

PODDANY pod publiczną dyskusję projekt zmian w systemie bodźców materialnych ma na celu bezpośrednie zainteresowanie załóg robotniczych i kierownictwa planowaniem rozwoju przedsiębiorstwa w oparciu o metody intensywne i w realizacji tych programów rozwojowych przy zastosowaniu metod intensywnych. Intensyfikacja gospodarowania sprawdza się w końcowym rezultacie do przyspieszenia tempa rozwoju dziedzin, będących nośnikami postępu technicznego i obniżenia społecznych kosztów rozwoju, co przełożone na język ekonomiki przedsiębiorstwa wyrażać się powinno w zmniejszeniu kosztów własnych produkcji w stosunku do ogólnej wartości tej produkcji.

Polityka intensywnego rozwoju jest więc konkretyzacją — właściwą dla obecnego etapu rozwoju — ogólnej zasady racjonalnego gospodarowania, która można wyrazić w postaci: 1) maksymalizacji produkcji przy danych nakładach (kosztach); 2) minimalizacji nakładów (kosztów) dla osiągnięcia danej produkcji. W obu wariantach stosowanie zasady racjonalnego gospodarowania oznacza POSTĘP EKONOMICZNY, tzn. uzyskanie większych rezultatów produkcyjnych w stosunku do poniesionych nakładów. To zaś, na jaki wariant nastawione będą programy rozwojowe i wspierające je bodźce materialne go zainteresowania, zależy od konkretnej oceny potrzeb konsumpcyjnych i produkcyjnych oraz możliwości danej palety, branży czy nawet przedsiębiorstwa.

Generalnie można stwierdzić, że tam, gdzie mamy do czynienia z niedostatkami produkcji, nastawiać trzeba przedsiębiorstwa na jej maksymalne zwiększenie, przy utrzymaniu nakładów we właściwej relacji do tempa wzrostu tej produkcji. W dziedzinach zaś, w których ilościowe zapotrzebowanie na produkcję uważa można za względnie zaspokojone, zainteresowanie materialne skierowanie być powinno przede wszystkim na obniżenie kosztów własnych produkcji, a nie na jej zwiększanie, przy równoczesnym nastawianiu producentów na poprawę jakości i lepsze dostosowanie struktury produkcji (asortymentu) do potrzeb odbiorców krajowych lub zagranicznych.

Z punktu widzenia potrzeb społecznych — i to niezależnie od tego, czy rozważać będziemy minimalizację nakładów, czy maksymalizację produkcji — praktycznie musimy brać pod uwagę nie tylko ogólny efekt (produkcyjny czy kosztowy) ale również decydujący w danym układzie warunków czynnik, który można nazwać CZYNNIKIEM LIMITUJĄCYM. Czynnikiem tym może być na przykład od strony wielkości produkcji możliwość zaopatrzenia w surowce, możliwość zwiększenia ilości kadry wykwalifikowanych lub wielkość dostaw nowoczesnych maszyn i urządzeń, zaś od strony minimalizacji kosztów produkcji — wydajność

pracy, oszczędność surowców i materiałów lub produktywność majątku trwałego. Często zresztą ten limitujący czynnik może mieć znaczenie zarówno dla obniżenia kosztów produkcji, jak i zwiększenia jej woluminu (na przykład zmniejszenie zużycia stali w przemyśle maszynowym).

Dla sprecyzowania kierunków działania bodźców materialnych decydujące jest jednakże, który z czynników produkcji i dlaczego uważać można za limitujący, w dodatku za limitujący nie przypadkowo, lecz w okresie wieloletnim. Na ten kierunek nastawiony być powinien główny strumień zainteresowania.

NASZ KOMENTARZ

Znaczenie zadań odcinkowych

resowania materialnego załogi i kierownictwa, wyrażony w odpowiednich proporcjach podziału punktów premiovych między różne zadania. Określa to range zadań odcinkowych będących w nowym systemie bodźców ekonomicznych wyznacznikiem zarówno konkretnych sposobów realizowania postępu ekonomicznego w przedsiębiorstwie, jak i wzrostu zarobku pracowników.

