CENA 2 ZŁ

ROK XXIV

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

28 WRZEŚNIA 1969 r. NR 39 (941)

W NUMERZE:

LUKA TECHNOLOGICZNA — Rozmowa z prof. dr. Januszem Tymowskim, kierownikiem Katedry Technologii Budowy Maszyn Politechniki Warszawskiej — str. 1

Profesor stwierdza, że dominującą w naszym przemyśle stała się produkcja mało- bądź średnioseryjna. Przypisuje ten stan m. in. faktowi, że technolog w procesie produkcji zepchnięty został do roli biernego urzędnika, ponieważ tak decydujące parametry produkcji, jak ilość i asortyment określane są poza nim.

Marek Misiak — GŁOS MAJĄ KSR-y — str. 1

Dotychczasowe wyniki prac nad projektami planów na przyszłą pięciolatkę budzą wiele zastrzeżeń, m. in. ze względu na to, że i dyrekcje i kierownictwa wielu zakładów stawiają swoje partykularne interesy ponad interes ogólnospołeczny. Tendencjom tym powinny zdecydowanie przeciwstawiać się organy samorządów robotniczych.

Janusz Wasylkowski — GOSPODARKA 1971—1975 — CHŁODNIE SKŁADOWE — str. 1

W całym tzw. „łańcuchu chłodniczym" chłodnictwo składowe najmniej odstaje od światowej czołówki. Ten układ warto zachować — stwierdza autor. Trzeba w tym celu przede wszystkim urealnić stawki za składowanie towarów i zająć konsekwentne stanowisko zarówno w sprawach inwestycyjnych jak i w innych, dotyczących np. rozwoju produkcji mrożonek owocowych i garmażeryjnych.

DEFICYTY ENERGETYKI — wywiad z mgr. inż. Bolesławem Bartoszkiem dyrektorem Zjednoczenia Energetyki — str. 3

Dlaczego i jak zwiększy się deficyt mocy naszych elektrowni w nadchodzącym „szczycie" jesienno-zimowym? Czym to nam grozi? Kto na tym może ucierpieć? Co robić, aby ograniczyć do minimum niepożądane skutki tego deficytu? I jakie czekają nas tu dalsze perspektywy? Oto ciekawe i ważne dziś tematy.

Barbara Wiśniewska — INSTYTUTÓW CZAS PRÓBY — CZY PRZYKŁAD DOBREJ WSPÓŁPRACY — str. 5

Współpraca Przemysłowego Instytutu Maszyn Rolniczych z przedsiębiorstwami układa się zdecydowanie dobrze, jednakże ograniczone możliwości produkcyjne utrudniają zdyskontowanie przez przemysł dorobku konstruktorów w sposób zdolny usatysfakcjonować rolnictwo i handel zagraniczny.

W cyklu „Od dołu do góry" dwie kolejne publikacje: — str. 1

JERZY DZIĘCIOŁOWSKI w reportażu z Kieleckich Zakładów Wyrobów Metalowych stwierdza, że profil produkcyjny nie może stanowić parawanu dla ukrywania asekuranctwa w przedstawianiu możliwości produkcyjnych.

KAROL SZWARC relacjonując sytuację powstałą w Warszawskiej Fabryce Sprężyn im. K. Wójcika po odrzuceniu przez Zjednoczenie Przemysłu Motoryzacyjnego projektu planu Zakładu na 1970 r. dochodzi do wniosku, że sedno sprawy tkwi nie w braku przygotowania do opracowania planu „po nowemu" a w stosunkach międzyludzkich.

NASZ WYWIAD

LUKA TECHNOLOGICZNA

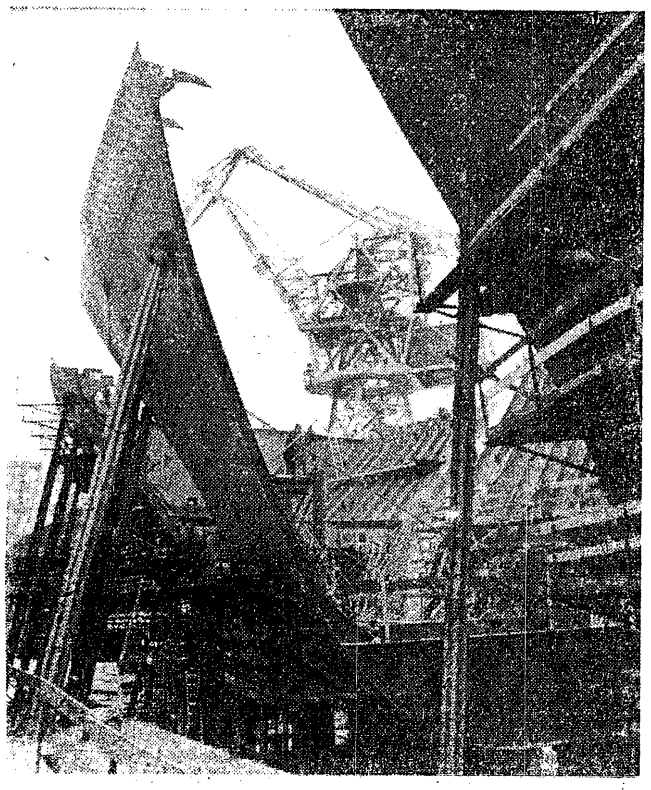
Rozmowa z prof. dr. JANUSZEM TYMOWSKIM kierownikiem Katedry Technologii Budowy Maszyn Politechniki Warszawskiej

TECHNOLOGIA nauka obejmująca dział techniki dotyczący metod wytwarzania (lub przetwarzania) surowców, półwyrobów i wyrobów; celem jej jest poznanie zasad opracowania i przeprowadzania najekonomiczniejszych w określonych warunkach procesów technol., w wyniku których otrzymuje się żądane produkty. W czasie prowadzenia procesów technol. następują zmiany składu chem., struktury, własności, kształtu lub wyglądu przerabianych materiałów wyjściowych (...).

Wielka Encyklopedia Powszechna, t. 11

RED.: Mówi się o dystansie technicznym, dzielącym nasz przemysł od czołówki światowej, o przestarzałych, nieodpowiadających współczesnym standardom konstrukcjach. W gruncie rzeczy te dwie sprawy utożsamia się, nawet głośna swego czasu akcja ABC, mająca utorować drogę nowoczesności w naszym przemyśle, sprowadzała się w istocie do porównywania wyłącznie parametrów konstrukcyjnych wyrobów i przy użyciu tych samych parametrów oceniany jest postęp we wdrażaniu nowoczesności. Tymczasem, jeśli wierzyć opiniom, powtarzanym w zakładach, luka technologiczna jest obecnie o wiele głębsza od luki w poziomie konstrukcji i ona przede wszystkim wymaga pokonania, ona staje się główną zawadą w dotrzymaniu kroku rewolucji technicznej, dokonującej się w świecie. Czy Pan zgadza się z tą opinią?

J. T.: Po pierwsze, nie jestem technologiem „w ogóle", a technologiem budowy maszyn, to, co mam do powiedzenia, dotyczy więc przemysłu maszynowego lub szerzej — przemysłów mechanicznych. O sytuacji w pozostałych przemysłach nie wypowiadam się, nie czuję się kompetentny. Po drugie, nie podejmuję się roli arbitra, co najpierw myć, szyję czy nogi, bo może warto myć jedno i drugie. Ale, jeśli chodzi o moją opinię, to obydwiema rękami podpisuję się pod tezą, że stan zaniedbań technologicznych jest obecnie alarmujący. Ośmielę się nawet wyrazić zdanie, że dystans, dzielący nas w tym względzie od czołówki światowej, nie tylko ostatnio nie zmniejszył się, lecz nawet pogłębił się.



„...Nasz dystans w technologii produkcji jest więc mniejszy tam, gdzie mamy do czynienia z produkcją jednostkową czy małoseryjną, bez porównania natomiast większy tam, gdzie do czynienia mamy z produkcją wielkoseryjną..." **Fot. MAREK HOLZMAN**

RED.: Co to znaczy — ostatnio? W porównaniu z latami pięćdziesiątymi?

J. T. Nie, w porównaniu z latami międzywojennymi! Proszę się nie niecierpliwić, zaraz wyjaśnię, o co chodzi. To, co określa się zazwyczaj mianem przemysłu maszynowego Polski lat trzydziestych, nie uważam w ogóle za przemysł, trudno tu o jakiekolwiek porównania, poszukiwanie punktów odniesienia, branie w rachubę drobnych, na poziomie rzemiosła czy manufaktury zakładów. Myślę o nielicznej grupie dużych fabryk przede wszystkim zbrojeniowych, autentycznie zasługujących na miano zakładów przemysłowych. Były to fabryki odpowiadające w pełni ówczesnym wymaganiom europejskim, a może nawet światowym. Dokładność obróbki, obróbka cieplna, wydajność pracy — to, co stanowi najbardziej ne-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

„Partia uznaje za niezbędne dalsze zwiększenie roli samorządu robotniczego przedsiębiorstw jako wypróbowanej formy udziału załóg w zarządzaniu. Instancje partyjne i związki zawodowe powinny udzielać pomocy samorządowi robotniczemu zwłaszcza w zakresie wykonywania funkcji kontroli i nadzoru nad działalnością przedsiębiorstwa. Kierownictwa zakładów i zjednoczeń obowiązane są wnikliwie rozpatrywać i wdrażać w życie słuszne uchwały i wnioski organów samorządu robotniczego".

(Z uchwały V Zjazdu PZPR)

I dalej: „Załogi realizują przysługujące im... prawo współudziału w zarządzaniu przedsiębiorstwami poprzez organa samorządu robotniczego".

W cytowanych zdaniach zawarta jest delegacja wielkiej odpowiedzialności, jaką ponoszą organa samorządu robotniczego za kształtowanie przyszłych losów wszystkich zakładów pracy. Użycie słów „całokształt działalności" nie oznacza bowiem tylko tego, że nie ma praktycznie takiej sprawy w przedsiębiorstwie, która byłaby wyłączona spod prawa nadzoru i kontroli ze strony załogi. Jest ono jednocześnie zobowiązaniem do kompleksowej oceny tej działalności, uwzględniającej nie tylko rozwój sytuacji przedsiębiorstwa w najbliższym kwartale czy roku, ale również w dalszej perspektywie.

Głos mają KSR-y

MAREK MISIAK

DO połowy października — zgodnie z obowiązującym harmonogramem — we wszystkich zakładach pracy odbędą się Konferencje Samorządu Robotniczego poświęcone opracowywanym projektom planu pięcioletniego. Jest to moment, w którym samorządy robotnicze będą we wszystkich zakładach pracy zdawały swój egzamin dojrzałości. Warto przypomnieć, że zgodnie z uchwałą o samorządzie robotniczym z 1958 r. „załogom w państwowych przedsiębiorstwach przysługuje prawo kontroli i nadzoru nad całokształtem działalności gospodarczej".

Prace przygotowawcze do Konferencji Samorządu Robotniczego na temat przyszłej pięciolatki. były prowadzone już od dłuższego czasu. Większe nasilenie tych prac przypada jednak na okres po II Plenum KC PZPR. Rady robotnicze w zakładach pracy powołały w tym czasie grupy problemowe, w których rozpatrywane były różne za-

DOKOŃCZENIE NA STR. 9

GOSPODARKA 1971 — 1975

CHŁODNIE SKŁADOWE

JANUSZ WASYLKOWSKI

NA pojęcie „łańcucha chłodniczego" składa się szereg ogniw: chłodnictwo składowe, chłodnictwo produkcyjne (technologiczne), transport chłodniczy, chłodnictwo w handlu i żywieniu zbiorowym oraz chłodnictwo domowe. Wiadomo nie od dziś, że poszczególne ogniwa tego łańcucha nie są najlepiej pospawane, pozostawiają wiele do życzenia. Uwaga ta dotyczy przede wszystkim transportu chłodniczego oraz chłodnictwa w handlu, gdzie mimo sporej ilości urządzeń, wiele z nich nie działa zadowalająco, a wiele jest nieczynnych z powodu braku należytej konserwacji. Natomiast wszyscy są zgodni, że najlepiej jest u nas zorganizowane chłodnictwo składowe. Zajrzyjmy więc za kulisy tych najlepszych przedsiębiorstw.

*

Dziennikarz z niejakim zdziwieniem przyjmuje do wiadomości, fakt, że w roku 1930, gdy oddano do eksploatacji pierwszą w Polsce wielobranżową chłodnię składową o kubaturze ok. 21 tys. m. sześc. i powierzchni 7 tys. m kw., w Stanach Zjednoczonych kubatura chłodni składowych sięgała 12 mln m sześc. (Już na początku bieżącego

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

„OD DOŁU DO GÓRY" ● „OD DOŁU DO GÓRY" ● „OD DOŁU DO GÓRY" ● „OD DOŁU DO GÓRY"

PRZETARG

JERZY DZIĘCIOŁOWSKI

„WARSZAWA, 16.VIII. 1969 r. Kieleckie Zakłady Wyrobów Metalowych, Dyrektor inż. W. Michniewski: Zjednoczenie Przemysłu Motoryzacyjnego komunikuje, że nie przyjmuje projektu planu zakładu na 1970 rok w zakresie wydajności pracy złożonego w Wydziale Zatrudnienia, Płac i Norm Zjednoczenia 30.7.1969 r. Propozycja Zakładu postulująca na 1970 rok 47,4 proc. pokrycia przyrostu produkcji wzrostem wydajności pracy świadczy o tym, że w zakładach przyrost zatrudnienia wyprzedza wzrost wydajności...".

*

Kielce. Budynek dyrekcji zakładu. Dyrektor naczelny urzęduje na drugim piętrze. Przedstawiam się sekretarce. „Proszę, niech pan zaczeka"... Czekam. Nie trwa to długo. Wchodzę do obszernego gabinetu. Za biurkiem mężczyzna lat około 55. Wskazuje mi miejsce nie przerywając pisania. Siadam. Milczę. Dyrektor pisze. Postanawiam zaczekać aż dyrektor sobie mnie obejrzy.

— Słucham pana?

— Chciałbym dowiedzieć się, dlaczego Zjednoczenie odrzuciło projekt planu zakładu?

— Jakiego planu? — teraz już dyrektor przygląda mi się.

— Na 1970 rok.

— Nie było żadnego odrzucenia planów. — Odpowiedź pada natychmiast. Jest spokojna. Głos pewny siebie. Postąpiłbym bardzo właściwie, gdybym wstał, podziękował i wyszedł.

— A za co został ukarany dyrektor ekonomiczny?

— Skąd pan ma tę informację?

— To w tej chwili nieważne, panie dyrektorze. Więc jednak?

— Nasz dyrektor ekonomiczny dostał napomnienie, bo nie umiał odpowiedzieć na dwa pytania. Była tu komisja ze Zjednoczenia. Poproszono go, żeby wyliczył wskaźnik efektywności produkcji i efektywność dewizową. Nie był na to przygotowany...

Znowu kropka. Żadnego komentarza. Po prostu nie był przygotowany. Zwykły drobiazg, o którym nie warto mówić.

— Uogólniając, plan był zgodny z możliwościami zakładu, chodziło tylko o te dwa pytania?

— Była rozbieżność co do zadań narzędziowni. Dyrektywa była za duża. Zjednoczenie określiło wartość produkcji narzędziowni na 280 mln złotych. Zakład tego nie przyjął. Po konsultacji — zgodziliśmy się na 255 mln złotych. Dalsza rozbieżność dotyczyła wytłaczarni. Przedmiot dyskusji stanowiła wartość produkcji na sumę 37 mln złotych. Chodzi o to, że tam są przeciążone prasy. Mimo to powołaliśmy komisję, żeby zbadała, czy istnieją jeszcze możliwości wygospodarowania rezerw. Postanowiliśmy obsadzić linie najlepszymi ludźmi. Następnie postanowiliśmy przerzucić na tę linię uniwersalne narzędzia, aby móc je elastycznie wykorzystywać. Dalej postanowiliśmy na tym wąskim gardle wprowadzić 4-brygadowy system prac... Doszliśmy do tego, że z tych 37 milionów zostało nam tylko 5 mln do „dopracowania"...

Skończyły się równo odmierzane zdania. Zza biurka płynie teraz potok informacji. W pewnej chwili przerywam:

— Przepraszam, panie dyrektorze, używając brzydkiego wyrazu usiłuje mnie pan spławić. Tym razem nadmiarem „faktów".

— Skądże!

— Więc może wrócimy do zasadniczych spraw. Z jaką propozycją wystąpiła dyrekcja, jeśli chodzi o pokrycie przyrostu produkcji wzrostem wydajności pracy?

— Sugerowaliśmy 53,7 proc.

— W odrzuconej wersji?

— W innym układzie pozostałych wskaźników.

— W jakim „innym układzie" i jakich „pozostałych wskaźników"?

Dyrektor wychodzi zza biurka. Zaprasza, aby usiąść w mniej oficjalnych warunkach przy bocznym stoliczku. Zamawia herbatę. Ponawiam pytanie. Mój rozmówca jakiś czas przerzuca dokumenty. Wreszcie mówi:

Zjednoczenie przesłało następujące wskaźniki: wartość produkcji globalnej 2 miliardy 727 mln złotych; zatrudnienie — 6.739 osób; pokrycie wzrostu produkcji wzrostem wydajności pracy — 59,9 proc. Na-

DOKOŃCZENIE NA STR. 10

Wymowa trzech pism

KAROL SZWARC

Z POCZĄTKIEM września br. dyrektor naczelny Warszawskiej Fabryki Sprężyn otrzymał od Zjednoczenia Przemysłu Motoryzacyjnego pismo, w którym udzielono mu upomnienia za złą realizację uchwał II Plenum. Podobnej treści list wysłano do Komitetu Dzielnicowego PZPR Warszawa Praga-Północ. Równocześnie w drugim piśmie dyrekcja zjednoczenia odrzuciła projekt planu na rok 1970 z uwagi na to, że przewidywał on wzrost wydajności pracy o 1,6 proc. i pokrycie przyrostu produkcji wzrostem wydajności pracy jedynie w 10 proc. Co się kryje za tymi trzema dokumentami?

Wszystkie zainteresowane strony — przedstawiciele instancji partyjnych, zjednoczenia i przedsiębiorstwa — zgodne są co do tego, że obecnie sytuacja w fabryce przedstawia się źle.

SYTUACJA ZAKŁADU

Warszawska Fabryka Sprężyn im. Karola Wójcika jest zakładem z siedemdziesięcioletnią historią. W ciągu tego tak długiego okresu jej główną specjalizacją, jak to wynika choćby z nazwy przedsiębiorstwa, była produkcja sprężyn. Jednakże jeszcze przed dwoma laty wytwarzano tu obok nich inne wy-

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

W KRAJU I ZA GRANICĄ

Posiedzenie Rady Ministrów

22 bm. odbyło się posiedzenie Rady Ministrów, na którym rozpatrzono wykonanie ważniejszych zadań gospodarczych w sierpniu 1969 r. W szczególności rozpatrzono wykonanie zadań przez przemysł, ze specjalnym zwróceniem uwagi na produkcję wyrobów przeznaczonych na zaopatrzenie ludności, przebieg realizacji planu budownictwa, planu handlu zagranicznego, sytuację w rolnictwie i w transporcie, z uwzględnieniem przewozów płodów rolnych i węgla dla ludności.

Rozpatrzono także niektóre zagadnienia związane z zatrudnieniem m. in. absolwentów szkół wyższych i średnich, sprawy gospodarki funduszem płac i gospodarki materiałowej.

Na tle informacji Głównego Urzędu Statystycznego, danych przedstawionych przez Komisję Planowania przy Radzie Ministrów oraz zainteresowanych ministrów — Rada Ministrów podjęła szereg decyzji związanych z dalszą realizacją NPG w br.

Targi krajowe – „Jesień – 69"

W niedzielę 21 września br. otwarte zostały 24 targi krajowe „Jesień-69". W przeddzień otwarcia targów odbyła się konferencja prasowa min. Handlu Wewnętrznego Edwarda Sznajdra, w toku której omówił on aktualne zadania handlu i jego rolę w kształtowaniu struktury spożycia ludności.

Pragnąc rozwijać sprzedaż wielu artykułów przemysłowych, a szczególnie wyrobów przemysłu lekkiego, handel w ścisłej współpracy z producentami dąży do poprawy zaopatrzenia rynku poprzez zwiększenie ilości towarów, lepsze dostosowanie ich do potrzeb i upodobań odbiorców oraz przez usprawnienie dostaw hurtowych i detalicznych. Wprowadza się również szerszą informację o walorach wielu wyrobów oraz inspiruje produkcję nowych towarów. Dużą rolę w tym względzie powinny odegrać właśnie targi jesienne, które są okazją do zawarcia podstawowych transakcji na pierwsze półrocze przyszłego roku.

Wartość oferty targowej szacuje się na 41 mld zł, a w tym prawie połowa przypada na towary przemysłu lekkiego. Wstępne oceny wskazują, że kolekcja odzieżowa jest zgodna z wymogami mody. Jej walory obniża niestety niejednokrotnie nieodpowiednia jakość tkanin, z których szyte są niektóre okrycia damskie i młodzieżowe oraz bielizna osobista. Zbyt mały jest też wybór płaszczy dziewczęcych oraz okryć dla tęższych kobiet. 85 procent wzorów odzieży stanowią nowości.

W grupie wyrobów dziewiarskich ilość wzorów (1202) jest wprawdzie mniejsza niż poprzednio, ale wydają się one lepiej dostosowane do możliwości masowej produkcji. Jeżeli chodzi o kolekcję obuwia — ocenia się ją na ogół korzystnie, z tym jednak, że niezadowalający jest nadal wybór ozdób stosowanych do obuwia damskiego.

Przemysł spożywczy szuka rezerw

Ocenie dotychczasowego przebiegu realizacji uchwały II Plenum KC PZPR poświęcona była w Min. Przemysłu Spożywczego i Skupu krajowa narada dyrektorów zjednoczeń, biur projektowych oraz instytutów naukowo-badawczych.

Z przedstawionej przez min. Przemysłu Spożywczego i Skupu — Stanisława Guewę analizy wynika, że w resorcie tym istnieją znaczne rezerwy produkcyjne, których uruchomienie umożliwiłoby dalszy postęp i rozwój produkcji w wielu przedsiębiorstwach. Dotychczasowy przebieg prac nad projektami planów na rok przyszły wykazał, że w wielu przedsiębiorstwach i zjednoczeniach nie uwzględniono w pełni podstawowych zadań intensyfikacji gospodarki, zawartych w uchwale II Plenum KC. Np. w 160 zakładach różnych branż zakładano pierwotnie wyższe zatrudnienie, przy czym nie uwzględniono jednocześnie odpowiedniego wzrostu wydajności pracy i przyrostu produkcji.

Tymczasem nawet w bardzo trudnych warunkach, spowodowanych tegoroczną suszą, która odbiła się ujemnie na dostawach niektórych surowców rolnych — w całym przemyśle spożywczym w okresie minionych 8 miesięcy br. wykonano w pełni zadania produkcyjne, przy utrzymaniu zasadniczych wskaźników ekonomicznych. W tych warunkach można przewidywać, że przemysł spożywczy wykona również pomyślnie całoroczne plany.

Prawidłowa analiza podstawowych wskaźników planu na rok 1970 i następną 5-latkę — jak podkreślali dyrektorzy zjednoczeń — pozwoliła aktywowi gospodarczemu i załogom przedsiębiorstw na podjęcie odpowiednich przedsięwzięć organizacyjno-technicznych, które zmierzają do poprawy wyników produkcyjnych i efektywności nakładów inwestycyjnych. M. in przeprowadzona ostatnio weryfikacja założeń programów rozwoju na lata 1968—1973 w przemyśle olejarskim wykazała, że po usunięciu dotychczasowych zaniedbań w produkcji oraz po wprowadzeniu usprawnień techniczno-organizacyjnych można będzie uzyskać przyrost produkcji o blisko 8 proc., bez dodatkowych nakładów inwestycyjnych. W przemyśle jajczarsko-drobiarskim usprawnienia organizacyjne oraz pełne wykorzystanie i modernizacja istniejących urządzeń umożliwią zwiększenie produkcji drobiu w latach 1969—1973 o ok. 24 proc. oraz jaj o ponad 6 proc.

Opóźnienia w budownictwie

Na posiedzeniu kolegium Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych, któremu przewodniczył min. Andrzej Giersz przeprowadzono analizę sytuacji w budownictwie oraz omówiono plany na rok przyszły.

Zadania roczne w budownictwie za 8 miesięcy wykonano w 62 proc. Niepomyślnie kształtuje się zwłaszcza sytuacja w budownictwie mieszkaniowym: oddano do użytku 181 tys. izb z zaplanowanych na ten rok 352 tys. izb. Najgorzej wypadły takie województwa, jak: kieleckie, olsztyńskie, koszalińskie i rzeszowskie. Od początku roku do końca sierpnia przekazano do użytku 124 obiekty przemysłowe grupy „A", a w planie na ten rok przewidywano uruchomienie 425 obiektów.

Najważniejsze zadania dla całego pionu budownictwa jak podkreślano w czasie posiedzenia kolegium, to maksymalne odrobienie zaległości, stworzenie najlepszych warunków startu do zadań przyszłego roku. O koniecznych przedsięwzięciach zmierzających do poprawy sytuacji mówili dyrektorzy wielu zjednoczeń budowlanych. Już obecnie przygotowywane są wstępne plany na I kwartał przyszłego roku, który decyduje o prawidłowym, rytmicznym wykonaniu zadań rocznych. Czyni się wszystko, aby zwłaszcza w budownictwie mieszkaniowym zabezpieczyć front robót na okres zimy.

Chodzi o koncentrację prac w obiektach zamkniętych i ocieplonych, na placach budowy i przygotowanych fundamentach, gdzie także w zimowe miesiące można przeprowadzić roboty montażowe.

Rok przyszły nie będzie łatwy. Ponad 56 proc. środków inwestycyjnych koncentruje się na robotach kontynuowanych, a są to dla budownictwa zadania najtrudniejsze. Wymagają przygotowania materiałów wykończeniowych, specjalistycznych ekip oraz zabezpieczenia dostawy maszyn i urządzeń w odpowiednio wczesnych terminach.

Wyjazdowe kolegium MPC w Gdańsku

Z udziałem członka Biura Politycznego KC, I sekretarza KW PZPR w Gdańsku Stanisława Kociołka, w Stoczni im. Komuny Paryskiej w Gdyni odbyło się kolegium Ministerstwa Przemysłu Ciężkiego.

Przedmiotem obrad, którym przewodniczył minister Przemysłu Ciężkiego Franciszek Kaim, była ocena realizacji uchwały II Plenum KC PZPR. W centrum uwagi znalazły się następujące zagadnienia: aktualna sytuacja w przemyśle okrętowym na tle realizacji zadań planowych br.; projekt planu na 1970 rok; program wykorzystania rezerw produkcyjnych i przedsięwzięć techniczno-organizacyjnych w latach 1970—73; kierunki i perspektywy rozwoju przemysłu okrętowego w latach 1971—75.

Kolegium wskazało na pewne opóźnienia przemysłu okrętowego w realizacji programu produkcyjnego br. i podjęło szereg konkretnych przedsięwzięć zmierzających do szybkiego przezwyciężenia występujących niedociągnięć.

Za najistotniejsze uznano: konieczność stałej obniżki poziomu kosztów budowanych jednostek, pogłębienie prac nad optymalnym wykorzystaniem rezerw produkcyjnych, usprawnienie kooperacji i zaopatrzenia materiałowego, dalsze zwiększenie opłacalności produkcji eksportowej, poprawę socjalnego wyposażenia stoczni.

W obradach kolegium uczestniczyli również: sekretarz KW PZPR w Gdańsku Włodzimierz Stażewski, kierownictwo ZPO z dyr. Henrykiem Pazderskim, dyrektorzy stoczni produkcyjnych Trójmiasta i Szczecina oraz sekretarze KZ PZPR w stoczniach Gdańska i Gdyni.

Z obrad Komisji Ekonomicznej CRZZ

17 sierpnia br. obradowała Komisja Ekonomiczna CRZZ. Na przykładzie przedsiębiorstw przemysłu elektronicznego rozpatrywano skuteczność oddziaływania tzw. funduszu mistrza.

Z badań przeprowadzonych przez ZG Związku Zaw. Metalowców wynika, że choć w przedsiębiorstwach docenia się na ogół potrzebę istnienia funduszu mistrza, jego praktyczne funkcjonowanie daleko odbiega od założeń i jest przedmiotem krytycznej oceny załóg. Fundusz pomyślany był jako bodziec działający szybko, tymczasem administracja wielu przedsiębiorstw stworzyła bariery biurokratyczne, które znacznie opóźniają wypłatę nagród. Praktyka ta, jak wykazała dyskusja, występuje również w innych branżach, w których wprowadzono fundusz mistrza. W większości zakładów mistrzowie przestali być dysponentami funduszu, pozostając tylko wnioskodawcami.

Często notowaną, a sprzeczną z założeniami funduszu tendencją jest przekształcenie wypłat z tego tytułu w jeszcze jeden dodatek do płacy. W niektórych zakładach wbrew przepisom nagrody takie nawet się opodatkowuje. Krytykowano też brak jawności stosowania funduszu.

W drugiej części posiedzenia członkowie komisji wysłuchali informacji dotyczącej skracania czasu pracy. Wynika z niej, że resorty gospodarcze, Komitet Pracy i Płac, CRZZ, Ministerstwo Zdrowia i Opieki Społecznej, Główny Inspektorat Pracy i związki branżowe dokonały już wstępnych uzgodnień w sprawie skrócenia czasu pracy dla 89 tys. osób zatrudnionych w warunkach uciążliwych i szkodliwych dla zdrowia. Jest to tyle osób, ile obecnie korzysta już ze skróconego czasu pracy z tego tytułu.

Krótszy od powszechnie obowiązującego czas pracy wprowadzi się przede wszystkim na stanowiskach roboczych, na których występują groźby zatruć, pyły o działaniu zwłóknialającym i żrącym, metale ciężkie (ołów, kadm), wibracja i hałas. Wzięto przy tym pod uwagę prace wymagające znacznego wysiłku i wykonywane w wysokich temperaturach.

Równocześnie dla ok. 120 tys. pracowników różnych branż przewiduje się wprowadzenie systemu 4-brygadowego, przy którym tydzień pracy skraca się do 42 godzin.

Przemysł chemiczny w 1970 r.

Po pierwszych „przymiarkach" przedsiębiorstwa i zjednoczenia resortu chemii planowały w roku przyszłym produkcję dużo niższą niż zakładały wytyczne rządu. Zbilansowana obecnie wartość zaprojektowanej na rok 1970 produkcji globalnej przemysłu chemicznego zamyka się sumą ok. 120 mld zł, co odpowiada już niezbędnemu minimum wynikającemu z rządowych wskaźników, ale nie jest równoznaczne z możliwością pełnego pokrycia rosnących potrzeb krajowych i handlu zagranicznego. Stąd konieczność dalszego poszukiwania rezerw wzrostu produkcji, stawiana przed wszystkimi nieomal branżami chemii. Docenia to znakomita większość załóg przedsiębiorstw i zjednoczeń.

Rezerwy takie tkwią nadal zarówno w szeroko pojmowanej wydajności pracy — zaplanowane przez szereg kluczowych przedsiębiorstw wskaźniki jej wzrostu nie są jeszcze zadowalające — jak i w nie dość sprawnym przebiegu procesów inwestycyjnych. Aż 60 proc. zaplanowanych do uruchomienia w roku przyszłym obiektów chemii zamierza się oddać do użytku dopiero w IV kwartale 1970 r., a możliwości przyśpieszenia robót istnieją przede wszystkim w bardziej rytmicznym realizowaniu zadań inwestycyjnych. Na większości nowych obiektów notuje się bowiem spadek tempa prac w ciągu każdego miesiąca, zaczynającego kwartał i wzrost tego tempa nieraz dwukrotny, w ostatnich miesiącach kwartałów. Oczywiście, poprawa rytmiczności w realizowaniu zadań inwestycyjnych chemii zależy przede wszystkim od budownictwa, ale i służby inwestycyjne mają tu wiele do powiedzenia.

Tym problemom poświęcone było kolegium Ministerstwa Przemysłu Chemicznego, obradujące pod przewodnictwem min. Antoniego Radlińskiego.

Na kolegium dokonano też kolejnej oceny realizacji zadań wynikających z uchwały II Plenum KC PZPR i odpowiednich postanowień rządu. Podkreślając znaczny postęp prac w wielu dziedzinach krytycznej ocenie poddano występujące nadal uchybienia i braki. Ze szczególną krytyką spotkały się m. in. inwestycyjne projekty na przyszłą 5-latkę, w których występują tendencje do nadmiernego, nieraz parokrotnego przekraczania limitów inwestycyjnych i wydłużania cykli budowy a równocześnie brak pogłębionej analizy ekonomicznej.

Współpraca przemysłów ciężkich Polski i Indii

Przebywający w naszym kraju min. petrochemii, górnictwa i metali Republiki Indii dr Triguna Sen przeprowadził 20 sierpnia br. rozmowy z min. przemysłu ciężkiego — F. Kaimem.

Obecny był ambasador Republiki Indii w Polsce — Vallillath Madhathil Madhavan Nair.

Tematem rozmów były sprawy rozwoju współpracy gospodarczej i technicznej między obydwoma krajami w dziedzinie przemysłu i budowy urządzeń chemicznych, przemysłu okrętowego oraz górnictwa i hutnictwa metali nieżelaznych.

W tym samym dniu min. Triguna Sen przyjął I zastępca przewodniczącego Komitetu Współpracy z Zagranicą przy Radzie Ministrów — K. Olszowski.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Luka technologiczna

wralgiczny punkt w technologii maszynowej, a w każdym razie wówczas stanowiło — w zakładach, związanych z tym przemysłem, reprezentowało klasę.

Podnieśliśmy *średni* poziom technologii choćby poprzez fakt, że to, co dawniej było jedynie zaczątkowym rzemiosłem lub absolutnym prymitywem przekształciliśmy w produkcję wielkoprzemysłową. Wielokrotnie podnieśliśmy wartość produkcji i uruchomili nowe działy. Ale zarazem, zaabsorbowani tym procesem industrializacji, dopuściliśmy do tego, że czołówka nasza została w tyle, w stosunku do swoich odpowiedników światowych. Podciągając „tyły" nie wystarczyło nam sił, by jednocześnie wysunąć do przodu „szpicę". A postęp nie zatrzymał się dla naszej wygody w miejscu. W tym czasie inni poszli dalej. Było im na pewno lżej, nie mieli u siebie takiego problemu rozwarstwienia technologicznego czy szerzej technicznego, jak miało to miejsce u nas, nie musieli tyle wysiłku poświęcać na to, by wewnątrz własnej gospodarki likwidować różnice równające się przepaściom, mogli niemal całe swe wysiłki koncentrować na jednej sprawie: podążaniu za światowym postępem. Następstwem tego stanu rzeczy jest więc fakt, że daleko przed nas wysunęli się również niektórzy nasi partnerzy z RWPG — że wymienię tu choby przemysł NRD czy ZSRR.

RED.: Ale — jeżeli tak jest w rzeczywistości — to w tej chwili mamy sytuację ułatwioną. Podciągnęliśmy „tyły", możemy pójść do przodu.

J. T.: Tak, naturalnie, teraz powinno być łatwiej niż przed kilkunastu laty, chociaż wcale nie jestem przekonany, że cena, jaką zapłaciliśmy za podciągnięcie „średniej", była ceną absolutnie obowiązującą i nie do uniknięcia. Nie zamierzam się jednak na ten temat w tym miejscu spierać, przyjmijmy fakty takimi, jakie są. Skoro jednak mówimy otwarcie, chciałbym do końca powiedzieć to co myślę. Na pewno sytuacja obecnie jest ułatwiona, ale są w tej sytuacji elementy bardzo niepokojące, których istnienie trzeba sobie uświadomić, o ile nasze działania na przyszłość mają być rzeczywiście skuteczne i efektywne. Poziom technologii w przemyśle można oceniać z różnych punktów widzenia. Najczęściej stosowaną w praktyce metodą jest przymierzanie istniejącej technologii do technologii optymalnej w warunkach danej skali produkcji — mam tu na myśli produkcję jednostkową, małoseryjną, wielkoseryjną i masową — uznanych za constans, za rzecz daną, czynnik obiektywny, wielkość stałą, niezmienną. Rozważania idą wtedy w kierunku, czy określoną ilość produkcji w przedsiębiorstwie przy określonej różnorodności asortymentowej osiąga się w sposób technicznie i ekonomicznie najwłaściwszy. Ze znanych powodów dominującą w naszym przemyśle stała się produkcja mało — bądź średnioseryjna, wynikająca głównie z ograniczonej roli wymiany międzynarodowej w naszej gospodarce, z faktu że własne potrzeby staraliśmy się zaspokajać własnymi siłami, co z jednej strony czyniło niezbędną ogromną różnorodność produkcji, z drugiej strony ograniczało wielkość serii. Sporo jest i naszej własnej winy ze zbyt późnego zajęcia się specjalizacją zakładów i koncentracją produkcji. W tym zakresie produkcji postęp technologii dotychczas był najmniejszy — pracuje się tu jeszcze dzisiaj metodami i korzystając z urządzeń mało zmienionych. W rezultacie nasze doświadczenia dotyczą przede wszystkim organizacji produkcji jednostkowej bądź małoseryjnej, w dużo mniejszym stopniu — wielkoseryjnej. Nasz dystans w technologii produkcji jest więc mniejszy tam, gdzie mamy do czynienia z produkcją jednostkową czy małoseryjną, bez porównania natomiast większy tam, gdzie do czynienia mamy z produkcją wielkoseryjną, produkcji masowej właściwie nie mamy. To znaczy, bliżsi jesteśmy optimum wówczas, gdy przymierzamy sposób produkowania danych wyrobów w małych ilościach do sposobów stosowanych przez innych, przy podobnie ograniczonych rozmiarach produkcji, bardzo dalecy jesteśmy od optimum wtedy, gdy staramy się produkcję rozwinąć w wielkich seriach. Tu nam po prostu brak doświadczenia. Należy przy tym zaznaczyć, że ostatnie osiągnięcia automatyzacji, wprowadzenie maszyn z liczbowym sterowaniem, pozwalających na ekonomiczną automatyzację produkcji małoseryjnej, spowoduje w najbliższych latach gwałtowny skok właśnie w tych działach produkcji, gdzie dotychczas nasz odstęp był najmniejszy.

RED.: Zaraz, zaraz... Co to znaczy „optimum"? Czy na pojęcie optimum nie składa się także wielkość produkcji? Co za sens ma mówienie o tym, że jakiś pojedynczy wyrób, w ilości sztuk jeden, wyprodukowaliśmy lepiej i taniej niż inni, skoro normalnie produkuje się takie wyroby w ilości tysięcy sztuk, nikt na sztuki takiego wyrobu nie produkuje?

J. T.: Otóż w tym rzecz. Chciałbym dokończyć myśl. Technolog, o ile ma stać się twórczym partnerem konstruktora, ekonomisty itp., przede wszystkim musi wyzwolić się spod presji tradycji polegającej na tym, że tak decydujące parametry produkcji, jak ilość i asortyment, określane są poza nim, a on jedynie „rozpisuje" na czynności i konkretne stanowiska robocze „zadaną" przez innych produkcję. Takie ograniczenie funkcji technologa spycha go do roli biernego rzemieślnika, pozbawia rzeczywistego wpływu na racjonalizację produkcji. Pierwszym zadaniem technologa powinno być czynnie, twórcze uczestnictwo w określaniu celowej wielkości i asortymentu produkcji, bo tylko w ten sposób możliwe jest uzyskanie najkorzystniejszych efektów ekonomicznych, a zarazem zabezpieczenie odpowiedniego poziomu technicznego produkcji. Ani więc ilość, ani asortyment produkcji nie mogą być przez technologa traktowane jako „constans". Z szerszego, społecznego punktu widzenia poziom technologii w przemyśle zawiera bowiem w sobie nie tylko określenie, czy przy danej ilości i rodzaju produkcji zastosowane metody wytwórcze najbliższe są perfekcji, ale również i chyba przede wszystkim, czy przyjęte założenia odnośnie tych dwóch parametrów tworzą przesłanki dla zastosowania najkorzystniejszych, najlepszych metod wytwarzania, rozumianych nie w izolacji, a w tym sensie, że tworzą najbardziej sprzyjającą oprawę dla maksymalnego wzrostu społecznej wydajności pracy.

RED.: Spróbujmy zrekapitulować to, co zostało powiedziane wyżej. Na lukę technologiczną, wytworzoną w naszym przemyśle, składa się nie tylko lub nie wyłącznie to, że — powiedzmy — stosowane operacje, ich rozkład w czasie i przestrzeni, dobór surowców, narzędzi, przyrządów i maszyn nie zawsze odpowiadają temu, co być powinno, ale przede wszystkim charakter organizacji produkcji. Dominacja produkcji mało- i średnioseryjnej tam, gdzie poziom społecznej wydajności pracy odpowiadający światowemu osiągnąć można jedynie pod warunkiem nastawienia się na wielkie serie, specjalizację itp. Zapóźnienie technologiczne bierze w wielu, jeśli nie w większości przypadków swój początek z faktu, że technologia dopasowywana jest do z góry i bez udziału technologa przesądzanych rozwiązań organizacyjnych (w rozumieniu, co i ile kto ma produkować), a nie — że technologiczność serii i rodzaju, produkcji jest czynnikiem kształtującym rozwiązania organizacyjne. Istnieje więc pilna potrzeba krytycznego przeanalizowania sposobu organizacji i charakteru produkcji, co — nawiasem mówiąc — postulują uchwały niedawnego II Plenum KC Partii (selektywność, specjalizacja) i tu czemu okazję stwarza nowa metodologia planowania (plan powstaje na bazie propozycji opracowywanych przez zakłady i branże).

J. T.: Na pewno jednym z warunków pokonania zapóźnienia technologicznego, jest przyjęcie zasady, że nowoczesna produkcja powinna być produkcją wielkoseryjną, a produkcja jednostkowa i małoseryjna powinna być tylko stosowana tam, gdzie jest to absolutnie niezbędne. Że u podstaw podejmowanych w tych sprawach decyzji powinny być m. in. wskazania technologii. Rzecz jest oczywiście trudna z wielu względów. Po pierwsze z tego względu, że konkretne, w przeszłości wytworzone nawyki tworzą presję w kierunku preferowania technologii produkcji jednostkowej lub małoseryjnej, tu doświadczenia nasze są większe i na tym gruncie wychowana w określonych warunkach kadra technologów czuje się pewniej. Po drugie, racjonalna organizacja produkcji wymaga w wielu wypadkach wyjścia poza granice własnego kraju, wykorzystania szans, jakie stwarza międzynarodowa kooperacja i specjalizacja. Chociaż obchodziliśmy niedawno 20 rocznicę powstania RWPG, postępy na tym odcinku są ciągle jeszcze niezadowalające. Doprawdy trudno zrozumieć, dlaczego np. wszystkie kraje socjalistyczne — z naszym włącznie — na własną rękę podejmują produkcję różnych typów samochodów osobowych, kiedy wiadomo, że możliwa do osiągnięcia skala produkcji w ramach poszczególnych, niewielkich przecież naszych krajów (nie mówię o ZSRR) zamyka się w granicach kilkudziesięciu — stu — dwustu tysięcy sztuk. Takiej skali produkcji, poza wozami luksusowymi, nie stosuje się w przemysłach motoryzacyjnych od kilkudziesięciu lat. Technologicznie racjonalna organizacja produkcji polegać powinna w tym wypadku — moim zdaniem — na wspólnym podjęciu produkcji samochodów osobowych w oparciu o cały kompleks wyspecjalizowanych w produkcji poszczególnych podzespołów fabryk, obsługujących montownie samochodów we wszystkich krajach RWPG. Dopiero wówczas, przy tej skali produkcji, jaką dyktują potrzeby całej wspólnoty państw socjalistycznych a nie każdego kraju z osobna, możliwe byłoby zastosowanie na wskroś współczesnych rozwiązań technologicznych. Każde inne rozwiązanie jest anachronizmem i dyktuje również nieodzowność stosowania anachronicznych technologii.

