w Europie: Siemens i Philips, po przejęciach się starami o „euro-amerykańskie” rozwiązania, podpisały ostatnio odrębne porozumienie o wymianie patentów i informacji z koncernami amerykańskimi.

Ze swej strony same koncerny amerykańskie nie przetrzą, nie tylko, jak już powiedzieliśmy, budując nowe zakłady produkcyjne w EWG,

w wypadku proces ten nie może być uznany za zakończony, co ciekawszemu, można powiedzieć, że dla sprowadzenia konkurencji amerykańskiej, tempo tych procesów koncentracyjnych jest jeszcze zbyt słabe. Stwierdzić też można, że współzawodnictwo z koncernami amerykańskimi, w „nielepiej” stopniu „stymulowało” procesy koncentracyjne niż samo utworzenie Wspólnego Rynku. Nado zaś koncentracja ta, dokonująca się w przeważającej mierze w skali narodowej — połączenia międzynarodowe przedsiębiorstw w ramach EWG należą wciąż jeszcze do rzadkości, przy czym wynika to z wielu przeszkód instytucjonalnych, ale też i ze sprzecznych interesów równorzędnych, a więc trudnych do wzajemnego podporządkowania sobie potencjalnych partnerów — nie zdolała stworzyć potęg dorównujących, jak je określa prof. Housiaux, „amerykańskim dinozaurom przemysłowym”. Tymczasem właśnie połączenia dostatecznie silnych partnerów, których niejednokrotnie szukać trzeba w innych krajach członkowskich, mogą stworzyć odpowiednią przeciwwagę dla kapitału amerykańskiego. Nieprzypadkowo pierwsza fuzja „europejska” miała miejsce w przemyśle fotochemicznym. Przykład przejęcia w roku 1964 przez Minnesotę Mining and Manufacturing firmy fotograficznej Ferrania we Włoszech, trzeciego po Agfie i Gevaerze przedsiębiorstwa europejskiego w tej branży wskazuje, że pozostawanie samemu zakończyć się może przeję-

ciem w ręce amerykańskiego koncernu. Toteż w ostatnich latach notujemy pewien wzrost współpracy wewnątrz EWG, szczególnie w przemyśle chemicznym, samochodowym, częściowo elektrycznym, oraz, co wynika z innych, niż obawa przed konkurencją, popydek atomowym.

Choćż spośród połączonych przedsiębiorstw europejskich niektóre mają szanse powodzenia w współzawodnictwie z firmami amerykańskimi na terenie Wspólnego Rynku, a polityka rządów krajów członkowskich zdawała się, jak dotąd, nie sprzyjać ekspansji amerykańskiej, sądzić należy — biorąc pod uwagę rozmiary i tempo penetracji monopolu amerykańskiego na terenie Wspólnoty — że w przyszłości nawet największe giganty europejskie nie będą mogły poważnie przeciwstawić się kapitałowi amerykańskiemu, przede wszystkim w najnowocześniejszych sektorach produkcji. Bardzo wymowny może być tu fakt, że w zakładach Sud-Aviation wszelkie obliczenia związane z realizacją projektu „Concorde”, stanowiącym niejako symbol nowoczesności i niezależności techniki francuskiej, dokonywane są przez jeden z najpotężniejszych komputerów na świecie, wyprodukowany przez Control Data Corporation w Minneapolis¹⁾. A pamiętać przy tym trzeba, że już dzisiaj dla wielu koncernów amerykańskich (np. Standard Oil of New Jersey) Europa stanowi równie ważny rynek, co Stany Zjednoczone, rynek europejski zarysowuje ponadto perspektywy bardziej dynamicznego wzrostu.

Trudno przesądzić, w jakim horyzoncie czasowym i z jakim skutkiem dokona się ostateczna rozgrywka. Nie ulega jednak wątpliwości, że to wzajemne euro-amerykańskie współzawodnictwo pogłębiać będzie coraz bardziej kapitalistyczne sprzeczności i na terenie EWG. Odejsze de Gaulle'a ma nie tylko polityczny wydźwięk, a w jakim stopniu Pompidou będzie próbował dogadywać się z kapitałem amerykańskim, pokaże niedaleka przyszłość.

KAPITAŁ AMERYKAŃSKI W EWG

LEON ŻURAWICKI

znacznie silniejszym stopniu niż europejskie w USA (które są przecież przedsiębiorstwami bardziej ryzykownymi z względu na większe nasycenie rynku amerykańskiego) kierują się ku najbardziej nowoczesnym i dynamicznym (co oznacza zarazem najzyskowniejszym) obecnie sektorom przemysłu: chemii, rafinowaniu ropy naftowej i petrochemii, elektronice, produkcji samochodów, budowie maszyn i hutnictwu metali nieżelaznych. Ma to swoje uzasadnienie m.in. w tym, że Amerykanie górują w tych dziedzinach w zakresie techniki i technologii. Firmy USA, zwłaszcza te największe, a zatem i ich filie w EWG dysponują z reguły patentami i „know-how” o niejednokrotnie znacznie wyższych parametrach technicznych niż przedsiębiorstwa europejskie, co przy konkurencyjności jakości (a to stanowi coraz bardziej znamienne współczesnej konkurencji) stwarza kolosalny atut.

Innym, co najmniej równie ważnym, elementem przewagi firm amerykańskich na terenie EWG są ich możliwości finansowe. Warto zwrócić uwagę na fakt, że te gałęzie, które stały się domeną inwestycji amerykańskich w Europie (zresztą nie tylko w Europie) charakteryzują się najwyższym stopniem koncentracji w samych Stanach Zjednoczonych. Oznacza to, że w tych właśnie dziedzinach przemysłu Ameryka dysponuje najpotężniejszymi gigantami, tak od strony posiadanych przez nie mocy produkcyj-

rentów europejskich, co w znacznej mierze uzasadnia wniosek, że „...w przeliczeniu 15 lat trzecia potęga przemysłowa w świecie, po USA i ZSRR, stanie się nie Europa, lecz amerykański przemysł w Europie”, tym bardziej, że firmy amerykańskie w Europie coraz bardziej niezależnia się finansowo od swojej matczynej.