Jak wiadomo, w projekcie przewiduje się takie wskaźniki odcinkowe, wyrażające postęp ekonomiczny, jak wykonanie zadań przewidzianych w planie postępu technicznego, zwiększenie czasu pracy maszyn, obniżenie kosztów materiałowych, zmniejszenie braków produkcyjnych, podniesienie jakości produkcji, produkcja kooperacyjna, wydajność pracy. Wyraźnie widać, że chodzi nam nie o jakikolwiek postęp ekonomiczny, lecz o to, aby był on uzyskiwany w sposób ekonomiczny i społecznie korzystny i to w dodatku umożliwiający bezpośrednie mierzenie rzeczywistego wkładu pracy przedsiębiorstwa. Akcent położony jest również na zabezpieczenie interesów odbiorców, a więc interesów społecznych.

Spółecznym zadaniem przedsiębiorstwa powinien oczywiście towarzyszyć także odpowiedni dobór wskaźnika syntetycznego. Wymaga to szczegółowego określenia własności funkcjonowania poszczególnych wskaźników syntetycznych, co wymaga oddzielnego rozważenia.

Ocena postępu ekonomicznego w przedsiębiorstwie w sposób wyrażony lub decydujący na podstawie wskaźnika syntetycznego nie jest możliwa, nie chodzi przy tym o postępowanie już w dyskusji niebezpieczeństwo uzyskiwania poprawy wskaźników syntetycznych poprzez wpływ producentów na cenę, co mogłoby prowadzić do wzrostu zarobków nie wynikającego z lepszego gospodarowania. Problem polega również na tym, że w gospodarce narodowej istnieje wielorakość celów, które sprostować może do wspólnego mianownika nie tyle jakieś jednolite kryterium, obowiązujące we wszystkich przedsiębiorstwach, co jednolity rachunek, przeprowadzany z punktu widzenia potrzeb całej gospodarki narodowej na szczeblu centralnym. Tylko taki makroekonomiczny, społeczny rachunek ekonomiczny uwzględnić może i sprostać do wspólnego mianownika różnorodną potrzebę i możliwości poszczególnych terenów, galezi gospodarki narodowej, czy grup społecznych, potrzebę bieżące i przyszłe.

Nie można zakładać, że konkretne przedsiębiorstwo czy nawet przedsiębiorstwa dysponuje takim zakresem informacji i takim polem widzenia, które umożliwi im sprostanie takim kryteriom, jakie stawiamy wobec planu centralnego. Dlatego zadania gospodarcze muszą być określane w sposób odpowiadający zakresowi działania i możliwości danego szczebla zarządzania gospodarką.

Przedsiębiorstwo czy zjednoczenie musi konkretnie wiedzieć, czego wymaga się od niego w wyniku przeprowadzenia rachunku ogólnospołecznego, co wyrażone być powinno zarówno przez odpowiedni dobór wskaźnika syntetycznego, jak i — przede wszystkim — przez sprecyzowanie zadań odcinkowych.

System punktów premiovych nadaje różnym celom, ujętym w zadaniach odcinkowych, odpowiednie wagi, wyrażające się właśnie w ilości punktów premiovych, przeznaczonych na dane zadanie. Łączna realizacja zadań odcinkowych i zadania syntetycznego przynosić powinna to, co ogólnie określamy maksymalizacją funkcji celu danej jednostki gospodarczej. Wydaje się więc, iż przed ostatecznym sprecyzowaniem właściwych dla danej branży czy przedsiębiorstwa wskaźników syntetycznych i zadań odcinkowych należałoby poddać te wskaźniki oraz ich wagi odpowiedniej teoretycznej analizie w celu zbadania kierunku łącznej funkcji celu przewidzianych wskaźników (w ujęciu matematycznym).

Istotne jest bowiem to, aby przyjeta konstrukcja systemu bodźców w danym przedsiębiorstwie przyniosła te właśnie rezultaty, których się po niej oczekuje. Szczegółowe znaczenie mają tu właśnie zadania odcinkowe, które powinny sterować tak metodami uzyskiwania postępu ekonomicznego przez przedsiębiorstwo, aby wyniki tego postępu mogły być w pełni społecznie zaakceptowane.

BUŁGARIA — ważny partner handlowy

TADEUSZ DOROTA

W DOTYCHCZASOWYM rozwoju polsko-bułgarskiej wymiany handlowej można wyróżnić w zasadzie 3 okresy o specyficznych dla siebie cechach i zjawiskach ekonomicznych. Okresy te mają zresztą ściśle związek z kolejnymi etapami budownictwa socjalistycznej gospodarki w Polsce i w Bułgarii.