RED.: Postulat rozwijania produkcji na skalę masową (przy zachowaniu produkcji jednostkowej i małoseryjnej jedynie w wypadkach wyjątkowych, rzeczywiście uzasadnionych) jest na pewno słuszny. Przyszłość z pewnością prowadzić będzie do takich rozwiązań. To już nie przypuszczenie, to fakt wynikający z decyzji zarówno wewnątrz naszej gospodarki, jak i na forum RWPG. Lecz taka koncepcja rozwijania produkcji wymaga chyba również rewizji wielu obecnych form współdziałania technologów z ekonomistami i konstruktorami? Formy, które istnieją, nie są przecież do tej koncepcji dostosowane.

J. T.: Tak, oczywiście! Musi nastąpić pełna integracja technologów z ekonomistami i konstruktorami, nie do tolerowania jest stan obecny, gdzie „każdy sobie rzepkę skrobie". Powiązania technologii z ekonomiką są tak przejrzyste, że nie ma chyba potrzeby rozwodzenia się na ten temat: dość przypomnieć, że jednym z podstawowych elementów kształtujących poziom kosztów są rozwiązania technologiczne, a koszty produkcji są pierwszym składnikiem każdego rachunku ekonomicznego. Chciałbym natomiast nieco dłużej zatrzymać się przy sprawie związków zachodzących między technologią a konstrukcją. Produkcja jednostkowa stwarza stosunkowo szerokie pole manewru dla konstruktora. Może on wówczas w gruncie rzeczy robić niemal wszystko, co chce, bo produkcja ustawiana jest przecież „pod jego konstrukcję", jest aktem jednostkowym, w zasadzie niepowtarzalnym. Inaczej ma się sprawa przy produkcji seryjnej lub masowej. Wtedy jednym z podstawowych nakazów w pracy konstruktora jest takie zaprojektowanie przygotowywanego urządzenia, które umożliwia zastosowanie wydajnych metod wytwarzania. Na czoło wysuwa się tzw. technologiczność konstrukcji polegająca m. in. na tym, że w szerokim stopniu stosuje się elementy znormalizowane, części i zespoły, których produkcja już jest opanowana i które są stosowane w całych „rodzinach" wyrobów, materiały łatwo obrabialne, półwyroby wyjściowe możliwie eliminujące obróbkę, kształty części uwzględniające możliwości maszyn itd.

RED.: Stąd wniosek, że konstruktor — projektując — musi od razu myśleć kategoriami technologa? Że — niezależnie od własnej, dobrej orientacji w problemach technologicznych, technolog powinien być jego współpracownikiem, partnerem, od pierwszej chwili twórczo uczestniczącym w procesie projektowania?

J. T.: W zasadzie tak to można określić, przynajmniej wówczas, gdy chodzi o projekt przygotowywany do produkcji, a nie o ogólną ideę, z której dopiero w przyszłości coś może — chociaż nie musi — być. Ideę silników odrzutowych opracowano przecież na długo przedtem, niż postęp techniczny umożliwił jej praktyczne zastosowanie. Ideę silników odrzutowych znali już przecież starożytni Chińczycy, tyle że przy ówczesnym stanie technologii nie była ona do zrealizowania. Idea konstruktora, wynalazcy, staje się w tym wypadku dopingiem dla technologa, tym, co zmusza do poszukiwania nowych rozwiązań, do stworzenia nowych materiałów i nowych metod ich obróbki. Ale mówmy o działalności konstrukcyjnej prozaicznej, takiej, jaką ona na ogół — na co dzień — jest. Wówczas naturalnie konstruktor — o ile chce, aby jego dzieło nie pozostało wyłącznie na rysunku — musi liczyć się z realiami. Od tego zaś systematyczną kadrę konstruktorów, znających produkcję głównie z obrazka, ze szkolnych czytanek, z drugiej strony — tę wyizolowaną „społeczność konstruktorską" otoczyliśmy takimi splendorami, materialnymi i niematerialnymi, że marzeniem każdego absolwenta politechniki jest trafić „za deskę". Pracę w technologii traktuje się jako mniej honorową a już zdecydowanie unika się produkcji. Stąd konstrukcje opracowywane są bez rzetelnej znajomości realiów produkcyjnych, a w dodatku ci, co mają technologią się zajmować, co mają konstruktorską wizję przełożyć na język warsztatu produkcyjnego, nie reprezentują bardzo często tych walorów, tych umiejętności, jakich od nich należałoby oczekiwać. Nasze wyższe uczelnie techniczne walnie się zresztą do tego przyczyniają, spychając w swych programach technologię na daleki plan, na margines zainteresowań. W krajach o ugruntowanych tradycjach przemysłowych jest w zasadzie nie do pomyślenia inna droga za deskę konstruktorską niż poprzez warsztat produkcyjny, poprzez produkcję.

Poza tym wiedza techniczna bardzo szybko starzeje się. Stale trzeba odnawiać swoje wiadomości, szczególnie w dziedzinie technologii, gdzie ostatnie lata przynoszą rewelacje niemal z dnia na dzień. Kto z naszych absolwentów wydziałów mechanicznych sprzed lat kilkunastu ma np. jakie takie pojęcie o zastosowaniu w konstrukcjach tworzyw sztucznych? Kto z tymi tworzywami umie się naprawdę obchodzić? Tworzywa sztuczne są oczywiście w tym wypadku jedynie przykładem.

RED.: O ile nam wiadomo, w Czechosłowacji myśli się o tym, a w NRD w niektórych szkołach wyższych zaczyna się praktykować zasadę, że normalne studia wyższe są jedynie ogólnym wprowadzeniem do zawodu, po którym następować powinno co kilka lat odświeżanie zdobytych wiadomości, uzupełnianie i rozszerzanie. Tym sposobem studiowanie staje się procesem ciągłym a nie jednorazowym, gwarantującym nadążanie za postępem. Czy to nie jest rozwiązanie właściwe, czy nie taki powinien być „model studiów" przyszłości?

J. T.: Wspomniane rozwiązanie nie jest ani wynalazkiem czeskim, ani niemieckim. U nas od kilku lat obowiązuje odpowiednia, po tej linii idąca, uchwała rządowa. Tyle że w ciągu tych lat do tej słusznej i rozsądnej uchwały nie wydano zarządzeń wykonawczych, co uczyniło z niej dokument wyłącznie papierowy i co jest niestety, a przynajmniej było w przeszłości, losem wielu mających ręce i nogi pomysłów i inicjatyw.

Rozmawiał:

KRZYSZTOF KRAUSS

PRZED JESIENNYM SZCZYTEM

Deficyty elektroenergetyki

Rozmowa z mgr. inż. BOLESŁAWEM BARTOSZKIEM, dyrektorem Zjednoczenia Energetyki

RED.: Mimo że w minionym 25-leciu szybko rozbudowywaliśmy naszą elektroenergetykę i np. w roku 1968 jej moce były siedmiokrotnie wyższe, a produkcja czternastokrotnie wyższa aniżeli w Polsce roku 1938 — niejednokrotnie mieliśmy trudności z pełnym pokryciem zapotrzebowania kraju na energię elektryczną w okresach szczytu, tj. jesienią i zimą podczas godzin wieczornych. Podobno w najbliższej przyszłości trudności te mają narastać. Skąd się to bierze?

DYR.: Skoro energii elektrycznej nie można produkować na zapas — moce elektroenergetyki muszą być dostosowane do wielkości szczytowego zapotrzebowania. A u nas budowa i oddawanie do eksploatacji nowych elektrowni nie nadąża za wzrostem tego zapotrzebowania. Wiąże się to z faktem, że w ostatnich kilku latach elektroenergetyka rozwija się nieco wolniej aniżeli cały przemysł, o czym świadczy wyraźne zmniejszenie procentowego udziału energetyki w nakładach inwestycyjnych całego przemysłu: z około 13 proc. w latach 1961—1963 do poniżej 10 proc. w roku 1968.

RED.: Skoro chcemy unowocześniać gospodarkę poprzez wydatne zwiększanie udziału przemysłu maszynowego czy chemii — udziały pozostałych przemysłów muszą maleć, choć chyba nie powinno to aż w takim stopniu dotyczyć właśnie elektroenergetyki, której rozwój jest podstawą nie tylko zwiększania produkcji innych działów, ale też ich unowocześnienia, a zwłaszcza wzrostu wydajności pracy. Wiemy jednak, że o dotychczasowym nienadążaniu elektroenergetyki za wzrostem potrzeb kraju decydowała nie sama tylko wielkość nakładów inwestycyjnych, ale liczne opóźnienia budowy poszczególnych obiektów i niezadowalająca jakość wielu nowych urządzeń. Czy nadal mamy takie kłopoty z terminowością i jakością inwestycji, jak to się odbija na aktualnej sytuacji?

DYR.: Niestety, nadal. Opóźnienia w oddawaniu do użytku każdego ze 125-megawatowych bloków budowanej obecnie elektrowni Siersza wynoszą od kilku do kilkunastu miesięcy. Jeżeli zaś chodzi o jakość — poważnie da się odczuć długotrwały postój urządzeń w Adamowie i Łagiszy, spowodowany złą jakością walczaków wyprodukowanych przez katowicką hutę Ferrum. Zła jakość wielu innych urządzeń zmusza nas do przedłużenia niektórych remontów aż do okresu zimy, co dodatkowo pogarsza sytuację w okresie szczytu. Gdyby nie te opóźnienia i pertubacje z jakością — oczywiście nie groziłby nam spodziewany deficyt mocy.

Trzeba tu jednak zaznaczyć, że wraz z nabywaniem przez polski przemysł coraz większych doświadczeń w produkowaniu kotłów i turbogeneratów wielkich mocy oraz dzięki coraz większemu naciskowi na sprawy jakości — sytuacja pod tym względem nieco się poprawiła. Urządzenia dostarczone ostatnio np. do Pątnowa są właściwie całkiem dobre, jeśli więc nasz przemysł naprawdę rzetelnie się przyłoży — potrafi już dostarczyć nam jak najbardziej sprawne obiekty. Ale nie jest to jeszcze reguła...

RED.: Jak wobec tego zmienią się w bieżącym roku konkretne możliwości zaspokojenia szczytowych elektroenergetycznych potrzeb naszej gospodarki? Jaki deficyt notowaliśmy tu ubiegłej zimy, o ile wzrosną te potrzeby a o ile moce elektrowni, jak więc w rezultacie zmieni się ów deficyt mocy?

DYR.: Ubiegłej zimy w godzinach szczytowego zapotrzebowania deficyt mocy dochodził do około 800 megawatów (na ponad 11 tys. megawatów ogólnej mocy naszej elektroenergetyki). Inwestycje kończone w roku bieżącym wraz z „poślizgiem" z lat poprzednich — dadzą nam ok. 1350 megawatów nowych mocy, natomiast przyrost szczytowego zapotrzebowania szacujemy na ok. 900—1000 megawatów.

Mielibyśmy więc wyraźną poprawę, gdyby nie to, że na skutek wspomnianych już opóźnień poważna część przyrostu nowych mocy następuje dopiero w ostatnich miesiącach roku i w tym czasie moce te będą dopiero „oswajane", a można liczyć na pełne wykorzystanie w okresie szczytu tylko ok. 800 megawatów z tegorocznego przyrostu mocy. Z tych liczb wynika, że deficyt mocy w godzinach zimowego szczytu powiększy się i może on sporadycznie dochodzić do ponad 1000 megawatów, tj. do blisko jednej dziesiątej ogólnej mocy osiąganej dziś przez całą naszą elektroenergetykę zawodową.

RED.: Czym grozi nam wprawdzie taki tylko okresowy, bo występujący w niektórych godzinach zimowego okresu, ale jednak dość poważny deficyt? Czy wystarczą tu okresowe przerwy dostaw dla przemysłowych odbiorców „buforowych"?

DYR.: Odbiorcy „buforowi", którzy są w przypadku deficytu mocy wyłączani w pierwszej kolejności, a do których należą u nas głównie bardzo energochłonne wytwórnie karbidu — wiążą moc rzędu ok. 270 megawatów. W następnej kolejności wyłącza się takie potrzeby przemysłowe rzędu ok. 160 megawatów, których chwilowe niezaspokojenie nie powoduje spadku produkcji (procesy nie wymagające stałego dopływu energii itp.).

Aby nie dopuścić do dalszych ograniczeń — staramy się resztę deficytu pokrywać wymianą energii z sąsiednimi krajami, dysponującymi w danych godzinach ewentualnymi nadwyżkami mocy i np. podczas maksymalnego deficytu ostatniej zimy nasz import przekraczał 300 megawatów. Ponieważ i to wtedy nie wystarczało — pewną „oszczędność" mocy rzędu ok. 100 megawatów uzyskiwaliśmy także przez nieznaczne obniżenie tzw. częstotliwości (ale nie napięcia) prądu w sieci, co minimalnie tylko np. zwalnia tempo obrotów silników elektrycznych itp. A dopiero następnie można uciekać się do wyłączenia dalszych odbiorców przemysłowych, oczywiście według ściśle z góry ustalonej kolejności — aby zaczynać od wyłączenia potrzeb stosunkowo najmniej pilnych.

Chodzi o to, aby owe chwilowe wyłączenia miały miejsca tam, gdzie wynikłe stąd przerwy produkcji można w innych godzinach nadrobić. Pamiętajmy jednak, że jeśli nawet wszystko się potem nadrabia — często dezorganizuje to normalny tok pracy przedsiębiorstw i podwyższa różne koszty. A więc takie chwilowe wyłączenia niektórych odbiorów przemysłowych zawsze są zjawiskiem gospodarczo niepożądanym, jednak w naszej aktualnej sytuacji nie ma innego wyjścia.

RED.: Co robi się, aby ograniczyć konieczność przymusowego wyłączania dostaw energii a zachęcić odbiorców do maksymalnej oszczędności w godzinach szczytu z własnej inicjatywy? Czy system dwu taryf za energię — podwyższonej w godzinach szczytu, a obniżonej w pozostałych — zdaje tu egzamin?

DYR.: Nie bardzo, gdyż nawet opłaty za energię według podwyższonej taryfy stanowią u nas tak znikomy odsetek kosztów produkcji (1,7 proc. ogólnych kosztów całego przemysłu), że większość zakładów nie przywiązuje wagi do oszczędności na tej drodze. Większe efekty może dać wprowadzane w bieżącym roku dalsze wydatne podwyższenie opłat za przekroczenie ogólnych limitów zużycia energii nie tylko przez odbiorców przemysłowych, ale też przez administrację itp. Ale mimo to w godzinach szczytu wystąpi deficyt mocy i nie obejdzie się bez wspomnianych już przymusowych wyłączeń niektórych odbiorców.

RED.: A czy nie grożą nam w okresach szczytu również wyłączenia dostaw energii do mieszkań?

DYR.: Takiej ewentualności — jako nader dotkliwej dla ludności — obecnie nie przewiduje się, spodziewany deficyt mocy można wyrównać okresowymi wyłączeniami części odbiorców przemysłowych. Ewentualne przerwy w dostawach do mieszkań mogą wynikać nie z deficytu mocy, ale raczej z awarii sieciowych, co jednak często wiąże się z przeciążeniem sieci. I dlatego ważne jest, aby również wszyscy mieszkańcy oszczędzali prąd w godzinach szczytu, do czego trzeba mobilizować przez szerokie akcje wyjaśniające. Sprawa to bardzo istotna, bo choć zużycie energii elektrycznej na cele bytowo-komunalne stanowi niewielką część ogólnego zużycia, to jednak właśnie w godzinach szczytu udział potrzeb energetycznych mieszkań jest stosunkowo duży.

RED.: Cały ten spodziewany deficyt mocy będzie zjawiskiem niejako „normalnym", wynikającym z określonego już nienadążania inwestycji energetycznych za wzrostem potrzeb. A przecież w energetyce ponadto mogą się zdarzyć całkiem niegrzewidziane awarie... gasznują energię na godziny szczytu. Wiele się u nas mówiło o dużej efektywności takiego rozwiązania, a co z jego zastosowaniem?

DYR.: Budowa pierwszej naszej typowej elektrowni pompowej, w Żydowie, niestety poważnie opóźnia się. A druga taka elektrownia, o znacznie większej mocy, powstanie w Porąbce-Żarach, gdzie rozpoczęto już prace przygotowawcze. Oczywiście po ukończeniu obu tych obiektów, nasze kłopoty „ze szczytem" odpowiednio zmaleją, ale to jeszcze kwestia kilku lat i dalszego rozwoju takich elektrowni.

RED.: A czy i kiedy zmaleją kłopoty związane z awaryjnością sieci, na co szczególnie narzekają odbiorcy energii z małych miast i ze wsi. Wiele mówiło się o tym, że tzw. inwestycje sieciowe „nie nadążają" za przyrostem mocy w elektrowniach, co powoduje dość częste awarie i przerwy w dostawach energii niezależne od mocy elektrowni...

DYR.: Pod tym względem sytuacja w ostatnich latach wyraźnie poprawiła się, gdyż na inwestycje sieciowe przeznaczyliśmy ostatnio stosunkowo duże środki. Za te środki nie zawsze jednak uzyskujemy aparaturę należytej jakości, a szeregu elementów aparatury łączeniowej (bezpieczniki, wyłączniki, odłączniki, niektóre rodzaje kabli itp.) w ogóle nie możemy uzyskać w niezbędnej ilości i z tego powodu nie można uruchomić nowo wybudowanych kilkudziesięciu obiektów do zasilania odbiorców.

W sumie sytuacja jest lepsza niż przed paru laty, o tyle, że awaryjność sieci zmalała, ale równocześnie... skutki awarii się pogłębiają, gdyż mimo wydłużania się ogólnej długości sieci nasze stacje obsługi dysponują coraz to mniejszym taborem samochodowym. A więc nie ma czym dojeżdżać możliwie szybko na miejsce awarii i oczywiście odbiorcy, zwłaszcza w małych miasteczkach i na wsi, muszą na tym cierpieć...

RED.: Wiemy, co nas czeka w nadchodzących miesiącach jesienno-zimowych, lecz jak pod tym względem będzie przedstawiała się sytuacja w najbliższych latach? Czy i kiedy można spodziewać się usunięcia końca kłopotów wynikających z deficytu mocy?

DYR.: Bilanse wzrostu potrzeb i możliwości ich zaspokajania mówią, że do roku 1974 będziemy mieli deficyt mocy w energetyce. Trudno dokładnie ustalić jego rozmiary, gdyż bliższe określenie przewidywanego wzrostu zapotrzebowania na energię jest sprawą trudną, trzeba tu po prostu z góry założyć pewne rezerwy mocy, tak jak to jest na całym świecie.

I jeśli chcemy, aby w dalszej przyszłości nie mieć tego rodzaju perturbacji — musimy jeszcze zrewidować plany rozwoju elektroenergetyki na najbliższe pięciolecie, między innymi uwzględniając wytyczne II Plenum dotyczące skrócenia cykli budowy i pełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych.

Postulowano nam założenie, że w przyszłej pięciolatce tempo przyrostu rocznego zapotrzebowania na energię elektryczną zmaleje, co nie wydaje nam się uzasadnione wobec spodziewanego dużego wzrostu zapotrzebowania na cele bytowo-komunalne i dla rolnictwa. Problem ten wymaga jeszcze bliższych analiz, zwłaszcza, że szereg spraw jest tu spornych i wymaga uzgodnienia, bo np. gdy chodzi o skojarzone z energetyką ciepłownictwo — ani nasz resort, ani gospodarka komunalna nie znalazły odpowiednich środków na jego rozwój. Te kwestie trzeba raz jeszcze solidnie przeanalizować...

RED.: Oczywiście właściwie zaplanowane i skoordynowane inwestycje mają tu na dłuższą metę decydujące znaczenie i do spraw tych jeszcze wrócimy. Ale dla doraźnej poprawy sytuacji — co teraz jest najpilniejsze — duże znaczenie ma też jak najlepsze wykorzystanie posiadanych już mocy i racjonalniejsze, oszczędniejsze użytkowanie energii, zwłaszcza w godzinach szczytu. Myślę, że do pełniejszego zrozumienia tych pilnych potrzeb może przyczynić się również niniejsza rozmowa, za którą w imieniu naszych Czytelników bardzo dziękujemy.

Rozmawiał:
WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

Masło

DOBRZE znane sprzed kilku lat zakłócenia w zaopatrzeniu rynku w masło we wrześniu br. dały o sobie znać ponownie. Ponownie bowiem nastąpiło zahamowanie w produkcji i skupie mleka. **Wzrost zapotrzebowania ludności na masło wykazuje zaś wyższą dynamikę wzrostu niż wzrost jej dochodów. Dotychczasowe obserwacje upoważniają nawet do stwierdzenia, że elastyczność dochodowa popytu na masło jest wyższa niż na mięso.** Np. w latach 1964—1968 względne zaspokojenie zapotrzebowania rynku na masło wymagało zwiększenia jego dostaw w granicach ponad 10 proc. średniorocznie, tj. z 61 tys. ton w 1963 r. do ponad 102 tys. ton w 1968 r., przy wzroście dochodów pieniężnych ludności w granicach 7—8 proc. średniorocznie.

Oczywiście tak znaczny wzrost dostaw masła do sprzedaży detalicznej był możliwy dzięki zwiększeniu w tym czasie produkcji mleka z 12,3 mld litrów mleka w 1963 r. do ok. 14,2 mld litrów w 1968 r. oraz zwiększeniu skupu mleka z ok. 3,6 mld litrów w 1963 r. do ok. 5,1 mld litrów w 1968 r., tj. w granicach ponad 7 proc. średniorocznie.

Ten skup mleka stał się podstawą nie tylko dla wzrostu produkcji i dostaw masła na rynek, ale również dla wzrostu dostaw mleka konsumpcyjnego dla ludności nierolniczej za pośrednictwem handlu uspołecznionego (z 0,9 mld litrów w 1963 r. do ok. 1,1 mld litrów w 1968 r. — tj. w granicach ponad 4 proc. średniorocznie) oraz dla wzrostu produkcji serów twardych (z 18,4 tys. ton w 1963 r. do ok. 38 tys. ton w 1968 r., tj. w granicach 16 proc. średniorocznie).

Inaczej było w latach 1961—1963, gdy produkcja i skup mleka nie wykazywały wyraźniejszej dynamiki wzrostu, bo produkcja kształtowała się w granicach 12,2—12,3 mld litrów, a skup w granicach 3,7—3,8 mld litrów. Wówczas dostawy masła na rynek wahały się w granicach 60—61 tys. ton i utrzymywały się permanentne braki w zaopatrzeniu. Cały nasz wysiłek koncentrowaliśmy wówczas na zwiększeniu dostaw mleka konsumpcyjnego, które pomimo wyraźniejszego braku wzrostu skupu wzrosły z 0,7 mld litrów w 1960 r. do 0,9 mld litrów w 1963 r.

Wówczas jednak braki zaopatrzenia w masło w istotny sposób były łagodzone przez wysoki wzrost sprzedaży tłuszczów roślinnych (z 87 tys. ton w 1960 r. do ok. 158 tys. ton w 1964 r. tj. w granicach ponad 12 proc. średniorocznie) przy stosunkowo nieznacznych wahaniach w dostawach tłuszczu wieprzowego.

Inaczej było w latach następnych, tj. w okresie 1964—1968. W tym czasie wspomnianemu dynamicznemu wzrostowi dostaw masła na rynek towarzyszył nie wzrost, lecz spadek sprzedaży tłuszczów roślinnych (z ok. 158 tys. ton w 1964 r. do ok. 146 tys. ton w 1968 r. tj. o 12 tys. ton) spowodowany brakiem nabywców na ten rodzaj tłuszczów. W okresie tym wzrostowi dostaw masła towarzyszył znaczny wzrost dostaw na rynek również tłuszczów wieprzowych (ze 117 tys. ton w 1964 r. do ok. 142 tys. ton w 1968 r. tj. o 25 tys. ton, czyli w granicach ponad 4 proc. średniorocznie).

Pierwsze półrocze br., przy wzroście skupu mleka w granicach tylko 1,4 proc., przyniosło wzrost dostaw masła na rynek o ponad 9 proc., co z trudem tylko zaspokoiło jego potrzeby. Równocześnie jednak wystąpił dalszy spadek sprzedaży już nie tylko tłuszczów roślinnych (o 3,4 proc.), ale również i tłuszczu wieprzowego (o ok. 7 proc.). **Cały wzrost popytu na tłuszcze realizowany był więc w I półroczu br. wyłącznie w oparciu o masło, a równocześnie nastąpiło zwiększenie zapotrzebowania na nie w wyniku ograniczenia zapotrzebowania zakupów margaryny i smalcu.** Nic też dziwnego, że z chwilą gdy w sierpniu br. nastąpił spadek skupu mleka (o 6,5 proc. poniżej poziomu z ub. r.) i tendencja ta utrzymała się również we wrześniu br. (w dniach od 1 do 10 września br. skup mleka był o ok. 5 proc. niższy niż w analogicznym okresie ub. r.) musiały wystąpić trudności zaopatrzenia w masło. Podobnie jak w poprzednich latach konieczne jest bowiem przede wszystkim zapewnienie odpowiedniego wzrostu dostaw mleka konsumpcyjnego (w granicach 3 proc.). Ponadto wypada zapewnić odpowiedni wzrost dostaw mleka na potrzeby produkcji serów twardych, które są istotnym uzupełnieniem wciąż przecież nie dość wysokich dostaw mięsa na potrzeby rynku.

Już w sierpniu br. produkcja masła spadła więc o ok. 4 proc. poniżej sierpnia ub. r. i we wrześniu również nie osiąga poziomu z września ub. r. Nic też dziwnego, że dostawy na potrzeby rynku nie mogą już przewyższać poziomu dostaw z analogicznego okresu ub. r. o 9—10 proc. jak to bywało do niedawna. **Nie dość wysoki poziom dostaw masła na potrzeby rynku zmusza nas więc do limitowania jego sprzedaży,** tj. do określania na każdy dzień możliwych do zrealizowania dostaw.

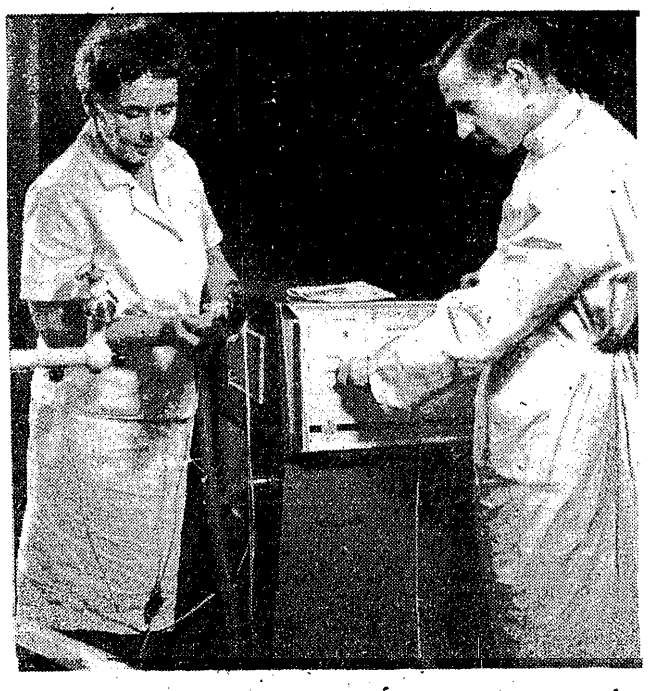
W przypadkach gdy limity te nie są na jakimś terenie przestrzegane i przez kilka dni sprzedaż masła jest wyższa, wówczas w następnych dniach mogą występować okresowe zaostrzenia braków. **Pierwszym warunkiem względnej stabilizacji „maślanego rynku" jest więc ścisłe przestrzeganie limitów sprzedaży.** Słabe zbiory siana i innych pasz dla bydła sprawiają bowiem, że nie możemy liczyć w najbliższych miesiącach na wydatniejszy wzrost produkcji mleka. **Eksport masła został w ostatnich latach, w związku z szybkim wzrostem zapotrzebowania krajowego poważnie ograniczony** (z 23 tys. ton w 1967 r. do 19 tys. ton w 1968 r. i 4,3 tys. ton w I półroczu br.).

Już teraz istnieją jednak pewne możliwości poprawy zaopatrzenia w masło. Tylko wymaga to nieco czasu. Jak dotychczas bowiem prawie cała, już dość pokaźna produkcja serów twardych, to są sery pełnotłuste. Produkcja serów półtłustych stanowi jedynie drobny odsetek ogólnej produkcji serów (poniżej 0,5 proc.) i jest niższa niż w latach 1960—1963. **Zmiana w strukturze produkcji serów przy równoczesnym zwróceniu większej uwagi na ich jakość mogłaby stać się więc jedną z podstaw zwiększenia produkcji masła.** Wiadomo również, że w latach szybkiego wzrostu skupu mleka spółdzielczość mleczarska intensyfikowała skup mleka tylko na niektórych terenach. Na terenach dysponujących mniejszymi nadwyżkami towarowymi mleka skupu nie organizowano. W skali całego kraju skup mleka stanowi więc w rezultacie ok. 35 proc. ogólnej jego produkcji. **Istnieją więc duże możliwości intensyfikacji skupu mleka i obecnie trzeba poważnie wzmóc wysiłki, abyśmy mogli je wykorzystać dla poprawy zaopatrzenia w masło.**

Nie można też pomijać faktu, że spadek sprzedaży tłuszczów roślinnych i smalcu w znacznej mierze związany jest z niedostosowaniem ich jakości i asortymentu do potrzeb rynku. Po prostu fakt, że dysponowaliśmy znacznymi możliwościami dostaw masła nie sprzyjał intensyfikacji zabiegów zmierzających do przesunięcia popytu w kierunku margaryny i smalcu. Nastąpiło nawet pewne cofnięcie na tym odcinku. Rzadziej pojawia się na rynku smalec paczkowany, wędzony i inne jego asortymenty. Natomiast jakość margaryny nie zawsze bywa zadowalająca, w związku z dużym udziałem w niej oleju rzepakowego. Usunięcie tych niedomagań sprzyjać powinno przesunięciu części popytu z masła na tłuszcze roślinne i smalec.

(gb)

TECHNIKA MEDYCYNIE



Jednym z eksponatów na wystawie „Technika — medycynie" jest skonstruowany przez naukowców z Wojskowej Akademii Technicznej, a wyprodukowany w Centralnym Laboratorium Optyki koagulator laserowy — nowoczesne urządzenie do przeprowadzania skomplikowanego zabiegu okulistycznego — przyklejania siatkówki do dna oka.

Koagulator od 4 lat działa już w Warszawskiej Klinice Okulistycznej na Oczki. Zabiegi przeprowadzają doc. dr Zofia Falkowska i dr Tadeusz Kęcik (na zdjęciu przy koagulatorze). Wielu ludziom nowoczesna technika w rękach znakomitych lekarzy uratowała wzrok. **Foto: M. HOLZMAN**

Ośrodek Postępu Technicznego w Katowicach zorganizował wystawę pn. „TECHNIKA — MEDYCYNIE", która jest pierwszą tego rodzaju ekspozycją w Polsce. Wystawa — czynna od 25 września do 8 października br. — ma na celu upowszechnienie osiągnięć w zakresie rozwoju techniki medycznej w kraju i za granicą, dokonanie wymiany doświadczeń środowiska medycznego i inżynieryjno-technicznego oraz sformułowanie postulatów pod adresem producentów aparatury medycznej.

„Życie Gospodarcze" (nr 32 br.) omawiając ostatnio problemy gospodarki 1971—75 w przemyśle medycznym podkreślało brak koordynacji prac naukowo-badawczych i planów perspektywicznych w tej dziedzinie. W katedrach medycznych i instytutach PAN, w katedrach politechnik i zakładach z przemysłem medycznym nie związanych powstają urządzenia niezbędne dla lekarzy, wykonywane prototypowo, w warunkach do tego nieprzystosowanych, a przemysł medyczny w dużym procencie produkuje sprzęt przestarzały od lat nie unowocześniany. I — jak dotąd — potrzeba zainteresowanych a nie polityka gospodarcza i praktyka produkcyjna dyktują usprawnienia i unowocześnienia aparatury medycznej w Polsce.

Sądzimy, że zorganizowana na wniosek Komitetu Nauki i Techniki wystawa, gromadząca 1.100 eksponatów przyczyni się niewątpliwie do skoordynowania rozproszonych dotychczas prac naukowo-badawczych i nakreślenia najbardziej uzasadnionych ekonomicznie i nowoczesnych kierunków rozwoju przemysłu medycznego.

Wystawa jest bowiem przeglądem aparatury i urządzeń stosowanych do celów diagnostycznych, terapeutycznych i dokonywania zabiegów w klinikach medycznych, szpitalach i ambulatoriach, aparatury i urządzeń wykorzystywanych w lecznictwie otwartym i przemysłowej służbie zdrowia do celów profilaktycznych oraz sprzętu stosowanego w ratownictwie i pomocy doraźnej.

Są tam urządzenia, aparaty i narzędzia produkowane przez zakłady podległe Zjednoczeniu Sprzętu Medycznego oraz Centralnemu Związkowi Spółdzielczości Pracy i Komitetowi Drobnej Wytwórczości oraz wykonywane we własnym zakresie przez akademie i instytuty medyczne, klinik sanatoria itp. Osiągnięcia swoje demonstrują też instytuty naukowo-badawcze Polskiej Akademii Nauk, uczelnie techniczne, Wojskowa Akademia Techniczna oraz biura konstrukcyjne.

W ekspozycji wykorzystane są także użytkowane w krajowej służbie zdrowia urządzenia, narzędzia i aparaty specjalistyczne, produkowane przez znane firmy zagraniczne, a nie wykonywane w kraju. Praktyczne możliwości wykorzystania i przeznaczenia wielu eksponowanych urządzeń, jak również nowe techniki zabiegowe demonstrowane są na wystawie przy pomocy przezroczy i projekcji filmowych.

W czasie trwania wystawy odbywają się też konferencje problemowe, prelekcje i seminaria zarówno dla środowiska medycznego z zakresu popularyzowania wykorzystania nowych rozwiązań konstrukcyjnych urządzeń medycznych jak i dla kadry inżynieryjno-technicznej — o potrzebach i warunkach, jakie spełniać powinny nowe konstrukcje i urządzenia medyczne.

Wystawa pn. „Technika — medycynie" adresowana jest w zasadzie do pracowników zakładów produkujących urządzenia medyczne, instytutów naukowo-badawczych i biur projektowo-konstrukcyjnych, związanych z techniką medyczną, ale byłoby pożądane, żeby z jej treścią zapoznała się jak najliczniejsza kadra lekarska z zamkniętej, otwartej i przemysłowej służby zdrowia. Stworzyłoby to bowiem większe możliwości nawiązania kontaktów i wymiany doświadczeń pomiędzy producentami a użytkownikami sprzętu medycznego.

(ak)

SPRAWY SPOŁECZNE

Optymalizacja stosunku: człowiek — praca

JÓZEF NOWACKI

Od dawna znaczenie pojęcia ergonomia jest przedmiotem sporu. Dyskusja trwa właściwie od czasu powstania tego terminu. Brak powszechnie przyjętej, chociażby ogólnej definicji, jest przyczyną wielu nieporozumień. Sytuację pogarsza fakt jednoczesnego wysuwania innych propozycji nomenklaturowych, takich jak ergonomika, antroponomia, psychologia inżynieryjna i inne.

W tej sytuacji jeżeli nie można sięgnąć do uzgodnionej definicji, wydaje się słuszne podanie podstawowych, charakterystycznych, a przy tym bezspornych, cech zjawiska, przed przystąpieniem do jakichkolwiek dalszych rozważań.

Na ogół wszyscy godzą się ze stwierdzeniem, że działanie ergonomiczne zmierza do optymalnego przystosowania procesu pracy do właściwości psychofizycznych pracującego człowieka. W tym celu analizuje się stosunek człowiek — praca.

Użycie słowa „optymalne" sugeruje, że każde usprawnienie ergonomiczne może posiadać nie jedno a szereg prawidłowych rozwiązań, z których jedno będzie optymalne. Inaczej powiedziawszy, istnieje wiele różnych rozwiązań, które nie kolidują z normami medycznymi, technicznymi, psychologicznymi itd.

Określony dobór elementów, mieszczących się w granicach standardów, będzie rozwiązaniem optymalnym, gwarantującym jednocześnie optymalną wydajność pracy.

Należy zwrócić uwagę na fakt czasowego trwania optimum. **W okresie wzmożonego wyścigu w postępie technicznym, to co dzisiaj zostanie uznane za optimum, już jutro może okazać się zaledwie prawidłowym, a pojutrze wręcz wadliwym rozwiązaniem.** Poza tym nie wolno zapominać, że średnie normy dotyczące człowieka mogą także zmieniać się stosunkowo szybko i dosyć znacznie.

Jak z tego wynika, rozwiązanie optymalne jest uwarunkowane czasem i dlatego proces usprawnienia trzeba traktować jako proces ciągły. **Nie może być jednorazowej akcji ergonomicznej, której wyniki na dłuższy czas zapewniają stan optymalny, istnieje natomiast stałe działanie zmierzające do optymalizacji stosunku człowiek — praca.**

Wydaje się oczywiste, że jak długo człowiek bierze udział w operacjach produkcyjnych, tak długo proces pracy musi być optymalnie przystosowany do właściwości psychofizycznych jednostki ludzkiej. Inaczej nie może być mowy o uzyskaniu optymalnej wydajności. O prawdziwości tego stwierdzenia świadczą wyniki doświadczeń ostatnich dwudziestu lat w dziedzinie organizowania procesu pracy.

Fakt każdorazowego zwiększenia wydajności pracy przy pomyślnym wdrożeniu usprawnienia ergonomicznego jest często wstydliwie przemilczany przez ludzi zajmujących się tą działalnością.

Antropocentryczne ukierunkowanie postępu technicznego jest linią gwarantującą optymalny rozwój działalności wytwórczej i dlatego, niezależnie od naszych życzeń, zespoły ergonomiczne zawsze będą działały w kierunku zwiększenia zdolności produkcyjnej. Tego rodzaju efekt może nie być natychmiastowy, może być stosunkowo odległy, niemniej zawsze można go odnaleźć. Nie wydaje się, aby fakt ten kolidował z humanistycznym charakterem ergonomii.

Wspomniano, że optymalizacja stosunku człowiek — praca wymaga posługiwania się normami. Normy te dotyczyć będą tak organizmu człowieka jak i techniki pracy. Stąd kolejny wniosek, że w **działaniu ergonomicznym konieczne jest korzystanie z osiągnięć co najmniej trzech dziedzin wiedzy ludzkiej a mianowicie: techniki, psychologii i medycyny.** W zasadzie nie jest rzeczą ergonomisty ustalanie nowych norm z zakresu tych trzech dyscyplin, natomiast wydaje się, że powinien on umieć te normy stosować w praktyce. Znajdowanie norm medycznych należy do medycyny pracy, tak samo jak wykrywanie norm psychicznych będzie należało do psychologii pracy, a technicznych — do nauk zajmujących się tą dziedziną. Natomiast umiejętność praktycznego połączenia tych zdobyczy wiedzy ludzkiej w jeden kompleks, przy rozpatrywaniu stosunku człowiek — praca, będzie zasadniczym celem działania ergonomicznego.

Prowadząc dalej te rozważania dochodzi się do wniosku, że prawidłowe działanie ergonomiczne wymaga współudziału co najmniej trzech osób o różnym specjalistycznym przygotowaniu. Musi to być technik, lekarz i psycholog. Taki skład zespołu należy uznać za minimum warunkujące prawidłowość działanina ergonomicznego tak w strefie koncepcji, jak i korekcji. Nie wydaje się możliwe, aby jeden człowiek mógł dostatecznie opanować te trzy, tak różne gałęzie wiedzy ludzkiej. Nabycie odpowiedniej wprawy w posługiwaniu się różnymi metodami i normami stosowanymi przez te trzy dyscypliny nauki, nie wydaje się prawdopodobne. Stąd ergonomiczne działanie z natury swojej jest działaniem zespołowym, a zasadniczą trudnością w praktyce takiego zespołu będzie znalezienie wspólnego języka dla specjalistów tak dalekich od siebie dziedzin wiedzy.

Samodzielne działanie ergonomiczne nie istnieje. Jest ono bowiem nieodłączną składową procesu organizowania pracy. Trudność polega jedynie na wyważeniu odpowiedniej proporcji w zakresie decydowania o prawidłowości stosunku człowiek — praca. Problemu tego nie można rozstrzygać w sposób pryncypialny, bowiem w zależności od różnych okoliczności decyzje dotyczące spraw np. technologicznych mogą czasem należeć do lekarza, a medycznych — do pracownika z technicznym przygotowaniem.

Przy organizowaniu pojedynczego stanowiska roboczego pewną wskazówką może być typ wykonywanej przez pracownika pracy. W tym zakresie, rozróżnić można cztery rodzaje aktu wytwarzania.

Pierwszy rodzaj wytwarzania jest działaniem prymitywnym przypominającym jeden z najwcześniejszych aktów produkcyjnych, a mianowicie wykonanie przez człowieka pierwszego narzędzia. W praktyce przemysłowej w związku ze znacznym uproszczeniem poszczególnych operacji produkcyjnych wytwarzanie bez narzędzi będzie procesem, w którym np. praca statyczna i monotonia stanowią główne problemy, a obciążenie pracą dynamiczną będzie nieznaczne, np. prace montażowe, przy pakowaniu.

Drugim rodzajem wytwarzania jest działanie przy pomocy narzędzia, które umożliwia osiągnięcie większej precyzji działania, czy też zwiększa siłę oddziaływania. Narzędzie napędzane jest „silnikiem ludzkim" stąd sposób jego trzymania (praca statyczna) warunkuje sprawność operacji.

Tak jak poprzednio, należy uwzględnić fakt, że w nowoczesnym przemyśle doszło do znacznego uproszczenia poszczególnych operacji wykonywanych narzędziem i znów zagadnienia pracy statycznej, które przy usprawnianiu tego rodzaju wytwarzania powinny odgrywać zasadniczą rolę, mogą nie mieć tak dużego znaczenia.