Już dziś w niektórych dziedzinach produkcji przemysłowej przedsiębiorstwa amerykańskie we Wspólnym Rynku należą do najważniejszych producentów. Przede wszystkim uwidacznia się to w zakresie elektronicznych maszyn liczących, dalej w przemyśle samochodowym, przy czym nie chodzi tu tylko o to, że należą one do największych w tej gałęzi firmy Opel, Ford (europejski) i Simca stanowią własność Amerykanów, lecz także o fakt, że filie amerykańskie w tej gałęzi zajęły strategicznie ważną, i prawie monopolistyczną, pozycję w zakresie wytwarzania podzespołów (amortyzatorów, instalacji elektrycznej do samochodów itp.). Analogicznie przedstawia się sprawa w przemyśle elektrycznym i elektronice, gdzie udział przedsiębiorstw amerykańskich przekracza 50 proc. produkcji transzystorów i aż 95 proc. tzw. obwodów scalonych, nieodwołanych przy produkcji najnowszych komputerów oraz rakiet balistycznych.

Choćż w dziedzinie chemii wartość produkcji firm amerykańskich w EWG wynosi tylko około 10 proc. produkcji globalnej tego obszaru, to

centracja przedsiębiorstw europejskich, która jak dotąd w przeważającej swej masie przebiega w płaszczyźnie narodowej. Po wtóre zaś, firmy europejskie w coraz szerszym zakresie zaczynają łączyć się lub nawiązywać współpracę z konkurentami zza Oceanu. Ten drugi kierunek, o ile weźmie górę, doprowadzić może jedynie do chwilowego obniżenia zaciśnięcia się pętli, gdyż w tych warunkach dominacja partnerów amerykańskich staje się nieuchronna. Wprawdzie niektórym przedsiębiorstwom europejskim w EWG łatwiej jest nawiązać współpracę z jakimś koncernem amerykańskim za cenę odstąpienia części swych akcji niż zakładać wspólnie mocniejsze przedsiębiorstwo europejskie, jednakże w długim horyzoncie czasowym skutki takiej euro-amerykańskiej współpracy zdają się być nieodwracalne. Fakty takiej współpracy miały oczywiście miejsce i przed powstaniem EWG, jednakże ich nasilenie się w ostatnich latach staje się coraz bardziej wymowne. Szczególnie symptomatyczne jest między innymi to, że dwa największe przedsiębiorstwa europejskie w Europie: Siemens i Philips, po przejęciach się starami o „euro-amerykańskie” rozwiązania, podpisały ostatnio odrębne porozumienie o wymianie patentów i informacji z koncernami amerykańskimi.

Ze swej strony same koncerny amerykańskie nie przetrzą, nie tylko, jak już powiedzieliśmy, budując nowe zakłady produkcyjne w EWG,

w wypadku proces ten nie może być uznany za zakończony, co ciekawszemu, można powiedzieć, że dla sprowadzenia konkurencji amerykańskiej, tempo tych procesów koncentracyjnych jest jeszcze zbyt słabe. Stwierdzić też można, że współzawodnictwo z koncernami amerykańskimi, w „nielepiej” stopniu „stymulowało” procesy koncentracyjne niż samo utworzenie Wspólnego Rynku. Nado zaś koncentracja ta, dokonująca się w przeważającej mierze w skali narodowej — połączenia międzynarodowe przedsiębiorstw w ramach EWG należą wciąż jeszcze do rzadkości, przy czym wynika to z wielu przeszkód instytucjonalnych, ale też i ze sprzecznych interesów równorzędnych, a więc trudnych do wzajemnego podporządkowania sobie potencjalnych partnerów — nie zdolała stworzyć potęg dorównujących, jak je określa prof. Housiaux, „amerykańskim dinozaurom przemysłowym”. Tymczasem właśnie połączenia dostatecznie silnych partnerów, których niejednokrotnie szukać trzeba w innych krajach członkowskich, mogą stworzyć odpowiednią przeciwwagę dla kapitału amerykańskiego. Nieprzypadkowo pierwsza fuzja „europejska” miała miejsce w przemyśle fotochemicznym. Przykład przejęcia w roku 1964 przez Minnesotę Mining and Manufacturing firmy fotograficznej Ferrania we Włoszech, trzeciego po Agfie i Gevaerze przedsiębiorstwa europejskiego w tej branży wskazuje, że pozostawanie samemu zakończyć się może przeję-

1) Opiaram się tu na przekładzie niemieckim pt. „Die Milliarden-Trusts in Frankreich”, Berlin 1959. Por. także P. Joye „Les Trusts en Belgique”, La concentration capitaliste, Bruxelles 1964.

2) The US Book of Facts, Statistics and Information 1967, New York, s. 847.

3) J. J. Servan-Schreiber: „Die amerikanische Herausforderung”, tłumaczenie z francuskiego, Hamburg 1968, s. 94.

4) The US Book of Facts, Statistics and Information 1967, op. cit. s. 818.

5) Niektórych ciałem świadomie tworzy się potężne „rezerwy”. Na przykład zachodniol-niemiecki koncern samochodowy Opel, będący własnością General Motors Corp., produkując w roku 1966 663 tys. sztuk samochodów, dysponował mocami produkcyjnymi rzędu 910 tys. sztuk rocznie („Die Welt” 9.06.1967).

6) Tak np. R. Heilmann stwierdza: „Amerykański system i metody gospodarcze są znacznie bardziej niż w Europie naciągane na zdobywanie rynku. Ciepła konkurencja powoduje wyrwanie (challenge) w oparciu o wszelkie możliwe dopuszczalne środki i to stąd już wypływa”. R. Heilmann: „Amerika auf dem Europamarkt”, Baden-Baden 1966, s. 31.