Pierwszy okres obejmujący lata 1947—1956 cechował nieznaczny wolumen wymiany towarowej oraz niskie i niestabilizowane tempo wzrostu tej wymiany. Produkcja przemysłowa i rolna przeznaczona była przede wszystkim na wewnętrzne potrzeby, co nie stwarzało obiektywnych warunków dla wzajemnego podziału pracy. Ponadto brak w okresie przedwojennym polsko-bułgarskich związków gospodarczych powodował, że wzajemne stosunki ekonomiczne w pierwszych latach powojennych należało nie tyle odnawiać, lecz organizować od podstaw.

Drugi okres w rozwoju polsko-bułgarskiej wymiany handlowej przypada na lata 1957—1965. Obydwa kraje dokonały do tego czasu znacznych przeobrażeń struktury gospodarczej i pomyślnie zakończyły wstępny etap budownictwa socjalistycznego. Pozwoliło to na dalszy, szybki rozwój wzajemnej wymiany towarowej.

Trzeci okres w rozwoju polsko-bułgarskiej wymiany handlowej przypada na lata: obecnie realizowanej pięcioletniej umowy handlowej. Charakterystyczną cechą założeń aktualnej polsko-bułgarskiej pięcioletniej umowy handlowej, na lata 1966—1970 była znaczna zmiana struktury towarowej obrotów.

W grupie maszyn i urządzeń zaplanowany został trzykrotny wzrost obrotów w porównaniu z okresem lat 1961—1965, w tym dziesięciokrotny wzrost bułgarskiego eksportu inwestycyjnego do Polski, a 2,5-krotny wzrost wywozu maszyn i urządzeń z Polski do Bułgarii. W rezultacie takich założeń udział maszyn i urządzeń w całości bułgarskiego eksportu do Polski powinien wynieść około 55 proc. (w poprzedniej pięcioletce 18 proc.), natomiast udział maszyn i urządzeń w całości polskiego eksportu do Bułgarii powinien wynieść około 63 proc. (w poprzedniej pięcioletce około 50 proc.).

Tak więc pierwszą i najważniejszą cechą charakterystyczną założeń obecnie realizowanej wieloletniej umowy handlowej jest dalszy wzrost wzajemnych obrotów w zakresie maszyn i urządzeń, ze znacznym, wyprzedzającym tempem przyrostu eksportu bułgarskiego w porównaniu do eksportu polskiego w tej grupie towarowej, oraz duże zbliżenie wskaźników udziału maszyn i urządzeń we wzajemnych o-

brotach, a zatem dalsze głębokie przeobrażenia w strukturze towarowej polsko-bułgarskiego handlu zagranicznego.

Zwrócić przy tym należy uwagę, że o ile udział maszyn i urządzeń w globalnym eksporcie Bułgarii do krajów RWPG wynosi aktualnie około 32 proc., to wskaźnik ten w odniesieniu do bułgarskiego eksportu inwestycyjnego do Polski sięga według danych za 1968 r. 54,2 proc., czyli wskaźnik ten wyprzedzenia wynosi ponad 22 punkty. Natomiast podobnie obliczony współczynnik wyprzedzenia w polskim eksporcie inwestycyjnym do Bułgarii wynosi nieco ponad 12 punktów. Nie trzeba chyba szukać lepszych dowodów na to, jak korzystne zmiany zaszły w bułgarskim eksporcie inwestycyjnym do Polski.

W bieżącym pięcioletciu dostawy surowców w eksporcie Bułgarii do Polski wykazują tendencję spadkową o 16 proc. w stosunku do wartości dostaw zrealizowanych w latach 1961—1965, zaś wartość polskiego eksportu surowców i paliw do Bułgarii w stosunku do ubiegłego pięcioletcia, nawet nieznacznie wzrosła.

Trzeba przy tym wyraźnie podkreślić, że brak większych trendów rozwojowych i dynamiki w zakresie wzajemnych dostaw surowców nie wynika tylko i wyłącznie z czynników związanych ze sferą wymiany towarowej. Główne przyczyny wy-

Tadeusz DOROTA — BULGARIA — WAZNY PARTNER HANDLOWY — str. 1

Najważniejszą cechą charakterystyczną założeń obecnie realizowanej wieloletniej umowy handlowej między Polską i Bułgarią jest dalszy wzrost wzajemnych obrotów w zakresie maszyn i urządzeń. Z roku na rok wzrasta asortyment wyrobów przemysłowych importowanych z Bułgarii, m. in. automatyka, aparatura kontrolno-pomiarowa, urządzenia techniki obliczeniowej. W końcowych paragrafach artykułu autor stwierdza, że celowe jest dalsze rozszerzenie związków produkcyjnych między przemysłami obu krajów w kierunku uruchomienia wspólnej lub kooperatywnej produkcji niektórych deficytowych maszyn i urządzeń.