Celem przyspieszenia i zwiększenia siły operacji narzędzie zaopatrzono w silnik. Rola człowieka ograniczona została do sterowania narzędziem wykonującym operacje. Liczba, zmienność i częstotliwość informacji, koniecznych do sprawnego kontrolowania narzędzia napędzanego silnikiem, wzrosła tak znacznie, że stało się to głównym zagadnieniem procesu usprawniania pracy. Rozmieszczenie wskaźników i urządzeń sterujących stało się problemem, który warunkuje właściwą postawę przy pracy i sprawność sterowania. Zdolność prawidłowego odczytu sygnałów, ich przetworzenia oraz czas reakcji człowieka zaczęły odgrywać dominującą rolę w tym zakresie. Okazało się, że istnieją granice, których przekroczyć nie można i dalszy rozwój procesu wytwórczego został ograniczony możliwościami fizjologicznymi człowieka. W postępie technicznym sięgnięto zatem do automatyzacji jako środka, który może usprawnić proces sterowania.

W ten sposób zaczęto wyposażać narzędzia napędzane silnikiem w coraz to większą liczbę automatycznych urządzeń sterujących. Proces ten dojdzie do końca w momencie przekazania wszystkich funkcji sprawowanych obecnie przez człowieka — automatowi. Wówczas rola człowieka w procesie wytwórczym ograniczy się do dwóch decyzji: „włączyć" — „zatrzymać", a procesy usprawniania produkcji będą obejmowały tylko problemy techniczne.

Niezależnie od sposobu, którym człowiek dokonuje aktu wytwarzania, musi on w czasie pracy utrzymywać określoną postawę ciała, wykonywać pewne ruchy i przeprowadzać szereg procesów psychicznych. Poza tym część czasu zużywa on na wypoczynek.

Przerwy w pracy, ich częstotliwość, czas trwania i sposób spędzania tego czasu (wypoczywania) zależne są bezpośrednio od stopnia zmęczenia pracownika wywołanego jakością obciążenia statycznego, dynamicznego i psychicznego.

Każdy prawidłowo przeprowadzony proces organizowania stanowiska roboczego powinien opierać się na normach psychofizycznych człowieka i zgodnie z ich wymaganiami, dostosowywać poszczególne elementy procesu pracy, wypoczynku i środowiska materialnego. Inaczej powiedziawszy, **każde działanie organizatorskie nie uwzględniające ergonomii może być działaniem błędnym, które na dłuższą metę nie da pożądanych efektów.**

Tego, co powiedziano nie należy rozumieć jako twierdzenia, że każdy profesjonalny organizator powinien jednocześnie być specjalistą w dziedzinie ergonomii. Natomiast nie ulega wątpliwości, że **każde usprawnienie organizatorskie powinno uwzględniać elementy ergonomiczne tak, jak musi zawierać szczegóły techniczne pomimo tego, że profesjonalny organizator może nie być technikiem.** Działanie ergonomiczne — to proces, będący składową działania organizującego pracę, konstrukcję, narzędzia, urządzenia środowiska materialnego pracy, określenia wzoru wyboru, wykorzystania surowca, półfabrykatów, sposobu wyrobu itd. Jest to zatem proces włączania elementów antropocentrycznych, dotyczących samej pracy, wypoczynku i środowiska materialnego do każdego działania organizatorskiego. Stąd też dalszy wniosek, że każda metoda działania ergonomicznego powinna być ściśle związana z technikami organizatorskimi.

Niezależnie od szczegółów, które mogą w sposób istotny zmieniać podejście do przedmiotu, każde postępowanie organizatorskie składa się z czterech zasadniczych etapów: identyfikacji stanu dotychczasowego (rozpoznanie); krytycznej oceny stanu dotychczasowego (uzasadnienie); ustalenia możliwych wariantów usprawnienia; krytycznej oceny wariantów i wyboru optymalnego.

Kolejne przejście tych czterech etapów działania zezwala dopiero na opracowanie projektu usprawnienia i nakreślenie planu jego wdrożenia. Proponowana metoda dotyczy przede wszystkim porządkowania sposobu myślenia. Przy jej przestrzeganiu trzeba kolejno odpowiedzieć na następujące pytania:

Co? (identyfikacja)

Dlaczego? (uzasadnienie, ocena krytyczna)

Jak można inaczej? (ustalenie wariantów)

Jak należy? (wybór optymalnego wariantu)

Dopiero po uzyskaniu wyczerpujących odpowiedzi na te pytania można przystąpić do opracowania projektu usprawnienia.

Ponieważ proces dostosowywania pracy do człowieka jest działaniem zespołowym, ustalenia metodyczne mają kapitalne znaczenie dla sprawnego porozumienia się członków zespołu. Jednakowy porządek rozumowania zezwala zazwyczaj na szybkie wyjaśnienie różnicy zdań nawet wówczas, gdy dyskutują ludzie o tak różnym przygotowaniu zawodowym jak technik, lekarz i psycholog.

Wydaje się jasne, że z tego względu metoda postępowania powinna być identyczna dla każdego z członków zespołu. Zmieniać się mogą odpowiednio obiekty analizy, np. dla organizatora podstawową sprawą będzie przeanalizowanie metody działania, a ustalenia technika, lekarza i psychologa będą tłem, na którym każdy element (cel, materiał, wzór itd.) będzie rozważany. Podobnie dla higienisty-toksykologa elementy bhp powinny być podstawowym przedmiotem rozważań, przy każdorazowym uwzględnieniu ustaleń z zakresu techniki, organizacji, psychologii i fizjologii pracy.

Jak z tego wynika każdy pojedynczy problem powinien zostać skonfrontowany z wszystkimi elementami procesu pracy w układzie czterech etapów postępowania, które zapewnią właściwą integrację wysiłków zespołu oraz odpowiedni udział poszczególnych specjalistów w opracowaniu projektu końcowego.

Zjawisko wiązania poszczególnych czynności specjalistycznych zawsze występuje ze szczególną ostrością w fazie ostatecznego opracowywania projektu. Bardzo często popełniamy błąd polegający na zakończeniu postępowania ergonomicznego ustaleniem wskazań psychologiczno-medycznych przeznaczonych dla organizatora i technika. W tym momencie uważamy sprawę za zakończoną. Dalej niech się nią martwi „kolega". W wyniku, pomimo prawidłowych ustaleń lekarza i psychologa, powstaje błędny projekt usprawnienia. Zupełnym nieszczęściem jest realizacja takiego projektu przy powoływaniu się na posiadane opinie autorytetów naukowych z zakresu psychologii i medycyny pracy.

W tej sytuacji nie uzdrowią kontrole projektów, czy też ich końcowe opiniowanie w dziedzinie ergonomii. Projektantów usprawnień nie zaspokoją także dorywcze konsultacje. **Psycholog pracy czy też lekarz przemysłowy musi brać bezpośredni udział we wszystkich fazach opracowywania usprawnienia od początku do końca.** Jak długo na stanowisku roboczym istnieje człowiek tak długo psycholog i lekarz będą wartościowymi partnerami w tworzeniu każdego projektu dotyczącego procesu pracy.

Wymowa trzech pism

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

roby, głównie bojlery. Przed trzema laty zapadła decyzja, aby fabryce nadać profil jednolity. Chodziło bowiem o to, że ruszyć miała produkcja „Polskiego Fiata" i w związku z tym należało znaleźć taki zakład, który mógłby dostarczyć doń sprężyny. A że w WFS była już wykwalifikowana kadra i tradycje produkcyjne, więc wybór padł na nią.

Od początku 1968 r. jest to więc zakład wytwarzający sprężyny, w tym główny asortyment — sprężyny do „Polskiego Fiata". Oczywiście posunięcie to wymagało modernizacji fabryki, zainstalowania nowoczesnych maszyn, zapewnienia odpowiedniego pułapu zatrudnienia (limit deglomeracyjny) itd. Rok ubiegły przebiegł bez specjalnych perturbacji, choć zanotowano opóźnienia w dostawach maszyn i wyłoniło się szereg trudności wynikających z opanowania nowej, trudnej technologicznie produkcji.

Kłopoty zaczęły się w roku bieżącym. W 1968 r. produkcja globalna zamknęła się sumą 108 mln zł przy zatrudnieniu 589 pracowników i wartości środków trwałych w wysokości 75 mln zł. Wydajność pracy na jednego zatrudnionego wyniosła 183 tys. zł, a wskaźnik produktywności środków trwałych — 1,24. Na 1969 r. założono wzrost produkcji o prawie 67 proc. do wysokości 180 mln zł. Zatrudnienie miało wzrosnąć do 747 osób, a wartość środków trwałych — do około 90 mln zł. Wskaźnik pokrycia przyrostu produkcji wzrostem wydajności pracy miał wynieść 59 proc., a wydajność pracy na jednego zatrudnionego — 254 tys. zł.

Dziś już wiadomo, że sytuacja będzie prawdopodobnie wyglądała inaczej. Wartość produkcji globalnej osiągnie sumę około 150 mln zł, zatrudnienie wyniesie 735 pracowników, wartość środków trwałych — 88 mln zł, a wskaźnik pokrycia przyrostu produkcji wzrostem wydajności pracy — 34 proc. Wydajność pracy na jednego zatrudnionego ukształtuje się na poziomie 204 tys. zł, a wskaźnik produktywności środków trwałych — 1,43.

Tak więc wszystkie relacje ekonomiczne ulegną pogorszeniu w stosunku do założeń planu na rok bieżący. Równocześnie nieznacznie polepszyły się relacje w stosunku do 1968 r. Ale dla pełnej jasności trzeba dodać, że obraz ten pogarsza fakt, iż przy obliczaniu woluminu produkcji globalnej nie zastosowano korekty wynikającej z wyższej ceny sprężyn wytwarzanych do „Polskiego Fiata", których waga w produkcji zakładu rośnie z roku na rok. Cena ta jest niewspółmierna do relacji pracochłonności przy tym wyrobie i innych wyrobach produkowanych w fabryce. I choć trudno ten czynnik dokładnie wyważyć liczbowo, to jednakże można śmiało powiedzieć, że przedsiębiorstwo faktycznie, a nie rachunkowo, pracuje w bieżącym roku mniej więcej tak samo jak w 1968 r. Nie polepszyły się bowiem w decydującym stopniu zarówno wydajność pracy na jednego zatrudnionego, jak i produktywność środków trwałych. Przyrost produkcji zaś osiągnięty zostanie głównie przez wzrost zatrudnienia.

Tyle fakty. A przyczyny tej sytuacji?

Przedsiębiorstwo tłumaczy ją tym, że nie udało się w ciągu roku skierować produkcji niektórych, mniej trudnych do technologicznego opanowania, asortymentów do innych fabryk; że nastąpiły opóźnienia w dostawach maszyn z importu, co nie pozwoliło na uruchomienie zakładanej w planie produkcji eksportowej; że w trakcie realizacji planu na rok bieżący pewni odbiorcy dokonali niekorzystnej weryfikacji zamówień; że nie osiągnięto planowanego pułapu zatrudnienia z uwagi na trudności na warszawskim rynku pracy.

Zjednoczenie jest zgodne co do przyczyny pierwszej i drugiej, z resztą — zgodzić się nie może Uważa ono natomiast, że do tej sytuacji dopuściło kierownictwo przedsiębiorstwa, które jeszcze przed miesiącem nie potrafiło ustalić dokładnie, jak duże jest zagrożenie planu na rok bieżący i w gruncie rzeczy nie bardzo umie odpowiedzieć na pytanie, co doprowadziło do załamania i jakie środki należy przedsięwziąć dla polepszenia położenia fabryki, a główny ratunek upatruje w korekcie planu. Jednocześnie nie wykorzystuje się w WFS w sposób dostateczny istniejących rezerw, zwłaszcza w zakresie pracy szeregu importowanych maszyn. A poza tym pewne znaczenie miały tu tzw. „trudności bujnego rozwoju" i niedobór wysokokwalifikowanych kadr. W kierownictwie zaś WFS obserwuje się pewne tarcia.

Działacze partyjni z KD PZPR, jak i z zakładu sądzą, że w dużej mierze winę za ten stan ponosi również Zjednoczenie Przemysłu Motoryzacyjnego, które — niezależnie od wymienionych już przyczyn — zbyt mało wagi przykłada do pracy przedsiębiorstwa o tak niewielkich rozmiarach produkcji (produkcja globalna ZPM w 1969 r. — około 50 mld zł). Na ten zarzut zjednoczenie odpowiada, że nie chodzi tu o wartość produkcji, lecz o realne znaczenie tej fabryki dla zakładów produkcji finalnej. Bez pełnych dostaw sprężyn z WFS przewidzianych na rok bieżący może bowiem być zagrożony plan innych przedsiębiorstw branży.

CO SIĘ KRYJE ZA TRZEMA PISMAMI

Sytuacja roku bieżącego nie jest bez znaczenia w całej tej historii, którą zainteresowaliśmy się przeczytawszy wspomniane na wstępie listy. Na tej płaszczyźnie bowiem rozgrywa się cała stawka o plan na 1970 r.

Według wytycznych zjednoczenia produkcja w 1970 r. powinna osiągnąć 208 mln zł przy zatrudnieniu 757 osób, przedsiębiorstwo początkowo zaproponowało 228 mln zł produkcji globalnej i zatrudnienie rzędu 930 pracowników. Te rozbieżności stały się przyczyną odrzucenia planu, w którym w stosunku do założeń na bieżący rok, wydajność pracy według projektu zakładu ma wzrosnąć o 1,6 proc., a pokrycie przyrostu produkcji wzrostem wydajności pracy miało wynieść jedynie 10 proc. Oczywiście wskaźniki te przedstawiają się inaczej, jeśli porówna się je ze stanem faktycznym. Tylko czy można zaręczyć, że podobne jak obecnie załamanie nie nastąpi i w roku przyszłym, nie mówiąc już o tym, że w zasadzie nikt nie potrafi dokładnie powiedzieć, jak duże kryją się za tym rezerwy i czy w ogóle się kryją.

Te wątpliwości są tym większe, gdy się zważy — jak to wynika z oceny zjednoczenia — że stan zaawansowania prac w ramach realizacji uchwał II Plenum jest w zakładzie — jak dotąd — wręcz kompromitujący. Zarówno bowiem propaganda, jak i zrozumienie tych spraw wśród kierownictwa załogi jest niedostateczne. W czym to się wyraża — bo przecież były i szkolenia i propaganda wizualna? A w tym, że w sierpniu na spotkaniu kierownictwa WFS i zjednoczenia dyrektor naczelny nie tylko nie umiał w dostateczny sposób przedstawić zamierzeń na rok przyszły, ale był do tego stopnia nieprzygotowany, że materiały składające się na projekt planu były niekompletne; że działacze KSR nie orientują się, na czym polegają zmiany zaproponowane na II Plenum i nie bardzo potrafią zdać sobie sprawę z prawdziwych przyczyn, które doprowadziły fabrykę do obecnej sytuacji a powtarzają lansowaną przez administrację tezę, iż zakład nie był ani technicznie, ani organizacyjnie, ani też kadrowo przygotowany do „wielkiego skoku" w bieżącym roku. I choćby w tym, że na przyszły rok zaproponowano tak wysoki pułap zatrudnienia.

Wszystko to oznacza po prostu, że zakład w żadnej mierze nie był przygotowany do opracowania „po nowemu" planu na 1970 r. i na lata 1971—1975. Nigdy dotąd zakład nie oponował, gdy zjednoczenie nadsyłało dyrektywy. Należy więc się domyślać, że po prostu liczono na to, iż podobnie jak w bieżącym roku środki w trakcie realizacji planu się znajdą, a jeśli nie uda się osiągnąć zamierzeń, to w sukurs przyjdzie korekta planu. A winić za to można tylko kierownictwo zakładu. Ani bowiem KSR, ani instancje partyjne nie mogą skonstruować planu. Od tego jest bowiem administracja, nie mówiąc już o tym, że cała „żonglerka wskaźnikami" jest dla wielu członków załogi po prostu niezrozumiała, choć wyczuwają oni, iż zakład „przechodzi kryzys".

W tej chwili — tzn. już po wystosowaniu wymienionych trzech pism — trwają o wiele intensywniejsze prace nad planem na rok 1970. Sytuacja zakładu staje się dla wszystkich w coraz większym stopniu zrozumiała. Administracja opracowuje nowy projekt planu, który ma zawierać o wiele bardziej korzystne relacje ekonomiczne, działacze KSR na gwałt uzupełniają swą wiedzę, zjednoczenie stara się pomóc przedsiębiorstwu. To samo ma zamiar uczynić KD PZPR. Tylko dyrektor naczelny zgłosił swą rezygnację z zajmowanego stanowiska.

Jak się to wszystko zakończy? Dziś bardzo trudno jest odpowiedzieć na to pytanie. Bo sprawa leży nie tyle w samym dokumencie planistycznym, ile w realnej, dzisiejszej sytuacji przedsiębiorstwa i w stosunkach międzyludzkich panujących obecnie w zakładzie. Wyjście z „załamania" w chwili obecnej może bowiem stworzyć odpowiednie warunki dla realizacji planu w 1970 r. i w latach przyszłych. Temu samemu służyć może „oczyszczenie" atmosfery w fabryce.

★

Ale nie tylko w niej samej. Bo jak na przykład wytłumaczyć fakt, że do tej pory egzekutywa organizacji partyjnej w WFS, a więc i KSR, nie zostały powiadomione oficjalnie ani o upomnieniu udzielonym dyrektorowi, ani o odrzuceniu projektu planu?? O pismach tych wiedzą tylko dzięki „plotce", a treści ich mogą się jedynie domyślać.

Również zastanawiające jest to, że jeden z rozmówców skomentował fakt udzielenia napomnienia mniej więcej w ten sposób: „Że udzielono dyrektorowi napomnienia, to może i dobrze, bo był źle przygotowany do zreferowania założeń planu na rok 1970. Poza tym jest chory, może był akurat niedysponowany? A w gruncie rzeczy upomnienie ma charakter propagandowy. Chodziło przecież o to, aby kogoś „stuknąć". Bo przecież przedsiębiorstwo rozwija się bardzo dynamicznie. I czy przypadkiem nie jest to kara za zbyt napięte planowanie?!"

Tego rodzaju tradycyjne myślenie wywodzi się stąd, że trudno tak z dnia na dzień zrozumieć, że przedsiębiorstwo uważane kiedyś za „dobre" staje się nagle w obliczu rachunku ekonomicznego „złe". Trzeba go więc „bronić". Próbuje się więc mówić, że poza statystyką jest jeszcze rozsądek: „Co tam wskaźniki, my wiemy, kto pracuje dobrze, a kto źle". Zapomina się o tym, że rachunek ekonomiczny to nie statystyka. Proste zestawienie liczb wymaga jeszcze analizy. A ta w przypadku Warszawskiej Fabryki Sprężyn okazała się nieubłagana.

KAROL SZWARC

Statystyka leśnictwa

W serii „Statystyka Polski — Materiały Statystyczne" ukazał się nowy zeszyt pt. **„Statystyka leśnictwa 1968"**; jest to kontynuacja poprzednich publikacji GUS poświęconych gospodarce leśnej.

Z uwagi na niejednolity zakres informacji o lasach poszczególnych form własności, omówienie gospodarki leśnej potraktowano z różnym stopniem szczegółowości. Najszerszą tematyką i największą szczegółowością charakteryzuje się omówienie przedsiębiorstw lasów państwowych, których udział w produkcji leśnej jest dominujący.

Według danych, zamieszczonych w publikacji, powierzchnia leśna Polski w końcu 1968 r. wynosiła 8 313,9 tys. ha. Lesistość Polski wzrosła w okresie powojennym z 20,8 proc. w 1946 r. do 26,6 proc. w roku ubiegłym. Największą lesistością charakteryzuje się obecnie województwo zielonogórskie (44,3 proc.), najniższą natomiast woj. łódzkie (18,4 proc.).

W strukturze własnościowej lasów najważniejszą rolę odgrywają lasy państwowe pod zarządem Ministerstwa Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego, które obejmują 6 518,4 tys. ha, co stanowi 78,4 proc. powierzchni leśnej kraju. Niewielki udział mają lasy innych resortów, na które przypadało w 1968 roku 221,5 tys. ha.

Stosunkowo duże znaczenie mają lasy niepaństwowe. Obejmowały one w omawianym roku 1 574 tys. ha, czyli 18,9 proc. powierzchni leśnej. W skład lasów niepaństwowych wchodzą lasy prywatne, wspólnot gruntowych, gromadzkie oraz spółdzielni produkcyjnych. Podstawowe, w tej grupie, znaczenie, posiadają jednak lasy prywatne, które obejmują 1 459,3 tys. ha. Niekorzystnym zjawiskiem, z produkcyjnego punktu widzenia, jest rozdrobnienie lasów prywatnych, które w postaci niewielkich działek (średnio 1,1 ha) wchodzą w skład 1 286 tys. indywidualnych gospodarstw rolnych.

W latach 1949—1968 pozyskano w Polsce ok. 378 mln m sześc. drewna, w tym 329 mln m sześc. grubizny. W 1968 r. pozyskano 20,8 mln m sześc. drewna, w tym 18,1 mln m sześc. grubizny.

Na przestrzeni ostatnich lat w strukturze pozyskania drewna zaszły pewne zmiany. Zmniejszył się udział drewna iglastego (z 89,3 proc., drewna ogółem, w 1955 r. do 81,6 proc. w roku ubiegłym), na korzyść drewna liściastego, którego zapasy, z braku możliwości przerobu, nie były dawniej w pełni wykorzystywane.

W odniesieniu do poszczególnych sortymentów drewna obserwuje się, przy nieznacznym spadku drewna tartacznego, stały wzrost pozyskania drewna tartacznego liściastego. Podjęta w ostatnich latach rozbudowa i modernizacja przemysłu celulozowo-papierniczego spowodowała dynamiczny wzrost pozyskania papierówki iglastej i liściastej.

Pozyskanie drewna kopalniakowego i kopalniaków utrzymuje się prawie na jednakowym poziomie, co przy rozwijającym się górnictwie uznać należy za zjawisko pozytywne. O właściwym wykorzystaniu surowca drzewnego świadczy także niewielki odsetek drewna przeznaczonego na cele energetyczne. W 1968 r. drewno opałowe stanowiło 10,2 proc. ogólnej masy pozyskanej grubizny.

W latach 1956—1968, w wyniku akcji zadrzewień, zasadzono poza lasami, 140 mln drzew oraz 158 mln krzewów. W 1968 roku zasadzono 13,2 mln drzew i 20,4 mln krzewów.

W zakresie ochrony przyrody, w wyniku wieloletnich wysiłków, stworzono sieć parków narodowych i rezerwatów, przedstawiających bogactwo i zróżnicowanie przyrodnicze kraju. W 1950 roku mieliśmy 3 parki narodowe, w 1968 — 11. Ilość rezerwatów przyrody wzrosła z 37 (w 1953 r.) do 519 (w 1968 r.).

(J.)

INSTYTUTÓW CZAS PRÓBY

Czy przykład dobrej współpracy

BARBARA WIŚNIEWSKA

PRZEMYSŁOWY Instytut Maszyn Rolniczych w Poznaniu w przeciwieństwie do wielu innych placówek naukowo-badawczych nie skarży się na obojętność ze strony przemysłu. Przeciwnie, wiele i chętnie mówi się w poznańskiej placówce o współpracy z przedsiębiorstwami i zainteresowaniu rzeczników przemysłu działalnością Instytutu. Opinia Zjednoczenia Przemysłu Ciągników i Maszyn Rolniczych, zwanego w skrócie „Agrometem", o pracy PIMR-u jest jednoznacznie pozytywna.

Podobne i bardziej jeszcze pochlebne opinie o sobie mogli usłyszeć pracownicy PIMR-u na czerwcowej naradzie, omawiającej efekty współpracy PIMR-u z przedsiębiorstwami w zakresie nowych uruchomień. Dyskusja dowiodła, że 80 proc. opracowań PIMR-u przedsiębiorstwa wykorzystały w produkcji przemysłowej. Pozostałych zaś 20 proc. opracowań przemysł nie wykorzystał z przyczyn uzasadnionych małym, jak się okazało, zapotrzebowaniem w kraju na nową produkcję bądź niecelowością jej podjęcia w świetle rysujących się możliwości importowych. Pewną rolę w niepełnym wykorzystaniu dorobku konstruktorów przemysłu odgrywały wysokie nakłady inwestycyjne, jakich wymagało przygotowanie innych gałęzi przemysłu do produkcji potrzebnych półfabrykatów i zespołów.

FORMY POWIĄZAŃ

Przemysłowy Instytut Maszyn Rolniczych pełni od 1954 roku rolę placówki wiodącej dla całej branży w zakresie konstrukcji i badań maszyn rolniczych i ciągników, natomiast od 1966 r. PIMR ocenia również poziom techniczny ciągników i maszyn rolniczych, wystawia też świadectwa dopuszczenia wyrobów do produkcji. Opinie te są następnie zatwierdzane przez Branżową Komisję Oceny, która nadzoruje i opiniuje „jakościową" działalność PIMR.

Specyfika poznańskiej placówki polega na tym, że efekty pracy, jaką wykonuje z racji pełnienia funkcji koordynatora, może bezpośrednio oceniać z uwagi na klasyfikowanie produkcji do poszczególnych grup („A", „B", „C"). Połączenie tych dwóch funkcji sprawia, że PIMR jako organ opiniujący wyroby zna słabości pracy PIMR jako koordynatora. Dzięki zaś „jakościowej" działalności jest znakomicie poinformowany o możliwościach przezwyciężenia tych słabości w poszczególnych zakładach bądź też o braku tego rodzaju możliwości w przedsiębiorstwach. Pomaga mu to w pełnieniu obowiązków koordynatora poczynań konstruktorów w całym przemyśle. Jest przy tym żywotnie zainteresowany postępem w skali całej branży. Bądź co bądź udział wyrobów zaklasyfikowanych do najwyższej grupy jest swojego rodzaju kryterium działalności PIMR jako koordynatora.

Oddziaływanie PIMR na postęp w przemyśle ułatwia w niemałym stopniu fakt, że jego sugestie w sprawie poczynań konstruktorskich przyjmowane są przez pracowników przedsiębiorstw jako zalecenia organu opiniującego poziom nowoczesności produkcji i wydającego świadectwa dopuszczenia wyrobu do produkcji. Aby przedsiębiorstwa nie zlekceważyły przypadkiem tych zaleceń, „Agromet" zobowiązał je do prezentowania zakładowych planów postępu technicznego w Przemysłowym Instytucie Maszyn Rolniczych. Zgodnie z zaleceniami „Agrometu" fabryki najpierw muszą uzyskać opinię PIMR, a następnie dopiero „Agromet" zatwierdza zakładowe plany postępu technicznego.

Formy powiązań poznańskiego ośrodka z przemysłem uwzględniają również czynnik ekonomiczny. PIMR jest na rozrachunku gospodarczym. Jak widać, współpraca tych „od pomysłu" z tymi „od przemysłu" wynika niejako z wzajemnych związków i zależności, jest niejako zaprogramowana w przemyśle ciągników i maszyn rolniczych.

A WYNIKI?

W oparciu o konstrukcje PIMR przemysł produkuje ponad 10 proc. maszyn rolniczych, natomiast aż 50 proc. nowych konstrukcji wprowadzonych do przemysłu jest rezultatem współpracy przedsiębiorstw z poznańskim ośrodkiem.

— Do Poznania pracownicy naszych fabryk jeżdżą częściej niż do Warszawy — słyszałam w „Agromecie". Wydaje się, że w stwierdzeniu tym nie ma przesady. Gwoli sprawiedliwości trzeba jednak powiedzieć, że jedną z przyczyn częstej bytności pracowników przedsiębiorstw w poznańskim ośrodku jest skupienie tu placówek o istotnym znaczeniu dla całej branży. Obok bowiem 12 zakładów naukowych (5 podstawowych i 7 pomocniczych), zakładu doświadczalno-konstruktorskiego i gospodarstwa doświadczalnego, PIMR dysponuje centralnymi ośrodkami: informacji naukowo-technicznej i ekonomicznej, normalizacji, dokumentacji poglądowej i pracownią wzornictwa przemysłowego. Ośrodki te nazywane są centralnymi z racji ich branżowego charakteru. Kto więc chce np. dowiedzieć się, co za granicą „wymyślili" w danej dziedzinie (patenty) lub zgromadzić literaturę na interesujący go temat z różnych krajów — ten spieszy do PIMR po wyczerpujące informacje.

Z faktu, że PIMR rzeczywiście współpracuje z przemysłem, a przemysł z instytutem, wcale jeszcze nie wynika, że zaplecze naukowo-badawcze przesądza o „jakości" postępu w produkcji. Ale jak można ocenić „jakość", skalę i zasięg postępu w jednej branży? Znaną jest prawda, że o postępie w produkcji jednej branży przemysłu maszynowego przesądza w dużym stopniu postęp w produkcji kilku, jeśli nie kilkunastu, innych branży przemysłowych, nie zawsze przy tym są one skupione w jednym resorcie. Dlatego m. in. tak wiele instytutów prezentowanych w redakcyjnym cyklu zwracało uwagę na ścisłą zależność pomiędzy własną twórczością, a twórczością innych placówek naukowo-badawczych, przypominając zarazem o tym, że efekty ich pracy są wypadkową czynników subjektywnych i na wskroś obiektywnych, niezależnych od nich i od branż, na których potrzeby pracują. Dodajmy jeszcze, że w przypadku przemysłu ciągników i maszyn rolniczych pewną rolę odgrywa też umiejętność korzystania przez odbiorcę z nowej techniki.

Słowem, im bardziej skomplikowany jest wyrób, tym więcej czynników określających jego jakość, determinujących standard. Po tych wszystkich zastrzeżeniach można przyjąć za kryterium „jakościowe" postępu ilość wyrobów w grupie „A", a raczej próbować określić przy pomocy wyrobów zaliczanych do najwyższej grupy tendencję „jakościową" postępu w przemyśle ciągników i maszyn rolniczych.

JAKOŚĆ I NOWOCZESNOŚĆ

W latach 1966—1969 udział wyrobów o najwyższym standardzie w produkcji przemysłu zwiększył się dwukrotnie w ujęciu wartościowym, a trzykrotnie w ilościowym.

Z głębnej analizy tych zjawisk można wyczytać na pierwszy rzut oka, że tendencja do podnoszenia standardu produkcji wystąpiła głównie w produkcji maszyn rolniczych. Śpieszę przeto z wyjaśnieniem, że PIMR ma inny pogląd na tę sprawę, wszystkie ciągniki z wyjątkiem C-4011 mają najwyższy standard! Przy czym C-4011 jest w trakcie modernizacji. Zdaniem dr Mielca, dyrektora PIMR, dopracowanie się przez zakłady ciągników całej rodziny o dobrym standardzie jest poważnym osiągnięciem o dużym znaczeniu dla przemysłu. Na marginesie warto wpomnieć, że ZM w Ursusie mają własny zakład doświadczalny i utrzymują ścisłe kontakty m.in. z Politechniką Warszawską.

Niski udział ciągników w grupie wyrobów o najwyższym standardzie w produkcji przemysłu wynika stąd, że nowe typy ciągników, uzupełniające dotychczasowy asortyment, bądź niedawno weszły do produkcji (C-385 w tym roku), bądź też mogą być wytwarzane w ograniczonych ilościach (np. C-325) z braku mocy wytwórczych w przemyśle. Z tych samych przyczyn ciągnik C-4011 produkowany jest w ilościach zbyt małych w stosunku do istniejącego zapotrzebowania na ten typ ciągnika.

W przemyśle ciągników i maszyn rolniczych ostro występuje problem niedostatku zdolności produkcyjnych. Nie tylko maszyny o wysokiej jakości, ale i reprezentujące niższy standard produkowane są w ograniczonych ilościach, z podjęciem produkcji nowych pilnie potrzebnych rolnictwu są poważne trudności. O skali ich orientuje m.in to, że produkcja ciągników małej mocy (12-18 KM) została rozwiązana od strony konstrukcyjnej przez pracowników Zakładów Mechanicznych w Ursusie. Decyzje w sprawie podjęcia tej produkcji jeszcze nie zapadły i prawdopodobnie nie zapadną. Wymaga bowiem miliardów złotych na inwestycje, m.in. w metalurgii.

Bariera produkcyjna utrudnia zdyskontowanie przez przemysł dorobku konstruktorów w sposób zdolny usatysfakcjonować rolnictwo i handel zagraniczny. Przemysł nie ma możliwości podjęcia produkcji na potrzebną skalę nawet tych maszyn, które mają istotny wpływ na agregowanie i z tej racji są szczególnie pilnie poszukiwane przez rolnictwo. W grupie tych maszyn są rewelacje w skali światowej, np. pługofrezarka konstrukcji PIMR (patent kupiła francuska firma), maszyny oceniane jako wyjątkowo pilnie potrzebne (rozsiewacze nawozów mineralnych, siewnik nawozowy konny, pługi, itd., itp.) krajowym i zagranicznym odbiorcom.

W tych warunkach niepodobna ocenić udziału w produkcji wyrobów o najwyższej klasie za pełną ilustrację „jakości" postępu w przemyśle ciągników i maszyn rolniczych. Udział ten odzwierciedla tylko te możliwości, jakie mogą być wykorzystane w warunkach występowania bariery ilościowej. Ponadto przy ocenie tych możliwości nie można pominąć sprawy o istotnym znaczeniu. Otóż PIMR stosunkowo niedawno bezpośrednio współpracuje z przemysłem ciągników i maszyn rolniczych.

SYTUACJA INSTYTUTU

Przemysłowy Instytut Maszyn Rolniczych w Poznaniu jest jedną z najstarszych placówek naukowo-badawczych w naszym przemyśle, powołane do życia w 1946 roku Centralne Biuro Konstrukcyjne Maszyn Rolniczych w 1954 roku zmieniło nazwę na Przemysłowy Instytut Maszyn Rolniczych. W ciągu wielu lat PIMR był resortową placówką naukowo-badawczą. Możliwości podjęcia badań na szerszą skalę PIMR uzyskał dopiero po „zdegradowaniu" go do rangi placówki branżowej. Osobliwe, niemniej prawdziwe.

„Agromet" nie ukrywa, że jego starania doprowadziły do zmniejszenia rangi Przemysłowego Instytutu Maszyn Rolniczych („pilnie potrzebowaliśmy własnego zaplecza, a z resortowymi placówkami różnie bywa..."). PIMR nie ma powodów do ubolewania nad degradacją. Przemysł sypnął sporo dewiz i złotówek na rozbudowę poznańskiego ośrodka i modernizację technicznego wyposażenia .W ciągu trzech ostatnich lat Przemysłowemu Instytutowi Maszyn Rolniczych przybyły nowe, dobrze wyposażone laboratoria i stanowiska badawcze. W przyszłym roku planuje się podjęcie budowy Ośrodka Prób i Badań Maszyn Rolniczych, wyposażonego w nowoczesną aparaturę.

Inwestycje w zaplecze naukowo-badawcze sowicie opłaciły się przemysłowi ciągników i maszyn rolniczych. Niezależne od opracowań konstrukcji nowych maszyn PIMR zaopatruje zakłady przemysłowe w cenne przyrządy pomiarowe produkowane według własnych „pomysłów" (przetworniki pomiarowe do pomiaru sił, momentów obrotowych, pomieszczeń kątowych, przyśpieszeń, bezkontaktowe zbieracze obrotowe do pomiaru obciążeń na wirujących częściach maszyn). Drugą grupę urządzeń badawczych, w jakie PIMR zaopatruje fabryki, stanowią samojezdne laboratoria pomiarowe, przystosowane do prowadzenia pomiarów w ruchu. Oddany ostatnio do eksploatacji wóz pomiarowy LP-4 jest największym tego typu urządzeniem w kraju i należy do grupy najnowocześniejszych urządzeń tego typu w Europie. A stanowiska badawcze? Zjednoczenie wielce sobie chwali te urządzenia, kosztowne a przeto nieosiągalne dotychczas dla przedsiębiorstw (import).

NORMALIZACJA

Kapitalne znaczenie ma również działalność normalizacyjna. „Agromet" jest żywotnie zainteresowany w eksporcie swojej produkcji. Tylko bowiem przy pomocy eksportu można rozwiązać problem wyposażenia technicznego polskiego rolnictwa. Wielu typów maszyn „Agromet" nie może produkować, nie jest to w ogóle możliwe. Wzorem innych państw Polska importuje maszyny rolnicze i — oczywiście — dąży zarazem do rozwijania eksportu maszyn, które zgodnie ze specjalizacją w krajach RWPG produkuje rodzimy przemysł. Jednym zaś z podstawowych warunków wejścia na rynki zagraniczne i utrzymania się na nich jest możliwość agregowania eksportowanych ciągników i maszyn rolniczych z używanymi w kraju importera. Stąd konieczność posługiwania się normami międzynarodowymi.

Sprawa ta ma inne jeszcze aspekty. W 1966 r. przemysł produkował 7 typów pługów zawieszanych w 14 odmianach, nie zaspokajając przy tym asortymentowych potrzeb rolnictwa. Udział części powtarzalnych w tych pługach wynosił 25 proc. **Obecnie natomiast zunifikowana rodzina pługów zawieszanych obejmuje 9 typów, udział w nich części powtarzalnych wynosi 63,5 proc.** Pługi te całkowicie zastępują poprzednio oferowane rolnictwu „typo-odmiany", a zarazem uzupełniają asortyment poprzednio produkowanych. Unifikacja elementów i zespołów pozwoliła na zmniejszenie ilości części zamiennych z 72 do 40 pozycji, co m. in. umożliwiło producentowi oszczędzenie w jednym tylko roku okrągłej sumki 20 milionów złotych na kosztach własnych. Cena zbytu pługa skibowego, uważanego za podstawowy, zmniejszyła się o 440 zł. W obecnej wersji jest tańszy, bardziej wydajny i wygodny w eksploatacji.

Efekty te są wynikiem żmudnych, wszechstronnych badań, jakim poddane zostały części i zespoły różnych pługów i wykorzystania wyników tych badań w pracach konstrukcyjnych. Tego rodzaju badania w wielu jeszcze instytutach oceniane są jako „czarna robota", niegodna twórców. Przemysłowy Instytut Maszyn Rolniczych natomiast lansuje pogląd, zgodnie z którym normalizacja, unifikacja i typizacja ma duży wpływ na „jakość" konstrukcji. Wcale to oczywiście nie znaczy, że PIMR przeprowadza wszystkie badania, czasem „tylko" inspiruje ich podjęcie.

Pozostaje do wyjaśnienia: czy rodzime konstrukcje, w tym opracowane przez PIMR są rewelacją światową, czy też zaliczają się do tych, o których mówi się z lekkim przekąsem: nie wymyślili prochu...

Wydaje się, że nie popełnimy błędu mówiąc, że punktem odniesienia dla PIMR były i są urządzenia produkowane przez firmy o uznanym międzynarodowym autorytecie. Co prawda w ostatnich trzech latach kilka opracowań konstrukcyjnych uzyskało doskonałe opinie i uważane są za szlagiery w skali światowej, niemniej jednak większość nowych konstrukcji wdrażanych do przemysłu reprezentuje po prostu dobry standard. To jest już bardzo wiele, ale nie zaspokaja ambicji przemysłu.

Uczestnicy narady, o której wspominałam na wstępie, oceniając pochlebnie dotychczasową pracę PIMR; zwracali zarazem uwagę na konieczność uwolnienia się od zagranicznych wzorców, podejmowania bardziej ambitnych tematów i poszukiwania innej koncepcji rozwiązania problemu technicznego wyposażenia rolnictwa. Spełnienie tych postulatów dość powszechnie uzależnia się od uwolnienia poznańskiego ośrodka od części prac wykonywanych na zlecenie przedsiębiorstw; w ub. roku 70 proc., w tym roku zaś 60 proc. swoich możliwości PIMR przeznacza na realizację zleceń zakładów.

Postulat słuszny, ale o ile realny?

Sami zainteresowani, czyli Przemysłowy Instytut Maszyn Rolniczych najpoważniejsze trudności w podjęciu bardziej ambitnych tematów upatruje w kłopotach kadrowych. Krajowe uczelnie techniczne dostarczają rocznie tylu absolwentów, ilu potrzebują fabryki zlokalizowane w jednym tylko województwie poznańskim. Na trudności z zatrudnieniem samodzielnych pracowników naukowych skarżą się również i wyższe uczelnie, nota bene wszystkie ściśle współpracują z przemysłem ciągników i maszyn rolniczych.

Ostrożnie, z rezerwą oceniane są w przemyśle i w poznańskim ośrodku możliwości podjęcia ambitnych tematów. Nie wynika to z oportunizmu,a przynajmniej nie tylko i nie głównie z obaw przed odpowiedzialnością. W przemyśle ciągników i maszyn rolniczych prace nad technologią są prowadzone w ograniczonej skali. Biuro Projektowo-Technologiczne dotychczas zajmowało się głównie przygotowaniem dokumentacji inwestycyjnej, zaledwie 10 — 15 proc. swoich możliwości poświęcało na opracowania nowych technologii. Planuje się dopiero powołanie pracowni modernizacji procesów technologicznych.

Specyficzna struktura organizacyjna zaplecza naukowo-badawczego i obciążenie placówki odpowiedzialnej za technologię działalnością projektową sprawiły, że postępowi w konstrukcji nie towarzyszy postęp w technologii. W przemyśle ciągników i maszyn rolniczych zaś bez postępu w technologii nie może nastąpić skok jakościowy w konstrukcji. Apele o śmiałość myślenia i odwagę w działaniu placówek naukowo-badawczych pozostaną apelami, jeśli zmiany w technologii nie będą spełniać roli impulsu dla konstruktorów.

Przemysł po prostu narzucił swoim ośrodkom naukowo-badawczym kierunek zainteresowań, zgodny ze swoimi doraźnymi potrzebami. Przy próbach zmiany tego kierunku trzeba bezwzględnie uwzględnić skłonności ludzi kierujących poszczególnymi branżami do faworyzowania w pracach zaplecza potrzeb produkcji zakreślonych planami pięcioletnimi. Tego rodzaju skłonności występują nawet u tych przedstawicieli przemysłu, którzy doceniają korzyści, jakie im zapewnia posiadanie odpowiedniego zaplecza naukowo-badawczego. Inna sprawa, że tego rodzaju skłonności są zrozumiałe. Odbiorcy przecież nie pomijają żadnej okazji, aby przypomnieć o swoich doraźnych potrzebach. Proszą, monitują, apelują, grożą, błagają: — dajcie nam wreszcie te maszyny. I pytają, kiedy wreszcie kupno podstawowych maszyn lub części do nich przestanie być problemem.

Nie pozostaje to bez wpływu na stanowisko producentów i ich zainteresowania. Nie mogą nie liczyć się z doraźnymi potrzebami, wszyscy im o nich przypominają, oceniają w oparciu o umiejętność sprostania istniejącym potrzebom. Na usprawiedliwiam producentów chcę po prostu zrozumieć, czy mogą myśleć i działać inaczej. Nieliczni — tak, ale chyba nie wszyscy.