7) J. J. Servan-Schreiber, op. cit. s. 27.

8) Poparcie tej tezy niech będzie fakt, że słynne zarządzenie prez. Johnsona z lutego 1965 r., ograniczające wywóz kapitału za granicę, dynamicznie nie osłabiło tempa wzrostu inwestycji firm amerykańskich w EWG. Por. w tej kwestii: „Nachrichten für Aussenhandel”, Vertriebs- und Wirtschaftsdienst, Frankfurt a. Main, 11.03.1968.

9) Heilmann, op. cit. s. 70.

10) Jak podaje Unia Przemysłowców Wspólnoty Europejskiej spośród 1000 najważniejszych firm amerykańskich w roku 1965 700 dysponowało zakładami prod. w Europie, przy czym spośród największych 25 przedsiębiorstw amerykańskich we listy FORTUNE, 23 należały do absolutnie czołowych inwestorów amerykańskich w Europie.

11) Przykładowo wymienić można fakty współpracy koncernów amerykańskich przy budowie 3 elektrowni atomowych we Włoszech: Alghero, z Hotchkiss-Brasch, tworzenie nowych wspólnych zakładów produkcyjnych przez Philips Petroleum (USA), belgijską Petrofinę, francuską firmę Rhone-Poulenc.

12) Por. Allgemeines Statistisches Bulletin, Statistischer Amt der Europäischen Gemeinschaften, nr 2 1968, s. 53.

13) Chodzi o połączenie się zachodniol-niemieckiej Agfy (będącej notabene własnością Farbenfabriken Bayer AG) i belgijskiej Gevaer.

14) Ph. Heymann: „Une Economie Cloisonnée” w biuletynie Etats-Unis-Europe, Informations et Documents nr 271, 1.01.1968 s. 21.

ZE ŚWIATA

WPLYWY Z ŻEGLUGI W ANGLII

Ogólne wpływy z żegluzi w W. Brytanii w 1968 roku osiągnęły sumę 1 100 mln funtów, czyli o 19 proc. więcej niż w roku poprzednim, oświadczył dnia 19 czerwca na konferencji pra-

sowej w Londynie Francis Hill, przewodniczący państwowej rady do spraw żegluzi. Wpływy zaś netto w rekordowej wysokości 280 mln funtów wydatnie się przyczyniły do poprawy bilansu handlowego kraju. Dla porównania wystarczy przytoczyć, że w 1967 roku wpływy netto wyniosły 186 mln

funtów, a w 1966 roku — tylko 116 mln funtów. Zmówienia angielskich przedsiębiorstw żegluzi na nowe statki wynoszą w chwili obecnej 13,5 mln ton o wartości co najmniej 600 mln funtów. Nigdy dotychczas angielscy przedsiębiorcy nie inwestowali w żegluzę w takiej skali.

(MP)

EUROPEJSKI BANK INWESTYCYJNY

Europejski Bank Inwestycyjny, utworzony przez sześć krajów Wspólnego Rynku, udzielił w roku ubiegłym pożyczkę na ogólną sumę 280 mln dol. Prawie połowa tej sumy w wysokości 122,5 mln dol. przypadła w udziale Włochom, jest to o jakiejś 50 proc. więcej niż w 1967 roku. Francja otrzymała trzy pożyczki na ogólną sumę 49,4 mln dol., Niemiecka Republika Federalna — 30,2 mln dol., kraje Beneluksu — trzy pożyczki na sumę 24 mln dol., 18 afrykańskich krajów stowarzyszonych — 48,5 mln dol. Ponadto to przyznano na cele specjalne 5 pożyczek w ogólnej sumie 11,5 mln dol.

(MP)

POŻYCZKA DLA PAKISTANU

Bank Światowy, jak podaje „Financial Times” w depeszy z Karachi, wyraził zgodę na udzielenie Pakistanowi pożyczki w wysokości 30 mln dol. na mechanizację rolnictwa. Będzie to już trzecia pożyczka, którą otrzymał od Banku Światowego pakistański Bank

Rozwoju Rolnictwa. Będzie ona sfinansowana na budowę studni, zaopatrzenie rolnictwa w traktory oraz inny niezbędny sprzęt techniczny.

(MP)

ŚWIATOWA PRODUKCJA CYNY

Podczas gdy jeszcze w 1966 roku produkcja cyny nie pokrywała światowego zapotrzebowania, to w ostatnich dwóch latach wydobycie tego surowca znacznie przewyższało konsumpcję.

W 1968 roku światowe zapotrzebowanie na cynę wyniosło 120 000 ton, przewyższając produkcję o 4 000 ton.

W 1967 roku produkcja podniosła się do 174 000 ton, ale zużycie na skutek recesji gospodarczej w produujących krajach kapitalistycznych zmniejszyło się do 164 000 ton. W roku zaś 1968 produkcja osiągnęła rekord w ilości 184 000 ton, przewyższając zużycie o 14 000 ton i ceny tego metalu na rynku światowym zaczęły gwałtownie spadać. Wówczas na mocy międzynarodowego porozumienia producentów cyny zakupiono 11 000 ton tego surowca i zdeponowano na składowiska jako rezerwę oraz z dniem 15 września 1968 roku ustalono kwotę eksportu cyny na 33 000 ton kwartalnie. Zastosowane środki zabroniły sprzedaży cen, ale nie rozwiązały ostatecznie zasadniczego problemu, jak składować bieżące nadwyżki w produkcji oraz znajdujące się na składowiskach 11 000 ton cyny i w ogóle jak oprzeć całą produkcję na racjonalnych podstawach.

(MP)

„L'EXPANSION”

W Paryżu od dwóch niemal lat (od października 1967 roku) ukazuje się miesięcznik „L'Expansion”, który zarówno pod względem szaty zewnętrznej, jak i ułożenia treści odiega znacznie od czasopiśm ekonomicznych we Francji. Liczne i na wysokim poziomie ilustracje na pierwszy rzut oka przypominają raczej pismo poświęcone modzie niż problematyce ekonomicznej. Bogate w treści artykuły są żywe i aktualne niczym dobre reportaże.