Barbara WIŚNIEWSKA — GOSPODARKA 1971—1975 — MASZYNY DLA PRZEMYSŁU LEKKIEGO — str. 1

Przemysł lekki (a zwłaszcza odzież i artykuły przemysłu włókienniczego) w artykule przemysłu włókienniczego.

Cena 2 zł

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO - GOSPODARCZY
22 MARCA 1970 r. NR 12 (966)

NAD PROJEKTEM NOWEGO SYSTEMU BODŹCÓW

NARZĘDZIE TERAPII

KAROL SZWARC

TOCZY się dyskusja na temat nowego mechanizmu wzrostu plac robotniczych i nowego systemu premiowania pracowników umysłowych. Ta wymiana poglądów nie zmierza do udoskonalenia szeregu szczegółowych elementów nowych systemów, ale także do znalezienia dla ogólnych założeń przekładni do konkretnych warunków danego zakładu. Spróbujmy więc na przykładzie zilustrować jakie problemy stoją w najbliższym czasie przed przedsiębiorstwami.

Polskie Zakłady Optyczne w Warszawie. W ciągu ostatnich pięciu lat sytuacja ekonomiczna tego przedsiębiorstwa uległa pogorszeniu. Złożyło się na to wiele przyczyn.

Przed wszystkim brak było wyrażonej perspektywy rozwojowej dla przemysłu optycznego, a więc także i dla przedsiębiorstwa, albowiem jest ono głównym producentem w tej branży. Toteż PZO rozwijały się w sposób przypadkowy, szereg decyzji, nie zawsze w pełni przemyślanych, działało wręcz nega-

tywnie na sytuację. Np. od 1960 r. przydzielono do PZO pięć obiektów produkcyjnych, z których cztery nie nadawały się w ogóle do produkcyjnej adaptacji dla celów wytwórstwa optycznego, a liczna załoga tych zakładów miała kwalifikacje wprost nie do wykorzystania przy podstawowej specjalizacji produkcyjnej przedsiębiorstwa.

Również i piąty zakład, Warszawską Fabrykę Motocykli, nie stanowi dla PZO szczególnie nabytku. Produkcja motocyklowa tego zakładu z roku na rok spadała, ale równocześnie nie powiększała się w ramach tej fabryki produkcja optyczna. Zatrudnienie uległo „rozcieleniu”, co znalazło wyraz w spadku wydajności pracy. Obiekty adaptowane lub przebudowywane noszą charakter „wielkiej improvisacji” i nie odpowiadają warunkom wymagającym przy precyzyjnej obróbce optycznej.

Te posunięcia doprowadziły m. in. głównie do zaniedbań technologicznych. Jeśli od strony konstrukcyjnej poczyniliśmy już w optyce szereg kroków naprzód, to w dziedzinie metod wytwarzania istnieje wiele poważnych luk. Dotyczy to zarówno technologii wytwarzania i obróbki szkła optycznego, jak i

wytwarzania elementów mechaniki precyzyjnej do wyrobów omawianego przemysłu. Zagospodarowanie technologiczne PZO jest „piętą achillesową” przedsiębiorstwa.

Na sytuację technologiczną w dużej mierze wywarł swe pigołno fakt, że park maszynowy jest zupełnie nie przystosowany do potrzeb produkcji urządzeń optycznych. Przeważają bowiem obrabiarki uniwersalne o gabarytach trzy do pięciu razy za dużych, ciężkie, o zbyt małej liczbie obrotów itd. Tymczasem do produkcji optycznej potrzebne są obrabiarki jednooperacyjne, stołowe, dokładne, szybkoobrotowe, bez zbędnych urządzeń uniwersalnych, łatwe w obsłudze i o dużej dokładności. Również i wiek tych obrabiarek jest „poważny”. Ponad 60 proc. przekroczyło już dziesięć lat od chwili zaistnienia, ale pod względem zużycia moralnego są one jeszcze starsze.

I dlatego też jednym z głównych zadań fabryki w najbliższym czasie jest dokonanie modernizacji zakładów właśnie pod tym kątem.