Selektywność, wydajność i zatrudnienie

TADEUSZ GORZKOWSKI

W ZJEDNOCZENIU Przemysłu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego dokonano wyboru specjalizacji produkcyjnej. Aby jednak lepiej zrozumieć zasadność decyzji Zjednoczenia, należy się uprzednio zapoznać z profilem jego działalności gospodarczej. Podlegają mu następujące przemysły: kabli i przewodów — 54,4 proc. produkcji w skali Zjednoczenia, sprzętu elektrotechnicznego — 26 proc., elektrochemicznego — 15,8 proc. oraz porcelany elektrotechnicznej — 3,8 proc.

Zjednoczenie Przemysłu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego należy do resortu Ministerstwa Przemysłu Maszynowego i jest jednym z podstawowych dostawców materiałów i półproduktów dla pozostałych branż i przemysłów w tym resorcie. Produkcja jego 31 przedsiębiorstw w poważnym stopniu decyduje o możliwościach rozwojowych innych gałęzi przemysłu, a także całych działów gospodarki narodowej. Do głównych odbiorców wyrobów produkowanych przez te zakłady należą: górnictwo i energetyka, łączność, komunikacja, budownictwo i rolnictwo. Ponadto produkcja takich przemysłów jak maszyn i aparatów elektrycznych, elektronicznego i teletechnicznego, motoryzacyjnego, lotniczego, precyzyjnego, okrętowego, taboru kolejowego oraz ciągników i maszyn rolniczych jest w poważnym stopniu uzależniona od dostaw tegoż Zjednoczenia. Wyroby przedsiębiorstw podległych Zjednoczeniu Przemysłu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego spotkać można niemal wszędzie — od wyłączników w naszych mieszkaniach, poprzez przewody elektrycznej trakcji miejskiej i kolejowej, do prętów miedzianych w generatorach wielkiej mocy.

Jakiego więc wyboru dokonano w Zjednoczeniu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego zgodnie z potrzebą selektywnego ukierunkowania dalszego rozwoju produkcji?

Z wymienionego poprzednio procentowego udziału poszczególnych branż w ogólnej produkcji Zjednoczenia wynika wyraźnie, że podstawową branżą jest przemysł kabli i przewodów, partycypujący od wielu już lat powyżej 54,4 proc. w jego ogólnej produkcji. Ten fakt jest zupełnie zrozumiały, jeśli się weźmie pod uwagę olbrzymi rozwój naszego przemysłu i gospodarki, jaki miał miejsce w okresie minionego 25-lecia, a który automatycznie musiał pociągnąć za sobą także rozwój przemysłu kabli i przewodów.

Już na przełomie dwóch ostatnich 5-latek okazało się, że przemysł kabli i przewodów z trudem nadąża z produkcją za potrzebami jego odbiorców. W związku z tym przystąpiono do generalnej modernizacji parku maszynowego tego przemysłu. Kosztem pół miliarda złotych wymieniono całkowicie wszystkie przestarzałe, zużyte, a więc mało wydajne maszyny na zupełnie nowe, o daleko wyższych parametrach. Operacja była kosztowna, ale w konsekwencji bardzo opłacalna, dała bowiem 22-procentowy przyrost produkcji o wartości 2,5 miliarda złotych, przy wzroście zatrudnienia o około 7 proc. Podobną drogą i z podobnym skutkiem poszli w Zjednoczeniu w produkcji przemysłu elektrotechnicznego (baterie, akumulatory, ogniwa).

Jednak w Zjednoczeniu uważają, że dalszy wzrost produkcji kabli i przewodów będzie możliwy tylko przez budowę lub rozbudowę istniejących zakładów. Przewiduje się więc rozbudowę fabryk w Bydgoszczy i Legnicy oraz budowę nowoczesnej, wielkiej fabryki w Złotowie w woj. koszalińskim.

I tu wyłania się konieczność poważnej rozbudowy skromnej dotychczas własnej bazy produkcyjnej maszyn kablowych. Konieczność powodowana po pierwsze — zabezpieczeniem realizacji wspomnianych inwestycji, po drugie — uniknięciem kosztownego importu z krajów zachodnich, po trzecie wreszcie — uzyskaniem jednego z najbardziej opłacalnych asortymentów produkcji eksportowej. Zjednoczenie posiada poważne zamówienia od szeregu zagranicznych odbiorców na tego rodzaju maszyny.

Istniejące wytwórnie maszyn kablowych oraz biura konstrukcyjne Zjednoczenia opanowały w zadowalający sposób produkcję następujących maszyn: skręcarek różnych typów (jak np. dławic, do czwórek telefonicznych), krążkarek i automatycznych ocynowni. Poziom techniczny tych maszyn jest bardzo wysoki, w związku z czym znajdują one chętnych nabywców za granicą.

W ten sposób powstanie w Zjednoczeniu Przemysłu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego nowa branża — maszyn kablowych, która będzie preferowanym kierunkiem produkcji w myśl zasad selektywnego planu rozwoju. Perspektywa rozbudowy bazy produkcyjnej maszyn kablowych stwarza możliwości 15-krotnego wzrostu eksportu w tej dziedzinie w latach 1971—1975.

W Zjednoczeniu Przemysłu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego postanowiono także wprowadzić zmiany w profilu produkcyjnym w podległych zakładach pod kątem specjalizacji asortymentowej. Na podstawie dokonanej analizy zdolności produkcyjnych i stanu zaangażowania nakładów inwestycyjnych przewiduje się wprowadzenie specjalizacji produkcji w 21 zakładach na 31 będących w gestii Zjednoczenia. Przykładowo można podać, że w siedmiu zakładach produkujących aktualnie 94 asortymenty kabli, ilość ta do 1975 roku zostanie zmniejszona do 58. Tego rodzaju projektowana zmiana profilu produkcyjnego przyczyni się do usprawnienia organizacji pracy i podniesienia wydajności maszynowej i ludzkiej oraz do lepszego wykorzystania sił i środków dla realizacji podstawowych zadań — do zwiększenia produkcji najbardziej potrzebnych zarówno gospodarce jak i rynkowi wyrobów, a jednocześnie do zwiększenia opłacalnych dostaw eksportowych.

O ile program ten może już stanowić poważną podstawę dyskusji, to trudno to powiedzieć o przygotowanych dotychczas przez przedsiębiorstwa tego Zjednoczenia projektach planu na rok 1970, szczególnie w zakresie wzrostu wydajności i postulowanego w nich zwiększenia stanu zatrudnienia.

Jak wiadomo, rok 1970 powinien charakteryzować się wzmożonym tempem wzrostu wydajności pracy, którego głównym źródłem powinien być rosnący poziom technicznego uzbrojenia. Uzbrojenie to powinno z kolei wpływać na ograniczanie tempa wzrostu zatrudnienia. Należy podkreślić, że przedsiębiorstwa podległe Zjednoczeniu Przemysłu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego, z uwagi na dokonaną w ostatnich latach poważną modernizację parku maszynowego są na jak najlepszej drodze do wprowadzenia w życie tej zasady już w przyszłym roku. Zapoznanie się jednak z szeregiem poważnych różnic, jakie wystąpiły pomiędzy projektami wzrostu wydajności i zatrudnienia — zgłoszonymi przez niektóre przedsiębiorstwa na rok 1970 — a odpowiednimi wytycznymi Zjednoczenia, świadczą o tym, że te przedsiębiorstwa nie widzą lub nie chcą widzieć tej drogi przed sobą. Jak można bowiem inaczej rozumieć propozycje zwiększenia zatrudnienia w porównaniu z wytycznymi sięgające aż 1609 osób przy jednocześnie zakładanym zmniejszeniu wydajności.

Widać z tego, że wiele przedsiębiorstw podległych Zjednoczeniu Przemysłu Kabli i Sprzętu Elektrotechnicznego, a ściślej mówiąc ich kierownictwa, pomimo uchwał II Plenum i wynikających z nich decyzji rządowych, nadal zamierzają stosować metodę powielania do niedawna stosowanych ekstensywnych metod rozwoju. Ten sposób gospodarowania przeszedł już jednak do historii. Szybkie uświadomienie sobie tego faktu będzie świadczyło z ich strony o zrozumieniu sensu nowych czasów.

Stopa zysku — miernikiem efektywności gospodarowania

ZYGMUNT ZDYB

ZARZĄDZENIEM Nr 11 Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 stycznia 1968 r. wprowadzono z dniem 1 stycznia 1968 r. eksperymentalne zasady tworzenia funduszu zakładowego oraz funduszu premiowego w zależności od stopnia osiągnięcia dyrektywnej stopy zysku oraz dyrektywnej rentowności w przedsiębiorstwach przemysłowych i centralach trzech zjednoczeń przemysłowych należących do trzech podstawowych resortów gospodarczych.

Eksperyment opiera się na następujących głównych zasadach:

1. Jednostka nadrzędna ustala na rok planowy dla eksperymentującego zjednoczenia, a zjednoczenie dla poszczególnych zgrupowanych przedsiębiorstw przemysłowych, dwa dyrektywne wskaźniki:

- **rentowności netto**
- **stopy zysku.**

2. Przedsiębiorstwo tworzy fundusz zakładowy według ustalonych stawek w części A — w zależności od stopnia osiągnięcia dyrektywnej rentowności i w części B — w zależności od stopnia osiągnięcia dyrektywnej stopy zysku. Stawki odpisów zrelacjonowane są do planowanego osobowego funduszu płac i zastosowaniem dodatkowych odpisów za poprawę dyrektywnego wskaźnika rentowności i wskaźnika dyrektywnej stopy zysku oraz zmniejszonych odpisów w przypadku niewykonania każdego z obu dyrektywnych wskaźników. W razie pogorszenia dyrektywnej rentowności, bądź stopy zysku o 20 lub więcej procent przedsiębiorstwo traci prawo do części A bądź do części B funduszu zakładowego.

3. W eksperymencie utrzymano instytucję kontrplanu wraz z korzyściami dla przedsiębiorstw w postaci zwiększonych odpisów na fundusz zakładowy za wykonanie zaplanowanej rentowności bądź stopy zysku, wyższej od dyrektywnych wskaźników.

4. Dyrektor naczelny eksperymentującego zjednoczenia dysponuje rezerwą w wysokości 0,5 proc. planowanego osobowego funduszu płac zgrupowanych przedsiębiorstw, w ramach której przyznaje lub zwiększa odpisy na fundusz zakładowy przedsiębiorstw, które wykazują się szczególnymi osiągnięciami w zakresie wzrostu produkcji eksportowej, uruchamiania produkcji nowych wyrobów, wydatnej poprawy jakości wyrobów, wzbogacenia asortymentu, lub przedsiębiorstw, w których zachodzi konieczność zneutralizowania skutków pogorszenia rentowności lub stopy zysku, względnie obu tych wskaźników, wywołanego przyczynami od nich niezależnymi.

5. Kwartalnych odpisów zaliczkowych na fundusz zakładowy dokonuje przedsiębiorstwo wyłącznie w części A zależnej od stopnia wykonania dyrektywnej rentowności. Za okres roczny dokonuje się odpisów na fundusz zakładowy zarówno w części A, jak i w części B zależnej od stopnia wykonania dyrektywnej stopy zysku.

6. Osiągnięte wskaźniki rentowności netto i stopy zysku oblicza się według ogólnie obowiązujących zasad, po korekcie wyniku finansowego i kosztu własnego sprzedaży produkcji towarowej z tytułów wymienionych w artykule 6 ustawy o funduszu zakładowym oraz po zwiększeniu faktycznego stanu środków trwałych na koniec roku o wartości nie oddanych w planowanym terminie inwestycji zjednoczeń i inwestycji centralnych lub po zmniejszeniu tego stanu o wartość wykonanych wymienionych kategorii inwestycji, które, zgodnie z planem, miały być zakończone w roku 1969, a weszły do eksploatacji w roku 1968.

7. Zasady eksperymentu odnoszą się wyłącznie do tej części funduszu premiowego pracowników umysłowych, która należy się:

- **pracownikom zarządu zjednoczenia, tj. członkom kierownictwa zjednoczenia oraz pracownikom technicznym i ekonomicznym centrali zjednoczenia (dotyczy części ich premii uzależnionej od wysokości premii przyznanej kierownictwu);**
- **pracownikom zarządu przedsiębiorstwa, tj. członkom kierownictwa przedsiębiorstwa oraz pracownikom inżynieryjno-technicznym i ekonomicznym zarządu przedsiębiorstwa, premiowanym z pozycji A II części funduszu premiowego, wyłącznie w zakresie tej jego części, która jest uzależniona od wysokości premii przyznanej kierownictwu przedsiębiorstwa.**

Fundusz premiowy pracowników zarządu zjednoczenia i przedsiębiorstw eksperymentujących jest obliczany i wypłacany za okresy kwartalne pod warunkiem wykonania dyrektywnego wskaźnika rentowności, na zasadach określonych w uchwałach Nr 130 i Nr 132 Rady Ministrów. Natomiast roczne rozliczenie premii pracowników zarządu zjednoczenia i przedsiębiorstw, objętych zarządzeniem Nr 11 Prezesa Rady Ministrów, następuje w zależności od wykonania dyrektywnej rentowności oraz dodatkowo od wykonania dyrektywnego wskaźnika stopy zysku.

Oznacza to, że fundusz premiowy pracowników zarządu, naliczony według ogólnie obowiązujących zasad, przy spełnieniu warunku wykonania dyrektywnej rentowności, zwiększa się o 25 proc., jeżeli przedsiębiorstwo lub zjednoczenie, jako całość, wykonało w 100 proc. dyrektywną stopę zysku, a w przypadku gdy rzeczywista, osiągnięta stopa zysku jest niższa od dyrektywnej, naliczony fundusz premiowy ulega zmniejszeniu o 2 proc. za każdy 1 proc. pogorszenia dyrektywnej stopy zysku. Zmniejszenie z tego tytułu nie może przekroczyć 20 proc. naliczonego funduszu premiowego.

Zastosowanie dyrektywnego wskaźnika stopy zysku w powiązaniu z dyrektywnym wskaźnikiem rentowności netto, na warunkach przewidzianych w zasadach eksperymentu, podyktowane było względami natury merytorycznej i technicznej.

Z merytorycznego punktu widzenia uznano za celowe zdobycie doświadczeń w zakresie wpływu nowych inwestycji na stan zasobów i wysokość zysku, a więc w dziedzinie kształtowania się podstawowych elementów w gospodarce przedsiębiorstw i zjednoczeń oraz ich wzajemnej zależności, na które powinien oddziaływać dyrektywny wskaźnik stopy zysku. Żaden bowiem spośród stosowanych dotychczas instrumentów dyrektywnego oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw i zjednoczeń przemysłowych nie stwarzał tak ścisłej zależności pomiędzy działalnością inwestycyjną, gospodarką zasobami środków trwałych i obrotowych i wynikami finansowymi, jak nowinien to uczynić dyrektywny wskaźnik stopy zysku, od którego zależy uruchamianie podstawowych bodźców materialnych w postaci funduszu zakładowego i funduszu premiowego pracowników umysłowych.

Przy podejmowaniu decyzji o wprowadzeniu stopy zysku na warunkach eksperymentu wzięto również pod uwagę okoliczności o charakterze technicznym, wiążące się z powszechnie obowiązującymi zasadami obliczania i wypłat z funduszu premiowego pracowników umysłowych w kwartalnych okresach, jak również kwartalnych zaliczkowych odpisów na fundusz zakładowy. Uzależnienie obliczenia należnego funduszu premiowego i zaliczkowych odpisów na fundusz zakładowy za okresy kwartalne wyłącznie od stopnia wykonania dyrektywnego wskaźnika stopy zysku uznano za niezwykle trudne wobec tego, że stopa zysku z samej swojej istoty jest wskaźnikiem działającym długofalowo, przynajmniej na przestrzeni całego roku. Przyjęto również, że obliczanie co kwartał stopy zysku nie byłoby właściwe ze względu na brak precyzji w planowaniu zasobów środków trwałych i obrotowych oraz z uwagi na wysoką pracochłonność prac obliczeniowych.

Mając na uwadze powyższe trudności oraz to, że wspólnym elementem dla wskaźnika rentowności netto i wskaźnika stopy zysku jest zysk, relacjonowany w pierwszym wskaźniku do kosztu własnego sprzedanej produkcji towarowej, zaś w drugim — do wartości środków trwałych i obrotowych, przez co oba te wskaźniki uzupełniają się w oddziaływaniu na gospodarkę przedsiębiorstw i zjednoczeń — uznano za konieczne wyeksperymentowanie kombinowanego systemu dwu wymienionych wskaźników.

*

Ostatnio, dokonano próby oceny działania zasad eksperymentu w 1968 roku.

Ogólnie wiadomo, że w wyniku zastosowania dyrektywnej stopy zysku i związania z nią pozapłacowych bodźców materialnego zainteresowania nakierowuje się uwagę przedsiębiorstw na:

a) dążenie do obniżki kosztów własnych i do wzrostu rozmiarów produkcji, jako głównych źródeł zwiększania absolutnej masy zysku,

b) najpełniejsze i najbardziej intensywne wykorzystanie środków trwałych i obrotowych tak, aby daną sumę zysków osiągnąć przy najmniejszym zaangażowaniu tych zasobów lub przy danej sumie tych środków uzyskać najwyższą masę zysków.

Stopę zysku i jej działanie można zatem oceniać poprzez kryteria w postaci:

- **wskaźnika obniżki kosztów własnych produkcji porównywalnej,**
- **wskaźnika produktywności środków trwałych, oraz**
- **wskaźnika rotacji środków obrotowych.**

W celu stworzenia warunków, w których można byłoby stwierdzić postęp w ekonomicznej działalności jednostek eksperymentujących, w wyniku oddziaływania dyrektywnej stopy zysku, zestawiono więc wskaźniki obniżki kosztów, efektywności środków trwałych i rotacji środków obrotowych, faktycznie osiągnięte w poszczególnych latach okresu 1966—1968, tj. przed i w czasie eksperymentalnego działania stopy zysku.

Dla zobrazowania kształtowania się rentowności i stopy zysku oraz ewentualnych tendencji w tym zakresie, jak również ukształtowania poglądu na tej podstawie na realność wyznaczonych dyrektyw na 1968 r. w zakresie rentowności netto i stopy zysku, zestawiono porównawczo osiągnięte przez jednostki eksperymentujące wskaźniki rentowności i stopy zysku w poszczególnych latach okresu 1966—1968, jak również dyrektywne wskaźniki na 1968 rok.

Porównano również absolutne wielkości elementów służących do obliczenia faktycznych wskaźników rentowności netto i stopy zysku i dyrektyw w tym zakresie na 1968 r. Powinno to umożliwić określenie realności rachunku kalkulacyjnego, służącego za podstawę ustalenia dyrektywnych wskaźników rentowności i stopy zysku dla jednostek eksperymentujących na 1968 r.

Przy tych obliczeniach abstrahowano od ewentualnych zmian cen zbytu i zaopatrzeniowych oraz od zmian w asortymentowej strukturze produkcji. Skutki tych zmian, jeżeli nawet miały miejsce w badanym okresie, są niemożliwe do realnego wyszacowania.

W celu zobrazowania rozmiaru uzyskanych bodźców materialnych, w postaci funduszu zakładowego i funduszu premiowego pracowników zarządu jednostek eksperymentujących, zestawiono wielkości tych funduszów, osiągnięte w zależności od stopnia wykonania dyrektywnego wskaźnika rentowności netto i osobno z tytułu wykonania dyrektywnej stopy zysku.

Niezależnie od tego, porównano średnioroczne kwoty funduszu zakładowego i funduszu premiowego, przypadające na jednego zatrudnionego w 1967 r., tj. przed eksperymentem, oraz w 1968 r., tj. w okresie działania dyrektywnej stopy zysku. Porównanie tych wielkości oraz tendencji w ich kształtowaniu się z dynamiką osiągniętych wskaźników obniżki kosztów, produktywności środków trwałych i rotacji środków obrotowych powinno pozwolić na ocenę słuszności uzyskania określonych korzyści materialnych w porównaniu z osiągniętym postępem w ekonomicznej działalności jednostek eksperymentujących, na którą nacelowane było działanie dyrektywnej stopy zysku w 1968 r.

*

Jedno z eksperymentujących zjednoczeń osiągnęło w 1968 r. wskaźnik obniżki kosztów własnych produkcji towarowej porównywalnej w wysokości 3,9 proc., podczas gdy w 1967 r. był on lepszy i wynosił 5,1 proc.; natomiast w 1966 r. przekroczyło ono koszty produkcji porównywalnej o 13,0 proc. Zatem, w tym zakresie jest do zanotowania w 1968 r. postęp, aczkolwiek mniej dynamiczny, niż osiągnięty w 1967 r.

Wskaźnik produktywności środków trwałych w 1968 r. wyniósł 2,01 i wzrósł dość znacznie w porównaniu z poziomem osiągniętym w latach 1966—1967, kiedy to wyniósł 1,79—1,78. Oznacza to niewątpliwą poprawę w stopniu wykorzystania posiadanego majątku trwałego. Wskaźnik rotacji środków obrotowych, wyrażony w dniach, uległ w 1968 r. bardzo znacznej poprawie i wynosił 197 dni, podczas gdy w okresie 1966—1967 wyrażał się ilością 208—210 dni.

W związku z tym, osiągnięty przez to zjednoczenie wskaźnik stopy zysku w 1968 r. wyniósł 5,92 proc. i był wyższy o 2,71 pktu od uzyskanego w 1967 r. oraz wyższy o 6,15 pktu od stopy zysku osiągniętej w 1966 r.

W pięciu wybranych przedsiębiorstwach, spośród zgrupowanych w tym zjednoczeniu, obserwuje się podobne tendencje w kształtowaniu się wskaźników obniżki kosztów, produktywności środków trwałych i rotacji środków obrotowych, które znajdują swoje odbicie w poprawie uzyskanej stopy zysku, z wyjątkiem dwu przedsiębiorstw. Aczkolwiek obydwa te przedsiębiorstwa osiągnęły niewątpliwy postęp w zakresie obniżki kosztów własnych, wykorzystania środków trwałych i obrotowych, to jednak nie znalazł on wyrazu w poprawie wskaźnika stopy zysku. Osiągnięta w 1968 r. stopa zysku jest w obu przedsiębiorstwach niższa, na co miały decydujący wpływ zmiany asortymentowe wytwarzanych wyrobów o cenach zbytu zapewniających niższy zysk, niż w latach poprzednich. Z porównania wielkości elementów, wziętych za podstawę do ustalenia dyrektywnych wskaźników stopy zysku i rentowności netto, wyznaczonych dla zjednoczenia jak i dla poszczególnych wybranych przedsiębiorstw, z osiągniętymi przez nie wskaźnikami stopy zysku w 1967 r. i 1968 r. wydaje się wynikać, że zarówno nadrzędne ministerstwo w stosunku do zjednoczenia, jak i zjednoczenie w stosunku do nadzorowanych przedsiębiorstw, ustalając dyrektywy stopy zysku na 1968 r., wzięły pod uwagę, ogólnie rzecz biorąc, konieczność stworzenia warunków do oddziaływania tych dyrektyw na dalszy postęp w ekonomicznej działalności jednostek eksperymentujących, a one z kolei wykazały się pozytywnymi rezultatami w tym zakresie. Zatem, sposób ustalenia i wysokość dyrektywnych wskaźników stopy zysku, wyznaczonych na rok 1968 dla tego zjednoczenia i zgrupowanych w nim przedsiębiorstw nie wzbudzają wątpliwości.

Drugie z eksperymentujących zjednoczeń osiągnęło w 1968 r. wskaźnik obniżki kosztów własnych produkcji towarowej porównywalnej w wysokości 0,41 proc., który jest najniższym wskaźnikiem uzyskanym w okresie ostatnich trzech lat. W roku 1966 wynosił on 0,82 proc., a w roku 1967 — 1,05 proc.

W 1968 r. zjednoczenie to pogorszyło wskaźnik produktywności środków trwałych w porównaniu z rokiem 1967. Wskaźnik ten wynosił w 1967 r. — 0,91, zaś w roku 1968 — 0,89.

Wskaźnik rotacji środków obrotowych jest w roku 1968 nieco lepszy od osiągniętego w 1967 r. i wynosił 62,4 dnia, podczas gdy osiągnięty w 1967 r. wyniósł 63,9 dnia. Jednak wskaźnik rotacji środków obrotowych w roku 1968 wykonany został na poziomie uzyskanym już w 1966 roku.

Tymczasem, wskaźnik stopy zysku wykazuje wzrost z 3,93 proc. w roku 1967 do 4,77 proc. w roku 1968 i jest rezultatem wzrostu zysku spowodowanego przyrostem ilości produkcji sprzedanej oraz dokonanej w 1968 r. podwyżki cen zbytu niektórych wyrobów. W związku z tym można stwierdzić, że omawiane zjednoczenie nie może się wykazać w 1968 r. postępem w ekonomicznej działalności na odcinkach objętych oddziaływaniem stopy zysku, a uzyskanego — zresztą niewielkiego — zwiększenia stopy zysku nie można uznać za rezultat intensyfikacji gospodarki.

Elementy kalkulacyjne, na których oparto obliczenie dyrektywnego wskaźnika stopy zysku dla zjednoczenia, wydają się świadczyć o tym, że z góry nie zakładano zintensyfikowania gospodarki w 1968 r., a kwotę zysku zaniżono w planie o skutki dokonanej w tym okresie podwyżki cen zbytu niektórych wyrobów. Ponadto, zaznaczyć należy, że dyrektywny wskaźnik dla zjednoczenia był trzykrotnie ustalany w zmienianej wysokości. W pierwszym ustaleniu wynosił on 4,4 proc., w drugim ustaleniu wynosił 3,8 proc., zaś w trzecim — z dnia 14.10.1968 r. — 4,3 proc. Podobnie rzecz się ma z dyrektywnym wskaźnikiem rentowności netto.

Również trzykrotnie ustalało zjednoczenie dyrektywne wskaźniki stopy zysku dla zgrupowanych przedsiębiorstw, zmieniając je na niższe w jednych przedsiębiorstwach, zaś w drugich na wyższe. Podkreślić trzeba, że zjednoczenie osiągnęło rzeczywisty wskaźnik stopy zysku i rentowności netto na poziomie wyższym od pierwotnych dyrektyw w tym zakresie, bez intensyfikacji gospodarki, jak to wyżej wykazano. W tej sytuacji budzi wątpliwości sposób i tryb ustalania dyrektywnego wskaźnika stopy zysku, oraz rola jaką on odegrał w nakierowywaniu zjednoczenia i zgrupowanych w nim przedsiębiorstw na poprawę efektywności gospodarowania w dziedzinie obniżania kosztów własnych, wykorzystywania majątku trwałego i obrotowego.

Przegląd wskaźników obniżki kosztów, produktywności środków trwałych i rotacji środków obrotowych, odnoszących się do wybranych przedsiębiorstw, wskazuje na ogół na przekraczanie kosztów własnych produkcji porównywalnej i na pogorszenie, z niektórymi wyjątkami, wskaźnika rotacji środków obrotowych w 1968 r. Równocześnie jednak występuje zjawisko minimalnej, bo o setne części, poprawy wskaźnika produktywności środków trwałych.

Trzecie z eksperymentujących zjednoczeń osiągnęło nikłą poprawę wskaźnika produktywności środków trwałych w 1968 r. w porównaniu z rokiem 1967, nie osiągając jednak poziomu uzyskanego już w roku 1966. Wskaźniki te wynoszą w 1966 — 3,80, w 1967 — 3,68, oraz w 1968 r. — 3,71.

Wskaźnik rotacji środków obrotowych polepszył się w roku 1968 o 4,7 dnia, w stosunku do roku 1967 i wyniósł 54,0 dni, nie osiągnął jednak poziomu z roku 1966. Wskaźniki te przedstawiają się następująco: 1966 r. — 53,4; 1967 r. — 58,7 i 1968 r. — 54,0. Obniżkę kosztów własnych produkcji porównywalnej trudno ocenić, ponieważ to zjednoczenie nie sporządza sprawozdania z tego zakresu.

Zjednoczenie osiągnęło w roku 1968 wskaźnik stopy zysku w wysokości 18,66 proc. tzn. bliski poziomu uzyskanego w 1967 r., w którym wynosił 19,51 proc. Nieznaczne pogorszenie stopy zysku w 1968 r. było rezultatem zwiększenia cen na niektóre surowce, zużywane w produkcji oraz pewnej poprawy w wykorzystaniu zasobów środków trwałych i obrotowych.

Porównanie poszczególnych elementów w kalkulacji, służącej za podstawę do ustalenia dyrektywnego wskaźnika stopy zysku dla zjednoczenia, z wykonaniem w 1967 r. i 1968 r., oraz wskaźnika dyrektywnego stopy zysku ze wskaźnikami rzeczywiście osiągniętymi zarówno w 1967 r., jak i w 1968 r., budzi wątpliwości co do poprawności ustalenia zadań w tym zakresie. Wydaje się bowiem, że planowany zysk na 1968 r. został nadmiernie zaniżony, zaś planowane średnioroczne stany środków trwałych i obrotowych zostały zawyżone. W wyniku przyjęcia tego rodzaju założeń do ustalenia dyrektywy stopy zysku wyznaczono zjednoczeniu ostateczne zadanie na poziomie znacznie niższym od realnych możliwości, określonych wykonanym wskaźnikiem stopy zysku w 1967 r. Oznacza to, iż nadmiernie wyszacowano skutki zmiany cen niektórych zużywanych surowców i nie zakładano poprawy efektywności w gospodarowaniu zasobami, w porównaniu ze stanem faktycznym w tym zakresie istniejącym już w roku 1967. W związku z tym dyrektywny wskaźnik stopy zysku wyznaczono ostatecznie dla zjednoczenia w wysokości 16,8 proc. na 1968 r., przy faktycznie osiągniętym w 1967 r. — 19,51 proc.

Równocześnie wskaźniki dyrektywne stopy zysku i rentowności netto dla zjednoczenia były ustalane czterokrotnie. Po raz pierwszy ustalono dyrektywną stopę zysku na rok 1968 w wysokości 33,8 proc., po raz drugi — w wysokości 16,1 proc., po raz trzeci w wysokości 17,1 proc. i po raz czwarty — w wysokości 16,9 proc.

W rezultacie mamy do czynienia ze zjawiskiem dopasowywania zadań do spodziewanego stanu faktycznego, w celu zapewnienia jednostkom eksperymentującym korzyści materialnych w postaci funduszu zakładowego i premiowego, bez względu na to, czy te korzyści uzasadnione są rzeczywistym postępem w działalności gospodarczej, w porównaniu ze stanem w poprzednim okresie. Wydaje się, że obserwowany stopień wykonania dyrektywy stopy zysku przez zjednoczenie i wybrane przedsiębiorstwa w 1968 r. potwierdza to zjawisko.

*

Zgodnie z eksperymentalnymi zasadami obliczania odpisów na fundusz zakładowy, poszczególne zgrupowane w pierwszym eksperymentującym zjednoczeniu przedsiębiorstwa uzyskały je, w zależności od stopnia wykonania dyrektywnych wskaźników stopy zysku i rentowności netto, na poziomie na ogół wyższym niż w roku 1967 w przeliczeniu na jednego zatrudnionego.

Spośród przedsiębiorstw tego zjednoczenia tylko jedna fabryka skorzystała z przewidzianej w eksperymencie instytucji kontrplanu, zamieszczając w swoim planie techniczno-ekonomicznym wyższy wskaźnik stopy zysku od otrzymanej dyrektywy i wskaźnik ten przekroczyła, uzyskując najwyższy, w skali zjednoczenia odpis na fundusz zakładowy.

W świetle osiągniętych wyników w zakresie postępu w ekonomicznej działalności, objętej oddziaływaniem poprawnie ustalonych dyrektywnych wskaźników stopy zysku, uzyskane odpisy na fundusz zakładowy przedsiębiorstw tego zjednoczenia wydają się nie budzić wątpliwości.

Wydaje się jednak warte zwrócenia uwagi zjawisko osiągania przez przedsiębiorstwa tego zjednoczenia niższych odpisów na fundusz zakładowy w części zależnej od stopnia wykonania dyrektywnej stopy zysku, niż w części zależnej od stopnia wykonania dyrektywnej rentowności netto. Warto również zaznaczyć, że wszystkie obserwowane przedsiębiorstwa osiągnęły i przekroczyły dyrektywną rentowność netto, natomiast dyrektywną stopę zysku poprawiły one w stopniu nieco niższym, a jedno przedsiębiorstwo jej nie wykonało. W związku z tym, wydaje się słuszne spostrzeżenie, że mimo tego, iż dyrektywna stopa zysku jest dla przedsiębiorstw trudniejsza do wykonania, jednak przynosi im mniejsze korzyści materialne w postaci odpisów na fundusz zakładowy w części od niej zależnej, niż korzyści związane z łatwiejszą do osiągnięcia dyrektywną rentownością netto. Nasuwa się wniosek, czy nie byłoby słuszne zróżnicowanie stawek funduszu zakładowego na korzyść odpisów, zależnych od stopnia wykonania dyrektywnej stopy zysku.

Wszystkie przedsiębiorstwa drugiego eksperymentującego zjednoczenia osiągnęły i przekroczyły dyrektywy stopy zysku i rentowności netto, z wyjątkiem jednego przedsiębiorstwa, które nie osiągnęło obu dyrektyw. Cztery przedsiębiorstwa, na siedem wybranych do badań, osiągnęły wyższe odpisy na fundusz zakładowy w części zależnej od stopnia wykonania dyrektywy stopy zysku, niż w części zależnej od stopnia wykonania dyrektywy rentowności netto. Wybrane przedsiębiorstwa, z jednym wyjątkiem, uzyskały w 1968 r. wyższe lub znacznie wyższe fundusze zakładowe w przeliczeniu na jednego zatrudnionego. Dyrektor naczelny zjednoczenia przydzielił każdemu przedsiębiorstwu określoną kwotę z rezerwy, którą dysponował w wysokości 0,5 proc. planowanego funduszu płac zgrupowanych przedsiębiorstw.

W świetle osiągniętych wyników w zakresie ekonomicznej działalności, które charakteryzują się niższymi wskaźnikami obniżki kosztów własnych produkcji porównywalnej lub wręcz zwyżką kosztów tej produkcji oraz pogorszeniem, w przeważającej ilości przypadków, wskaźnika rotacji środków obrotowych a tylko nieznaczną poprawą wskaźnika produktywności środków trwałych w obserwowanych przedsiębiorstwach, uzyskane odpisy na fundusz zakładowy wydają się potwierdzać postawioną wyżej tezę, że dyrektywne wskaźniki stopy zysku i rentowności netto ustalone na 1968 r., nie zakładały intensyfikacji gospodarki w tym zjednoczeniu. Jednak nastąpił wzrost odpisów na fundusz zakładowy w porównaniu z rokiem 1967.

Z wyjątkiem jednego, wszystkie przedsiębiorstwa, spośród wybranych do badań, w trzecim eksperymentującym zjednoczeniu, osiągnęły i bardzo znacznie przekroczyły dyrektywne wskaźniki rentowności netto, a zwłaszcza wskaźniki stopy zysku. W związku z tym, odpisy na fundusz zakładowy uzyskane w części, zależnej od stopy osiągnięcia dyrektywnej stopy zysku, są znacznie wyższe od uzyskanych za osiągnięcia dyrektywnej rentowności netto. Średnia kwota uzyskanego funduszu zakładowego w 1968 r., przypadająca na jednego zatrudnionego, jest znacznie wyższa od takiej średniej z roku 1967. Przyrost średniej waha się w granicach od 60 zł do 782 zł na jednego zatrudnionego. Przyrost tej średniej w skali całego zjednoczenia wynosi przeciętnie 458 zł na jednego zatrudnionego.

W świetle rzeczywistych wyników 1968 r., w zakresie ekonomicznej działalności zjednoczenia, w porównaniu z wynikami 1967 r., których nie można traktować jako rezultatu znacznego postępu, oraz wobec zaniżenia dyrektywnych wskaźników stopy zysku i rentowności netto, w porównaniu z rzeczywiście osiągniętą stopą zysku i rentownością netto w 1967 r., uzyskane przez przedsiębiorstwa fundusze zakładowe nie wydają się być w pełni zasłużone. W związku z tym nasuwa się dość oczywisty wniosek, że należy radykalnie usprawnić sposób ustalania dyrektywnych wskaźników stopy zysku dla tego zjednoczenia, jeżeli mają one nakierowywać je na drogę postępu ekonomicznego, z którym wiąże się możliwy do uzyskania poważny wzrost pozapłacowych bodźców materialnego zainteresowania.

Zgodnie z zasadami eksperymentu, centrala pierwszego eksperymentującego zjednoczenia uzyskała dla pracowników zarządu zwiększenie, naliczonego na warunkach ogólnie obowiązujących, funduszu premiowego o 25 proc., z tytułu osiągnięcia w 100 proc. dyrektywnej stopy zysku przez zgrupowane przedsiębiorstwa.

Średnioroczna kwota wypłaty z funduszu premiowego, przypadająca na jednego pracownika zarządu, wzrosła w roku 1968 o 1.421 zł w porównaniu ze średnią wypłat w 1967 r.

Wzrost średniorocznej kwoty wypłat z funduszu premiowego, przypadający na jednego pracownika zarządu wybranych przedsiębiorstw, kształtuje się w granicach od 982 zł do 4.234 zł. Wzrost wypłat z funduszu premiowego dla pracowników zarządu zjednoczenia i zgrupowanych w nim przedsiębiorstw, nie budzi wątpliwości wobec stwierdzonego postępu w ekonomicznej działalności i prawidłowo ustalonych kryteriów oceny tego postępu w postaci dyrektywnych wskaźników stopy zysku i rentowności netto.

Centrala drugiego eksperymentującego zjednoczenia i wybrane zgrupowane przedsiębiorstwa uzyskały, zgodnie z zasadami eksperymentu, zwiększenie naliczonego funduszu premiowego pracowników zarządu o 25 proc., z tytułu wykonania dyrektywnych wskaźników stopy zysku. Średnioroczna kwota wypłaty, przypadająca na jednego pracownika zarządu, w porównaniu z 1967 r., wzrosła w centrali zjednoczenia o 4.978 zł, zaś w wybranych przedsiębiorstwach w granicach od 1.120 zł do 2.062 zł. Uzyskane zwiększenie naliczonego funduszu premiowego pracowników zarządu za osiągnięcie dyrektywnej stopy zysku budzi wątpliwości o tyle, że wydaje się być w zasadzie nagrodą za utrzymanie w 1968 r. poziomu gospodarowania osiągniętego już w 1967 r.

Centrala trzeciego eksperymentującego zjednoczenia oraz wybrane przedsiębiorstwa, z wyjątkiem jednego, które nie osiągnęło w 100 proc. dyrektywnego wskaźnika stopy zysku, uzyskały zwiększenie naliczonego funduszu premiowego pracowników zarządu o 25 proc. Średnia kwota wypłat z funduszu premiowego, przypadająca w 1968 r. na jednego pracownika zarządu wzrosła, w porównaniu ze średnią wypłat w 1967 r., w granicach od 1.311 zł do 2.253 zł. Uzyskane zwiększenie funduszu premiowego pracowników zarządu zjednoczenia i zgrupowanych przedsiębiorstw, z tytułu wykonania stopy zysku, wydają się mało zasłużone wobec zaniżenia dyrektywnych wskaźników rentowności i stopy zysku, jako kryteriów warunkujących i zwiększających wypłaty z funduszu premiowego.

*

Przeprowadzona analiza wyników, uzyskanych w 1968 r. przez trzy eksperymentujące zjednoczenia przemysłowe, w zakresie ekonomicznej działalności, w powiązaniu z rozmiarem osiągniętych bodźców materialnych, w postaci funduszu zakładowego i funduszu premiowego pracowników zarządu jednostek eksperymentujących, za wykonanie dyrektywnych wskaźników stopy zysku i rentowności netto, pozwala stwierdzić, co następuje:

1. Eksperymentalne zasady tworzenia funduszu zakładowego oraz funduszu premiowego, w zależności od stopnia osiągnięcia dyrektywnej stopy zysku oraz dyrektywnej rentowności, działają prawidłowo wtedy, gdy oba te wskaźniki są ustalone poprawnie, nakierowując jednostki eksperymentujące na postęp w zakresie obniżki kosztów własnych, produktywności środków trwałych i obrotowych.

2. Ustalenie dyrektywnych wskaźników stopy zysku i rentowności netto bez gruntownej analizy osiągnięć w okresach poprzedzających rok planowy i bez uwzględnienia możliwości poprawy tych osiągnięć prowadzi z zasady do stworzenia warunków, w których eksperymentujące jednostki uzyskują w części lub w całości niezasłużone korzyści w postaci zwiększonego funduszu zakładowego i funduszu premiowego za nikły postęp, a nawet regres w ekonomicznej działalności.

3. W przypadku poprawnego ustalenia dyrektywnych wskaźników stopy zysku i rentowności netto, stwierdzić można większą trudność, po stronie eksperymentujących jednostek, w wykonaniu dyrektywnego wskaźnika stopy zysku, niż dyrektywnego wskaźnika rentowności. W związku z tym potwierdza się w praktyce trafność przyjętego w zasadach eksperymentu założenia, że z wykonaniem dyrektyw stopy zysku wiązać należy zwiększenie bodźców materialnych.

4. Stosowanie dyrektywnego wskaźnika stopy zysku, jako instrumentu ekonomicznego oddziaływania na zjednoczenia i przedsiębiorstwa przemysłowe, ze względu na kompleksowe jego oddziaływanie w sferze produkcji, zaopatrzenia, zbytu i inwestycji, kosztów i akumulacji zysku, wydaje się bardzo celowe, wymaga jednak spełnienia podstawowego warunku, jakim jest podniesienie na znacznie wyższy poziom prac analitycznych i planistycznych, szczególnie w niektórych resortach gospodarczych.

W związku z powyższymi stwierdzeniami można wysunąć następujące wnioski:

1. Należałoby w sposób szczególny zainteresować właściwe ministerstwa i zjednoczenia procesem i metodą wyznaczania dyrektywnych wskaźników stopy zysku i rentowności netto oraz potrzebą analizy ich działania.

2. Po dokonaniu analizy działania dyrektywnych wskaźników stopy zysku i rentowności netto w 1969 r., należałoby podjąć decyzję o zakończeniu eksperymentu i, w przypadku potwierdzenia się pozytywnych wyników eksperymentu, rozszerzyć jego zasady na te zjednoczenia przemysłowe, które poziomem prac analitycznych i planistycznych gwarantują poprawne ustalanie dyrektywnych wskaźników stopy zysku i rentowności netto. W pierwszej kolejności należałoby wziąć pod uwagę zjednoczenie przemysłu maszynowego, którego planowany dynamiczny rozwój oraz efektywność gospodarowania zasobami środków trwałych i obrotowych, może być wszechstronnie stymulowany i sprawdzany przy pomocy właściwie ustalanych dyrektyw stopy zysku oraz związanych z nią bodźców materialnego zainteresowania.