Działki główne czasopisma stanowią: a) aktualność, b) analizy, c) wywiady, d) panorama prasy światowej.

Ostatnio przebywał w Polsce, na zaproszenie Polskiej Izby Handlu Zagranicznego, dyrektor handlowy „L'Expansion”, p. Philippe Ramond. W czasie konferencji prasowej zaprezentował on grupę polskich dziennikarzy egzemplarze miesięcznika oraz wydawną przez „L'Expansion” suplementy.

Czerwcowy numer pisma zaczyna się od przedstawienia swowej (6,25 proc. zaledwie światła, 2,7 proc. eksportu światowego), jej ekspansji, stosunku do EFTA, do EWG i bloku skandynawskiego, roli rzadów, roli menadżerów w życiu gospodarczym etc.

W dziale aktualności „L'Expansion” dokonuje przeglądu koniunktur gospodarczych we Francji, NRP, Belgii, Włoch, Japonii, w krajach demokracji ludowej oraz w Związku Radzieckim. Kończący artykuł samykający dął aktualności p. „Francia Schneidera” zaczyna się od słów: „Nie Póher, nie Pompidou; Francja — to Schneider”.

W dziale ankiet omawia się takie sprawy, jak kwalifikacje i zarobki w poszcze-

gólnych działach francuskiej gospodarki narodowej itp.

W dziale wywiadów „Wzrzą w twarz” obszerny wywiad z Jean LEBEVERE, którego przedsiębiorstwa stanowią federację towarzyszącą, obejmującą całe terytorium Francji i który swoje wypowiedzi zakończył słowami: „Sądzę, że w roku 2000 nie będzie więcej przedsiębiorstw prywatno-rodzinnych”.

Panorama prasy światowej w piśmie jest swojego rodzaju przeglądem najważniejszych wydarzeń ekonomicznych z notowanymi w prasie innych krajów.

Podstawą egzystencji miesięcznika, którego nakład przekroczył już 100 tys. egz. i którego nie ma w sprzedaży ulicznej, stanowią ogłoszenia. Na wstępie do numeru znajduje się zapewnienie: Nasze wydawnictwo powołane do życia 20 miesięcy temu zajęło już czołowe miejsce w prasie ekonomicznej. Dyrektorem wydawnictwa jest Jean-Louis Servan-Schreiber, a naczelnym redaktorem — Jean Boissonnat.

(MP)

BARWNA FOTOGRAFIA NAJMIŁSZA PAMIĄTKA Z WAKACJI
CENTRALNE LABORATORIUM FOTOGRAFICZNE
Bydgoszcz, ul. Piękna 13

FOLIO

świadczy pełny zakres usług fotograficznych, a w szczególności:

- wywoływanie filmów z kamer i błon fotograficznych barwnych i czarno-białych zarówno negatywnych, jak i odwrotnych;
- wykonywanie odbitek barwnych i czarno-białych dowolnego formatu;
- powielanie pism i dokumentów najnowszymi metodami technicznymi;
- usługi reporterskie.

ZLEZENIA PROSIMY NADSYLAĆ POZTĄ.

PRASA o problemach gospodarczych

Niedawne komunikaty w prasie o powołaniu w PAN-ie specjalnego zespołu „2000”, mającego opracować wizję naszego kraju w roku XXI wieku oraz o rozszerzeniu Kolegium Komisji Planowania na temat opracowania planu perspektywicznego, świadczy, że futurologia, jako nauka, uzyskała u nas oficjalne uznanie. Ma to niebagatelne znaczenie — w ten sposób sprawa wydłużenia horyzontu czasowego w planowaniu ze sfery teorii przeszła w sferę poczyniła praktycznych.

Prognozy, dotyczące różnych dziedzin, o mniejszym lub większym „podkładzie” naukowym sporządzono u nas już wiele. Ich znaczenie ograniczało się jednak bądź do dość wąskich dziedzin, bądź do pasjonującego, ale bardzo ogólnego przygotowania nas wszystkich do oczekujących społeczeństwa, w wyniku rewolucji naukowo-technicznej, zmian. Brak było natomiast przekładni owych przewidywań do planowania gospodarczego. Sporządzane dotychczas plany perspektywiczne były raczej „wprawkami metodologicznymi” niż programami działania, którym podporządkowane były wieloletnie poczynania organizacji gospodarczych. Negatywny wpływ takiego stanu rzeczy najmocniej musiał odbijać się na rozwoju techniki, szczególnie w dziedzinach nowych, które dopiero rodziły się i nie mając zaplecza w istniejącym już potencjale, uzasadnienie dla swych potrzeb znajdowały jedynie w przyszłościowych prognozach. Ponieważ zaś prognozy te nie były traktowane zbyt poważnie, więc podobny los spotykał i potrzeby owych dziedzin.

Uwagi powyższe nasuwają się przy czytaniu materiałów prasowych na temat Światowego Kongresu Międzynarodowej Federacji Automatyzacji i Kontrol. Kongres ten odbył się w Warszawie. Poza krótkimi komunikatami informacyjnymi trudno znaleźć jakieś merytoryczne omówienie wyników obrad. A przecież Kongres zajmował się takimi przyszłościowymi problemami jak bionika, kompleksowa automatyzacja przemysłu, sterowanie w przestrzeni czy pod wodą itp.

Ostatnio w „POLITYCE” ukazał się wywiad z p. Victorem Broida, francuskim profesorem, który na wspomnianym kongresie został wybrany nowym Prezydentem Federacji. Profesor Broida zarysował perspektywy automatyzacji, wymieniał najważniejsze dziedziny jej zastosowań. Są to automatyzacja

przestrzeni, a więc automatyczna technika kosmiczna i — co już dla niefachowców będzie pewnym zaskoczeniem — automatyzacja służąca badaniu głębin oceanów oraz wnętrza ziemi. Te drugą dziedzinę zastosowań rozmówca „Polityki” uważa za przynajmniej równie ważną jak pierwszą. Dalej — automatyzacja przemysłowa i bionika (zastępowanie przez automaty niektórych fragmentów ciała ludzkiego). Wreszcie zastosowanie automatyzacji w dziedzinie ekonomii, polityki itp.