Nie można bowiem powiedzieć, aby potencjał produkcyjny PZO

DOKONCZENIE NA STR. 4

GOSPODARKA 1971—1975

MASZYNY DLA PRZEMYSŁU LEKKIEGO

BARBARA WIŚNIEWSKA

W CIĄGU czterech lat plan pięcioletniego przemysłu maszyn włókienniczych traktowany jest nieczym przyszłościowe pięcie koło u wozu. W roku poprzedzającym kolejną, pięcioletkę następuje zwykłe odkrycie, że nie mamy czterech kół zdolnych ruszyć z miejsca przemysł lekki. Czy tak będzie i tym razem?

Zgodnie ze wspomnianą tradycją w ostatnim roku bieżącej pięcioletki przemysł lekki podjął ofensywę maszynową i to od razu na forum Sejmowej Komisji Przemysłu Lekkiego, Rzemiosła i Spółdzielczości Pracy. Wielogodzinna i burzliwa dyskusja (na posiedzeniu w dniu 11 lutego br.) zakończyła się zobowiązaniem Ministerstwa Przemysłu Lekkiego i Ministerstwa Przemysłu Maszynowego do ponownego przeanalizowania swoich możliwości i ich uzgodnienia. Nie wydaje się, aby zainteresowane resorty mogły szybko dojść do porozumienia, co akurat nie jest w tym przypadku niebezpieczeństwem. Chodzi o zbyt poważną sprawę, aby można decydować o niej w atmosferze pośpiechu, a pod wpływem doraźnych potrzeb o kreślonych aktualnymi możliwościami, czy raczej niemożliwościami

handlu zagranicznego. Niejednokrotnie przecież w podobnych sytuacjach przemysł maszynowy składał zobowiązania, które okazały się nierealne. Jeszcze jedno zobowiązanie bez szans pokrycia może mieć niesłuchanie przykre skutki dla całej gospodarki w następnym pięcioletciu, także i po 1975 r.

PLANY A RZECZYWISTOŚĆ

Do modernizacji technicznej i u nowocześnień struktury produkcji przemysł lekki mógł przystąpić dopiero po podjęciu rozbudowy chemicznej bazy surowcowej. Podstawy dla modernizacji zapewniały decyzje rządowe z 1969 roku. Zgodnie z nimi dostawy krajowych maszyn i urządzeń włókienniczych dla MPL miały sięgać 3 mld złotych w latach 1961—65. Z tym, że w ostatnim roku pięcioletki, tj. w 1965 r., wartość dostaw dla przemysłu lekkiego przewidywano na poziomie 1,2 mld zł, co stwarzało dobrą podstawę wyjściową dla następnego planu wieloletniego, przewidującego — przypomnijmy — dalszą rozbudowę przemysłu włókienniczego, a tym samym i włókiennictwa.

DOKONCZENIE NA STR. 2

DOKONCZENIE NA STR. 10

ma rację uzależniając tak ściśle rozwój „Polmatexu” od przemysłu lekiego. W CSRS np. przemysł budowy maszyn włókienniczych roz-
wija się samodzielnie w tym sen-

sie, że niezależnie od krajowego odbiorcy. Osiągnął godne uwagi rezultaty zarówno w produkcji przeraźliwej dla przędzalni, tkalni, jak dla przemysłu dziewiarsko-pocieszniczego. Nawet w technikach nielubianych CSRS ma coś nowego do powiedzenia („Arachne”). Niewątpli-

wie jednak nasi sąsiadzi startowali z innej pozycji, mieli po prostu bardziej rozwinięty przemysł budowlany, naszemu włókienniczych i te branże przemysłu maszynowego, które są symulatorami postępu w konstrukcji i technologii budowy maszyn włókienniczych. Sytuacja naszego „Polmatexu” jest inna. Nie ma o to też protektora. Macierzysty resort widzi w takiej roli MPL, natomiast przemysł lekki — MPM. Ktoś jednak powinien wreszcie otoczyć tej

Odpowiedź na to pytanie będziemy znali, gdy sprecyzowane zostaną perspektywiczne potrzeby odbiorców. Do tych potrzeb trzeba nam dostosować program

badani nad technologią. Zwracając uwagę na bytowanie w resortach. Z tym naturalnie, że te badania muszą być koordynowane. Z dotychczasowych doświadczeń wynika, że nie moż

stepu w technologii i — odwrotnie. Przy niedostatku własnych prac na technologię przemysł lekki nie uśniknie w przyszłości zmian w swoich programach rozwojowych, omyłek w precyzowaniu kierunków rozwoju przemysłu maszyn włókienniczych. Z kolei producent masy słabo zorientowany w kierunkach rozwoju technologii włókienniczej w nowych problemach włókiennictwa związanych ze zmianą bazy surowcowej nie będzie zdolny do stylizowania postępu w technice.