3. Należałoby rozważyć stosowanie dyrektywnego wskaźnika stopy zysku bez wiązania go z dyrektywną rentownością, mając na uwadze pozytywne jego oddziaływanie na gospodarkę przedsiębiorstw i zjednoczeń przemysłowych. Wymagałoby to jednak opracowania rozwiązań, których zastosowanie umożliwiłoby dokonywanie kwartalnych odpisów zaliczkowych na fundusz zakładowy i kwartalnych wypłat funduszu premiowego pracowników umysłowych.

JAK USPRAWNIĆ SYSTEM FINANSOWY

FINANSE i efektywność eksportu

STEFAN STOPIŃSKI

Po artykule o zagadnieniach wskaźnika rentowności (Z. G. nr 35) publikujemy drugi artykuł z cyklu „Jak usprawnić system finansowy". Temat tego artykułu jest, jak sądzimy, jednym z węzłowych dla dalszych usprawnień.

W następnych numerach zamieścimy artykuły na temat usprawniania systemu finansowego przedsiębiorstw terenowych i form opodatkowania przedsiębiorstw uspołecznionych.

Prosimy Czytelników o udział w dyskusji na opublikowane tematy.

REDAKCJA

W POSTĘPUJĄCYM procesie intensywnego rozwoju naszej gospodarki, coraz większą i decydującą o efektach ekonomicznych rolę w zakresie wymiany towarowej z zagranicą, a zwłaszcza w eksporcie, odgrywają bezpośredni producenci — przedsiębiorstwa przemysłowe oraz w określonym zakresie zjednoczenia przemysłowe. Rola przedsiębiorstw przemysłowych, a wraz z tym znaczenie analizy efektywności ich działania będą nadal wzrastały przy postępującym procesie specjalizacji i kooperacji międzynarodowej. Konieczny staje się wyraźniejszy wybór gałęzi rozwojowych, legitymujących się najlepszymi wskaźnikami efektywności i perspektywami wzrostu.

Tym wymaganiom nie odpowiadają założenia aktualnego systemu finansowego. Istnieje bowiem izolacja wyników finansowych wymiany z zagranicą od wyników finansowych tych przedsiębiorstw. Nie odpowiadają im również, jak się wydaje, założenia organizacyjne dotyczące sposobu prowadzenia wymiany towarowej z zagranicą za pośrednictwem przedsiębiorstw handlu zagranicznego, działających wyłącznie na zasadzie samodzielnego kupca. Wzrastającej bowiem roli przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie kształtowania wielkości produkcji, jej struktury asortymentowej, poziomu technicznego i jakości nie towarzyszy ścisłe związanie z rynkiem zagranicznym. Przedsiębiorstwa mają małe lub żadne możliwości wpływania na wybór rynków zbytu, negocjowania poziomu cen dewizowych, warunków płatności itd., a więc tych czynników, które od strony zewnętrznej wpływają na całokształt efektów ekonomicznych wymiany z zagranicą. Stąd też wydaje się, że omawiając założenia dotyczące dostosowania instrumentów systemu finansowego do aktualnej roli przedsiębiorstw przemysłowych, należy mieć również na uwadze zmiany w organizacji handlu zagranicznego, przewidujące, iż przedsiębiorstwo kumulujące wyniki finansowe płynące z wymiany towarowej z zagranicą będzie miało wpływ na te wyniki zarówno od strony wewnętrznej (kosztów produkcji), jak i zewnętrznej (uzyskiwanych za tę produkcję cen dewizowych, określonych warunków płatności itd).

Obecnie przedsiębiorstwa przemysłowe sprzedają przedsiębiorstwom handlu zagranicznego produkowane przez siebie towary na eksport wg krajowych cen zbytu i po takichże cenach kupują towary importowane na ich potrzeby, a przedsiębiorstwa handlu zagranicznego rozliczają z budżetem różnice pomiędzy cenami dewizowymi przeliczanymi po kursie specjalnym NBP a cenami krajowymi (doliczając należne im marże) w formie ujemnych (przy eksporcie) i dodatnich (przy imporcie) różnic budżetowych. W ten sposób zasadnicze efekty finansowe wymiany z zagranicą kumulowane są przez budżet. Zainteresowanie przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie produkcji eksportowej ograniczone jest do wysokości akumulacji zawartej w cenach fabrycznych tej produkcji, a przedsiębiorstw handlu zagranicznego do akumulacji zawartej w różnicy pomiędzy kosztami obrotu i wysokością realizowanych przez nie marż. Jeżeli chodzi o import, finansowe zainteresowanie przedsiębiorstw przemysłowych w maksymalnym wykorzystaniu rezerw wewnętrznych jest w znacznej mierze ograniczone, a regulowanie jego odbywa się poprzez ustalenia wysokości limitów importowych. Brak finansowych rozwiązań stymulujących zainteresowanie przedsiębiorstw wynikami wymiany towarowej z zagranicą nie oznacza, iż problem ten całkowicie zniknął z pola widzenia organów gospodarczych. Stopniowo wdrażane były do gospodarki rozwiązania pośrednie od nałożenia obowiązku sporządzania kalkulacji dewizowych opłacalności transakcji zagranicznych do wprowadzenia systemu nagradzania za efektywność eksportu. Były to jednak rozwiązania częściowe, nie regulujące całokształtu problematyki i działające poza systemem finansowym przedsiębiorstw. Np. nagrody z tytułu efektywności eksportu objętego nagradzaniem są wypłacane z budżetu, a nie wchodzą w ciężar wyników finansowych przedsiębiorstw i są zależne od pozaksięgowego wyliczenia tzw. zysku kalkulacyjnego, a nie od rzeczywistego wyniku przedsiębiorstwa.

Wprowadzenie zasady włączenia do wyników przedsiębiorstw przemysłowych i handlu zagranicznego wyników osiąganych z tytułu wymiany towarowej z zagranicą od strony finansowej wymaga w pierwszym rzędzie rozwiązania problemu cen zaopatrzeniowych. Chodzi o to, ażeby koszty produkcji tak krajowej, jak i eksportowej, w sposób prawidłowy uwzględniały rzeczywiste nakłady społeczne związane z zaopatrzeniem, a zwłaszcza zaspokajanym przez dostawy importowe oraz nie powodowały powstawania nieuzasadnionych, niewypracowanych przez przedsiębiorstwa, korzyści wynikających z różnic w poziomie cen krajowych i dewizowych na surowce i materiały do produkcji. Problem ten powinien być rozwiązany przez reformę cen zaopatrzeniowych, jaka ma być wprowadzona z dniem 1.01.1971 roku.

Istniejące dotychczas dysproporcje w poziomie i relacjach cen krajowych do cen dewizowych surowców i materiałów powodują, że przy obliczaniu tzw. zysku kalkulacyjnego dla celów nagradzania stosuje się przeliczniki, wyrównujące w zasadzie powyższe dysproporcje. Obowiązujący system przeliczników nie jest jednak instrumentem doskonałym. Dla prawidłowego funkcjonowania systemu finansowego i stymulowania gospodarki i gospodarności przedsiębiorstw konieczne jest takie zreformowanie cen, ażeby nie pośrednio, lecz poprzez konkretne ceny wyrażać określone ograniczenia i preferencje ogólnogospodarcze! Zapewniając większy związek wewnętrznych cen zaopatrzeniowych z cenami dewizowymi, stwarza się właściwą bazę do realnego, zgodnego z rozrachunkiem ekonomicznym, kształtowania wyników przedsiębiorstw poprzez prawidłową wycenę wsadu surowcowego.

Obok rozwiązania problemu prawidłowości wyceny wsadu surowcowego pozostaje jeszcze szereg innych problemów do rozwiązania wpływających na prawidłowość rachunku kosztów. Należą do nich m. in. kwestia sposobu liczenia oprocentowania środków przedsiębiorstw, wysokości odpisów amortyzacyjnych uwzględniających faktyczne i moralne zużycie środków produkcji, podziału umownego kosztów wydziałowych i ogólnych itp.

Prawidłowe rozwiązanie problemu wyceny wsadu surowcowego pozwoli jednak na zintegrowanie wyników osiąganych z wymiany towarowej z zagranicą z wynikami przedsiębiorstw w zakresie ich działalności krajowej. Integracja tych wyników może kształtować się odmiennie, jeśli chodzi o import i o eksport.

Wpływ rezultatów finansowych importu odbijać się będzie na gospodarce przedsiębiorstw przemysłowych poprzez:

● poziom płaconych przez nie cen za towary importowane, uwzględniając koszt, jaki ponosi cała gospodarka dla zabezpieczenia importu w pożądanej wielkości,

● właściwe relacje cen towarów importowanych do cen towarów krajowych, skłaniające do substytucji towarów importowanych towarami produkcji krajowej, zwłaszcza tam, gdzie przedsiębiorstwo będzie miało do czynienia w przypadku importu nie z ceną cennikową, lecz transakcyjną,

● rozszerzenie sfery stosowania cen transakcyjnych bezpośrednio zależnych od ceny dewizowej i ustalonego sposobu przeliczenia jej na złote.

W zakresie importu będziemy zatem mieli do czynienia z aktywnym oddziaływaniem systemu cen na kształtowanie struktury wsadu surowcowego zarówno z punktu widzenia kierunku, jak i struktury, i jakości dostaw. Od prawidłowości ustalenia poziomu cen towarów importowanych i ich relacji do cen produkcji krajowej zależeć będzie skuteczność tego oddziaływania.

Proponowane zmiany nie naruszają więc obowiązujących już dzisiaj zasad wpływania poprzez ceny na gospodarkę przedsiębiorstw.

W zakresie eksportu projektowane są natomiast istotne zmiany systemowe.

Zasadniczą zmianą w stosunku do stanu aktualnego jest przyjęcie zasady, że przedsiębiorstwa przemysłowe otrzymywać będą za wyeksportowane towary ceny transakcyjne dewizowe (na bazie FOB) przeliczane na złote po obowiązującym kursie (z potrąceniem należnych przedsiębiorstwom handlu zagranicznego marż i prowizji). Wynik finansowy przedsiębiorstw przemysłowych kształtowany zatem będzie pod bezpośrednim wpływem cen realizacji produkcji na rynkach zagranicznych.

Dzisiaj, jak już wspomniano, wynik ten jest kształtowany jako różnica pomiędzy cenami fabrycznymi a kosztami produkcji. Przedsiębiorstwo przemysłowe nieraz nie wie, po jakich cenach dewizowych jego towary są sprzedawane za granicę. To oderwanie w rezultatach finansowych od uzyskiwanych cen dewizowych powoduje, że przedsiębiorstwa przemysłowe kierują się w swej działalności wyłącznie rezultatami wynikającymi z konfrontacji kosztów z ustalonymi cenami fabrycznymi, które z wielu względów są różne od rezultatów wynikających z konfrontacji cen dewizowych transakcyjnych, przeliczanych na złote po obowiązującym kursie, a kosztami produkcji.

W konstrukcji systemu finansowego integrującego wyniki finansowe w produkcji krajowej i eksportowej należy jednak mieć na uwadze sytuacje wynikające z odmiennych układów terms of trade w zakresie poszczególnych rynków walutowych oraz warunków płatniczych znajdujących swój praktyczny wyraz w poziomie płaconych i uzyskiwanych cen dewizowych. W konfrontacji z wewnętrznym poziomem kosztów produkcji te ceny dewizowe niejednokrotnie będą wymagały stosowania dopłat kierunkowych, zapewniających pokrycie średniego poziomu kosztów produkcji w powiązaniu z eksportem na określonych warunkach płatniczych (clearing, wolne dewizy). Dopłaty powyższe miałyby powszechne zastosowanie wobec wszystkich przedsiębiorstw w jednakowej wartości (odniesionej do danego rynku walutowego, np. walut wymienialnych) i nieograniczone co do wysokości globalnej.

Projektowane rozwiązania przewidują ponadto — co jest szczególnie istotne zważywszy na różny stopień rozwoju poszczególnych branż i ich poziom techniczny w porównaniu z techniką światową, a więc i wynikającą stąd różną zdolność konkurowania — system subwencji i obciążeń eksportowych, wyrównujących wyniki tych branż w stosunku do poziomu średniego wyrażonego przez przeliczenie cen dewizowych po obowiązującym kursie z dopłatami kierunkowymi. Subsydia i obciążenia z tych tytułów (wyrównanie do poziomu kosztów produkcji) byłyby zróżnicowane dla poszczególnych branż.

Projektowane zasady przewidują jeszcze pośrednie kumulowanie wyniku przedsiębiorstw osiąganego w produkcji eksportowej z wynikami osiąganymi w zakresie pozostałej działalności. Pośredni sposób kumulowania wyniku spowodowany jest dwiema przyczynami: Pierwsza, to wypróbowanie systemu w warunkach pozwalających na odrębną analizę rezultatów tych dwóch rodzajów działalności przedsiębiorstw, a druga — to utrzymanie jeszcze przez pewien czas nagradzania za efektywność eksportu jako odrębnego tytułu.

W rezultacie przyjęcia powyższych założeń, wyniki finansowe brutto przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie produkcji eksportowej dadzą się zobrazować następująco:

$$W_1 = T - F - B + S \pm D$$

gdzie:

W1 = wynik brutto przy eksporcie
T = wartość eksportu w cenach transakcyjnych (przeliczanych po obowiązującym kursie)
F = wartość eksportu w cenach fabrycznych
B = obciążenia eksportowe
S = subsydia eksportowe
D = saldo strat i zysków nadzwyczajnych związanych z eksportem.

Dodatni wynik brutto podlegać będzie podziałowi na:

● nagrody,

● odpis zwiększający wyniki „krajowe" przedsiębiorstw,

● wpłatę do zjednoczenia.

Zarówno nagrody, jak i odpis zwiększający wyniki krajowe będą ustalone w procencie faktycznego wyniku brutto przy eksporcie. Przelew do zjednoczenia stanowić będzie pozostałość po dokonaniu odpisów na powyższe cele. W przypadku jednak, gdy wynik brutto przy eksporcie będzie ujemny, zmniejszać on będzie w całości wyniki „krajowe" przedsiębiorstwa.

Zgodnie z powyższymi założeniami wynik netto przy eksporcie można przedstawić następująco:

$$W2 = W1 - N - B1;$$

gdzie:

W2 = wynik netto przy eksporcie,
W1 = wynik brutto przy eksporcie,
N = nagrody eksportowe,
B1 = przelew do zjednoczenia,

a wynik ogólny przedsiębiorstwa:

$$W0 = W2 + W3;$$

gdzie:

W0 = ogólny wynik z całokształtu działalności przedsiębiorstwa
W2 = wynik ogólny netto na eksporcie,
W3 = wynik na działalności krajowej.

Ażeby przedstawione wyżej założenia skutecznie i pozytywnie oddziaływały w kierunku wzrostu efektywności produkcji eksportowej niezbędne jest nowe ułożenie wzajemnych stosunków między przedsiębiorstwami przemysłowymi i handlu zagranicznego. Z uwagi na złożoność problematyki handlu zagranicznego i wpływ wielu czynników na rozwój tej wymiany niezależnych nieraz od podmiotów gospodarczych, a zależnych od ogólnej polityki handlowej i traktatowej, konieczne jest utrzymanie wyodrębnionej w gospodarce gestii w zakresie handlu zagranicznego.

Można jednak i — jak wydaje się — należy przewidzieć bardziej zróżnicowane i elastyczne formy działania samych przedsiębiorstw handlu zagranicznego. Obok przedsiębiorstw działających w formie samodzielnych kupców (zwłaszcza, gdy chodzi o obrót towarami masowymi, anonimowymi, w odpowiednich zestawach i kompletowanych etc.), mogą działać również przedsiębiorstwa występujące jako komisanci i agenci (zwłaszcza tam, gdzie chodzi o obrót towarami markowymi, przedsiębiorstw specjalizowanych etc.). Z formami działania tych przedsiębiorstw należałoby odpowiednio powiązać i konkretny system rozliczeń; od dość luźnie związanego z rynkiem zagranicznym (gdy przedsiębiorstwo handlu zagranicznego występuje jako samodzielny kupiec) do całkowicie związanego z tym rynkiem (gdy przedsiębiorstwo to występuje jako agent). Rozwiązania takie pozwoliłyby na wzajemne zrównoważenie roli zarówno producentów, jak i przedsiębiorstw handlowych w procesie wymiany towarowej z zagranicą i prawidłowy podział między nie efektów finansowych płynących z tej wymiany.

Z zagadnień finansowych proponowanych rozwiązań na czoło wysuwa się zwłaszcza problem subwencjonowania niektórych gałęzi naszej gospodarki, prawidłowego określenia wielkości subwencji i znalezienia dróg stopniowego ich ograniczenia przez zapewnienie odpowiedniego postępu technicznego i jakości produkowanych towarów.

Przedstawione wyżej projektowane założenia nowego systemu finansowego w sferze wymiany towarowej z zagranicą stanowią zasadniczą, jakościową zmianę w stosunku do stanu obecnego. Likwidują one dzisiejszą rolę budżetu kumulowania poprzez rachunek różnic efektów finansowych wymiany towarowej z zagranicą i przypisują te efekty tym, którzy je wypracowują. Wiąże się to z przekonaniem, niewątpliwie słusznym, że poparty odpowiednimi bodźcami materialnego zainteresowania system zintegrowania pełnych rezultatów finansowych wymiany towarowej z zagranicą z ogólnymi wynikami przedsiębiorstw, wpływać będzie na ich poprawę, a tym samym poprawę ogólnych efektów finansowych naszej gospodarki.

ORZECZNICTWO

ODSTĄPIENIE OD UMOWY O DOSTAWĘ TOWARU I JEGO SKUTKI

Zakłady Wytwórcze Sprzętu Teletechnicznego w N zawarły w 1966 r. w ramach kooperacji przemysłowej umowę z Doświadczalnymi Zakładami Lamp Elektronowych w myśl której Doświadczalne Zakłady miały dostarczyć im w 1967 r. 300 000 sztuk zestyków zwiernych, z czego w 3 pierwszych kwartałach po 80 000 sztuk i w IV kwartale 60 000 sztuk.

Pismem z dnia 14 stycznia 1967 r. Zakłady Wytwórcze powiadomiły sprzedawcę, że w związku ze zmianą planu produkcji rezygnują w 1967 r. z dostawy 160 000 sztuk zestyków, przy czym z dostaw które miały nastąpić w I kwartale rezygnują całkowicie, a nadto odpowiednio zmniejszają ilości przewidziane do dostawy w dalszych kwartałach.

Sprzedawca tj. Doświadczalne Zakłady przyjęły rezygnację do wiadomości, jednak ze swej strony pobrały od nabywcy (Zakładów Wytwórczych) kwotę 720 000 zł tytułem 15 proc. kary umownej za częściowe odstąpienie przez nabywców od umowy.

W tej sytuacji nabywca (Zakłady Wytwórcze) wystąpił przeciwko sprzedawcy (Doświadczalnym Zakładom) na drogę postępowania arbitrażowego o zwrot pobranej kwoty, przy czym wniosek swój uzasadnił tym, że pobranie przez Doświadczalne Zakłady kary umownej było bezzasadne, bowiem rezygnacja z dostawy 160 000 szt. zestyków nastąpiła z ważnych powodów przed upływem terminu dostarczenia towaru, a zatem w świetle przepisu § 3 ust. 2 ogólnych warunków umów sprzedaży (Monitor Polski z 1966 r. nr 57, poz 276)[1]) kara umowna pozwanemu sprzedawcy nie przysługuje, lecz mógłby jedynie domagać się wyrównania szkód rzeczywistych spowodowanych tą rezygnacją.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa przychyliła się do powyższego wywodu i zasądziła od Doświadczalnych Zakładów zwrot pobranej sumy.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznając odwołanie pozwanych Doświadczalnych Zakładów orzeczenie OKA zmieniła i zasądziła zwrot na rzecz Zakładów Wytwórczych tylko kwoty 360 000 zł jako niesłusznie pobranej przez stronę pozwaną tytułem kar umownych za odstąpienie przez nabywcę od umowy co do części dostaw przewidzianych na II, III i IV kwartał 1967 r. Roszczenie zaś o zwrot pozostałej kwoty zł 360 000 pobranej z tytułu tego rodzaju kar umownych za I kwartał 1967 r. GKA oddaliła przyjmując, że kary te zostały pobrane zasadnie, skoro oświadczenie o odstąpieniu od umowy w części dotyczącej tych dostaw zostało zgłoszone przez powodowego nabywcę już w ciągu tego kwartału.

Na skutek rewizji nadzwyczajnej Ministra Przemysłu Maszynowego, sprawa wróciła raz jeszcze do **Głównej Komisji Arbitrażowej**, która orzeczeniem z dnia 6 stycznia 1969 r. nr BO-13591/68, zapadłym w składzie rewizyjnym, rewizję nadzwyczajną oddaliła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Jeżeli stosownie do umowy termin dostarczenia towaru został ustalony czasokresem (np. w ciągu kwartału) tzn. iż sprzedawca może go dostarczyć już z chwilą rozpoczęcia się umówionego czasokresu (np. kwartału), wówczas nabywca uprawniony jest do odstąpienia od umowy z ważnych powodów ze skutkami przewidzianymi w § 3 ust. 2 Ogólnych warunków sprzedaży (Monitor Polski z 1966 r. Nr 57, poz. 276)[1]) a więc bez obowiązku uiszczenia kar umownych — tylko jeżeli odstąpienie ma miejsce przed rozpoczęciem się czasokresu, w którym dostawa miała być wykonana.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła:

„(...) Spór w postępowaniu rewizyjnym sprowadził się do kwestii, do jakiej daty, w przypadku gdy ustalonym terminem dostawy jest określony czasokres, np. kwartał, dopuszczalna jest rezygnacja przez nabywcę z tej dostawy lub jej części ze skutkami przewidzianymi w § 3 ust. 2 powołanych wyżej o.w.s.

Zgodnie z przepisem § 3 ust. 2 o.w.s. skutki rezygnacji przez nabywcę z części lub całości dostaw przewidzianych w umowie ograniczają się do obowiązku naprawienia szkody poniesionej przez sprzedawcę wskutek nakładów wyłożonych w celu wytworzenia towaru oraz wskutek utraty normalnego zysku, gdy rezygnacja ta nastąpiła „dopóki nie upłynął termin dostarczenia towaru". W przypadku gdy ustalonym terminem dostawy jest określony czasokres (np kwartał) i umowa nie zastrzega realizacji dostawy częściami w oznaczonych krótszych podokresach (np. w poszczególnych miesiącach danego kwartału), ani nawet nie zawiera ogólnej klauzuli w przedmiocie sukcesywności dostaw, to sprzedawca może w całości wykonać dostawę już z chwilą rozpoczęcia się umówionego czasokresu i bę-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

Więcej uwagi dla reklamy filmowej

CZŁOWIEK zapomina 80 procent informacji przekazanej mu tylko drogą dźwiękową.

jeśli tę informację otrzymuje drogą wizualną, zapomina ją tylko w 60 proc.;

gdy informację poda się metodą audiowizualną, słuchacz i widz w jednej osobie, zapomina tylko 40 proc.

Ta naukowo zbadana zdolność przyswajania sobie wiadomości jest podstawą kariery wszelkiego rodzaju form reklamy wizualnej i audiowizualnej. Także w handlu zagranicznym.

*

Film jest potęgą we współczesnym świecie, siłą, która wcisnęła się do naszych mieszkań przez niewielki ekranik telewizyjny. Film, często bez udziału naszej świadomości, kształtuje nasze opinie, potrzeby i zainteresowanie krajem czy towarem. Świat handlowy docenia na ogół rolę filmu w propagandzie gospodarczej. Najlepszym tego dowodem był fakt, że kiedy w pewnym filmie polskim miał zagrać samochód „Citroen", francuska wytwórnia samochodów dostarczyła go za darmo wraz z kierowcą, na cały okres zdjęć.

W realizacji filmów fabularnych na świecie bardzo często „grają" przedmioty dostarczone przez producentów, którzy tą pośrednią drogą zapewniają sobie popularyzację swej firmy czy produkcji. Meble, sprzęt domowy, bielizna damska, suknie, często dostarczane są filmowcom w zamian za przelotne udokumentowanie nazwy firmy na ekranie.

Producenci realizują naturalnie również własne filmy nie tylko reklamowe. Są to filmy oświatowe, informacyjne, naukowe, instruktażowe.

Dziś na świecie każda fabryka obrabiarek, odkurzaczy, maszyn do szycia, sprzętu turystycznego czy domowego, posiada swój zestaw filmów, których treść często daleka jest od zwykłej reklamy. Są to filmy propagujące pewne idee, filmy, które wyjaśniają potrzebę kupna urządzenia (np. rozkosze turystyki, to pośrednio reklama namiotów), są również filmy naukowe czy krajoznawcze reklamujące pośrednio sprzedawany towar a nadające się do pokazania szerokiej publiczności.

*

Ta pierwszoplanowa rola filmu w reklamie tylko u nas nie obowiązuje. Tu producent czy eksporter uważają często film za niepotrzebny luksus, który załatwia niewiele więcej niż ogłoszenie, a kosztuje bajońskie sumy... To błędne stwierdzenie doprowadziło do tego, że polski przemysł eksportowy nie posiada dziś zestawu filmów reprezentujących nasz przemysł.

Gdy w świecie każda fabryka posiada swą wizytówkę filmową, w Polsce nawet tacy potentaci eksporterzy jak ZUT Zgoda, Konstal, fabryki obuwia „Chełmek" czy „Otmęt" nie posiadają tych 100 metrów kolorowej taśmy 16 mm, która byłaby pokazem produkcji i produktów eksportowych. Dochodzi do takich paradoksów, że dyrekcja huty „Zygmunt" chcąc pokazać swojemu klientowi możliwości produkcyjne zakładu, musiałaby go wozić po całej Polsce i po kilkunastu krajach na świecie.

Jeszcze dziwniejsza sytuacja jest na tym odcinku w polskim górnictwie. Po wojnie wybudowaliśmy kilka nowych okręgów surowców kopalnych. Niektóre z nich (podobnie jak pojedyncze obiekty) są osiągnięciami na skalę światową. Nie posiadamy jednak także z zasady filmów, które pokazywałyby historię budowy tych obiektów. Co więcej, jeśli nawet posiadamy odpowiednią dokumentację filmową (w W.F.D.), nie mamy konkretnego filmu zmontowanego pod kątem widzenia akwizycji zagranicznej.

Po co jednak sięgać po wielkie obiekty, kiedy brak filmów o polskich maszynach do szycia, ich zaletach, możliwościach zastosowania. O polskich meblach, czy telefonach, a to towary wymagające specjalnej troski reklamowej.

*

Co więcej, sami filmowcy polscy mają do produkcji filmów reklamowych pogardliwe podejście. Uważają, że to nie dla nich zajęcie. Bierze się to niewątpliwie stąd, że stosunek do tego rodzaju filmu jest w Polsce lekceważący. A przecież na świecie filmem reklamowym i propagandowym zajmują się takie sławy jak R. Hossein czy John Ford.

Wielu fachowców filmowych jest zdania, że robienie filmów reklamowych to świetna szkoła lapidarności środków wyrazu, komunikatywności, itp. To już jednak inna historia.

Podobnie jak osobnym tematem jest sprawa używania polskiego sprzętu w polskich filmach fabularnych, gdzie często przedmioty, produkty „grające" z aktorami, równocześnie się reklamują.

*

Chcemy zwiększać szybko sprzedaż wyrobów finalnych naszego przemysłu.

Wielcy eksporterzy, tacy jak Japonia, produkują ponad 1 000 filmów reklamowych rocznie, a nasz bliski sąsiad w tabeli światowej produkcji przemysłowej — Włochy — przedstawia swoim klientom co roku 600 nowych filmów reklamowych.

Polska nie zbliża się nawet do setki.

Tak oto zapominając, że człowiek ma oczy rezygnujemy z najbardziej dynamicznego środka reklamy i tracimy klientów. A przecież mamy przed sobą zadania eksportowe wcale niełatwe do spełnienia.

ADAM LIBERAK

DOKOŃCZENIE ZE STR. 7

dzie to stanowiło realizację dostawy w ustalonym terminie. Jeśli więc dostawa może być wykonana już w pierwszym dniu umówionego czasokresu, użytego w § 3 ust. 2 o.w.s. określenia „dopóki nie upłynął termin dostarczenia towaru" nie można rozumieć inaczej jak tylko, że rezygnacja z dostawy ma być zgłoszona przez nabywcę dopóki nie rozpoczął się czasokres, w ciągu którego dostawa miała być wykonana.

Taka interpretacja § 3 ust. 2 o.w.s. jest zgodna z przepisem art. 553 k.c. postanawiającym, że „w stosunkach między jednostkami gospodarki uspołecznionej kupujący może przed terminem dostarczenia rzeczy sprzedanych lub ich części odstąpić z ważnych powodów od umowy co do całości rzeczy sprzedanych lub ich części; jednakże obowiązany jest naprawić szkodę, jaką sprzedawca poniósł wskutek nakładów poczynionych w celu wytworzenia rzeczy sprzedanych lub ich części oraz wskutek utraty normalnego zysku".

W świetle powyższego stwierdzić należy, że wskazywana w rewizji nadzwyczajnej różnica między literalnym brzmieniem § 78 obowiązujących do 1.I.1967 r. ogólnych warunków dostaw w obrocie krajowym (Monitor Polski z 1963 r. nr 34, poz. 172 z późń. zm.) a § 3 ust. 2 obowiązujących obecnie o.w.s. nie ma — wbrew wywodom rewizji nadzwyczajnej — istotnego znaczenia dla ustalenia końcowej daty dopuszczalnej rezygnacji przez nabywcę z dostawy przed jej ustalonym terminem, gdy terminem tym jest ustalony czasokres.

Z tych względów zespół rewizyjny GKA nie dopatrzył się błędu uzasadniającego zarzut istotnego naruszenia prawa w przyjęciu przez GKA w zaskarżonym rewizją orzeczeniu, że skoro rezygnacja z dostaw I kwartału 1967 r. nastąpiła już w ciągu tego kwartału, nie może to skutkować zwolnienia powodowego nabywcy od obowiązku zapłaty kar umownych, a zatem pobranie tych kar przez pozwanego sprzedawcę było zasadne i rozszczenie powoda o ich zwrot podlega oddaleniu.

Wobec powyższego rewizja nadzwyczajna została oddalona."

---

1) § 3. 1. W gospodarczo uzasadnionych wypadkach strony mogą zmienić lub rozwiązać umowę.

2. Dopóki nie upłynął termin dostarczenia towaru lub jego części przez sprzedawcę, kupujący może z ważnych powodów odstąpić od umowy przez złożenie stosownego oświadczenia. W wypadku takim jest on zwolniony od obowiązku zapłaty kar umownych, jednakże jest obowiązany do naprawienia szkody poniesionej przez sprzedawcę wskutek nakładów poniesionych w celu wytworzenia towaru lub jego części oraz wskutek utraty normalnego zysku.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ORGANIZACJA I TRYB DZIAŁANIA PAŃSTWOWEJ INSPEKCJI HANDLOWEJ

W nr 26 Dziennika Ustaw ukazały się dwa akty normatywne z dnia 25 sierpnia 1969 r.:

1) obwieszczenie Ministra Handlu Wewnętrznego w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy z dnia 25 lutego 1958 r. o Państwowej Inspekcji Handlowej (poz. 206), przy którym zamieszczony został aktualny tekst wspomnianej ustawy,

2) rozporządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego w sprawie organizacji i trybu postępowania organów Państwowej Inspekcji Handlowej (poz. 207).

Rozporządzenie ustala zakres działania Głównego Inspektoratu oraz inspektoratów wojewódzkich a także rejonowych, powiatowych, miejskich lub dzielnicowych, jeżeli zostaną powołane.

Poza tym, rozporządzenie normuje tryb postępowania organów inspekcji, wydawanie orzeczeń o jakości towarów, o ich zniszczeniu lub oddaniu do przerobu, a nadto przeprowadzanie dochodzeń, wytaczanie bądź popieranie powództw cywilnych w sprawach karnych itd.

PILOTAŻ MORSKI

Minister Żeglugi wydał nowe rozporządzenie opatrzone datą 20 sierpnia 1969 r. w sprawie pilotażu morskiego (Dz. U. Nr 25, poz. 192).

Rozporządzenie reguluje m.in., kto może zostać pilotem morskim, jakie są obowiązki i odpowiedzialność pilotów, jakie są rodzaje pilotażu morskiego itd.

Nowe rozporządzenie wejdzie w w życie 6 października 1969 r.

Opracowała

STANISŁAWA ZIELIŃSKA

O pracy agronoma

STANISŁAW GROMEK

W CELU opracowania możliwie najbardziej racjonalnego modelu organizacyjnego gromadzkiej służby rolnej Katedra Teorii i Organizacji pozaszkolnej Oświaty Rolniczej SGGW dokonała, na zlecenie Ministerstwa Rolnictwa, badań sondażowych obejmujących 41 gromad w 19 powiatach, położonych w 13 województwach.

Z ramienia Katedry byłem członkiem zespołu badawczego w pow. Tomaszów Lubelski. Z wywiadów przeprowadzonych z gromadzką służbą rolną, przewodniczącymi PGRN oraz rolnikami (działaczami kółek rolniczych) w gromadach Łaszczów, Rachanie i Typin w powiecie Tomaszów Lubelski wynika, że przejście gromadzkiej służby rolnej do rad narodowych stwarza w zasadzie korzystniejsze przesłanki większej efektywności jej pracy. Respondenci wskazywali, że zabezpieczenie realizacji rocznych i wieloletnich programów rozwoju rolnictwa gromad wymaga ciągłej pomocy fachowej ze strony służby rolnej. Przed reorganizacją Gromadzka Rada Narodowa nie miała większych możliwości realizacji tych programów, gdyż służba rolna była pod zarządem Związku Kółek Rolniczych.

Efektywność działalności służby rolnej może być obecnie większa, gdyż została ona odciążona od takich prac, jak zbieranie składek członkowskich w kółkach rolniczych, odprowadzenie funduszu na amortyzację i kapitalne remonty; stwarza to jej możliwości zajęcia się w większym stopniu problematyką rolniczą.

Wskazywano również, że obecnie agronom, zootechnik, lekarz weterynarii i inni mogą w większym stopniu oddziaływać na ogół rolników poprzez komisje rolne, przodowników do spraw ochrony roślin i kontraktacji, sołtysów oraz poszczególne zarządy kółek rolniczych.

Rolnicy oraz część służby rolnej wyraża zarazem obawę, że nadmierne obciążenie agronomów i zootechników różnymi sprawozdaniami i ocenami dla potrzeb GRN lub PRN może ujemnie wpłynąć na efektywność ich pracy. W związku z tym łomagano się jak najszybszego obsadzenia stanowisk referentów rolnych w GRN (co już zostało dokonane w większości gromad pow. Tomaszów) w celu odciążenia terenowej służby rolnej od prac kancelaryjnych.

Padało również wiele uwag krytycznych dotyczących metod kierowania działalnością gromadzkiej służby rolnej. Przedstawmy pokrótce opinie poszczególnych respondentów na te sprawy.

Ob. Danuta Krawczyk, agronom gromadzki z Rachań, wyraża pogląd, że dotychczasowe metody kierowania gromadzką służbą rolną przez Wydz. Rolnictwa i Leśnictwa są pośrednie między kierowaniem komenderującym, a kierowaniem typu doradczego. Na naradach w zasadzie mówi się, co należy zrobić, lecz za mało mówi się, w jaki sposób wykonać zadania. Wspomina, że były takie przypadki, kiedy wskazywano na obiektywne trudności w rozprowadzaniu ziemniaków w okresie jesiennym na reprodukcję, czy na planowe odnowienie — to pracownicy służby rolnej usłyszeli od swego kierownictwa: „bez dyskusji", „my tego nie przyjmujemy do wiadomości".

Zdaniem ob. Krawczyk pracownicy Wydz. Rolnictwa powinni udzielać służbie rolnej większej pomocy bezpośrednio w terenie przy realizacji konkretnych zadań. Tymczasem dotychczasowa praca Wydziału Rolnictwa w terenie polega przede wszystkim na kontroli wykonania zadań, natomiast Wydział rzadko zapewnia konkretną pomoc.

Co się tyczy znaczenia i roli narad szkoleniowych w podnoszeniu kwalifikacji respondentka stwierdza, że jak dotychczas nie spełniają one swego zadania. Tematyka szkolenia jest nieciekawa, szablonowa, ogranicza się do zakresu tematyki szkoleń ogólnorolniczych. Byłoby dobrze, mówi ob. Krawczyk, gdyby szkolenie dotyczyło nowych osiągnięć nauki, które powinny być wdrażane do praktyki. Otrzymywane przez agronomów dyspozycje z Prezydium GRN dotyczą głównie opracowania informacji z zakresu rolnictwa potrzebnych na sesje i posiedzenia prezydiów oraz dla Komisji Rolnictwa.

W dziedzinie premiowania agronomów respondentka postuluje potrzebę uwzględnienia ilości rozprowadzonych środków do produkcji rolnej i uzyskanych wyników produkcyjnych oraz warunków pracy terenowej, które albo sprzyjają osiąganiu pozytywnych wyników w pracy, lub je utrudniają. Ponadto należałoby brać pod uwagę również inicjatywę i wkład agronoma lub zootechnika w upowszechnianiu postępu rolniczego w gromadzie.

Przytoczmy z kolei wypowiedzi na te tematy ob. Janiny Skiby — agronoma gromadzkiego w Tarnawatki. Zwraca ona uwagę na to, iż nie należy przekazywać agronomowi do wykonania zbyt wiele różnych zadań, lecz ograniczyć się do mniejszej ilości najważniejszych dla postępu w rolnictwie. Organizowane narady powinny nie tylko ograniczać się do tego „co należy robić", ale traktować też o tym jak wykonać dane zadania.

Wnioskuje, aby personel Terenowych Ośrodków Informacji był podporządkowany Wydziałowi Rolnictwa i Leśnictwa, a to w tym celu, by nie doprowadzać do powstania wielu ośrodków dyspozycyjnych dla terenowej służby rolnej.

Respondentka postuluje, by w każdej wsi został wybrany przez rolników przodownik odpowiedzialny za sprawy produkcji rolnej, z którym mogłaby współpracować gromadzka służba rolna. Rolnik ten powinien otrzymywać odpowiednią rekompensatę materialną z GRN za faktyczny wkład pracy.

Według tejże respondentki Prezydium GRN praktycznie nie kieruje pracą gromadzkiej służby rolnej, przekazując tylko zadania zlecone przez Wydział rolnictwa (uzasadnia to brak odpowiedniego przygotowania fachowego). Całość pracy spoczywa w tej sytuacji na służbie rolnej.

„Dotychczasowy system premiowania gromadzkiej służby rolnej — — mówi J. Skiba — ustawiony jest w ten sposób, że rejony gospodarujące na dobrych glebach i o wyższej kulturze rolnej osiągają wysokie premie przy mniejszym nakładzie pracy. Natomiast w rejonach zaniedbanych włożony wysiłek jest o wiele wyższy, a efekty pracy mało widoczne".

Według tejże respondentki przy premiowaniu należy uwzględniać następujące kryteria: wykonanie zadań ustalonych w planie gromadzkim, wyniki produkcyjne i ilość rozprowadzonych środków do produkcji rolnej. Realizację zakresu wykonania zadań należy uzależniać od warunków terenowych i poziomu rolników. Oprócz tego należy brać pod uwagę wykonanie zadań szczególnie ważnych dla danego rejonu. Ocena powinna być oparta na punktacji uwzględniającej stopnie trudności ważniejszych zadań w produkcji rolnej.

Przytoczmy opinię jeszcze jednego agronoma gromadzkiego, ob. Jana Wróbla z gromady Susiec, który uważa, że kierowanie gromadzką służbą rolną powinno być mniej schematyczne, uwzględniające możliwości solidnego wykonania zadań w odpowiednim czasie. Wszystkie polecenia dla gromadzkiej służby rolnej powinny być koordynowane przez jedną osobę z wydz. Rolnictwa i Leśnictwa PRN. Zadania do wykonania winny być podawane na dłuższy okres czasu przed ich wykonaniem, a to dlatego, by agronom miał czas dobrać rolników i sam odpowiednio się przygotować.

Według Jana Wróbla „kierownictwo" Prezydium GRN, szczególnie tam, gdzie nie ma referenta rolnego, polega na powierzaniu służbie rolnej różnych pism i poleceń otrzymywanych z Prezydium PRN. Podaje przykład, iż zlecono zootechnikowi sporządzanie spisu rozpłodników we wszystkich wsiach tej gromady, co mu zabrało wiele czasu. Pracę tę winni wykonać sołtysi. Ponadto podaje, iż jemu w Prezydium GRN nikt nie wydaje dyspozycji nie związanych z rolnictwem, gdyż potrafi przekonać Prezydium co do zakresu swoich obowiązków.

*

Zapoznajmy się teraz z wypowiedziami inż. Mieczysława Głąba, kierownika Wydz. Rolnictwa i Leśnictwa PPRN w. Tomaszowie Lubelskim. Według niego realizacja zadań rozwoju rolnictwa stawia przed całą służbą rolną coraz trudniejsze problemy do rozwiązania. W związku z tym również gromadzka służba rolna ma wiele trudności, bowiem ciągle jeszcze obsługuje dużą liczbę rolników i to w dodatku o zróżnicowanym poziomie ogólnym, fachowym jak też o różnej strukturze gospodarstw.

„Jestem zdania, mówi inż. M. Głąb, że w takiej sytuacji jednym z warunków efektywnej pracy gromadzkiej służby rolnej (obok fachowości, umiejętności przekazywania wiedzy, zdolności organizacyjnych itp.) jest długoletnia praca agronoma gromadzkiego na terenie jednej gromady. Pozwala to na dokładne poznanie nie tylko warunków gleboklimatycznych i ekonomicznych, ale również poziomu fachowego rolników, sposobów ich produkcji, popełnianych najczęściej błędów, panujących nawyków, różnych tradycji itp., co niekiedy ma zasadniczy wpływ na produkcję.

„Ponadto długoletnia praca na terenie tej samej gromadzkiej rady narodowej pozwala na zdobycie zaufania i wyrobienie sobie autorytetu wśród rolników. Wprawdzie przepisy sprzyjają temu i za przepracowanie 5-ciu lat pracy na terenie jednej GRN jest przyznawany dodatek w wysokości 10 proc. miesięcznie od zasadniczego uposażenia, ale czy nie należałoby rozważyć możliwości, żeby przyznawać ten dodatek już po dwóch przepracowanych latach począwszy od 2 proc. dodatku, który w następnych latach byłby podwyższany".