Najbardziej jednak interesujący jest fragment wypowiedzi na temat możliwości zastosowań automatyzacji i jej skutków społecznych.

„Automatyzacja znacznie łatwiej można wprowadzić w krajach posiadających system planowania (...) dlatego wprowadzenie kompleksowej automatyzacji jest łatwiejsze w krajach socjalistycznych.” Jest to stwierdzenie bardzo dla nas pochlebne, rzecz pojęcia jednak chyba na tym, żeby umieć te potencjalne możliwości przekształcić w rzeczywistość. Od strony społecznej prof. Broida podkreślił przede wszystkim zagrożenie kwalifikacji ludzkich. Automatyzacja wymaga wysokich kwalifikacji. Równocześnie, zwiększając wydajność i ułatwiając pracę ludzką stwarza — przez skracanie czasu pracy — szansę masowego podnoszenia umiejętności i wiedzy. Pamiętajmy przy tym, że dotychczas postęp techniczny zwiększał obciążenie człowieka pracy, głównie w zakresie psychicznym. Automatyzacja zdejmie te obciążenia, a zmuszając do zdobywania wiedzy i poszerzania horyzontu myślowego stanie się istotnym czynnikiem postępu kulturalnego.

Z pozostałej prasy chcemy zasygnalizować następujące pojęcia. W „KIERUNKACH” Jan Lewandowski wypowiada wojnę gastronomii. Intencje szlachetne, cel słuszny, tylko czy wystarczy armat? Gastronomia przetworzyła niejednego publicystę i tu trzeba co najmniej Napoleona publicystyki, żeby coś osiągnąć.

W „KULTURZE” Maciej Wierzyński pisze o budownictwie i polityce mieszkaniowej, a w „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM” Witold Kasperki wypowiada się na temat roli i osiągnięć samorządu mieszkańców w spółdzielniach mieszkaniowych

S. C.

Aktualności

RÓŻNICE TERYTORIALNE W SKUPIE ŻYWCA

Skup żywa zwierzęcego, który w skali kraju w I półroczu br. kształtował się na poziomie 4 proc. wyższym niż przed rokiem wykazuje znaczne różnice terytorialne. Szczególnie wysokie tempo wzrostu skupu (o ponad 10 proc.) występuje w województwach: katowickim, kieleckim, krakowskim, lubelskim i rzeszowskim, poniżej poziomu z ubr. ukształtował się natomiast skup żywa zwierzęcego w województwach: białostockim, łódzkim, olsztynskim i warszawskim.

Bliższa analiza struktury terytorialnych różnic w poziomie skupu żywa zwierzęcego i ich przyczyn mogłaby się stać ważną przesłanką do szerszego określenia zabiegów niezbędnych dla ożywienia tendencji rozwoju hodowl. Sytuacja paszowa nie jest bowiem bynajmniej jedyną przyczyną różnic terytorialnych w poziomie skupu. (Sb)

TRUDNOŚCI ZAOPATRZENIOWE

Braki zaopatrzenia, powodujące w maju br., a częściowo w czerwcu przerwy w produkcji wystąpiły w szeregu przemysłów.

Przedsiębiorstwa przemysłu chemicznego odczuwały zwłaszcza braki zaopatrzenia w butadien, półprodukty barwnikarskie, bezwodnik kwasu octowego, stearyny, siarczan miedzi, siarczan glinu i żywic silikonowych.

Przedsiębiorstwa przemysłu ciężkiego odczuwały zwłaszcza braki zaopatrzenia w blachy stalowe (z importu).

Przedsiębiorstwa przemysłu maszynowego również odczuwały braki zaopatrzenia w blachy stalowe, pręty stalowe, odlewy żelazne oraz stal walcowaną. Te ostatnie braki zaopatrzenia były przyczyną niewykonania planu spawarek.

Zakłęcia w dostawach koksu pakowego przysparzają trudności w produkcji aluminium i w produkcji elektrod. (Sb)

DYNAMICZNE POZYCJE ROZWOJU PRODUKCJI

Dane za 5 miesięcy br. w porównaniu z analogicznym okresem ubr. wskazują, że szczególnie wydajnie wzrosła produkcja następujących wyrobów: wydobycie ropy naftowej (o ponad 90 proc.), przerób ropy naftowej (o 39 proc.), wydobycie rud miedzi (o ok. 55 proc.), ale poniżej założeń planu, produkcja kotłów parowych wodnorurotych (o ok. 24 proc., ale poniżej planu), lokomotyw spalinowych (o 35 proc.), elementów automatyzacji przemysłowej (o 37 proc.), nawozów azotowych (o 28 proc.), kauczuku syntetycznego (o 28 proc.) i elasty (o 13 proc.).

Nieco poniżej poziomu ubr. ukształtowało się wydobycie ropy naftowej (o ok. 7 proc.), produkcja surowców żelaza (o 2 proc.), maszyn do obróbki plastycznej metali (o 8 proc.), kabli telefonicznych (o 3 proc.), wagonów ośmiorowych (o 13 proc.), dachówek palonej (o 7 proc.), szkła okiennego (o 3 proc.), wyrobów porcelanowych (o ok. 12 proc.) oraz masła smietankowego (o 2 proc.), tłuszczu roślinnego (o 1,2 proc.). (Sb)

ROZWÓJ PRODUKCJI CIĄGNIKÓW

Osiągnięty w okresie 5 miesięcy br. wzrost produkcji ciągników, aczkolwiek dość wydajny (o 16 proc.), to jednak jest niezadowalający, jeżeli uwzględnimy fakt, że w ostatnich latach poniesiliśmy poważne nakłady na rozwój tej dziedziny przemysłu. Wyrazem tego jest niskie zaawansowanie realizacji planu rocznego produkcji ciągników (o ok. 37 proc. w okresie 5 miesięcy) oraz wykonywanie operacyjnych planów produkcji jedynie w granicach 90 proc.