„Obecnie daje się zauważyć, że służbie rolnej (agronomowi, zootechnikowi gromadzkiemu) dostarcza się tyle różnych instrukcji, przepisów, zaleceń — jakby chciało się objąć przepisem każdy szczegół ich pracy. Odnoszę wrażenie mówi inż. Głąb, że zaczyna następować pewnego rodzaju przeinstruowanie, co w rezultacie zmierza do ograniczenia własnej inicjatywy tych pracowników. W codziennej pracy z gromadzką służbą rolną należy dążyć do wyrabiania i utrwalania samodzielności, umożliwiać wykazywanie się własną inicjatywą. Stąd też służba ta powinna skoncentrować swoją pracę na wykonaniu zadań przyjętych w planach gospodarczych, stosując takie metody pracy, jakie w określonych warunkach okażą się najbardziej skuteczne".

„Gromadzka służba rolna ma zbyt wielką liczbę gospodarstw do obsługi, dlatego też nie może ich objąć należytym instruktażem. Wobec powyższego w każdej wsi — sugeruje inż. Głąb — do pomocy agronoma powinien być powołany przez niego przodownik wiejski d/s rolnictwa. Takiemu przodownikowi agronom zlecałby wykonanie niektórych prac organizacyjnych za umownym odpowiednim wynagrodzeniem (np. sporządzanie listy za usługi z zakresu ochrony roślin, nawożenia mineralnego, wapnowania itp.). Sprawowałby też funkcję łącznika między agronomem, zootechnikiem, i wsią przekazując pilne informacje odnośnie terminu wykonania niektórych zabiegów agrotechnicznych i zootechnicznych — jednocześnie nadzorując w pewnym stopniu prawidłowy ich przebieg. Uważam, iż rolnik sprawujący funkcję przodownika wiejskiego d/s rolnictwa winien być gospodarzem przodującym o dużym zaufaniu wśród miejscowych rolników, nie obciążony innymi pracami społecznymi. Za wykonane czynności wiejski przodownik d/s rolnictwa winien być wynagradzany bezpośrednio przez GRN na podstawie odpowiedniej umowy. Fundusze na ten cel mogą pochodzić w części z wydawanych obecnie sum na przodowników ochrony roślin, a w części z innych źródeł".

„Pracę o charakterze ściśle administracyjnym powinien wykonywać referent rolny, który jednocześnie przygotowywałby niezbędne analizy liczbowe dotyczące stanu gospodarki rolnej w gromadzie, prowadząc przy tym postępowanie administracyjne w stosunku do rolników nie wykonujących zadań wynikających z przepisów".

„Nie ulega wątpliwości, że agronom czy zootechnik wprowadzając nowe metody produkcji musi w znacznym stopniu opierać swoją pracę na doświadczeniach, demonstracjach, pokazach i wynikach produkcyjnych w gospodarstwach przyzakładowych. Jednak jak dotychczas system prowadzenia tych prac należy uznać za niezadowalający. Powołane w powiatach 2 — 3-osobowe komórki Terenowego Ośrodka Informacji Naukowo-Technicznej i Ekonomicznej nie mogą obecnie zastąpić i wydaje się, że przy takiej organizacji nie zastąpią służby specjalistycznej, ograniczonej, względnie zlikwidowanej w instytucjach kontraktujących i związkach branżowych. Odnoszę wrażenie, mówi inż Głąb, że w zależności od specyfiki produkcji w powiecie powinno być powołane więcej specjalistów (np. w powiecie tomaszowskim) od uprawy roślin oleistych, buraków cukrowych itp., które zajmują obszar około 15 tys. ha gruntów ornych. Tacy specjaliści są na szczeblu województwa, a czy nie powinno być odwrotnie?"

„Agronom czy zootechnik przy dynamicznym rozwoju wiedzy rolniczej bardzo często specjalistycznej i przy dużych obowiązkach nie jest w stanie opanować wszystkiego, a zatem musi otrzymać konkretną pomoc wyspecjalizowanych fachowców. Ponadto wspomniana służba TOINTiE powinna bezpośrednio prowadzić znaczną ilość doświadczeń i demonstracji, a nie ograniczać się tylko do rozdziału dla i tak obarczonej już gromadzkiej służby rolnej. Gromadzka służba rolna musi prowadzić część doświadczeń prostych, ale jednocześnie powinna otrzymywać systematyczne wyniki prowadzonych doświadczeń z obsługiwanego terenu o tematyce wyprzedzającej potrzeby produkcyjne co najmniej o 5 lat. Takie doświadczenia powinny być prowadzone przez pracowników TOINTiE.

*

Chciałbym też podzielić się z czytelnikami swoimi uwagami w omawianych sprawach, które nasunęły mi się w toku pełnienia funkcji zastępcy przewodniczącego Prezydium PRN Tomaszów Lubelski.

Chciałbym przede wszystkim zaznaczyć że problem prawidłowego kierowania działalnością gromadzkiej służby rolnej przez władze powiatowe i gromadzkie, nie został dotychczas zadowalająco rozwiązany. Praktyka wstępnego okresu po dokonaniu reorganizacji dowodzi, że funkcje zawodowe agronoma nie zostały jeszcze wykrystalizowane w sposób zgodny z wymaganiami nowej sytuacji i intencjami uchwały Rady Ministrów. W dalszym ciągu bowiem agronomowie widzą się przede wszystkim jako tzw. organizatorzy produkcji rolniczej w gromadzie. Podobnie zresztą widzą agronoma władze powiatowe i gromadzkie, a niekiedy i wojewódzkie.

Większość rolników naszego powiatu podczas przeprowadzanych z nimi wywiadów zdecydowanie postulowała konieczność przekształcenia agronomów z tradycyjnie pojmowanych, bliżej nie określonych „organizatorów produkcji rolnej w gromadzie", w instruktorów-doradców zajmujących się fachowo sprawami produkcji rolnej we wsiach i grupach gospodarstw. Łączyliby oni prace ogólnoorganizatorskie z instruktażem, podnoszeniem kwalifikacji producentów, wdrażaniem nowych metod produkcji i różnorodnych elementów postępu.

Wszelkie dyspozycje dla pracowników gromadzkiej służby rolnej powinny być wydawane tylko przez upoważnionego zastępcę kierownika Wydziału Rolnictwa i Leśnictwa PPRN do spraw terenowej służby rolnej. Należy tu konsekwentnie przestrzegać zasady jednoosobowego kierownictwa i odpowiedzialności.

Ponieważ praca agronoma gromadzkiego lub zootechnika ma charakter koncepcyjny, dlatego w instruowaniu ich pracy należy unikać zbytniej szczegółowości. Przeciwnie należy dążyć do wyzwalania własnej pomysłowości i inicjatywy. Należy zgodzić się z poprzednio przytoczonymi opiniami preferując w dziedzinie kierowania pracą agronoma styl kierowania typu doradczego. Powinno to pobudzać gromadzką służbę rolną do szukania coraz lepszych sposobów wiedzy i postępu rolniczego.

W praktyce naszego powiatu służba rolna otrzymuje na organizowanych naradach miesięcznych zestaw zadań na piśmie, które są wyczerpująco omawiane z uwzględnieniem techniki i metodyki ich wykonania. Jesteśmy nastawieni na to, iż w miarę podnoszenia poziomu terenowej służby rolnej — zakres wyboru metod i środków wykonywania zadań będziemy w coraz większym stopniu pozostawiać do wyboru zainteresowanym.

Co się tyczy premiowania, to przytoczone poprzednio wypowiedzi wskazały, że dotychczasowy system preferuje: uzyskane wyniki skupu uspołecznionego, rozprowadzenie środków produkcji, organizację demonstracji itp. Uwzględniając fakt, iż praca służby rolnej, zwłaszcza działającej w środowiskach o niższym poziomie kultury rolnej, jest procesem długotrwałym i przynosi efekty po kilku latach, proponuję przedyskutować i ewentualnie uwzględnić przy przyznawaniu premii także następujące elementy:

1) posiadane kwalifikacje pracownika,

2) poniesiony wkład pracy, mierząc jego ilością i jakością prowadzonych form i metod pracy,

3) postęp w poziomie gospodarowania, obszaru jego działania oraz wzrost wyników produkcyjnych.

Wydaje się, że przy premiowaniu terenowej służby rolnej należy również uwzględnić liczbę porad udzielonych rolnikom oraz uczestnictwo w ich realizacji w gospodarstwach. Czuwanie nad realizacją porad zapewni faktyczny postęp w rolnictwie i zadowolenie z pracy tym, którzy ich udzielają.

CZYTELNICY PISZĄ

Urządzenia wypłaszające przy maszynach rolniczych

Co roku, w czasie sprzętu zboża czy siana ginie sporo zwierząt łownych. Szacunkowe straty zwierzostanu w samym tylko województwie bydgoskim określa się na około 15 proc. ogólnego stanu zwierzyny łownej. Głównie ofiarami padają zające, sarny, kuropatwy, bażanty, a nawet dziki.

Trzeba zatem poważnie zająć się problemem, który jest tak stary, jak stary jest postęp techniczny w rolnictwie, odkąd wprowadzono maszyny do sprzętu ziemiopłodów. W rzeczywistości samej jest to zagadnienie niełatwe, skoro do tej pory go nie rozwiązano.

Zdajemy sobie sprawę, że powyższego mankamentu w naszej gospodarce łowieckiej całkowicie nie zlikwidujemy, lecz w dużym stopniu można ograniczyć poważne straty. Trudno mieć pretensje do rolnictwa, o to, że na skutek stałego rozwoju wykazuje coraz wyższy postęp, że wprowadza się znakomite żniwiarki, kosiarki, snopowiązałki i kombajny. Doskonałe dla rolnictwa, stanowią potencjalne zagrożenie dla dzikiego ptactwa i czworonogich mieszkańców pól i łąk. Terkot, jaki w czasie pracy wydaje maszyna, jak i „prychanie" ciągnika, powodują przedziwny stan psychozy u zwierząt. Zamiast uciekać przed grożącym niebezpieczeństwem, wpadają wprost pod tnące części maszyny. Niektóre zaś przywierają całym ciałem do ziemi, sądząc, że w ten sposób unikną niebezpieczeństwa. Stąd wyłania się potrzeba zastosowania przy koszeniu urządzeń wypłaszających. W Polsce, tu i ówdzie, wypłaszacze są znane, są to jednak wypadki sporadyczne.

W 1965 roku z inicjatywy Departamentu Mechanizacji Ministerstwa Rolnictwa podjęta została myśl produkcji urządzeń wypłaszających, zawieszanych do traktorów przez POM w Kościanie ,woj. poznańskie i zawieszanych do kombajnów przez POM Stargard Gdański. W tymże samym roku przeprowadzone zostały w wybranych ośrodkach hodowli zwierząt łownych specjalne próby nad zastosowaniem wypłaszaczy. Doświadczeniom patronował m. in. Instytut Ekologii PAN. Próby wykazały, że wypłaszacze, pomimo niedoskonałości konstrukcji, spełniają należną im rolę.

Problem wymaga wzmożenia wysiłków, które by ograniczyły ilość nieumyślnie niszczonych zwierząt łownych do minimum.

ZBIGNIEW DERFERT

II Międzynarodowa Wystawa Containery (zasobniki) i transport kombinowany

Hamburg, 21 — 26 październik 1969

przedstawia
na terenie wystawowym najnowszy stan postępu technicznego. Punkty węzłowe: usługi i serwis

demonstruje
na terenie wystawowym przygotowanie do transportu i prawidłowe załadowanie towarów — uzupełnione zwiedzaniem placów przeładunkowych w portach morskim i lotniczym

informuje
na Międzynarodowej Konferencji Containerowej na tematy konferencji żeglugowych, przepisów celnych, problemów odpowiedzialności i normowania, typów statków we współzawodnictwie i przyszłości transportu europejskiego itp.

Zgłoszenia przyjmuje:
Internationale Container Konferenz e. V.
2 Hamburg 50, Hohenzollernring 63, Tel. 880 75 32.

Informacji udziela:
Container Expo Hamburg
2 Hamburg 36, Planten un Blomen
Tel (0411) 35 12 51, Telec 212 609

I-22

Ilość, jakość i premie czyli co się komu opłaca

STANISŁAW HARASIMIUK

INŻ. Henryk Gołębiowski, przewodniczący Wojewódzkiej Komisji Jakości przy oddziale NOT w Lublinie twierdzi, że stawianie znaku równości pomiędzy ilością i jakością w odniesieniu do płac, jest koniecznością, która swoim zasięgiem powinna możliwie niezwłocznie objąć cały przemysł i szerzej — gospodarkę narodową.

Forma postulatywna powyższego twierdzenia może wydać się cokolwiek zaskakująca: przecież przemysł, zwłaszcza kluczowy, dysponuje powszechnie stosowanym i dosyć rozbudowanym systemem bodźców ekonomicznych, służących podwyższaniu jakości produkcji. Rzeczywiście można tu przytaczać przykłady rozmaitych sposobów premiowania, nagrody pośrednie ściśle z jakością związane (jak premie eksportowe, „trzynastki" itp.) i bezpośrednie (głównie tzw. dodatki za jakość i premie za stosowanie samokontroli).

Nie o same tu systemy chodzi — jakkolwiek i one posiadają wiele luk i mankamentów (o czym w osobnym rozdziale). Nie mniej istotne znaczenie wydają się mieć implikacje wynikające z hasłowego traktowania pojęcia.

WIĘCEJ — LEPIEJ — TANIEJ

Złośliwi twierdzą, że w tym nadużywanym z różnych okazji haśle tkwią sprzeczności nie do przezwyciężenia. Na dodatek owi złośliwi dowodzą, że są po prostu — realistami. Mówią: na etapie przechodzenia od metod ekstensywnych do intensyfikacji procesów wytwarzania, **nie jest możliwe beznakładowe zwiększanie i polepszanie jakości produkcji.** I dodają, że slogan powinien brzmieć: „Lepiej i więcej — drożej" lub przynajmniej: „Lepiej i więcej — przy minimalnych, ale realnych kosztach".

W lubelskiej WKJ przekornie dowodzą, że wbrew złośliwym, jest jednak możliwa realizacja hasła w jego starej formie. Przytaczają przykład 3 zakładów, które znacznie podwyższyły jakość niektórych wyrobów, bez żadnych nakładów, przyznawanych na tego rodzaju cele przez zjednoczenia czy resorty. Zakłady te zdobyły dla 4 swoich wyrobów grupę nowoczesności „A".

Zadanie zrealizowali we własnym zakresie, ale czy rzeczywiście beznakładowo? Za odpowiedź niech posłuży fakt, iż w każdym z owych 3 przedsiębiorstw obniżyły się wskaźniki rentowności. Oczywiście, nie ma w tym żadnego paradoksu. Doskonalenie tych 4 wyrobów pochłonęło wiele pracy, poprzedziła je modernizacja konstrukcji i technologii, renowacja parku maszynowego, oprzyrządowania itp. itd. Słowem — rzecz kosztowała znaczne sumy. O sumy te — paromilionowe — automatycznie zmniejszyły się (o kilka procent) fundusze zakładowe eksperymentujących przedsiębiorstw. A więc i nagrody indywidualne, trzynastki...

Na szczęście załogi na ogół nie straciły na uzyskaniu grup nowoczesności. Poniesione „straty" zostały skompensowane bodźcem za to osiągnięcie w postaci zwiększenia właśnie funduszu zakładowego o... parę do kilku procent (jak wiadomo, zwiększenie stopy procentowej funduszu zakładowego stanowi obecnie **jedyny** bodziec w kierunku podwyższenia nowoczesności produkcji). Tak więc w konkretnych przypadkach zakłady wyszły na remis: nic wygrał, nic stracił. Z „małym" wyjątkiem — okazało się, iż w jednym zakładzie premia za zdobycie grupy „A" skompensowała poniesione na ten cel koszty tylko w 75 proc., czyli za nowoczesność swego produktu załoga zapłaciła paroma procentami trzynastej pensji. Czy po takim doświadczeniu odważy się podjąć kolejne ryzyko?

„Wyjście z sytuacji jest proste — konkluduje inż. Gołębiowski. — Wystarczy podczas ustalania wskaźników rentowności uwzględniać rzeczywiste koszty poniesione w realizacji programu zdobywania grupy nowoczesności. Wówczas załoga, i to część faktycznie sprawie zasłużona, otrzyma liczące się nagrody, które należycie spełnią rolę bodźca, rzeczywistego dopingu i zachęty dla innych. W tym właśnie duchu, zresztą zgodnie z zaleceniem, nasza WKJ przeanalizuje sytuację we wszystkich zakładach. Dotychczasowe obserwacje są cząstkowe, a więc za mało jeszcze reprezentatywne. Dopiero po zgromadzeniu kompletnego materiału analitycznego, że tak powiem, dowodowego — będzie można wystąpić z określonymi postulatami na odpowiednim szczeblu. W każdym razie problem istnieje na pewno.

PŁACIĆ ZA JAKOŚĆ

W świetle cytowanych na wstępie wytycznych KC, płace robotników bezpośrednio produkcyjnych powinny być ściśle uzależnione od dwu **równorzędnych** czynników: ilości i jakości. A jak jest rzeczywiście?

W świdnickiej WSK wybieram karty pracy dla dwóch robotników akordowych z tego samego wydziału; obaj posiadają identyczne kwalifikacje i jednakową, VII grupę zaszeregowania. Pierwszy z nich, Włodzimierz Z. w czerwcu br. wykonał 130 proc. normy, przy czym KT zakwestionowała 10 proc. jego produkcji, zaliczając je do braków. Po potrąceniu braków łączny zarobek miesięczny Włodzimierza Z. wyniósł 2 503 zł netto. Drugi z robotników, Edward M. w czerwcu wykonał równe 100 proc. swoich zadań. Cała jego produkcja była bezbrakowa. Zarobek Edwarda M. wyniósł 2 114 zł netto.

Z powyższego przykładu wynika oczywisty i niepokojący w treści wniosek, że robotnikowi zdecydowanie bardziej opłaca się pracować „na ilość", niż „na jakość". I to nawet wówczas, gdy w zakładzie jest możliwe ustalenie autorstwa produkcji. Tymczasem w większości przedsiębiorstw, zwłaszcza mniejszych, możliwości tej nie ma; produkcja jest anonimowa. W takiej sytuacji — jak usłużnie wyliczył rachmistrz zakładowej rachuby płac — Włodzimierz Z. zarobiłby nie 2,5 tys. zł, lecz 3 023 zł, a spowodowane przez niego 10 proc. braków weszłoby po prostu w ciężar kosztów przedsiębiorstwa...

Ekonomista z działu analiz ekonomicznych dużej fabryki przemysłu maszynowego dowiódł reporterowi ewidentnie, że to, co opłaca się bezpośredniemu wykonawcy (ilość), absolutnie nie opłaca się zakładowi. Tu m.in. tkwi źródło powstawania wielkich zapasów nikomu niepotrzebnych złych wyrobów. Poza tym przedsiębiorstwo traci nie tylko na funduszu płac, ale i na materiałach, obciążeniu maszyn, przepustowości, zużyciu energii, wydajności pracy itd. Traci także na prestiżu.

„Dlatego należy uznać za przestarzały miernik pracy robotnika oparty na wskaźnikach wyrobienia normy — twierdzi inż. Jerzy D. z lubelskiej FMR. **Potrzebna jest ocena jakościowa,** i to jako powszechnie obowiązujący system, zrównany w hierarchii z wymogami ilościowymi. Dopiero wtedy będzie można stosować sprawiedliwe płace, skutecznie sterować jakością, bo ktoś trzaskający dużo ale z bublami, bo w pośpiechu, nie będzie już miał żadnego interesu prześcigać kogoś, kto nie przekracza norm, ale robi solidnie, bez żadnych usterek. Krótko — trzeba płacić za jakość. Ale w precyzyjnie opracowanym systemie, bo, moim zdaniem, dodatki za jakość to zanadto rozproszone półśrodki, które sprawy nie rozwiążą".

KOSZTOWNE ŁUKI W PRZEPISACH

Np. w układzie zbiorowym metalowców jest wzmianka, która mówi, że robotnika powodującego braki produkcyjne (jeśli jest możliwość ustalenia) **można** ukarać potrąceniem z wynagrodzenia — uprzednio pomniejszonego o wartość robocizny bubli — odpowiednio do ilości braków; natomiast robotnika pracującego bezbrakowo **można** nagrodzić dodatkiem za jakość. Są to więc sformułowania niemal enigmatyczne, a w każdym razie nieprzydatne w praktyce ze względu na ich ogólnikowy charakter. Ale przynajmniej jest w ogóle mowa o jakości — w przemyśle terenowym i spółdzielczym za jakość nie przewiduje się na ogół ani nagród, ani kar. Podczas odwiedzin w Lubelskich Zakładach Sprzętu Rolniczego „Lechia" oświadczono mi wręcz, że jakość produkcji zależy od wewnętrznego, administracyjnego ustawienia pracy. Uważnie przeczytany obowiązujący pracowników zakładu układ zbiorowy rzeczywiście milczy na ten temat i w żadnym miejscu nie łączy słowa jakość z jakimikolwiek formami wynagrodzenia.

Zatem w mniejszych zakładach, mających jak wiadomo największe kłopoty z jakością, nie działają w tym kierunku żadne bodźce ekonomicznego oddziaływania na załogi. Sterowanie jakością odbywa się tradycyjnie, przestarzałą drogą mało skutecznych nakazów i zakazów, czasem w oparciu o normy branżowe, wieloletnie umowy kooperacyjne, porozumienia. Same załogi bezpośrednio jakością nie są zainteresowane — obowiązują je reżimy wyłącznie ilościowe. Przy czym warto dodać, że w przemyśle terenowym i spółdzielczym przestarzały system kontroli opiera się w większości na odbiorze ostatecznym, a produkcja jest anonimowa.

inaczej jest np. w kluczowym przemyśle maszynowym, który w kraju uchodzi za najlepiej zorganizowany pod względem systemu bodźców wpływających na jakość. Uzupełnieniem wspomnianej lakonicznej wzmianki w układzie zbiorowym metalowców jest tu wprowadzona w życie uchwała nr 281 Rady Ministrów (z 1966 r.), która upoważnia zakłady do naliczania 6 proc. od funduszu płac w grupie przemysłowej robotników z przeznaczeniem tej sumy na bodźce materialne dla załogi za podwyższanie jakości wyrobów. Uchwała precyzuje, że z owego funduszu można wypłacać zasługującym na to robotnikom dodatki w wysokości od 5 do 10 proc. zarobków miesięcznych.

W świdnickiej WSK dokładnie prześledziłem praktycznie funkcjonowanie dodatku. Przyjęła się tu zasada, że dodatek za jakość wypłacany jest w wysokości 8 proc. zarobków. Zatem nagrodami za jakość objętych jest aż 3/4 załogi! W wydziale o 100-osobowej załodze nagradza się aż 75 osób, a tylko 25 nie. Proporcje owe spowodowały, rzecz jasna, że nagroda przestała być bodźcem, stała się łatwo dostępnym **dodatkiem.**

Stąd małe efekty. Oto do 1966 r. w WSK bezbrakowo pracowało ok. 70 proc. załogi robotniczej. Obecnie, po 3 latach stosowania uchwały 281, grono brakorobów zmniejszyło się zaledwie o niespełna 5 proc. To mierne osiągnięcie pochłania rocznie niebagatelną sumę 4 mln zł. Tymczasem efekty wymierne w postaci poprawionej jakości, nie osiągają rocznie nawet czwartej części nakładów: roczny spadek wartości (nie ilości) braków zamyka się w granicach 1 mln zł.

Mówi szef KT świdnickiej WSK: „Uchwała precyzuje zbyt wąskie „widelki", które powodują małą skuteczność bodźców. Naszym zdaniem, są dwa wyjścia. Pierwsze: należałoby stawiać wysokie wymagania jakościowe, które wykonaliby najlepsi i tylko oni otrzymaliby — w dużo mniejszej niż obecnie liczbie, ale za to wysokie dodatki, co dopingowałoby innych do solidnej pracy. I drugie: w ramach tego samego funduszu należałoby poszerzyć widełki w granicach 5—25 proc. Chodzi o uelastycznienie systemu. Bo dziś górną granicę 10 proc. dajemy tylko robotnikom wykonującym samokontrolę. W ten sztuczny sposób chcemy wyróżnić podejmujących się samokontroli, która stawia przed ludźmi bardzo wysokie wymagania. Oczywiście 2 proc. więcej dodatku to niewspółmiernie małe wyróżnienie za wcale niemałe kłopoty. Krótko mówiąc, uchwała 281 trochę wiąże zakładom ręce i praktycznie nie pomaga przełamać szkodliwej prawidłowości, wedle której ludziom bardziej opłaca się narobić w pośpiechu bubli, niż zrobić tylko swoje, ale solidnie".

Równie, jak bodźce dodatnie, teoretyczny charakter mają kary. Oto w szeregu zakładów kluczowych przemysłu metalowego średnia wartość braków spowodowanych przez 1 robotnika wynosi 128 zł miesięcznie. W identycznym przedziale czasowym wyegzekwowano od każdego robotnika średnio 33 (słownie trzydzieści trzy)... grosze z tytułu kar za złą jakość.

Niemal **absolutny** — praktycznie — brak odpowiedzialności w omawianym zakresie wynika z braku wiążących przepisów wykonawczych do ogólnikowych sformułowań we wspomnianych układach zbiorowych. „Z dodatkami, a zwłaszcza karami za jakość, powinno być analogicznie jak, dla przykładu, z dyscypliną — jeszcze raz cytuję wypowiedź inż. H. Gołębiowskiego. Regulamin określa precyzyjnie, jakie sankcje grożą np. za spóźnienia, nieusprawiedliwioną absencję itd. Wskazane byłoby równie dokładne określenie w regulaminie nagród i sankcji z tytułu dobrej lub złej jakości. Z jednej strony robotnik wiedziałby od razu czego i za co może się spodziewać, a z drugiej strony administracja nie musiałaby uciekać się do niepedagogicznych metod rozdziału za wszelką cenę całego funduszu jakościowego — bo szkoda go zmarnować. Zmarnować rzeczywiście szkoda i trzeba cały fundusz dać ludziom faktycznie zasługującym. Jak i należy karać brakorobów, bo nadmierna pobłażliwość niczym absolutnie nie jest usprawiedliwiona. Słowem, korektura systemu bodźców i kar za zadania jakościowe to zwyczajna życiowa konieczność.

ZAMIAST WNIOSKÓW

Po II Plenum KC, które wytyczyło jako jedynie słuszne selektywne drogi rozwoju przemysłu i konieczność przechodzenia do intensywnych metod wytwarzania, wiele zakładów próbuje — z niejednakowym zresztą skutkiem — stosować u siebie różnego rodzaju bezdefektowe metody pracy, których efektem ma być produkcja nowoczesna o wysokich standardach i parametrach jakościowych. Są to wstępne i niezbędne przymiarki, poprzedzające bardziej zdecydowane wkroczenie naszych wyrobów na rynki zagraniczne i pełniejsze zaspokajanie potrzeb własnych w wysoko standardowe artykuły powszechnego spożycia. Zamierzenia — także z różnym powodzeniem — opracowywane od czasu IV Zjazdu, a zwłaszcza VII Plenum, wchodzą już w fazę wdrażania i coraz powszechniejszej, bardziej intensywnej realizacji (mowa przede wszystkim o przedsiębiorstwach przemysłu kluczowego, głównie tzw. wiodących).

Czy bez uregulowania systemu bodźców ekonomicznych za jakość i w ogóle bez wypracowania precyzyjnego systemu sterowania jakością w skali całego przemysłu — jest możliwe zrealizowanie postulatów nowoczesności produkcji i całego ambitnego programu nakreślonego przez partię? Odpowiedź, jak się wydaje, może być tylko negatywna.

Rzecz jasna, nie umniejsza to roli czynników pozabodźcowych w oddziaływaniu na jakość. Podkreśla się konieczność preferowania dobrej roboty w codziennej pracy organizacji zakładowych, większego popularyzowania ludzi pracujących bezbrakowo i wyróżniania ich nie tylko nagrodami. Proponuje się np. wyróżnienia prestiżowe, a także w postaci przywilejów socjalnych. Mówi się o udzielaniu urlopów w lipcu i sierpniu tym robotnikom, którzy od początku roku pracowali bezbrakowo, realizowali nienagannie zadania jakościowe: mówi się o udzielaniu im pierwszeństwa w przyznawaniu atrakcyjnych wczasów, miejsc kolonijnych dla dzieci, a nawet mieszkań (w tym sensie, że z dwu robotników o jednakowych szansach, pierwszy otrzyma mieszkanie czy miejsce w hotelu ten, który lepiej pracuje). Nie są to z pewnością sprawy błahe, i warto by stały się przedmiotem szerszego zainteresowania.

Wreszcie nie sposób na podstawie wycinkowych, do pewnego stopnia, obserwacji tu przedstawionych, formułować wnioski zbyt daleko idące. Rzecz wymaga bez wątpienia szerszych analiz i wyczerpujących opracowań. Tym bardziej, iż praktyka gospodarcza w innych regionach — poza oczywistymi punktami zbieżnymi — może mieć cechy specyficzne, wymagające niekiedy bardziej indywidualnego potraktowania. Pewne natomiast jest jedno: istnieje problem, od którego rozwiązania w niemałym zapewne stopniu zależeć będzie sprawny przebieg realizacji dalekosiężnego programu, nakreślonego przez partię dla przemysłu i całej gospodarki narodowej.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Głos mają KSR-y

gadnienia, związane z przyszłością przedsiębiorstw. Powstał obfity materiał analityczny na temat sytuacji w dziedzinie wykorzystania istniejących zdolności produkcyjnych, poziomu jakości i opłacalności produkowanych wyrobów i wreszcie na temat dalszego biegu działalności inwestycyjnej. Z wielu opracowań wynikają często różne i nie zawsze idące w tym samym kierunku wnioski. Często trudno nawet mówić o gotowych wnioskach. Poszukując odpowiedzi na jedne pytania, grupy problemowe osiągnęły to, że potrafiły sformułować następne pytania. Niełatwo będzie teraz to wszystko podsumować i ocenić. Główny problem nie polega przy tym na powstających znakach zapytania. Pół biedy, jeśli komisje problemowe, napotykając w swej pracy określone trudności, starały się, na miarę swoich możliwości, jeśli już nie przezwyciężyć, to chociaż gruntownie i obiektywnie — opisać. Większy problem polega na tendencyjnościach, które mogą się objawiać zarówno w postaci wyolbrzymiania jednych, jak i zamazywania innych trudności i znaków zapytania.

Za parę miesięcy, po zakończeniu pierwszej fazy prac nad przygotowywaniem projektu planu, będzie już można w sposób rozwinięty i oparty na szerszym materiale ocenić główne problemy, jakie wyłaniają się w tej dziedzinie w realizacji tak silnie wyeksponowanej przez II Plenum KC PZPR idei oddolnego wyzwalania czynników intensywnego rozwoju gospodarczego. Z informacji uzyskanych przez Komisję Planowania ze zjednoczeń wynika jednak nie najlepszy obraz osiągniętego przed dwoma miesiącami stanu przygotowań projektu planu na przyszłą pięciolatkę.

Uderza zwłaszcza stosunkowo niski projektowany wzrost wydajności pracy na jednostkę wartości środków produkcji. Z informacji tych wynika więc, że w przyszłym pięcioleciu ogółem w przemyśle wydajność miałaby wzrastać średniorocznie o ok. 7 proc. (6,8 proc., jeśli posługiwać się wartością produkcji czystej, a nie globalnej). Pełne uświadomienie, że jest to mało, daje porównanie tego wskaźnika z proponowanym wzrostem technicznego uzbrojenia pracy, które, jak wynika ze wspomnianych informacji, powiększałoby się w latach 1970—1975 średniorocznie o 5,7 proc. Tak więc na jednostkę przyrostu wartości technicznego uzbrojenia pracy, średnioroczny przyrost wydajności ukształtowałby się na poziomie zaledwie 1 punktu (iloraz 6,8 : 5,7 = 1,2).

Główną przyczyną małego wzrostu wydajności na jednostkę wartości technicznego uzbrojenia pracy, zakładanego w projekcie planu na przyszłą pięciolatkę, jest niedostateczne uwzględnienie w tym projekcie planu intensywnych czynników rozwoju gospodarczego. Wciąż jeszcze podstawowym czynnikiem wzrostu produkcji jest powiększanie zatrudnienia, a za rosnącym zapotrzebowaniem na inwestycje nie następują oczekiwane zmiany w polityce koncentracji inwestycji na rzecz selektywnego rozwoju gospodarki narodowej. Trudno uznać na podstawie wspomnianych informacji ze zjednoczeń, że dysponujemy już projektami planów uwzględniającymi wykorzystanie intensywnych czynników rozwoju gospodarczego, jeśli przy proponowanym na lata 1970—1975 średniorocznym wzroście wydajności pracy w tzw. przedsiębiorstwach rozwojowych (grupa przedsiębiorstw, która zgodnie z przyjętą nomenklaturą miała reprezentować najbardziej preferowane kierunki działalności gospodarczej) o 8 proc. (wg wartości produkcji globalnej) i o 7,7 proc. (jeśli zastosować do obliczenia wartość produkcji czystej) zakładało się średniroczny wzrost zatrudnienia na poziomie 4,6 proc.

Jedną z głównych przyczyn niedostatecznego uwzględnienia intensywnych czynników rozwoju gospodarczego w dotychczasowych pracach nad projektem planu na lata 1971—1975 był brak dostatecznej selekcji tego, co powinno w przyszłym pięcioleciu być rzeczywiście rozwijane najszybciej, od tego, co raczej nie powinno być rozwijane. Jak wynika ze wspomnianych już informacji, otrzymanych ze zjednoczeń w sierpniu br., jako rozwojowe potraktowane zostały przedsiębiorstwa wytwarzające (wg wykonania w 1968 r.) 55,4 proc. produkcji przemysłowej. Nawet dla laika jest zrozumiałe, że trudno byłoby liczyć na szybkie rozwinięcie do skali produkcji wielkoseryjnej i na światowym poziomie techniki tak wielkiej grupy przedsiębiorstw. Koszt takiego przedsięwzięcia przekraczałby wielokrotnie nasze krajowe możliwości.

W każdym niemal przedsiębiorstwie istnieją podstawy do krytycznego spojrzenia z tego punktu widzenia na przygotowywane projekty planów. Nie ma chyba takich przedsiębiorstw, w których już wszystko zostało powiedziane na temat tego, z czego można by jeszcze zrezygnować na rzecz ukształtowania przyszłego, bardziej wyspecjalizowanego profilu asortymentowego produkcji. Chociaż z rosnącą ostrością sprawy te od dawna są już u nas podkreślane, zbyt słaby wyraz znajduje jeszcze w praktyce dążenie do przestawienia z krótkich na długie serie produkcji i na produkcję masową, która daje największe przyrosty wydajności pracy na jednostkę wartości środków trwałych. Wciąż jeszcze zbyt wielki jest nacisk na inwestycje, które mają służyć powielaniu w nieco rozszerzonych rozmiarach dzisiejszej i wczorajszej struktury produkcji. A przecież nie stać nas na to, by od razu we wszystkich dziedzinach dostatecznie szybko osiągnąć i przekroczyć próg dzielący nas od uruchomienia opłacalnej skali produkcji, która z reguły wymaga angażowania znacznych środków, początkowo bez rekompensaty w postaci odpowiedniej masy dóbr rynkowych.

Obok braku pożądanej selekcji, na niedostatecznym uwzględnieniu intensywnych czynników rozwoju gospodarczego w przygotowywanych w przedsiębiorstwach projektach planów zaważyły także inne przesłanki. Podobnie jak to miało miejsce w pracach nad planem na rok 1970, również na przygotowaniach projektu przyszłego planu pięcioletniego zaciążyły w wielu przedsiębiorstwach znane reguły gry polegające na niepokazywaniu wszystkich swoich możliwości wzrostu produkcji i eksportu oraz na sztucznym wyolbrzymianiu przyszłych swoich potrzeb zatrudnieniowych, importowych i inwestycyjnych. Rozumowało się kategoriami dotychczasowych kryteriów oceny działalności gospodarczej i bodźców zainteresowania materialnego za wykonanie i przekroczenie rocznych i kwartalno-miesięcznych zadań produkcyjnych.

Prawdziwe interesy pracowników przedsiębiorstw nie mają nic wspólnego z taką postawą. Od maksymalnej koncentracji uwagi na poszukiwaniu oraz od ujawniania możliwości przyspieszenia rozwoju gospodarczego na bazie czynników intensywnych zależy bowiem realna perspektywa wzrostu dochodu narodowego, w tym również tej jego części, która przeznaczana jest na spożycie, a więc na podwyższenie płac pracowniczych. Ryzykowne jest przy tym również przeświadczenie, że ukrycie rezerw w projekcie planu na przyszłe pięciolecie okaże się korzystne z punktu widzenia przyszłej oceny pracowników tego czy innego przedsiębiorstwa. Pewnych elementów do takiej refleksji powinna dostarczyć ostatnia faza prac nad przygotowywaniem planu na rok 1970. Jest zrozumiałe, że silne położenie nacisku na wzrost odpowiedzialności za przygotowywane plany na rok 1970 z jeszcze większą ostrością będzie musiało wystąpić w stosunku do projektów planu na lata 1971—1975. W wielu bowiem wypadkach to, co w stosunku do roku 1970 po prostu nie mogło zostać osiągnięte ze względu choćby tylko na zbyt krótki okres, który nas dzieli od początku nadchodzącego roku — w stosunku do projektu planu na lata 1971—1975 może być jeszcze nie jeden raz gruntownie przeanalizowane i zgłoszone powtórnie w zmienionym lub poprawionym wariancie. Z tego punktu widzenia klimat, który powstaje obecnie w wielu przedsiębiorstwach i zjednoczeniach wokół odrzucanych projektów planów na rok 1970, należy oceniać jako pomyślny dla prac nad projektami planów na lata 1971—1975.

Zgodnie z uchwałą V Zjazdu PZPR, w następnym pięcioleciu zmienią się także reguły oceny i premiowania w kierunku ich obiektywizacji, tak, by korzyści odnosili ci, którzy potrafią zrealizować ujawnione w planie możliwości intensywnego rozwoju, a nie ci, którzy w 100 i więcej procentach wykonują plany metodami ekstensywnymi, plany niedostatecznie napięte, które nie wskazują na to, że przy ich projektowaniu dostatecznie energicznie dążyło się do znalezienia i ujawnienia możliwości przyspieszenia rozwoju gospodarczego na bazie czynników intensywnych. Zgodnie z przyjętymi kierunkami doskonalenia metod planowania i zarządzania dążymy bowiem do tego, by w premiowaniu i ocenie pracowników przedsiębiorstw i zjednoczeń uwzględniany był nie tylko stopień wykonania czy przekroczenia zadań planowych, i nie tylko napięcie tych zadań, ale także ogólna prawidłowość realizowanych kierunków rozwoju gospodarczego. Powinny to być premie i oceny za osiągnięcia w dziedzinie wprowadzania do gospodarki i efektywnego wykorzystania intensywnych czynników rozwoju gospodarczego — co wyrażałoby się w postaci zaproponowanej już we wstępnym wariancie projektu planu — i następnie urzeczywistnionej poprawie ogólnych wyników ekonomicznych, obniżce kosztów własnych produkcji, w dodatnim saldzie handlu zagranicznego, wynikającym z szybszego wzrostu eksportu w porównaniu z importem, ustalonym na wyższym poziomie wskaźniku przyrostu produkcji na jednego zatrudnionego i na jednostkę wartości technicznego uzbrojenia pracy itp.

Pewne kroki w tym kierunku powinny być zrobione już w roku nadchodzącym, co byłoby konsekwencją z taką ostrością wysuwanego obecnie pod adresem przedsiębiorstw i zjednoczeń żądania ujawnienia wszystkich rezerw wzrostu wydajności pracy i przyspieszenia rozwoju gospodarczego na bazie czynników intensywnych.

Są to sprawy, które — w przypadku prac nad planem na nadchodzącą pięciolatkę — nie szybko stracą na aktualności. Idea doprowadzenia do maksymalnej mobilizacji przedsiębiorstw i zjednoczeń w dziedzinie poszukiwania i ujawniania możliwości przyspieszenia rozwoju gospodarki na bazie czynników intensywnych — główna id a II plenum KC PZPR — będzie, jak można sądzić, przebijała sobie drogę, łamiąc niejedną przeszkodę nie tylko w sferze starych nawyków i schematycznego sposobu myślenia, lecz także w dziedzinie organizacji gospodarki i mechanizmu jej funkcjonowania.

Przystępując obecnie do dyskusji nad opracowywanymi projektami planu pięcioletniego swoich zakładów pracy, wszyscy uczestnicy Konferencji Samorządu Robotniczego powinni więc próbować maksymalnie krytycznie spojrzeć na wszystko to, co już dotychczas zostało w tej dziedzinie w ich zakładach zrobione. Temu krytycznemu spojrzeniu nie powinna przeszkadzać występująca niekiedy skłonność do nadawania obradom uroczystego nastroju. Nie jest najważniejsze, by październikowe obrady KSR odbywały się w uroczystym nastroju i obawa przed jego popsuciem nie może hamować krytyki. Należy pamiętać, że do zadań KSR i rady robotniczej, sprawującej nadzór nad całokształtem działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, należy także kontrola kierownictwa i dyrektora. Powinno się dążyć do przezwyciężenia występującej jeszcze tu i ówdzie sytuacji, że dyrektor oraz niektórzy członkowie kierownictwa starają się przekształcić radę robotniczą i KSR w tubę do wygrywania często małych i partykularnych interesów. Zajmując postawę krytyczną wobec dotychczasowego dorobku w zakresie przygotowywania przyszłych planów przedsiębiorstw na przyszłe pięciolecie trzeba jednocześnie dążyć do tego, żeby rodziła się stąd krytyka obiektywna, kierująca się motywami ogólnogospodarczymi. Trzeba starać się maksymalnie zdystansować (w sensie pozytywnym) do spraw będących w niedawnym jeszcze czasie przedmiotem drobiazgowej, żmudnej pracy, żeby patrząc w las nie widzieć tylko poszczególnych drzew.

MAREK MISIAK

Chłodnie składowe

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Stulecia w USA pracowało ponad 600 chłodni składowych, a pierwsze zamrażalnie mięsa powstały w latach sześćdziesiątych ubiegłego wieku w Sydney, Melbourne oraz w Nowym Jorku). W latach międzywojennych uruchomiono jeszcze dwie dalsze wielobranżowe chłodnie składowe: w Warszawie w 1937 oraz w Łodzi w rok później.

Po wojnie chłodnictwo składowe zaczynało od poziomu nieco niższego od poziomu roku 1939, choć przybyło parę chłodni zbudowanych w okresie wojennym. Rozwój chłodnictwa nastąpił dopiero w okresie późniejszym, gdy zaczęto prowadzić planową gospodarkę produktami żywnościowymi i system kontraktacji. W wyniku działalności inwestycyjnej stworzono w miarę silne i nowoczesne chłodnictwo składowe. Oczywiście, nasuwają się tu pytania: a jak wyglądamy w porównaniu z innymi krajami? Niestety porównanie z chłodnictwem w skali światowej czy nawet europejskiej jest mocno utrudnione. Różna jest bowiem metodologia zaliczania poszczególnych obiektów do chłodnictwa składowego. Inne obiekty zalicza się do niego w Polsce, inne — na przykład — w USA czy w Grecji, a niektóre kraje w ogóle nie podają kryteriów zaliczania. Ponadto o poziomie chłodnictwa nie świadczy wyłącznie ilość chłodni, ich kubatura itp., ale również szereg innych kryteriów, które określają czy dana powierzchnia składowa zaspokaja potrzeby gospodarki narodowej. Inne przecież są potrzeby Hiszpanii czy Maroka, to jest krajów o klimacie gorącym, inne — Szwecji czy Islandii o klimacie raczej surowym.

Możemy zatem zastanowić się głównie nad tym, czy nasze chłodnictwo składowe zaspokaja nasze potrzeby i jak się ma w stosunku do planowanych i koniecznych zmian struktury spożycia w Polsce.

Chłodnictwo spełniając swoje funkcje podstawowe czyli usługowe, przyjmując i przetrzymując w odpowiedniej temperaturze produkty spożywcze (głównie mięso i nabiał) zaczęło rozwijać niejako ubocznie, działalność, którą można określić mianem produkcyjno-przemysłowej. Mowa tu głównie o rozbiorze mięsa na elementy a dalej o „produkcji" różnego rodzaju mrożonek owoców i warzyw, a następnie o wyrobach garmażeryjnych oraz lodach. I działalność ta, zajmująca minimalną część powierzchni chłodniczej pod względem wartości przejęła dominującą funkcję w branży chłodniczej. I proces ten ma charakter narastający. Jeżeli w roku 1960 usługi stanowiły 48,5 proc. wartości działalności chłodnictwa, to już w roku 1965 zmalały do 21,8 proc. wartości, a na pierwszą pozycję awansował rozbiór mięsa (29,3 proc.) tuż przed mrożonkami (28,8 proc.). W roku 1970 rozbiór mięsa ma przynieść 36,8 proc. dochodów chłodnictwa, a produkcja mrożonek 29,5 procent.

Powyższe dane są nieco zaskakujące, świadczą one przede wszystkim o tym, że podstawowa działalność chłodnictwa, to znaczy przechowalnictwo (zamrażanie, składowanie w temperaturach niskich oraz składowanie w temperaturach zerowych) jest „nieopłacalne", stawki ustalone ileś tam lat temu za usługi chłodnicze nie są w żadnym stopniu odpowiednikiem realnej wartości usług. Mówi się o tym już od dawna. I choć właściwie obojętnym może się wydać, czy odpowiednią kwotę akumulacji wprowadzi do skarbu państwa chłodnictwo zamiast przemysłu mięsnego, to jednak urealnienie stawek, doprowadzenie ich do właściwych proporcji, ma poważne znaczenie. Przede wszystkim może przyczynić się do optymalnego w miejsce dotychczas często stosowanego maksymalnego czasu składowania, po którym towar w zasadzie nie powinien już być kierowany do sprzedaży jako towar pierwszej sorty. „Zagranie" na premiach tych, którzy doprowadzają do przetrzymywania ponad rozsądną miarę towarów licząc na to, że przy niepełnym pokryciu popytu, można sobie pozwolić na lekceważenie klienta — będzie już tylko sprawiedliwym działaniem o niebłahym, miejmy nadzieję, społecznym znaczeniu.

Inna sprawa, że chłodnie, dążąc do urentownienia swojej działalności rozwinęły, do niedawna zupełnie nieznaną w Polsce, produkcję mrożonek owocowych i warzywnych, szturmem zdobyły rynek krajowy (z dużą rezerwą przyjmujący wszelkie spożywcze nowinki) i mocno usadowiły się na rynkach zagranicznych, co ze wszech miar uznać należy za wyczyn godny uznania i naśladowania.

ZAMIERZENIA I AMBICJE

Zapewnienie równowagi pomiędzy podażą a popytem podstawowych artykułów żywnościowych, zarówno co do ilości, asortymentu, jakości oraz miejsca i czasu zakupu i sprzedaży, jest jednym z podstawowych zadań gospodarki żywnościowej. W realizacji tych zadań, jako regulator sezonowości podaży i popytu — główną rolę odgrywa i odgrywać będzie wielobranżowe chłodnictwo składowe. Na marginesie: chłodnie podlegające Zjednoczeniu Chłodni Składowych zwane są „chłodniami jednobranżowymi" ze względu na to, że przeznaczone są do przechowywania surowców lub produktów jednej branży, np. przemysłu mięsnego, gospodarki rybnej czy przemysłu mleczarskiego i są częścią przedsiębiorstwa przetwórczego.

Analiza potrzeb społecznych oraz możliwości produkcyjnych poszczególnych dziedzin gospodarki rolno-spożywczej (hodowla, warzywnictwo, sadownictwo) wykazuje, że w latach 1970—75 wybudować trzeba będzie chłodnie o powierzchni stanowiącej ca 20 procent posiadanych obecnie powierzchni składowych. W następnym pięcioleciu potrzeby wzrosną jeszcze bardziej — do ponad 50 procent, a w latach 1980—85 do ponad 80 procent obecnych zasobów chłodniczych. I trzeba powiedzieć, że nie są to wymagania nader wygórowane.

Pamiętamy przecież, że spożycie owoców i warzyw w Polsce, mimo znacznego wzrostu na przestrzeni ostatnich lat, jest nadal stosunkowo niskie (w skali europejskiej) i znacznie niższe od postulowanych norm żywienia, opracowanych przez fizjologów. Poziom B (wyżywienie dostateczne) zakłada spożywanie 30 kg owoców i 186 kg warzyw rocznie. Tymczasem badania przeprowadzone parę lat temu wykazały, że spożycie owoców i warzyw w rodzinach robotniczych w Polsce wynosiło ok. 40 procent normy poziomu B, natomiast przeciętne spożycie tych produktów na 1 mieszkańca Polski wynosiło niewiele ponad 60 procent tejże normy.

Podobnie jest ze spożyciem mrożonek garmażeryjnych. Wprawdzie spożycie mięsa w Polsce jest na stosunkowo wysokim, ale spożycie mrożonek jest na bardzo niskim poziomie. Wraz ze wzrostem realnych dochodów ludności oraz stałym dążeniem do oszczędzania czasu pracy w prowadzeniu gospodarstwa domowego, a u nas, dodatkowo, z uwagi na wzrost aktywności zawodowej kobiet oraz niedoskonałość asortymentową produktów serwowanych przez przemysł koncentratów spożywczych — wzmożenie produkcji mrożonek garmażeryjnych wydaje się ze wszech miar wskazane.

Przewiduje się wzrost spożycia mrożonek garmażeryjnych z 0,13 kg (w 1965 r.) do 0,30 kg w 1970 i 0,53 kg w 1980 r. na głowę mieszkańca rocznie. I to także nie są zbyt wygórowane dążenia.

Ale będziemy szczęśliwi, jeśli te zamierzenia będą możliwe do zrealizowania. Sama bowiem powierzchnia chłodnicza nie załatwia wszystkiego. W roku ubiegłym wykonanie produkcji mrożonych owoców i warzyw wyniosło 98,9 procent, natomiast w stosunku do 1967 roku 100,7 procent. Nie dopisały m. in. truskawki, wiśnie, czarne porzeczki, maliny, poziomki — na skutek niesprzyjających warunków w czasie wegetacji owoców. Tegoroczna susza pokrzyżuje prawdopodobnie jeszcze bardziej plany chłodniarzy.

Podstawowym problemem w rozwoju bazy surowcowej było dotychczas rozwinięcie nasadzeń truskawek (stanowią one prawie 40 procent całej produkcji mrożonek owocowo-warzywnych) do takiego stopnia, aby zaspokoić potrzeby surowcowe chłodni z terenu najbliższego zaplecza surowcowego. W tej chwili chłodnie kupują prawie 70 procent truskawek z własnych baz. Niektóre chłodnie prowadzą kontraktacje truskawek we własnym zakresie, jednakże nie we wszystkich rejonach kontraktacja rozwija się prawidłowo (np. w Krakowskiem), a w Lubelskiem natomiast tamtejsze chłodnie muszą doprowadzić wielkość swojej bazy do rozmiarów dających gwarancje pełnego zagospodarowania surowca i uzyskania z niego wysoko jakościowego produktu. Należy również skoncentrować się na rozwinięciu nasadzeń takich odmian truskawek, które by rozciągały owocowanie na możliwie najdłuższy okres czasu.

Przykład truskawek (a podobnie wygląda także sprawa i innych owoców oraz warzyw) jest dowodem na to, że przed chłodnictwem składowym stają jeszcze różnorakie zadania.

Podobnie kształtują się dylematy mrożonek garmażeryjnych. W 1968 roku, tak jak i w latach poprzednich, zadania planowe w zakresie produkcji wyrobów garmażeryjnych nie zostały zrealizowane i to aż o prawie 20 procent. Nie zdołano nadal rozwiązać sprawy zaopatrzenia surowcowego. Zagadnienie to znane jest już od dawna i wymaga radykalnych posunięć.

Przyszłość zatem nie zapowiada się zbyt różowo, jeśli w ramach resortu spożywczego nie uda się w najbliższej przyszłości znaleźć odpowiednich rozwiązań tego problemu. Dodatkowym akcentem, wartym przypomnienia jest sprawa eksportu mrożonek, zarówno owocowych, jak i garmażeryjnych, eksport ten jest dość poważny, może być nawet znacznie zwiększony (popyt na nasze przetwory warto przecież nie tylko podtrzymywać, ale i wzmacniać).

Ale nie tylko dylematy surowcowe zajmują uwagę chłodniarzy. Sejmowa Komisja Rolnictwa i Przemysłu Spożywczego zwróciła kiedyś uwagę na to, że w wielu chłodniach powierzchnia chłodnicza nie była w pełni zagospodarowana, oraz na niedostateczną mechanizację prac.

Dalej — w naszych chłodniach zbyt duży jest nadal procent towarów nie opakowanych. Ilość opakowanych towarów przeładunkowych wynosi ok. 60 procent, a mięsa luzem ok. 40 procent całej przeładunkowej masy towarów. Udział towarów składowanych luzem systematycznie maleje, ale w zbyt wolnym tempie (2—3 procent rocznie). Tempo to należy uznać za niezadowalające, jeśli weźmie się pod uwagę, że w krajach wysoko uprzemysłowionych towary luzem w chłodniach składowych praktycznie nie występują. Sprawa ta ma duży wpływ na rozwiązanie transportu wewnętrznego, jak również na stopień mechanizacji przeładunku.

Dużych zmian oczekiwać należy przy produkcji mrożonek garmażeryjnych. Przede wszystkim dotychczasowa forma obróbki podrobów musi ulec zmianie. Ponadto produkcja wyrobów garmażeryjnych wymaga większego urozmaicenia, nie może się sprowadzać jedynie do wyrobów mięsnych czy mięsno-warzywnych. Należy rozwinąć produkcję tzw. zestawów obiadowych. Należy jednocześnie odejść od tradycyjnych, rzemieślniczych metod produkcji przechodząc do metod przemysłowych na wyspecjalizowanych liniach przerobowych.

Sporo jest jeszcze do zrobienia w produkcji mrożonek owocowych. Owoce czy warzywa zebrane na plantacjach w stanie właściwej dojrzałości powinny być natychmiast dostarczane do zakładu, a tam niezwłocznie poddane obróbce technologicznej, surowce te przejawiają nadal „czynności życiowe" i stanowią bardzo dobrą pożywkę dla rozwoju mikroorganizmów, dlatego należy wyeliminować dłuższe przechowywanie surowców w zakładzie przed ich przerobem, jak też przestoje międzyoperacyjne i skrócić do minimum czas trwania poszczególnych operacji technicznych. Nasuwa się wniosek stosowania w produkcji mrożonek linii zmechanizowanych ciągłego działania, przy czym wprowadzenie tych linii dyktowane jest także względami ekonomicznymi. Dotychczas stosowane opakowanie mrożonek, mimo pewnej poprawy, też wymaga nowych rozwiązań i przedsięwzięć.

Wybiegamy w przyszłość, wprawdzie nie tak odległą, a tymczasem...

INWESTYCYJNE PERTURBACJE

Nakłady inwestycyjne na chłodnictwo nieustannie wzrastają. Jednocześnie z realizacją planów inwestycyjnych nie jest najlepiej. Ubiegła pięciolatka wykonana została w 95,6 procentach, w poszczególnych latach aktualnego planu 5-letniego sytuacja kształtowała się w sposób następujący: w 1966 r. — wykonano plan inwestycyjny zaledwie w 75,9 procentach, w 1967 — w 93,6 proc., w 1968 — plan przekroczono — 102,3 proc., a w roku bieżącym spodziewać się należy realizacji zadań zmniejszonych o 10 procent w stosunku do założeń NPG.

Zatem niewykonywanie planów inwestycyjnych weszło w stan niejako chroniczny, wobec którego inwestor, a także i przemysł spożywczy jest na ogół bezradny.

W latach ubiegłych, w poprzedniej 5-latce, trochę winy było po stronie chłodnictwa, a ściślej mówiąc — trudności występowały w terminowym dostarczeniu dokumentacji technicznej. Przechodziliśmy wtedy na budowę chłodni parterowych (unikając budowy kolosalnych stropów, na które zużywano ogromne ilości betonu i eliminując transport pionowy, który zawsze stanowił wąskie gardło), trudności można było jakoś wytłumaczyć. Teraz natomiast z dokumentacją nie ma już takich problemów, choć do ideału daleko.

Występują natomiast kłopoty ze sprężarkami. Odkąd produkcja tychże przeszła z Krakowa do Dębicy — ustał dopływ krajowych sprężarek do naszych chłodni. Trzeba było sięgnąć po dostawy importowe, odpowiednie limity dewizowe zostały przyznane, ale... zdziwienie (trzecie już) budzi wiadomość, że importujemy takie same sprężarki, jakie eksportujemy, i to, prawdopodobnie, z tego samego kraju.

Występują jeszcze niekiedy kłopoty z rurami, ale z tego powodu nie było opóźnień na budowach. Nagminne natomiast jest przedłużanie cyklu inwestycyjnego na poszczególnych budowach, bodajże tylko jeden przykład można podać, z lat ostatnich, gdy budowa chłodni trwała zaplanowane 24 miesiące. Przeciętne opóźnienia wynoszą 10—15 procent. Ale zdarzają się i bardziej niechlubne wyjątki: budowa jednej z chłodni trwała 35 miesięcy zamiast 22, innej 36 zamiast 25, a jedna opóźniona jest już o trzy czy nawet cztery lata. A przecież cykl inwestycyjny rzędu 22—24 miesięcy nie jest specjalnie napięty, należałoby dążyć do jego skrócenia...

Największe perturbacje mają miejsce w tych rejonach, gdzie aktualnie prowadzone są inne przemysłowe inwestycje, chłodnictwo nie znajduje się na liście priorytetowych inwestycji i przy znanym powszechnie braku mocy przerobowej przedsiębiorstw budowlanych — przegrywa prawie bez walki.

Z dokumentów Zjednoczenia Chłodni Składowych wynotujmy kilka uwag dotyczących przyczyn opóźnień w budowie kilku chłodni w roku ubiegłym:

„Brak należytej organizacji robót ze strony generalnego wykonawcy i nieterminowe przekazanie frontu podwykonawcom. Stały niedobór załogi u generalnego wykonawcy i podwykonawców na budowie. Nieterminowe dostawy maszyn i urządzeń podwykonawców i inwestorskich, w szczególności sprężarek amoniakalnych i wentylatorów".

„W minionym okresie budowa była wyraźnie zaniedbana przez wykonawców. Zła organizacja pracy, brak sprzętu montażowego oraz niedostateczna ilość pracowników fizycznych".

„Brak mocy produkcyjnej PPBP (murarze, cieśle) był powodem, że roboty innych wykonawców branżowych nie zostały wykonane, oprócz frontu robót dla konstrukcji stalowej. Budowa prowadzona przez Mostostal — Wrocław w ramach rozszerzonego wykonawstwa wykazywała poważne braki koordynacyjno-organizacyjne, tak we współpracy z subwykonawcami, jak i z Biurem Projektów Mostostalu.

Główne mankamenty się powtarzają. Niestety, nadal organizacja prac budowlanych jest wadliwa, cóż z tego, że zwalnia się nieraz i całe kierownictwo budowy, gdy następcy powtarzają błędy i nieudolności poprzedników (na jednej budowie, na przykład, ustawiono już i dźwigi i poszczególne elementy budowlane i budowa stała przez szereg tygodni, bo zabrakło akurat przyczepy samochodowej...).

MOŻNA INACZEJ

Okazuje się, że można. Jedną z nowych chłodni budowali nam Szwedzi w ramach specjalnego porozumienia kredytowego (spłacamy ją mrożonkami). Budowa tej chłodni trwała zaledwie 9 miesięcy, waga budynku jest 4-krotnie mniejsza, a sama inwestycja pochłonęła 4-krotnie mniej roboczogodzin niż (teoretycznie) nasza, budowana w sposób nader tradycyjny, z tradycyjnych materiałów budowlanych. Oczywiście, Szwedzi dysponowali innymi materiałami budowlanymi (własnymi), ale poza tym imponowali organizacją pracy.

Przy tej budowie dochodziło do szeregu nieco humorystycznych (w naszym, rzecz jasna, tradycjonalnym odczuciu) sytuacji. Goście ze Szwecji narzekali na nieterminowe dostawy, gdy otrzymywali surowiec o godz. 8.12 zamiast o 8.00, czego zupełnie nie mogli zrozumieć ich kontrahenci. Szwedzi chcieli także sprowadzić ze swej ojczyzny żwir, gdy okazało się, że są trudności z nabyciem tego „rarytasu" w Polsce. Chcieli również kupić u nas amoniak, za dewizy, a jakże (dla naszej chłodni), bo po co — powiedzieli — mamy go sprowadzać zza morza, gdy tutaj amoniaku macie pod dostatkiem. Bardzo się dziwili, gdy okazało się, że ich propozycja nie wzbudziła entuzjazmu naszych handlowców. Sprawę, na szczęście, załatwiono w końcu pozytywnie, ale ile wymagała wysiłku i jakiej gromady ludzi... Chciałoby się powiedzieć: uczmy się nie tyle na własnych błędach, ile na cudzych dobrych doświadczeniach.

*

W całej naszej gospodarce, nastawionej ostatnio na selektywny rozwój, przemysł spożywczy nie znajduje się w centrum zainteresowań. Zdajemy sobie bowiem sprawę, że wszystkiego unowocześnić i doprowadzić do światowego poziomu nie można. W branży spożywczej natomiast chłodnictwo składowe najmniej, mimo szeregu wymienionych powyżej perypetii, odstaje od światowej czołówki. Ten układ warto zachować.

Oczywiście będą rejony kraju, w których braki powierzchni chłodniczej będą w najbliższych latach występować najbardziej dotkliwie (katowickie, wrocławskie, opolskie), zatem dążenia inwestycyjne powinny właśnie w te rejony być skierowane.

Najpilniejszą sprawą wydaje się być kwestia uregulowania, czy raczej urealnienia dotychczasowych stawek za składowanie towarów. Dotychczasowe bowiem stawki nie sprzyjają właściwej gospodarce towarem, który ulega niejednokrotnie przeterminowaniu. Warto przy okazji zastanowić się nad tym, czy chłodnie nie powinny dysponować towarem, któremu grozi przeterminowanie, tego rodzaju sugestie były już podnoszone (m. in. podczas debaty w komisji sejmowej), w niektórych krajach chłodnie gospodarują składowanym w nich towarem i rozwiązanie takie jest korzystne.

Zagadnienia inwestycyjne stanowią problem sam w sobie, dotyczą nie tylko chłodnictwa. Ale bliższej penetracji wymaga sprawa owych nieszczęsnych sprężarek, eksportowanych i importowanych. Czy taka kombinacja jest właściwa i czy jest opłacalna?

Chłodnictwo składowe jest — jak wszyscy powtarzają — najsłabszym ogniwem w naszym łańcuchu chłodniczym. Siłacza warto podtrzymać, by nie osłabł, choć właściwie nasuwa się tu westchnienie: w łańcuchu, który ma spełniać właściwie swą funkcję wszystkie ogniwa muszą być jednakowo mocne, przy innym układzie najsłabsze ogniwo ma wartość taką samą, jak najsłabsze, chociaż samo nie pęka.

JANUSZ WASYLKOWSKI

PRZETARG

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

sza alternatywa brzmiała: 2 miliardy 596 mln złotych wartości produkcji globalnej; zatrudnienie — 6.695 osób; pokrycie wzrostu produkcji wzrostem wydajności pracy — 50 proc....

Przymykam oczy na 2,6-proc. nieścisłość tego ostatniego wskaźnika w stosunku do informacji zawartej w liście Zjednoczenia do dyrektora i słucham dalej.

...Ta nasza alternatywa uwzględniała jednak bardziej pracochłonny układ asortymentowy. Na przykład nowy rodzaj kabiny kierowcy dla zakładu w Łabędach. Stara kabina wymaga nakładu 360 godzin pracy, nowa — 1200. Mieliśmy ich zrobić 600 sztuk, to proszę sobie przeliczyć, o ile to zwiększa pracochłonność... To samo dotyczy liczby założonych do produkcji autocystern. Teraz mamy robić mniej tych asortymentów.

— Co zostało ostatecznie ustalone ze Zjednoczeniem?

— Uzgodniliśmy, że w 1970 roku wartość produkcji globalnej naszego zakładu wyniesie 2 miliardy 634 mln złotych; zatrudnionych będzie 625 osób, a pokrycie wzrostu produkcji wzrostem wydajności pracy osiągnie 64 proc.

— Oznacza to wydajność pracy na jednego zatrudnionego 8,4 proc. Niespełna miesiąc temu proponowaliście 5,1 proc. Czym tłumaczyć takie różnice w ocenie własnych możliwości produkcyjnych?

Dyrektor wraca do sprawy zmian w ustaleniach asortymentowych, mówi o potrzebie w tej sytuacji większych nakładów pracy, wspomina o trudnościach kooperacyjnych i zaopatrzeniowych. Obaj jednak wiemy, że nie jest to odpowiedź na pytanie.

*

Zjednoczenie Przemysłu Motoryzacyjnego. Z-ca dyrektora d.s ekonomicznych E. Szyndler:

— Plany KZWM, zwłaszcza w zakresie wydajności były asekuranckie. Całe kierownictwo Zjednoczenia wizytowało kielecki zakład. Zwróciliśmy uwagę na zaniedbania technologiczne. Przykładowo: gniazdo do baków motocykli. Wytłoczki schodzą z pras, są następnie spawane, a potem trzech dżentelmenów wyklepuje je na ziemi po to, żeby za chwilę wiercić w tych miejscach dziury. Technologiczny nonsens. Trudno się też zgodzić, żeby przy produkcji 2,5 tysiąca motocykli miesięcznie nie było elementarnych stołów do tego rodzaju operacji i wykonywano je na podłodze. Stwierdziliśmy szereg podobnych przykładów. Na tym tle zakwestionowaliśmy pracochłonność produkcji. Z kolei zatrudnienie i wydajność. W wyniku tego odrzuciliśmy projekt planu zakładu na 1970 rok. Aczkolwiek z przykrością musieliśmy również ukarać napomnieniem dyrektora ekonomicznego zakładu, za to, że nie wiedział, pod czym się podpisuje.

...Przed trzema dniami uzgodniliśmy z dyrekcją KZWM nowy plan. Nie ma już rozbieżności. Z „Kielcami", podobnie jak z FSC w Starachowicach nie mamy zresztą większych kłopotów. Ich reakcja na nasze uwagi była natychmiastowa, zwłaszcza „Starachowic". Jest to zakład, który nie boi się krytyki i podejmuje trudne zadania. Mają już również uzgodniony plan, nawet bardzo mobilizujący.

...Nie staramy się podejmować naszych decyzji pochopnie. W tym roku jako zasadę w pracy Zjednoczenia przyjęliśmy kolegia wyjazdowe kierownictwa. Próbujemy udowadniać słuszność swojego stanowiska na miejscu. Mamy świetne przykłady tego, co może technologia; na własnym podwórku. Weźmy dawną fabrykę „Junaka" w Szczecinie. Wyspecjalizowała się w produkcji wałów napędowych do samochodów ciężarowych i osobowych oraz układów kierowniczych. „Starachowice" robiły wał napędowy 12,9 godziny. W „Szczecinie" ten sam wał robią 4,8 godziny. W FSO robiono wały do „Warszaw" 9,8 godziny. Obecnie fabryka szczecińska potrzebuje na to 2,3 godziny.

Inny przykład: Fabryka Osprzętu Samochodowego w Łodzi, producent gaźników i pomp samochodowych. Do obróbki gaźnika dla „Warszawy" zaangażowanych jest na Zeraniu 40 maszyn uniwersalnych, obsługiwanych przez 40 ludzi. Łódzka fabryka robi gaźnik fiatowski, bardziej skomplikowany, (dwugardzielowy, „Warszawa" M-20 ma jednogardzielowy) na linii 11 obrabiarek kierowanych przez 4 ludzi.

W oparciu o takie założenia dyskutujemy. W ogóle usiłujemy odejść od przetargów na płaszczyznę wymiany racji merytorycznych. Muszę jednak powiedzieć, że oczekiwaliśmy większych zmian w zakładach. Byliśmy zaskoczeni wieloma propozycjami planów. W końcu właśnie w naszym zjednoczeniu działo się w ostatnich latach bardzo dużo. Nie tak dawno przeprowadziliśmy pewną ciekawą analizę. Zestawiliśmy mianowicie dyrektywy Zjednoczenia dla kilku zakładów w zakresie pokrycia wzrostu produkcji wzrostem wydajności pracy z propozycjami w tej materii samych zakładów. Następnie przedstawiliśmy wersje uzgodnione i realizację tych uzgodnień...

Oto jak rzecz się miała w FSO i Jelczańskich Zakładach Samochodowych:

Rok	„FSO" 1968	„FSO" 1969	„Jelcz" 1968	„Jelcz" 1969
	% pokrycia wzrostu produkcji wzrostem wydajności pracy			
Dyrektywa Zjednoczenia	85,0	72,0	80.0	77,0
Odpowiedź fabryki	41,2	40,0	46.1	24.0
Wersja uzgadniana	65.4	58,5	59,1	57.2
Wykonanie przez fabrykę	66,8	60,0*	66,1	63,3*

* — przewidywane wykonanie

...Życie udowodniło, że Zjednoczenie nie miało racji żądając w 85 proc. pokrycia wzrostu produkcji wzrostem wydajności pracy, ale te 24 i 40 proc. w propozycjach zakładów jest oburzające.

*

Komitet Miejski PZPR w Kielcach. I sekretarz tow. Pietrowski:

— Specyfika Kieleckich Zakładów Wyrobów Metalowych polega na tym, że nie ma on jasnej przyszłości. KZWM produkują obecnie pralki, motocykle i elementy tłoczone dla przemysłu motoryzacyjnego. Pralki znajdują się w gestii innego zjednoczenia, w produkcji motocykli wyspecjalizowały się raczej zakłady w Świdniku. Projektuje się przeto wyprowadzenie produkcji tych asortymentów z zakładów kieleckich. Zjednoczenie Przemysłu Motoryzacyjnego i władze kieleckie popierają ten projekt. Pozostaje drobiazg — przeprowadzenie całej operacji, zarówno jeśli chodzi o umieszczenie dotychczasowej produkcji KZWM w Zjednoczeniu Wyrobów Metalowych (pralki) oraz motocykli w Świdniku, jak i zagospodarowanie zwolnionej powierzchni produkcyjnej. Trzeba rozstrzygnąć, co mają produkować kieleckie zakłady i jak dokonać zmian, żeby zarówno rynek jak i sam producent na tym nie ucierpiał. Nie jest to łatwe zadanie zważywszy, że KZWM dostarcza aktualnie 220 tys. sztuk pralek i około 32 tys. sztuk motocykli. ...Dopóki nie będzie pewności co do profilu produkcyjnego fabryki, będą kłopoty z wyważeniem zdolności produkcyjnych. Inna sprawa, że i my uważamy, że w pierwszej wersji planu na 1970 rok zakład nie pokazał swoich rezerw produkcyjnych.

*

Kwestia ustalenia profilu produkcji w latach 1971—1975 w kieleckich zakładach ma być omawiana w najbliższym czasie. Zjednoczenie chciałoby widzieć na miejscu pralek i motocykli produkcję nadwozi dla „Żuka", a w perspektywie dla „Żuka" zunifikowanego z „Nysą". Dyrekcji fabryki i władzom kieleckim uśmiecha się bardziej produkcja rodziny wywrotek w serii do 4 tysięcy sztuk rocznie i specjalizacja (poza rozwojem wytłoczków od 33 tys. ton obecnie do 70 tys. ton w 1975 r.), w zakresie hydraulik siłowej. Na robienie wywrotek mają jednak także ochotę „Starachowice".

Różne, jak widać, interesy trzeba będzie uwzględniać lub odrzucać, aby dokonać niezbędnego przełomu w bogatej w zmienne koncepcje rozwoju historii fabryk. Można żywić nawet obawy, czy docieranie się stanowisk wszystkich zainteresowanych co do oczyszczenia fabryki z „obcych" asortymentów i wprowadzenia na ich miejsce właściwych nie przesunie w czasie wykonania samego zamysłu. Zarzućmy jednak w tej chwili te niepokoje i idąc za tokiem argumentowania władz kieleckich i dyrekcji fabryki zadajmy sobie pytanie: Czy niepewność profilu fabryki może tłumaczyć grzechy analizowania możliwości produkcyjnych?

Analiza możliwości produkcyjnych może mieć nawet ścisły związek z profilem produkcyjnym fabryki (i tak się zwykle rzecz ma), ale przecież nie jest jego integralną częścią. Najpierw jest realna fabryka i jej aktualny profil, a dopiero później analizujemy, co to wszystko jest warte, jak się obraca i co może dać. Niepewność przyszłego kształtu fabryki na pewno nie dodaje ducha do pracy jej pracownikom. Ale też nie wyklucza możliwości zaangażowania umiejętności i energii w poprawienie tego, co jest, bez licytowania czy to się opłaci. Nie stwarzajmy więc sobie z niepewności wygodnych parawanów. Można doskonale godzić porządną pracę i twarde dopominanie się o swoje prawa. W tym zestawieniu nie ma sprzeczności. Przeciwnie — pierwsze warunkuje drugie.

JERZY DZIĘCIOŁOWSKI

Inflacja w krajach słabo rozwiniętych (II)

ROMAN KOZIERKIEWICZ

PRZEDSTAWIONE w pierwszej części rozważania na temat przyczyn inflacji w krajach słabo rozwiniętych mogłyby sugerować, iż jej źródłem we wszystkich krajach rozwijających się jest niedostateczny wzrost żywności w porównaniu z tempem wzrostu produkcji i dochodów w innych gałęziach gospodarki narodowej. Nie do przyjęcia jest oczywiście teza o uniwersalnym znaczeniu tego źródła inflacji w Trzecim Świecie. **Jest to przyczyna, która wywołuje inflację w większości krajów słabo rozwiniętych,** lecz nie występuje w krajach o dużej dynamice produkcji rolnej lub w krajach, które nie są przeludnione i mają duży wzrost eksportu surowców pochodzenia górniczego. W tych ostatnich przypadkach inflacja wywodzi się z nadmiernej ekspansji pieniądza gotówkowego i kredytowego. Jeżeli chodzi jednak o tę ostatnią grupę to jest ona stosunkowo nieliczna.

Zakładając, iż proces rozwoju w gospodarce słabo rozwiniętej koncentruje się przede wszystkim na rozwoju sektorów pozarolniczych, wówczas w gospodarce typu zamkniętego lub przy ograniczonych możliwościach importu podaż żywności na jednego mieszkańca nie będzie nadążać za popytem na żywność przy danych założeniach odnośnie elastyczności dochodowej popytu na żywność i wzrostu dochodów. Może wystąpić sytuacja — i tak zdarza się najczęściej — kiedy globalny popyt pokrywa się z produkcją i nie ma ogólnej nadwyżki popytu, jednakże występuje **sektorowa** nadwyżka popytu na żywność i inne artykuły rolne. W podobny sposób zagadnienie to ujmują np. B.F. Johnston i J.W. Mellor (The Role of Agriculture in Economic Development. American Economic Review, vol. 51, nr 4/61, s. 572), którzy piszą, iż „poza autonomicznymi zmianami w popycie — prawdopodobnie pozbawionymi większego znaczenia — roczna stopa wzrostu popytu na żywność jest określona przez D = p + ng, gdzie p i g są stopami wzrostu ludności i dochodu na głowę ludności, zaś n jest dochodową elastycznością popytu na produkty rolne".

Autorzy ci stwierdzają, że jeżeli podaż żywności nie nadąża za wzrostem popytu, to w konsekwencji nastąpi znaczny wzrost cen żywności, prowadzący do niezadowolenia politycznego i nacisku na poziom płac. Inflacyjny wpływ danego wzrostu cen jest znacznie poważniejszy w krajach słabo rozwiniętych niż w gospodarce, którą cechuje wysoki poziom dochodu. Jest to prostą konsekwencją dominującej pozycji żywności jako dobra płacowego w krajach o niskich dochodach, gdzie 50 do 60% całkowitych wydatków, a nawet i więcej, przeznacza się na żywność, podczas gdy w krajach rozwiniętych tylko 20 do 30%. Również w Agricultural Commodity Projections for 1970 opracowanych przez FAO znajdujemy identyczne ujęcie tego problemu: „jeśli podaż ogólna żywności wzrasta wolniej niż przewidywany potencjalny popyt, wówczas wzrost cen jest prawdopodobny i **zainicjowany zostanie proces inflacyjny"** (podkr. R.K.).

G. Amin, w oparciu o doświadczenia egipskie (Food Supply and Economic Development, London 1966), stwierdza, że nienadążanie podaży żywności w stosunku do rosnących dochodów pieniężnych prowadzi do presji inflacyjnej. Podkreśla on przy tym następujące momenty: po pierwsze, dany wzrost dochodu w kraju słabo rozwiniętym prowadzi do większego wzrostu cen żywności niż cen wyrobów przemysłowych. Po stronie popytu wynika to częściowo z faktu, że w tych krajach większa część dochodu wydatkowana jest na żywność niż na artykuły przemysłowe, częściowo z niskiej cenowej elastyczności popytu na żywność.

Istnieje ponadto znaczna rozpiętość między większą zyskownością upraw przemysłowych niż konsumpcyjnych. W tym przypadku ceny żywności wzrastają bardziej na skutek „opóźnionej" reakcji producenta i możliwości zwiększenia produkcji artykułów żywnościowych; po drugie, wzrost cen artykułów żywnościowych powoduje większą presję inflacyjną niż taki sam wzrost cen artykułów przemysłowych. Wynika to ponownie z faktu wydatkowania większej części dochodu na żywność. Innymi słowy, wzrost cen żywności oddziaływać będzie na poziom cen o wiele silniej niż identyczny wzrost cen artykułów przemysłowych. Co więcej, wysoki udział dochodu przeznaczony na żywność utrudnia utrzymanie płac nominalnych na niezmienionym poziomie.

Jak wiadomo, ceny artykułów rolnych są bardziej wrażliwe na zmiany popytu niż ceny artykułów przemysłowych i będą wzrastać, o ile podaż jest nieelastyczna. Z tego względu równowaga cen na odcinku artykułów żywnościowych może być zachowana jedynie w przypadku istnienia właściwych proporcji między wzrostem realnego dochodu, podażą artykułów żywnościowych, dochodową elastycznością popytu i tempem przyrostu naturalnego ludności. Szacunki przedstawione w raporcie grupy ekspertów ONZ dla Ameryki Łacińskiej wskazują na następującą tendencję: w latach 1930—1950 realny dochód na głowę ludności wzrósł w krajach Ameryki Łacińskiej o 40%, natomiast podaż artykułów żywnościowych wzrosła jedynie o 3%. Jeśli przyjąć, że dochodowa elastyczność popytu na żywność kształtowała się na poziomie 0.6, to staje się jasne, iż podaż artykułów żywnościowych — biorąc pod uwagę import i eksport — nie wzrastała dostatecznie szybko, by sprostać wzrostowi popytu przy niezmienionych cenach żywności i innych artykułów.

Warto zwrócić uwagę na ważny, z punktu widzenia badań empirycznych fakt, iż podaż dóbr pierwszej potrzeby w krajach słabo rozwiniętych jest niekoniecznie identyczna z ich produkcją; w tym przypadku chodzi nie tylko o to, iż można ją uzyskać przez handel zagraniczny. Zagadnienie **nadwyżki rynkowej**, jej zachowanie się oraz czynniki wpływające na jej rozmiary — to jeden z ważniejszych elementów w analizie zjawisk inflacyjnych w krajach słabo rozwiniętych.

Niezależnie od stopnia utowarowienia rolnictwa w danym kraju rozwijającym się, rozmiary nadwyżki rynkowej uzależnione są od wielkości gospodarstw chłopskich. Badania przeprowadzone w Indiach przez D. Naraina wykazały, że nadwyżka rynkowa **zmniejsza się**, gdy przechodzimy od małych do średnich gospodarstw, wzrasta natomiast w grupie wielkich gospodarstw rolnych. W tej ostatniej grupie występuje „prawdziwa" nadwyżka rynkowa, a więc nie wynikająca z przymusowej komercjalizacji.

Przyjmując jako fakt oczywisty olbrzymie rozdrobnienie gospodarstw chłopskich w krajach zacofanych i występowanie znacznej liczby małych, karłowatych i nieefektywnych gospodarstw, jest rzeczą niewątpliwą, że „nietypowe" zachowanie się nadwyżki rynkowej powoduje pogłębienie fluktuacji cen artykułów żywnościowych i spotęgowanie presji inflacyjnej w gospodarce.

Innymi słowy, czynnikiem limitującym tempo bezinflacyjnego wzrostu gospodarki słabo rozwiniętej jest kształtowanie się nadwyżki rynkowej artykułów pierwszej potrzeby. To proste ujęcie — jak podkreśla M. Dobb — nie jest czymś nowym, gdyż jest to bardzo klasyczne założenie, które przewija się w pracach wczesnych ekonomistów, ukryte niejako za kontrowersją dotyczącą funduszu płac, a następnie występuje w postaci tzw. „funduszu minimum egzystencji". Jedno nie ulega wątpliwości, iż w krajach słabo rozwiniętych rozmiary znajdującej się w obrocie rynkowym nadwyżki pochodzącej z gospodarki rolnej, stanowią wąskie gardło, z którymi muszą się liczyć wszystkie plany rozbudowy sektora przemysłowego. Bez zwiększenia owej rynkowej części produkcji rolnej żadna próba powiększenia zatrudnienia w przemyśle, a co za tym idzie, konsumpcji artykułów spożywczych na terenie miast bez inflacji nie może być uwieńczona trwałym powodzeniem.

Dotychczasowe rozważania prowadzone były dla gospodarki typu zamkniętego. „Otwarcie" gospodarki zamkniętej wprowadza szereg nowych elementów do analizy powstawania zjawisk inflacyjnych w krajach słabo rozwiniętych. Rozwój ekonomiczny w gospodarce słabo rozwiniętej stwarza szczególnie trudną do pokonania barierę handlu zagranicznego. Dotyczy to zarówno eksportu, jak i importu. Handel zagraniczny może łagodzić względnie potęgować już istniejące tendencje inflacyjne w gospodarce słabo rozwiniętej. Z jednej strony, handel zagraniczny spełnia funkcję modyfikacji struktury i uzupełnienia niedoborów na rynku wewnętrznym przez import, z drugiej strony, na skutek braku rezerw dewizowych, niemożliwości uzyskania kredytów z zagranicy, ograniczeń o charakterze politycznym, trudności zwiększenia własnego eksportu — deficyt podaży artykułów pierwszej potrzeby może ulec dalszemu zaostrzeniu. Możliwość zwiększenia importu artykułów żywnościowych w warunkach wzrostu popytu na rynku krajowym stwarza realne szanse osiągnięcia wyższego tempa bezinflacyjnego wzrostu. Kryją się tu jednak pewne niebezpieczeństwa, na co bardzo wyraźnie wskazują doświadczenia indyjskie ostatnich lat.

Chodzi mianowicie o dostawy amerykańskich produktów rolnych w ramach Ustawy 480. Import traktowany był przez czynniki oficjalne jako jedyne panaceum w obliczu kryzysu żywnościowego i nasilających się zjawisk inflacyjnych. Wiadomo, że dostawy w ramah PL 480 służą rozwiązywaniu wewnętrznych trudności gospodarczych Stanów Zjednoczonych. Upłynnianie nadwyżek stało się dla nich koniecznością ekonomiczną, jednocześnie służy ono określonym celom polityki zagranicznej USA. Nie ulega wątpliwości, iż dostawy w ramah PL 480 spełniają funkcję środka osłabiającego presję inflacyjną w drodze uzupełnienia krajowej podaży artykułów żywnościowych. Sprzedaż artykułów rolnych ściąga pieniądz z rynku, a więc działa deflacyjnie. Warto jednak zauważyć, iż ten deflacyjny efekt jest z reguły pomniejszony przez: a) konieczność utrzymania i tworzenia nowych rezerw zbożowych, b) sprzedaży ludności zbóż po cenach subsydiowanych. Zwróćmy uwagę na jeszcze inne, negatywne efekty tych dostaw. I wreszcie, bezkrytyczne nastawienia kół rządzących Indii na pomoc z USA demobilizuje wysiłki mające na celu zwiększenie rodzimej produkcji zbóż.

Można rozpatrywać rolę handlu zagranicznego w innym kontekście, a mianowicie wpływu zmian terms of trade na przenoszenie presji inflacyjnej. Jak wiadomo, gospodarka krajów słabo rozwiniętych jest silnie uzależniona od kształtowania się obrotów handlowych z zagranicą, zaś realizacja planów rozwoju gospodarczego powoduje, iż większość tych krajów możemy zaliczyć do grupy krajów „wyczulonych na import". To wyczulenie i wszelkiego rodzaju impulsy koniunkturalne sprzyjają w określonych warunkach przenoszeniu presji inflacyjnej przez handel zagraniczny. Przenoszenie to jest konsekwencją zacofania gospodarczego krajów słabo rozwiniętych.

Szczególna wrażliwość gospodarki tych krajów na zmienność koniunktury zewnętrznej jest przede wszystkim wynikiem miejsca i roli, jakie zajmują te kraje w międzynarodowym kapitalistycznym podziale pracy i wymianie międzynarodowej. Wrażliwość ta znajduje swoje źródło w niedorozwiniętej strukturze gospodarki i wąsko wyspecjalizowanym profilu produkcji eksportowej. Krótkoterminowe i długoterminowe wahania cen w handlu zagranicznym krajów słabo rozwiniętych, zwłaszcza cen surowcowych, mogą w określonych warunkach być przyczyną braku równowagi zewnętrznej i wewnętrznej, a poprzez niekorzystny układ terms of trade wpływać na potęgowanie tendencji inflacyjnych. Przykład Argentyny w okresie powojennym ilustruje bardzo wyraźnie związki przyczynowe między inflacją, zmianami terms of trade, uprzemysłowieniem i powolnym rozwojem rolnictwa.