O niepomysłach wynikach realizacji założeń w dziedzinie produkcji ciągników decydują zakłady w Urusiu, gdzie obok założeń w dostawach odlewów z importu wystąpiły zakłęcia w prawidłowej pracy własnej odlewni Zakładów Mechanicznych „Urus”, obniżające jakość odlewów.

Trudności te sprawiły, że w okresie 5 miesięcy br. gospodarka nasza otrzymała do dyspozycji o ok. 1700 ciągników mniej niż planowano, tj. 16300 zamiast ponad 18 tys. (Sb)

PRODUKCJA ŚRODKÓW TRANSPORTU A TRUDNOŚCI PRZEWOZOWE

Jak wiadomo, w br. gospodarka nasza odczuwa ze wzmożoną siłą trudności transportowe spowodowane głównie brakiem odpowiedniej liczby wagonów towarowych, lokomotyw i samochodów ciężarowych. Okazuje się, tymczasem, że m.aj br. nie przyniósł istotnej poprawy realizacji planów produkcji środków transportu.

Produkcja wagonów towarowych w okresie 5 miesięcy br. była wprawdzie o ok. 12 proc. wyższa niż przed rokiem, ale do wykonania operacyjnego planu produkcji w okresie 5 miesięcy br. zabrakło

2,5 proc., a w tym w maju 3,4 proc. Przyczyna tego były głównie niedostateczne dostawy podwozi do wagonów krytych i trudności w pozyskaniu odpowiedniej ilości spawaczy.

Produkcja samochodów ciężarowych kształtuje się w okresie 5 miesięcy br. na poziomie o ok. 10 proc. wyższym niż przed rokiem, ale o 1-2 proc. poniżej założeń planu operacyjnego.

Zaawansowanie realizacji planu rocznego produkcji w obu przypadkach jest niezadowalające (wagony — 39,3 proc. planu rocznego, samochody ciężarowe — 40,3 proc.). Ponadto w maju nie osiągnięto poziomu założeń w planie operacyjnym produkcji lokomotyw spalinowych i elektrycznych. (Sb)

ZMIANY W STRUKTURZE ZUŻYCIA WĘGLA

Dane za 5 miesięcy br. wskazują, że wzrosło wydobycie węgla (w granicach 4,6 proc.), zwiększył się wzrost jego dostaw przed wyładunkiem na cele bytowe-komunalne (o 6,8 proc., w tym w maju ok. 12 proc.). Nieznacznie wzrosły dostawy węgla dla potrzeb transportu (o 0,1 proc.) i na potrzeby przemysłu (o 4,4 proc.) oraz dostawy na eksport (o 2,9 proc.). Zużycie węgla przez przemysł jest częściowo hamowane przez rozszerzenie zużycia przez przemysł gazu ziemnego, którego wydobycie w okresie 5 miesięcy br. uległo prawie podwojeniu (w porównaniu z analogicznym okresem ubr.). Niezbyt wysokie tempo wzrostu dostaw węgla dla potrzeb transportu i przemysłu wiąże się z postępem elektryfikacji kolei.

Wysokie tempo wzrostu dostaw węgla na cele bytowe-komunalne w znacznej mierze jest natomiast związane ze słabym tempem gazyfikacji gospodarstw domowych (w oparciu o zasoby gazu ziemnego). (Sb)

MASZYNY ROLNICZE A HANDEL ZAGRANICZNY

Okres 5 miesięcy br. przyniósł dość znaczny wzrost produkcji globalnej maszyn i narzędzi rolniczych (o ponad 13 proc.). W maju jednak plan produkcji i na tym odcinku nie został wykonany, a łącznie w okresie 5 miesięcy wykonano tylko 40,3 proc. rocznego planu produkcji podnoszący tym samym ułamek ok. 42 proc. okresu rocznego.

Wśród przyczyn o.żniżeń w realizacji planu produkcji maszyn i narzędzi rolniczych odnotować należy m.in. braki odlewów z blachy, opóźnienia na niektórych odcinkach złożenia zamówień przez rolnictwo oraz ograniczenie produkcji kombinów zbożowych w celu zapewnienia odpowiednio większych ilości części zamiennych do remontu kombinów.

Opóźnienia w produkcji maszyn i narzędzi rolniczych obserwujemy w maju br. wymagają nadrobienia m.in. ze względu na fakt, że Zjednoczenie Przemysłu Ciągników i Maszyn Rolniczych zdołało pozyskać dla swoich wyrobów atrakcyjne rynki zbytu zarówno w krajach socjalistycznych, jak i kapitalistycznych, co spowodowało znaczący wzrost produkcji eksportowej. Tymczasem brak odpowiednio zwiększonych dostaw ogranicza możliwość zawierania dalszych transakcji eksportowych. (Sb)

Żywocik gospodarczy

Ekonomizacja życia społecznego postępuje. Już wszystko przeliczaliśmy na wskazniki, nawet ludzi (jednostka konsumpcyjna). Nie ostatek się nawet karetki pogotowia. Związek lipski nadesłał do województwa sprawozdanie, w którym napisano: „Pogotowie Stacja Pogotowia Ratunkowego ma do dyspozycji dwie i pół dobowarki”. Mimo szacunku dla wskazników nie chcieliśmy, żeby zabrakło nas pół karetki z półową lekarza w środku.

W Pracowni Humanologii Pracy Centralnego Laboratorium Przemysłu Liniarskiego w Zyrardowie zatrudniony ma być aparat zwany konfliktografem. Pod przyrząd ten wykłani będą dyrektorzy, kierownicy i inni szefowie, a aparat dokonywać będzie pomiarów zdenerwowania, frustracji, stresu. Kto nie uzyska wyników satysfakcjonujących badaczy pójdzie na zieloną trawkę, jako osobnik powodujący zaburzenia w sferze stosunków między ludźmi.

W Busku funkcjonariusze PKS spalili 4 tysiące złotych opon, które świeżo nadawano do wyzwozów konnych. Gigantyczne ognisko rozpalono na oczach wycieczki studentów, która na ten widok wykąsała skłonność do roznosić. Niejednemu student pochodzi ze wsi i wie jak trudno o kawałek gumy na koła. Przedstawiciel PKS wyjaśnił, że działają zgodnie z przepisami i że wysłanie opon do regeneracji wymagałoby wynajęcia wagonu za 4 tys. złotych.

Niejedną urzędniczkę fabryczną śledzący nad nudyminym najeżonym wskaznikami, sprawozdaniem myśli sobie, jakby to było pięknie pisać sprawozdania z pracy ZOO zamiast fabryki obrabiarek. Pisałoby się, że lew ma katar, zrymował nakład do buzi pawianowi, foka obrzuciła się na hipopotama itd. Otóż nie. Oto w streszczeniu sprawozdanie z działalności ZOO w Oliwie: „plan usług w zakresie sprzedaży owiów wstępu został wykonany w 114 procentach...”. „Na remonty kapitałowe planowano 750 tys. złotych, wykonano 923 tys...”. „Śmiertelność zwierząt obniżyła się z 10 proc. do 9,5 proc. Przeciwnie w tej dziedzinie wynosił 13 proc...”. „Na dodatnią punktację wpłynęła obniżka planu kosztów z 4400 do 4211 000 oraz pełna realizacja planowej akumulacji...”

W Opolu milicja złapała doświadczanego złodzieja recydywy. Znalaziono przy nim szmuglowe kłody gwoździ, co ukradł, gdzie, jakiej to było wartości. Na rozprawie sędzia zapytał, czemu złodziej tak pedantycznie spoznał dowód rzeczowy przeciwko sobie. Złodziej odparł na to, że wszystko księgowal, gdyż woli skrupulatnie odsiedzieć wszystkie własne grzechy, niż żeby go krew zalewała, iż nieuczulony personel o kradzionych sklepach na jego konto udatnie robił manka.

We Wrocławskiej Składnicy Harcerskiej w przeddzień Dnia Dziecka wywieszono w witrach wielkie wezwania: „Pamiętaj o Dniu Dziecka”. Ci, którzy pamiętali i wchodzili do środka natychmiast się na sznur, na którym dyndał nieco mniejszy napis: „Remanent”. Najważniejsza jest pamięć o dziecku, a nie tam, żeby zaraz wydawać pieniądze.

W sosenwieckiej piekarni nr 8 urządzono dla dzieci szkolnych konkurs wiedzy o piekarnictwie, mający formę quizu z nagrodami. Pieniężno, uczono dzieciom, jak się co piecze, uczono słodyczkami, wynajęto zespół big-beatowy, żeby dzieciom przegrywać. Celem imprezy była propaganda zawodu piekarnika. Ślaskie piekarnictwo ma kłopoty kadrowe i zamysliło urządzić taką reklamę swojej pracy w przekonaniu, że może temu i owemu pederakowi spodoba się ten zawód i kiedyś doń przyjdzie. Pomyśli jest bardzo chytry i powinno go zastanawiać nie tylko piekarnictwo. Niedługo galę wykałaby za 10-15 lat przypływ zamłownych fachowców, gdyby dziś zaczęła się zabawa w dzieci.



Wakacje w mieście mogą być też przyjemne...

Foto: Archiwum

Książki nadesłane

MARIAN ZIOŁO — INSTALACJE RUROCIAGOWE W PRZEMYSLE CHEMICZNYM — str. 474, cena 1 zł 70.— WNT, Warszawa 1969.

W książce podano podstawowe wiadomości o rurociągach i ich elementach, obliczenia wytrzymałościowe, hydrauliczne i cieplne, wytyczne projektowania instalacji rurociagowych w zależności od przepływającego nimi czynników oraz dane dotyczące automatyzacji, budowy i eksploatacji rurociagów.

EDMUND TULISZKA — SPREZARKI, DMUCHAWY I WENTYLATORY — str. 784, cena 1 zł 105.— WNT, Warszawa 1969.

W pracy podano wyseparowane wiadomości o podstawach teoretycznych i zasadach konstruowania urządzeń dmuchaw i wentylatorów. Całość stanowi monografię zawierającą bardzo duży materiał osobisty autora, a dotyczy wypracowań niektórych teorii.

LEON LEVINE — METODY STOSOWANIA MASZYN ANALOGOWYCH DO ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW W TECHNICIE — tłumaczył z angielskiego: Janusz Tomaszewski i Ryszard Miklaszewski — str. 586, cena 1 zł 11.— WNT, Warszawa 1969.

Książka Levine'a, napisana na podstawie wykładów prowadzonych przez autora na Wydziale Elektrycznym Uniwersytetu w Southern California, omawia wyseparowane stosowanie maszyn analogowych do rozwiązywania różnorodnych problemów w technice.