Potęgowanie tendencji inflacyjnych na skutek niekorzystnego układu terms of trade zależy m. in. od ogólnej struktury handlu zagranicznego, udziału towarów importowanych zarówno w produkcji finalnej, jak i w spożyciu wewnętrznym, kształtowania się elastyczności popytu na towary importowane, możliwości substytucji importu itp. Panuje powszechne przekonanie, że poprawa terms of trade wpływa na osłabienie tendencji inflacyjnych i można ją traktować jako dodatkowy przypływ kapitału. Wydaje się jednak, że poprawa terms of trade nie musi zawsze powodować w sposób automatyczny zwiększenia akumulacji kapitału rzeczowego, czy to w dziedzinie inwestycji krajowych, czy też w postaci importu dóbr inwestycyjnych. Doświadczenie wielu krajów słabo rozwiniętych wskazuje, że tylko nieznaczna część dodatkowego dochodu może być zaoszczędzona, zaś przeważająca jest wydatkowana na cele konsumpcyjne w postaci zakupu towarów luksusowych produkcji krajowej względnie importowanych. Oznacza to ubytek siły nabywczej wynikającej z poprawy terms of trade i przeznaczenie jej na zakupy o niskim priorytecie, co w konsekwencji ogranicza możliwości importu inwestycyjnego niezbędnego dla realizacji długookresowych programów rozwoju gospodarczego.

Powstaje często pytanie, jak do zagadnienia inflacji, jej źródeł i mechanizmu podchodzą ekonomiści z krajów Trzeciego Świata. W części pierwszej wspomniano o dyskusji, jaka od wielu lat toczy się między tzw. monetarystami i strukturalistami na tle zjawisk inflacyjnych w krajach Ameryki Łacińskiej. Niemniej interesująca dyskusja od wielu lat rozwija się w indyjskiej literaturze ekonomicznej, a wynika to m. in. z długotrwałego charakteru inflacji indyjskiej (z nielicznymi przerwami od 1942 r.), zwłaszcza zaś z przyśpieszenia jej tempa w okresie realizacji III Planu Pięcioletniego.

Przegląd stanowisk i poglądów ekonomistów indyjskich nasuwa kilka spostrzeżeń. Po pierwsze, obserwujemy dość liczną grupę ekonomistów, którzy w całej rozciągłości stosują, z jednej strony, ilościową teorię pieniądza, z drugiej zaś — różne koncepcje teoretyczne wypracowane na gruncie teorii keynesowskiej. W pierwszym przypadku interpretacja zjawisk inflacyjnych w gospodarce słabo rozwiniętej **zatrzymuje się na powierzchni zjawisk ekonomicznych**, w drugim zaś obserwujemy dość niefortunne zastosowanie teorii ekonomicznej Keynesa w kategoriach globalnych do warunków krajów słabo rozwiniętych.

Ujęcie keynesowskie i stosowane techniki są nieodpowiednie, zwłaszcza jeśli planowy rozwój i transformacja struktury są celem polityki gospodarczej państwa. W przekonaniu autora, niebezpieczeństwo analizy typu keynesowskiego ujawnia się z całą ostrością w momencie podejmowania decyzji odnośnie środków i instrumentów polityki antyinflacyjnej. Doświadczenia indyjskie, jak również innych krajów Trzeciego Świata, wykazują jak dalece szkodliwe — z punktu widzenia rozwoju gospodarczego — są „zalecenia" odnośnie ograniczenia działalności inwestycyjnej państwa, niekorzystnych zmian podstawowych proporcji i strategii rozwojowej.

NA ŁAMACH PRASY CZECHOSŁOWACKIEJ

Kryteria rozwoju selektywnego

JAK już wspominaliśmy, na łamach prasy czechosłowackiej od dłuższego czasu toczy się dyskusja na temat kształtu przyszłej pięciolatki. Dwa są podstawowe założenia, którym podporządkowane mają zostać zadania planu na lata 1971—1975. Pierwszym z nich jest umocnienie elementów intensywnych w rozwoju gospodarczym, prymat tych elementów, przełamanie ciągle jeszcze występujących skłonności do opierania się na wzroście zatrudnienia, na nieuzasadnionym rozszerzaniu frontu inwestycyjnego i ponad rzeczywiste potrzeby i możliwości kraju rozbudowywaniu programów inwestycyjnych. Dodać tu jednak należy, że ze względu na stosunkowo niski — w porównaniu z innymi krajami socjalistycznymi poziom nakładów inwestycyjnych w przeszłości, chodzi tu nie tyle o globalne ograniczenia wielkości nakładów w dochodzie narodowym, co o zapewnienie większej dyscypliny działalności inwestycyjnej i bardziej racjonalne gospodarowanie posiadanymi środkami. Drugim założeniem, które stanowić powinno jeden z fundamentów polityki gospodarczej w nadchodzących latach, jest selektywny rozdział zadań, to znaczy skupienie podstawowych środków i sił na dziedzinach, zapewniających w konkretnych warunkach czechosłowackich najwyższą efektywność gospodarowania. Selektywna polityka gospodarcza jest zresztą nieodzownym warunkiem przejścia od ekstensywnych do intensywnych metod rozwoju.

W dzisiejszym przeglądzie pragniemy zwrócić uwagę na artykuł zastępcy ministra — przewodniczącego federalnej rady do spraw przemysłu CSRS **Milana Kubáta**, zatytułowany **„Ponownie o produktach efektywnych i nieefektywnych"** („HOSPODÁRSKÉ NOVINY" nr 37). Autor podejmuje generalnie problem kryteriów, którym podporządkowana powinna być polityka rozwoju selektywnego i narzędzi, przy pomocy których polityka ta możliwa jest do urzeczywistnienia. „Problem efektywności poszczególnych dziedzin wytwórczych w Czechosłowacji i grup wyrobów — pisze M. Kubát — badany jest już od dłuższego czasu. Szkopuł polega jednak na doborze kryteriów efektywności, na dalszych dodatkowych warunkach, związanych z produkcją i wymianą i również na jakości danych, na których się opieramy. Przy czym jedną częścią problemu (naturalnie nie prostą) są **kryteria efektywności**, drugą (jeszcze bardziej złożoną) są narzędzia prowadzące do **polepszenia efektywności**".

Tu należy się kilka słów wyjaśnienia. Potrzeba selektywnego rozwoju gospodarki, opartego na priorytecie dziedzin o najwyższej efektywności, od dłuższego czasu uznawana jest powszechnie przez działaczy i teoretyków gospodarki czechosłowackiej. Przez pewien czas — a do dziś jeszcze w niektórych kręgach ekonomistów i praktyków — dominowały jednak bardzo uproszczone poglądy na temat zarówno kryteriów, przy pomocy których oceniać należy efektywność gospodarki, jak i dróg, mających zapewnić pożądaną, podporządkowaną kryterium efektywności przebudowę struktury gospodarki CSRS. Za jedyne obiektywne kryterium efektywności przyjmowano układ cen na rynku światowym, a za uniwersalne lekarstwo, mające uzdrowić ekonomikę kraju, dopuszczenie do wolnej gry sił rynkowych.

Autor artykułu w „HOSPODARSKICH NOVINACH" polemizuje zarówno z pierwszym jak i drugim poglądem — to znaczy z uznawaniem rynku światowego jako jedynego obiektywnego kryterium efektywności ekonomicznej jak i z naiwną wiarą w to, że odwołanie się do żywiołu rynku i postawienie na pełną niezależność przedsiębiorstw „załatwia sprawę" pożądanej przebudowy struktury.

Po pierwsze, stwierdza autor omawianego artykułu, pojęcie „cen światowych" jest bardzo umowne i nieprecyzyjne. W wielu wypadkach cena światowa właściwie nie istnieje jako ściśle określona wartość, zależy od bardzo wielu okoliczności, od konkretnych umów między partnerami, od warunków handlowych i politycznych, istniejących w stosunkach między różnymi państwami. Najczęściej można mówić jedynie o wielkościach przybliżonych, o wahaniach cen na rynku światowym w określonych przedziałach. Ale to nie jest sprawa zasadnicza. Na pewno ceny uzyskiwane w handlu zagranicznym dają pewną przybliżoną orientację o efektywności gospodarki narodowej i z tego względu są i będą ważnym, a w większości wypadków nawet decydującym parametrem oceny efektywności własnej produkcji.

„Niemniej — podkreśla Milan Kubát w artykule zamieszczonym w „HOSPODARSKICH NOVINACH" — w warunkach konkretnej sytuacji na rynku wewnętrznym porównanie z cenami światowymi nie może być ani jedynym, ani absolutnym kryterium. Każde państwo z różnych powodów i w różnej mierze chroni własną produkcję przed światową konkurencją. Także my mamy powody (polityczno-handlowe i inne), by chronić nasze niektóre krajowe produkty przed konkurencją cen światowych. Typowym przykładem są samochody osobowe, gdzie oczywiście nie byłoby trudno wykazać, że nasza produkcja (tak obecna, wynosząca ok. 130 000 sztuk rocznie, ani przyszła, wynosząca 300 000 sztuk) nie może konkurować pod względem ceny z firmami amerykańskimi, produkującymi 3—4 miliony samochodów osobowych rocznie, albo z największymi producentami zachodnioeuropejskimi. Niemniej zaspokojenie naszych potrzeb na drodze importu samochodów wymagałoby co najmniej 200 mln dolarów rocznie w twardej walucie, a dla takiego wydatku nie znajdujemy pokrycia w naszym eksporcie. Przy tym wiadomo, że w warunkach rynku krajowego samochód jest i będzie produktem wysoce efektywnym nawet przy naszej wielkości serii. Wielu producentów światowych nie ma dłuższych serii na jednej taśmie produkcyjnej niż my, a pracuje z zyskiem przede wszystkim dzięki temu, że nie muszą (tak jak my) pokonywać wysokich barier celnych przy sprzedaży samochodów osobowych poza granicami swego kraju. W takiej sytuacji ogłoszenie samochodu osobowego za wyrób nieekonomiczny na rynku krajowym i socjalistycznym byłoby wnioskiem nie uwzględniającym realnego faktu, że 250 000 obywateli Czechosłowacji oczekuje w kolejce po wóz i wpłaciło odpowiedni wkład".

„Przy ocenie efektywności i przydatności wyrobu — podsumowuje tę część swych rozważań Milan Kubát — należy więc uwzględniać obok porównań z cenami światowymi także konkretne warunki rynku wewnętrznego".

Dopiero tak oceniana efektywność może być podstawą dla selektywnej polityki gospodarczej. Jak jednak zabezpieczyć jej realizację? Autor artykułu nie podziela wiary w automatyzm mechanizmów rynkowych, szczególnie wówczas, gdy impulsy rynkowe mają być odbierane przez drobnych, rozproszonych producentów.

„(...) Państwo — pisze M. Kubát — nie może pozostać bezczynne przy rozwijaniu produkcji w oparciu o pożądane i efektywne programy i nie może polegać wyłącznie na mechanizmach ekonomicznych. Gdy chodzi o rozległe strukturalne zmiany i o wypadki określane potrzebami socjalnymi, konieczne jest bezpośrednie uczestnictwo państwa, a to z tego względu, że zainteresowania poszczególnych przedsiębiorstw mogą się układać w sposób zróżnicowany, niejednokierunkowy. To wynika z zawężonego pola widzenia problemów ekonomicznych i zagadnień polityki handlowej i przemysłowej, występującego w przedsiębiorstwach".

Zawężenie pola widzenia występuje tym ostrzej, im bardziej zdezintegrowane są jednostki produkcyjne. Stąd, zdaniem autora, należałoby umocnić funkcje zjednoczeń w realizacji polityki gospodarczej wyznaczanej w generalnych zarysach przez państwo. „Właśnie generalne dyrekcje (zjednoczeń) — pisze M. Kubát — mogłyby reprezentować szerszy pogląd na efektywność produkcji, niż jest to w stanie uczynić pojedyncze przedsiębiorstwo z uwagi na ograniczone środowisko, w którym działa. Przedsiębiorstwu może brakować siły roboczej, przestrzeni i innych warunków, którymi mogą rozporządzać inne przedsiębiorstwa, skupione w zjednoczeniu, przy czym samo przedsiębiorstwo nie jest w zasadzie dostatecznie zainteresowane rozszerzaniem swojej produkcji przez inne przedsiębiorstwa. Organizacje integracyjne przedsiębiorstw (zjednoczenia wg naszej nomenklatury — przyp. „ŻG") mogą natomiast takie problemy rozwiązywać".

„Z przedstawionych tu uwag wynika — kończy swój artykuł Milan Kubát — że produkcja efektywna i odpowiadająca potrzebom rynku nie będzie się rozwijać sama i automatycznie, jeśli nie będą w tym kierunku oddziaływać warunki ekonomiczne wytworzone przez centrum (tzn. przez ogniwa centralne zarządzające gospodarką narodową — przyp. „ŻG") i jeżeli centrum poprzez swoje uczestnictwo w działalności gospodarczej nie będzie jej wspomagać".

(kk)

ZE ŚWIATA

ZAMIERZENIA GOSPODARCZE FRANCJI

Dokonując w początkach sierpnia dewaluacji franka, rząd francuski zamroził jednocześnie na okres do 15 września ceny zarówno w handlu, jak i w przemyśle oraz zapowiedział przedstawienie planu gospodarczego mającego uzdrowić ekonomikę Francji.

Zgodnie z zapowiedzią minister finansów Giscard d'Estaing na konferencji prasowej w Paryżu dnia 2 września poinformował dziennikarzy o wytycznych planu rządowego.

Pomimo iż od czasu dewaluacji rezerwy złota i dewiz Francji powiększyły się o 325 mln dol., sytuacja gospodarcza kraju nie wykazuje poprawy i wymaga zastosowania szeregu środków zaradczych. W związku z tym, mówił Giscard d'Estaing, rząd postanowił dokonać dalszych cięć w budżecie państwowym oraz zwiększyć opodatkowanie korporacji i banków i w ten sposób przewidywany deficyt w budżecie na 1969 rok z 7 000 mln franków zmniejszyć do 4 000 mln franków. Opodatkowanie dobrych przedsiębiorstw handlowych i rzemieślniczych ulegnie zmniejszeniu.

W opinii francuskiej, jak pisze „Financial Times", plany rządowe zostały przyjęte z mieszanymi uczuciami, a na lewicy — spotkały się z ostrą krytyką.

(MP)

UCIECZKA Z ROLNICTWA W NRF

Federalny Urząd Statystyczny w Bonn ogłosił w początkach września szereg interesujących danych o tendencjach rozwojowych rolnictwa niemieckiego. Otóż w lipcu bieżącego roku ludność, utrzymująca się wyłącznie z rolnictwa, nie przekraczała 5 mln osób. Według danych Urzędu liczba samodzielnych gospodarstw rolnych w Niemieckiej Republice Federalnej od 1966 roku do lipca 1969 roku zmniejszyła się o 57 tys. do 743 tys., natomiast liczba farm, których właściciele są tylko częściowo zatrudnieni na roli, zwiększyła się o 15 tys. do 340 tys. W konkluzji Urząd stwierdza, iż coraz więcej chłopów niemieckich ucieka od pracy na roli.

(MP)

NADWYŻKA BUDŻETOWA ANGLII

Pierwsze pięć miesięcy (kwiecień — sierpień) bieżącego roku finansowego, kończącego się 31 marca 1970 roku, angielski skarb państwa zamknął nadwyżką w wysokości 726 mln funtów, podczas gdy w roku ubiegłym nadwyżka wyniosła 111 mln funtów.

W wymienionym okresie 5 miesięcy wpływy skarbu państwa osiągnęły sumę 5 727 mln funtów, a wydatki wyniosły 5 001 mln funtów.

Zadłużenie państwa wzrosło o 62 mln funtów. Spłacono wprawdzie dawnych długów na sumę 416 mln funtów, ale zaciągnięto nowych pożyczek na kwotę 478 mln funtów.

(MP)

SPADEK O 26 PROC. ZBIORÓW W JAPONII

Japońskie Ministerstwo Rolnictwa i Aprowizacji podało dnia 20 sierpnia do wiadomości, że ogólne zbiory zbóż w kraju są w tym roku mniejsze o 26 proc. niż w roku ubiegłym głównie ze względu na nieurodzaj pszenicy i że wobec tego Japonia będzie musiała w tym roku zwiększyć jej import. Spadek plonów został spowodowany zmniejszeniem areału zasiewów oraz niesprzyjającą pogodą. Nie dotyczy to ryżu, którego zapasy rosną nadal.

W roku ubiegłym Japonia importowała ogółem 4 077 522 tony pszenicy. Ile w bieżącym roku ma wynieść import pszenicy do Kraju Wschodzącego Słońca — rzecznik Ministerstwa nie określił. (MP)

PRASA o problemach gospodarczych

W dotychczasowych publikacjach prasowych, poświęconych zadaniom gospodarki w przyszłym pięcioleciu dominują problemy intensywnego i bardziej selektywnego rozwoju kraju. Koncentracja uwagi na tych węzłowych zresztą sprawach nie wystarcza. Aby stworzyć kompleksową strategię rozwoju kraju, niezbędne jest także włączanie do niej problemów spożycia. Sprawę tę podejmuje **Józef Pajęstka** w artykule pt. **„Smalec czy garsonka — uwagi o kierunkach zmian konsumpcji"** (POLITYKA).

Autor stwierdza, że nie można kierować struktury produkcji na nowoczesne dziedziny, nie zapewniając jednocześnie udziału konsumpcji w korzyściach wynikających z tych przesunięć strukturalnych. Jest to uzasadnione nie tylko potrzebą równoległości w rozwoju produkcji i konsumpcji.

Podstawową koncepcją teoretyczną polityki struktury konsumpcji indywidualnej w obecnych i przyszłych warunkach naszego kraju powinna być zasada ekonomiczności, tj. maksimum efektu rynkowego z posiadanych środków. Początek został zrobiony: w nowych zasadach ekonomicznej oceny i klasyfikacji inwestycji przemysłowych wprowadzone zostało kryterium tzw. „rynkowej efektywności produkcji".

Stosowanie tego kryterium daje nową orientację ekonomiczną odnośnie kierunków rozwoju produkcji dóbr konsumpcyjnych, ale nie rozwiązuje jeszcze w pełni problemu. Stosowanie bowiem prawidłowego kryterium w ocenach i klasyfikacji inwestycji, to jedna rzecz, a faktycznie przyjmowane kierunki w rozwoju produkcji i konsumpcji — druga. Ta druga sprawa domaga się również generalnego sformułowania strategii.

Stosunkowo niewiele zrobiliśmy — pisze dalej **J. Pajestka** — w dziedzinie dostosowania systemu funkcjonowania gospodarki do wymogów realizacji zasady ekonomiczności w konsumpcji. Pewien postęp przyniosło tu wprowadzenie wskaźnika rentowności, aczkolwiek nie najlepiej odpowiada on zasadzie ekonomiczności. Inne elementy systemu ekonomiczno-finansowego przedsiębiorstw i zjednoczeń nie były orientowane na uzyskiwanie maksimum efektu rynkowego.

Po tych ogólnych uwagach autor przechodzi do omówienia konkretnych propozycji zmian w strukturze konsumpcji. W naszych warunkach ekonomicznych o strukturze konsumpcji decydują przede wszystkim: żywność, mieszkania, wyroby przemysłu lekkiego, dobra trwałe (w tym głównie samochody).

Podstawowym problemem struktury konsumpcji w naszym kraju jest wysoki udział żywności w ogólnej konsumpcji.

Istnieje więc — zdaniem Autora — głębokie uzasadnienie do podjęcia zespołu przedsięwzięć zmierzających do zmniejszenia popytu na żywność. Program tych przedsięwzięć musi być kompleksowy i daleko idący, bowiem dotychczasowe tendencje konsumpcji są głęboko zakorzenione.

W jaki sposób ograniczyć popyt na żywność? Autor stwierdza, że jednym z najbardziej skutecznych środków ograniczania wzrostu pewnych potrzeb jest silne rozwijanie innych.

Potrzeba rozwijania produkcji i potrzeb w zakresie przemysłu lekkiego oraz dóbr trwałych jest niedyskusyjna, z jednym wyjątkiem samochodu osobowego. Autor twierdzi, że samochód jest jednym z najskuteczniej działających środków ograniczania wzrostu konsumpcji żywności pod warunkiem, że jest ekonomicznie dostępny (niekoniecznie faktycznie lecz również potencjalnie) szerokim kręgom społecznym. W naszych warunkach najbliższych lat samochód dostępny ekonomicznie, to samochód o cenie w skali 50 tys. złotych i o stosunkowo niskich kosztach eksploatacyjnych. Jeżeli taki samochód potrafimy produkować po niższym koszcie społecznym, przedsięwzięcie jest ekonomicznie uzasadnione.

Tak więc zasadnicze sprzężenie między nowoczesnymi dziedzinami przemysłu a strukturą konsumpcji występować może w dwóch podstawowych dziedzinach — chemii (włókna syntetyczne i tworzywa sztuczne jako tanie surowce dla przemysłu lekkiego) oraz przemyśle maszynowym (głównie elektrotechnicznym i motoryzacyjnym). Im bardziej intensywne są te sprzężenia, tym lepsze bodźce dla nowoczesnego przemysłu i lepszy efekt dla konsumpcji.

Niektóre problemy, związane m. in. z uszeregowaniem potrzeb według ich hierarchii, z bliższą, jakościową oceną spożycia żywności w Polsce, są tak ważkie ze społecznego i ekonomicznego punktu widzenia, że niewątpliwie wywołają dyskusję.

Z innych pozycji w prasie tygodniowej warto zwrócić uwagę na artykuły: **Bolesława Księżopolskiego** pt. **„Wypadki przy pracy"** (PRAWO I ŻYCIE) oraz **Mariana Wielgusa** pt. **„Śląsk nie może się zatkać!"** (PANORAMA).

Z. W.

Aktualności

NIE WYKONAŁY ZADAŃ PLANOWYCH

Osiągnięte w sierpniu wysokie tempo wzrostu produkcji globalnej przemysłu, przekraczające tempo założone w planie rocznym nie oznacza, że wszystkie przedsiębiorstwa równie pomyślnie realizują zadania planowe. Również w sierpniu br. utrzymał się wysoki odsetek przedsiębiorstw nie wykonujących planów produkcji (ok. 20 proc.) ogólnej liczby przedsiębiorstw zgrupowanych w 8 podstawowych resortach przemysłowych.

Od kilku miesięcy nie wykonują planów produkcji zwłaszcza: Olsztyńskie Zakłady Opon Samochodowych, Huta Szkła Okiennego w Sandomierzu, Kombinat Cementowo-Wapienniczy „Nowiny", Huta Cynku „Miastko Śląskie", Odlewnia Żeliwa i Emalernia w Skarżysku, Fabryka Wagonów „Pafawag" we Wrocławiu, Zakłady Maszyn Elektrycznych w Żychlinie, Zakłady Mechaniczne „Ursus", Kujawskie Zakłady Maszyn Rolniczych w Ostrowie i we Włocławku, Gliwickie Zakłady Tworzyw Sztucznych, Warszawskie Zakłady Farmaceutyczne „Polfa", Łódzkie Zakłady Wyrobów Papierniczych, Zakłady Celulozowo-Papiernicze we Włocławku, Cementownia „Goleszów", Zakłady Ceramiki Budowlanej w Lubsku, Olecku i Poznaniu, Zakłady Dziewiarskie w Bartoszycach i Żyrardowie, Zakłady Przemysłu Odzieżowego w Krakowie i Mszczonowie oraz szereg zakładów przemysłu jajczarsko-drobiarskiego i in. (Sb)

OPÓŹNIENIA INWESTYCYJNE

Sierpień br. nie przyniósł pożądanego przyspieszenia tempa robót budowlano-montażowych (5,4 proc. w sierpniu i 4,5 proc. w okresie 8 miesięcy wobec 7,2 proc. w planie rocznym). Najsłabsze zaawansowanie realizacji planu robót występuje w przedsiębiorstwach budowlanych resortu komunikacji, gospodarki komunalnej oraz w przedsiębiorstwach planu terenowego Ministerstwa Rolnictwa.

Słaba realizacja planu robót budowlano-montażowych sprawia, że i tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych (9,1 proc. w okresie ośmiu miesięcy br.) jest niższe niż w planie rocznym (9,5 proc.). Fakt zaś, że różnica pomiędzy tempem planowanym i osiąganym jest stosunkowo nieznaczna, związany jest z wydatnym wzrostem zakupów maszyn i urządzeń (o 15,4 proc. powyżej poziomu zakupów z 8 miesięcy ub.r.).

Z punktu widzenia potrzeb gospodarki szczególnie niepokojące są obecnie narastające dalej opóźnienia w realizacji inwestycji energetycznych, które mogą przysporzyć wielu trudności w okresie tegorocznego szczytu jesienno-zimowego. Trudności przysporzy też opóźnienie w oddawaniu do eksploatacji trzech spośród 12 planowanych do oddania w br. elewatorów zbożowych.

Opóźnienia w realizacji planu robót budowlano - montażowych w sierpniu podobnie jak i w lipcu w znacznej mierze związane były z dużym odpływem robotników do robót polowych oraz z brakami zaopatrzenia w materiały instalacyjne i wykończeniowe. (Sb)

OPÓŹNIENIA W DOSTAWACH Z PRZEMYSŁU LEKKIEGO

W okresie lipca i sierpnia br. dostawy wielu wyrobów przemysłu lekkiego nie osiągnęły nawet 60 proc. planu dostaw ustalonego na III kwartał br. W omawianym okresie kwartalny plan dostaw trykotaży wełnianych i półwełnianych wykonany został w ok. 60 proc., trykotaży z przędzy teksturowanej w ok. 49 proc., bielizny damskiej i dziewczęcej w 48 proc. i obuwia skórzanego w 53 proc. Dostawy obuwia skórzanego jesienno-zimowego w sierpniu br. były przy tym o ok. 18 proc. niższe niż przed rokiem, a łącznie w okresie 8 miesięcy br. były o ponad 12 proc. niższe niż w analogicznym okresie ub. r.

Fakty te tłumaczą, dlaczego początek jesiennego sezonu zakupów odzieżowych, który ma miejsce od września każdego roku w br. nie wypadł zbyt korzystnie. (Sb)

USŁUGI DLA LUDNOŚCI

Dane za sierpień wskazują, że i w tym miesiącu nie nastąpiło wysoce pożądane przyspieszenie tempa wzrostu wartości usług świadczonych ludności odpłatnie przez przedsiębiorstwa i instytucje gospodarki uspołecznionej. Tempo wzrostu wpływów z tego tytułu wykazuje bowiem nawet pewne osłabienie dynamiki (z 5 proc wzrostu w I półroczu, do 4,1 proc. w lipcu i 2,7 proc. w sierpniu br.). Łącznie zaś w okresie 8 miesięcy br. wpływy te wzrosły tylko o 4,6 proc. wobec założonego w planie rocznym wzrostu w granicach ok. 7 proc. Nadal więc wzrost wydatków ludności na usługi jest niższy od wzrostu wydatków na zakup towarów, a więc proporcje te kształtują się odmiennie niż w poprzednich latach, co wskazuje, że narastają braki w zaspokojeniu zapotrzebowania na usługi.

W sierpniu br. nastąpiło osłabienie tempa wzrostu wpływów za usługi gospodarki komunalnej, komunikacji krajowej i łączności oraz drobnej wytwórczości. Przyspieszeniu uległo jedynie tempo wzrostu wpływów z działalności kulturalno-rozrywkowej (z 2,2 proc. w lipcu do 6,3 proc. w sierpniu br.) i tylko te wpływy wzrastają szybciej niż w założeniach planu rocznego. I na tym odcinku istnieją jednak znaczne rezerwy w postaci nie wykorzystanych możliwości organizowania dodatkowych koncertów, recitali i seansów bardziej atrakcyjnych filmów itp. (Sb)

SKUP PRODUKTÓW ROLNYCH

W sierpniu br. spadek wypłat z tytułu skupu produktów rolnych (o 4,4 proc. poniżej sierpnia ub. r.) nie był tak głęboki jak w lipcu (o 20 proc.). Zadecydowało o tym głównie przyspieszenie tempa wzrostu skupu żywca rzeźnego (z 6,6 proc. w lipcu do 9,5 proc. w sierpniu br.), a zwłaszcza trzody mięsno-słoninowej (z 10,3 proc. w lipcu do 13,4 proc. w sierpniu) i bydła (z 4,3 w lipcu do 8 proc. w sierpniu br.) oraz cieląt (z 1 proc. w lipcu do 13,6 proc. w sierpniu) i owiec (z 11 proc. w lipcu do 25 proc. w sierpniu).

Osłabieniu uległo tempo wzrostu skupu drobiu (z 28,6 proc. w lipcu do ok. 24 proc. w sierpniu br.), jaj (z 9 proc. w lipcu do 1,4 w sierpniu br.) i zboża (z 27 proc. w lipcu do 17 proc. w sierpniu). Skup mleka, który jeszcze w lipcu br. był o 2,7 proc. wyższy niż przed rokiem w sierpniu spadł o 6,5 proc. poniżej sierpnia ub. r. (Sb)

PRZYCHODY PIENIĘŻNE LUDNOŚCI

Sierpień br. przyniósł dalsze osłabienie tempa wzrostu przychodów pieniężnych ludności otrzymywanych od przedsiębiorstw i instytucji gospodarki uspołecznionej. Ogólne tempo wzrostu tych przychodów spadło bowiem z 6,3 proc. w I półroczu do ok. 3,5 proc. w lipcu i do ok. 1,5 proc. w sierpniu br., co łącznie za 8 miesięcy daje wzrost w granicach ok. 5,5 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ub. r. Ogólne tempo wzrostu przychodów pieniężnych ludności jest już więc nieco niższe niż w założeniach planu rocznego.

To osłabienie tempa wzrostu przychodów pieniężnych ludności nie zapewnia jednak w pełni pożądanego wzmocnienia równowagi rynkowej. Jest ono bowiem związane przede wszystkim ze spadkiem wypłat z tytułu skupu produktów rolnych. Wypłaty te jeszcze w I półroczu br. były o ok. 5 proc. wyższe niż przed rokiem, w lipcu natomiast spadły o 20 proc. poniżej lipca ub. r. a w sierpniu br. były o ok. 4,4 proc. niższe niż w sierpniu ub. r. Łącznie natomiast w okresie 8 miesięcy br. wypłaty z tytułu skupu produktów rolnych są o 1,2 proc. niższe niż przed rokiem. Spadek tych wypłat związany jest głównie z niższym niż przed rokiem skupem mleka (ok. 6,5 proc. poniżej sierpnia ub. r.) oraz warzyw i owoców. Poniżej poziomu z ub. r. spadły w sierpniu br. również wypłaty gospodarki uspołecznionej na rzecz prywatnego rzemiosła i prywatnych wytwórców dostarczających artykuły rynkowe do handlu uspołecznionego.

Pewnemu osłabieniu uległo też tempo wzrostu wypłat z funduszu płac (z 6,1 proc. w I półroczu do 5,7 proc. w sierpniu) co sprawia, że tempo wzrostu tych wypłat jest nieco niższe niż w założeniach planu rocznego. Poniżej założeń planu rocznego kształtuje się też tempo wzrostu wypłat z tytułu delegacji służbowych (w sierpniu 1,1 proc. wobec 4,8 proc. w I półroczu i 5,4 proc. w planie rocznym). Oznacza to, że zdyscyplinowanie wydatków na tym odcinku przynosi już pożądane wyniki.

Powyżej założeń planu rocznego kształtują się natomiast wypłaty z funduszu zakładowego (14 proc. w okresie 8 miesięcy br. wobec 4,9 proc. w planie rocznym), ale i one w sierpniu br. spadły poniżej poziomu z ub. r. Renty, zasiłki i odszkodowania również wykazują nawet wyższy od planowanego (12,5 proc. w okresie 8 miesięcy br. wobec 8,6 proc. w planie rocznym).

Szczególnie wysoką dynamikę wykazują ostatnio wypłaty z tytułu kredytów inwestycyjnych i obrotowych dla gospodarki chłopskiej (ok. 6 proc. wzrostu w I półroczu br. ok. 20 proc. w lipcu i ok. 25 proc. w sierpniu br., wobec ok. 5 proc. w planie rocznym). W ten sposób polityka kredytowa zmierza do podtrzymania tempa rozwoju produkcji rolnej w trudnym dla niej okresie tegorocznego lata. (Sb)

PRACOWNICZE KASY ZAPOMOGOWO-POŻYCZKOWE

Wkłady na rachunkach pracowniczych kas zapomogowo-pożyczkowych wykazują stały, dynamiczny wzrost i w br. przekraczają już ok. 11 mld zł. Rok bieżący przyniósł natomiast dalsze ożywienie ich działalności, którego wyrazem jest wzrost wypłat z rachunków bieżących tych kas (w okresie 8 miesięcy br. o ponad 10 proc. w porównaniu z analogicznym okresem ub. r.). Oznacza to, że w okresie 8 miesięcy br. pracownicze kasy zapomogowo-pożyczkowe udzieliły pożyczek i zapomóg o wartości ponad 13 mld zł. (Sb)

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Komora do niszczenia pasożytów u ryb

Komora taka opatentowana została w ub. roku przez Franciszka Piergiesa, mieszkańca Mszany Dolnej (woj. krakowskie). Urządzenie to przeznaczone jest dla zapobiegania inwazji pasożytów w zbiornikach zarybieniowych, a zwłaszcza wylęgarniach łososia — będącego podstawą akcji zarybiania polskich rzek. Dotychczas zapobiegano inwazji pasożytów w sposób niezwykle kłopotliwy, kosztowny, a ponadto niezbyt skuteczny. Objęty patentem sposób polega na umieszczeniu w korycie zasilającym wodą zbiorniki zarybieniowe komory z elektrodami, pomiędzy którymi przepływa prąd o napięciu 6 do 12 V i natężeniu 0,1 do 1,5 A (dcm² powierzchni) anody. Prąd jest zatem bezpieczny dla ludzi, natomiast jego działanie jest zabójcze dla bakterii. Pasożyty zatrzymują się na katodach, tworząc na nich osad, który można okresowo łatwo usuwać. (Postęp w rolnictwie — Biuletyn Informacyjny SITR 19 68).

Exodus specjalistów

Jeżeli dotychczasowe straty, jakie ponosi przemysł angielski przez emigrację specjalistów będą się nadal powiększać — zdaniem prof. Lynn z Instytutu Badawczego Psychologii i Ekonomiki w Dublinie — istnieje obawa, że przemysł angielski będzie można w niedługim czasie postawić w jednym szeregu z przemysłami krajów mało uprzemysłowionych. Jak się okazuje z innych danych, większość specjalistów emigruje do Stanów Zjednoczonych AP, dokąd ściąga się ich perspektywami większych zarobków. (PT nr 23/69)

Hamulce tarczowe dla motocykli

Po raz pierwszy zastosowano hamulce tarczowe w motocyklach przeznaczonych dla angielskiej policji. Hamulce tarczowe są bardziej efektywne niż tradycyjne, nie grzeją się i nie tracą swej skuteczności. Konstruktorzy wprowadzili tutaj wspomaganie hydrauliczne, co znacznie zmniejsza siłę nacisku na pedał czy dźwignię hamulca. Zadbano również o to, aby samoregulujące się hamulce nie były narażone na działanie kurzu. Skonstruowano w tym celu specjalne osłony. Hamulce te produkuje brytyjska firma „Rickman Brothers". (NT PAP)

Zamiast na śmietnik

Powodzeniem zakończyły się wieloletnie wysiłki zespołu chemików z Dolnośląskich Zakładów Chemicznych w Żarowie. Uzyskali oni cenny, dotychczas z zagranicy sprowadzany produkt, zwany tiazinem, który przyspiesza produkcję i wulkanizację opon samochodowych. Chemicy z Żarowa otrzymują tiazin z... odpadków, które dotychczas wyrzucano na zakładową hałdę. Wynalazek zespołu chemików z Żarowa został już zgłoszony w Urzędzie Patentowym, a do końca roku zakłady produkujące opony otrzymają około 100 ton tiazinu, wartości kilku mln zł. (Motor)

Aby dobrać się do węgla brunatnego w kopalni Konin, trzeba zdjąć wiele tysięcy metrów sześć. tzw. nadkładu. Na zdjęciu: potężne maszyny „zagospodarowują" ziemię na hałdach. Na marginesie warto zaznaczyć, że hałdy te zajmują poważny obszar gruntów, użytkowanych poprzednio rolniczo. *Foto: MAREK HOLZMAN*

Kończcie z paleniem!

Zgodnie z oficjalnym komunikatem, opublikowanym przez Ministerstwo Zdrowia Włoch, palacze skracają swoje życie średnio o 6 lat. Walcząc przeciw tej „manii samobójczej", ministerstwo prowadzi szeroką kampanię, w której udział biorą lekarze, farmaceuci oraz radio i telewizja, ministerstwo oświaty i transportu. Lekarzom zalecono nie palić w obecności pacjentów, a nauczycielom — w obecności uczniów. Postanowiono znacznie zwiększyć ilość wagonów dla niepalących w pociągach. Opracowuje się sposoby produkcji papierosów o małej zawartości nikotyny i smół. Już od kilku lat reklamowanie papierosów i innych wyrobów tytoniowych jest we Włoszech zabronione. (WIT-AR)

Komputer w leśnictwie

Elektronicznej maszynie cyfrowej w jednym z instytutów w Moskwie postawiono zadanie określenia najkorzystniejszych odmian drzew (pod względem szybkości wzrostu), jakie należałoby sadzić zależnie od konkretnych warunków glebowych, klimatu itp. Niektóre zalecenia maszyny były następujące: na ziemiach piaszczystych, pokrytych murawą należy sadzić 68 proc. sosen, 21 proc. modrzewi i 11 proc. brzozy; na zboczach trawiastych i średnio ciężkich glebach — 89 proc. jodeł i 11 proc. modrzewi; na ciężkich glebach iglastych — 100 proc. brzozy. Według danych uzyskanych z EMC założono w celach doświadczalnych szkółki leśne w pobliżu Moskwy, w których zamierza się wypróbować w praktyce zalecenia „elektronicznego leśniczego". (PT nr 21/69)

Nieżelazne magnesy

W laboratoriach amerykańskiej firmy Bell opracowano nowy materiał magnetyczny, który po namagnesowaniu przewyższa siłą przyciągania wszystkie znane dotychczas tworzywa magnetyczne. Jest nim stop kobaltowo-miedziowo-samarowy. Siła koercyjna świeżo sporządzonego stopu przewyższa 10 tys. Oe, a po starzeniu wzrasta do prawie 29 tys. Podobną trwałość przyciągania wykazują również i inne stopy metali ziem rzadkich. Odkrycie umożliwi produkcję magnesów o wymiarach kilkakrotnie mniejszych od wymiarów, obecnie stosowanych magnesów żelaznych. (Ind. Eng. Chem. 10/68)

Włókno z kamienia

W Gruzji opracowano prostą technologię wytwarzania włókna z kamienia wulkanicznego. Na włókno szklane z bazaltu nie działają produkty naftowe, kwasy i niektóre inne substancje chemiczne. Tkaniny z takiego włókna wytrzymują temperaturę do 700° C. Nadaje się ono do wytwarzania materiałów filtrujących i izolatorów dźwiękowych. Materiały takie można wykorzystać do izolacji rurociągów i urządzeń energetycznych, a także jako filtry w przemyśle chemicznym, poligraficznym i spożywczym. (NT PAP)

Żywocik gospodarczy

● **Dobrze się żyło we wsi Rowiny** w powiecie włodawskim, ale przyszła melioracja. W jej wyniku woda na zawsze zalała chłopom 30 ha łąk, które miały być wprost przeciwnie — odwodnione. Spływa na nie woda, która miała nawadniać 200 ha gruntów uprawnych, a które są teraz wprost przeciwnie — kompletnie odwodnione i dają o połowę mniejsze plony. Za te melioracje chłopi spłacają jej koszty, ale czynią to bez chęci. W ramach prac melioracyjnych zbudowano most na Grabarce o tyle dziwny, że ani wóz przejechać nie przejedzie, ani nawet krowa nie przejdzie. Most ustawiono pod kątem ostrym do brzegów. Kiedy chłopi mówili budowniczemu, że chyba zwariował, on odpowiadał, że taki mostek przewiduje plan i albo on zrobi most nie do użytku, albo pójdzie do kryminału. Chłopi poszli na skargę ale komisja przyjechała już jak most był gotów i skrzyczała ich, że pozwolili wariatowi budować. Mostek przebudowano nadając mu kształt paragrafu i zamieniając w osobliwość na światowa skalę. Na wiosnę wody zabrały ze sobą tandetne przybudówki i most jest znowu taki jaki był — czyli nie do użytku. Wojewódzki Zarząd Melioracji zobowiązał się naprawić szkody wyrządzone skutkiem zmeliorowania. Oficjalne pismo w tej sprawie wystosował 14 listopada 1964, ale od tej pory niczego nie zrobiono. Chłopi pocieszają się, że przynajmniej wkrótce już spłaca do końca koszty tej melioracji.

● **Bufetowa z kawiarni „Relaks"** w Bydgoszczy koronowana została uroczyście na Królową Bufetu. Uroczystość była bardzo podniosła i pierwsza w historii gastronomii, o tyle jednak zbędna, że i bez ceremonii koronacyjnych mamy za bufetami aż za dużo królowych.

● **W restauracji „Europejska"** w Kaliszu podsłuchano, jak zaopatrzeniowiec z PA-FA-WAG-u proponował koleżce z kaliskiej firmy „Polo" zamienienie się posadami. „Ty bracie bierzesz kilka koszul non-iron i już dostaniesz wszystko, czego szukasz. A ja jeżdżę z gołymi rękami, bo co wezmę? Lokomotywę?

ZYCIE gospodarcze

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chełstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (zast. red. nacz.), Mirosław Dyner, Jan Główczyk (redaktor naczelny), Zbigniew Mikołajczyk, Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Barbara Wiśniewska, Zbigniew Wyczesany.

ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mieczysław Kabaj, Marian Krzak, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Werner, Janusz G. Zieliński.

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

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefony: redaktor naczelny 28-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-23-92, redaktorzy 28-53-43 i 29-28-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń Wyd. „Współczesnego", Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-53-30, oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa" w miastach wojewódzkich.

Prenumeratę krajową przyjmują urzędy pocztowe, listonosze oraz oddziały i delegatury „Ruch". Zamówienia na prenumeratę pozapocztową przyjmowane są wyłącznie na rok do dnia 25 listopada roku poprzedzającego okres prenumeraty. Zamówienia indywidualne przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartalnie — 26 zł, półrocznie — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna jest o 40 proc. droższa. Wszelkich dodatkowych informacji o warunkach prenumeraty udzielają wszystkie placówki poczty i „Ruchu". Egzemplarze zdezaktualizowane można nabyć w Punkcie Wysyłkowym Prasy Archiwalnej „Ruch", Warszawa, ul. Nowomiejska 15/17, na miejscu lub na zamówienie za zaliczeniem pocztowym, konto nr 114-6700041 VII O/M Warszawa.

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

Zam. 3945. P-26