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Świnia świnie nierówna

200 niemieckich naukowców, techników i laboratoriów poszukują „pleczeni przyszłości”, która równocześnie wykazuje się może największą jakością a zarazem powodową mini-mum „kosztów produkcyjnych”. W ciągu ostatnich 12 lat hodowcy z wyszczególnieniem osłaniali jej pomysłowe rezultaty. Udało się im wyhodować świnię, która nie posiada jak dotąd od generacji 25, lecz 34, żeber. Ponieważ ilość kości zależy od ilości kręgów, stara się on wyhodować coraz to dłuższe świnię. Osiągnięte już teraz rezultaty są bar-

dzo dobre. Przy ilości trzech i pół kilograma paszy świeżej przybierają na wadze przeciętnie 700 gramów dziennie. (DAD)

Drugi w ZSRR

W ZSRR opracowuje się generalny plan budowy i rekonstrukcji dróg. Plan ten realizowany będzie w dwu pięcioletnich etapach — w latach 1970-1975 oraz 1976-1980. Tempo budowy dróg o nawierzchni twardej ma co roku wzrastać o 20 procent. (Motor)

Komputer i TV

Na skoleżnienie TV i komputera pierwsi zdecydowali się Japończycy. Tokijskie centrum NHK-Nippon Hoso Kyokai — dysponuje 20 studiami telewizyjnymi i 25 radiowymi. Maszyną cyfrową spełnia wiele ról w takim skomplikowanym organizmie. Jest dysponentem studiów, organizatorem ekip realizujących i technicznych. Stanowi rodzaj grafiki pracy przygotowanej na 10 dni naprzód. Maszyna spełnia też rolę automatycznego montażysty oraz prowadzi antenową emisję dwóch programów telewizyjnych i trzech radiowych. Wykonuje ponadto szereg prac administracyjnych i prowadzi wszystkie sprawy finansowe NHK. (WIT-AR)

Olbrym

Prawie dwa lata eksploatowany jest w stoczni portugalskiej Marquês (kt. Lizbon) statek, mogący przyjmować tankowce do 300 tys. DWT. W 1968 r. wyremontowano w tym doku ogółem 878 statków o łącznej wartości 67 tys. BRT. Wiodącym wynikiem było to, że kosztorys dla stoczni, jeżeli jej zarząd zdecydował się na rozpoczęcie w br. budowy jeszcze większego suchego dok, który mógłby przyjmować statki, kowce do 100 tys. DWT. (PT nr 1/68)

Tworzywa zbrojone

W budownictwie francuskim coraz częściej stosuje się tworzywa wzmacnione włóknem szklanym. Między innymi w kilku najcięższych, np. Argentuili, pokryto hale targowe kopułami z poliestru zbrojonego włóknem szklanym. Kopuła ta ma 30 m średnicy. Podobnego materiału użyto na dachy garaży, dworców kolejowych na ślasy przedzielające itp. Zastosowano również tworzywa szklane zbrojone włóknem szklanym na obudowy zewnętrznych kłatek schodowych (sz. schodami w konserwatorium). Ten sam materiał (Ondulac) służy do obudowy lekkich, mimo to

Ogniodoporne drewno

Drewno, pokryte substancją wywołaną przez inżynierów ze Stoczni Gdańskiej, nie obawia się ani ognia ani wysokiej temperatury; preparat nadaje się również do zabezpieczenia płyt, sklejek i innych łatwopalnych materiałów. Podobne substancje, używane dotychczas do tego celu — nie były tak trwałe, rozpuszczały się bowiem w wodzie. Nowy środek pozawiony jest też wady, a produkować go można łatwo i z dostępnych surowców. (BNT-PAP)

Mechanizm ryb

Dwaj uczeni amerykańscy, donieśli, iż posiadają dowody, że piezoelektryczność może być elektryczną wstawianą w niektórych częściach przez mechaniczne ciśnienie — może występować w istotach żywych. Dr Robert W. Morris i dr L. R. Kitner z Uniwersytetu Georgetown (Kolumbia) zdołali odtworzyć — kontrolując wapnowych w uchu wewnętrznym — pobrane z ryb mają wyrażać działanie piezoelektryczne. Badacze twierdzą, że te małe otwory mogą stanowić mechanizm do wyczuwania głębi albo analizy czystości fal dźwiękowych, bądź też jednego i drugiego. (Horyzonty Nauki nr 27)

Nowe wozy dostawcze

Na bazie najnowszych modeli Star 28 powstały w Autosanie sześć wersji furgonów specjalnych. Samochody te wyposażone w 105 KM wykonawcą silnika Leylanda przeznaczone do przewożenia masy (chłodni), pieczywa, nabiału i owoców, napojów chłodzących, materiałów budowlanych, fabrykę opuszcza ok. tysiąc takich wozów. (Motor)

Ruchliwy bar

Naukowcy z Politechniki Warszawskiej opracowali konstrukcję składanego nadwozia samochodowego, które może mieć różne zastosowania. Zmontowane na samochodzie lekkim nadwozie przyczepie — nadwozie to znajduje na rozłożeniu ok. 25 m kw. powierzchnię użytkową o wysokości ok. 2,3 m. Przewiduje się wykorzystanie tego typu nadwozia jako kawiarni na kółkach, baru turystycznego itp. (Motor)

ŻYCIE gospodarcze

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Wiesław Dudziński (zast. red. nacj.), Mieczysław Dyrner, Jan Głowczyński (redaktor naczelny), Zdzisław Miklaszewski, Marian Sikora, Karol Szewski, Wiesław Szyn, Barbara Winiarska, Zdzisław Wyczański. ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mieczysław Kabał, Marian Kruk, Mieczysław Mieszkowski, Zdzisław Madzi, Marek Mielak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Palęcki, Grzegorz Płanicki, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Wiesław Sadowski, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

Wydawca: Wydawnictwo „Współczesność”, Warszawa, ul. Wilejska 12, tel. 23-24-11.

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 33. Telefon: redaktor naczelny 23-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 23-83-92, redaktorzy 23-53-42 i 23-38-54, sekretariat redakcji 23-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie wstraca. OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Współczesność”. Warszawa, ul. Wilejska 12, tel. 23-33-30. oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich. Prenumeratę krajową przyjmuje urzędy pocztowe, listonosze oraz stopadka roku poprzedzającego okres prenumeraty. Zamówienia roczne 32 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna jest egzemplarz dodatkowy. Można nabyć w Punkcie Wys. w tym Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowowiejska 15/17, na miejscu lub na zamówienie za załączeniem pocztowym.

Konto nr 114-6700041 VII O/M Warszawa. Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa” Marszałkowska 35.

Zam. 2552. P-26