Zmiany i podmianny, irytujące „protoplasta rozbudności”, jakie w przemiale obydwa reszorty tylko cz...

ściowo można uzasadnić „ciągnięciem” w inwestycjach jednego lub drugiego resortu. Wynikają one w naszym małym stopniu z braku przemysłowej koncepcji rozwoju przemysłu lekkiego i maszynowego. W ciąg-

wielu lat, jakie upłynęły od podjęcia próby modernizacji włókiennictwa można było rozwiązać niejedyny problem techniczny pod warunkiem harmonijnej współpracy obydwu resortów i skoncentrowaniu wysiłków

na newralgicznych punktach w kierunku
kierownictwa postawionego w obliczu
radykalnej zmiany bazy surowcowej.
Wbrew pozorom, bowiem obecna
sytuacja nie można usprawiedliwić
wyłącznie niedostatkami sił i środków.

ków. Obydwie gałęzie przemysłu włókiennictwo i przemysł maszyn włókienniczych dysponują łącznym, znaczącym potencjałem naukowo-badawczym i wcale liczną kadrą. Problem sprowadza się do odpowiedniego

go, wykorzystania realnie posiadanych sił i środków.

*

Cały czas mówiliśmy o potrzebach

jednej gałęzi przemysłu lekkiego - włókiennictwa. Przemysł lekki ma inne branże, które również intensywnie rozwija, a są one niemal całkowicie pozbawione możliwości

zakupu w kraju maszyn i urządzeń
z wyjątkiem tych możliwości, jakie
stwarza im samozaopatrzenie

Z tych m.in. przyczyn stworzenie przynajmniej dla włókiennictwa bazy technicznej odpowiedniej do ran-

jest sprawą dużej wagi. Szczegółowo nie, że inwestycje we włókiennictwie stanowią w istocie przedłużenie inwestycji w przemysły włókiennicze. Rozbudowa „Elany”, „Anilany”, gorzowskiego „Stilonu” i Tomaszowskich Zakładów Włókien Sztucznych jest faktem. Bez zapewnienia możliwości przetwarzania rosnącej podaży włókien chemicznych wielkie i kosztowne inwestycje chemii pozostaną niepowiedzia tak pożądanym zmianom.

Nieodwołalne jest zwrócenie uwagi na inny jeszcze moment. Otóż w

tym samym czasie, gdy przemysł lekki podjął ofensywę maszynową, w imieniu włókiennictwa — chemia po cichutku rozpoczęła starania

o zabezpieczenie maszyn o odpowiadającym standardzie technicznym dla m. in. toruńskiej „Elany”. Program „Polmatexu” bowiem nie zapewnia nie tylko możliwości radykalnej zmiany struktury produkcji we włókiennictwie, ale i potrzeb chemii podyktowanych postępem w technologii produkcji włókien poliestrowych. Jest to program logi-

jego charakter jest uzasadniony wcześniej podjętymi decyzjami inwestycyjnymi i licencyjnymi, także możliwościami kadrowymi. Ale ten program stwarza pewne tylko prze-

slanki dla unowocześniania struktury produkcji włókiennictwa. Czy stać nas na przedłużanie terminu załatwienia spraw pilnych od przedwczoraj?

1) „Bez optymizmu” — „Życie Gospo-
darcze” nr 38/68.
2) Uchwała Rady Ministrów nr 73/60 r

Nowe rozwiązania w budownictwie

ZBIGNIEW SEKUŁOWICZ

W PUBLIKACJI pt. „Bodźce w budownictwie — W poszukiwaniu nowych rozwiązań” (Z. G. nr 40/1968) zaproponowałem pewne kierunki zmian w systemie bodźców materialnego zainteresowania pracowników umysłowych zatrudnionych w budownictwie. Polegały one na:

- zsynchronizowaniu działania bodźców materialnego zainteresowania dla wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego (inwestora, projektanta, wykonawcy i dostawcy maszyn i urządzeń),

- uruchamianiu bodźców tylko wówczas, kiedy inwestor, projektant, wykonawca i dostawca maszyn i urządzeń wygospodarują na ten cel środki poprzez poprawę wyników ekonomicznych i produkcyjnych w stosunku do ustalonego planu techniczno-ekonomicznego,

- ustaleniu zadania poprawy wyników wspólnego dla wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego,

- rozliczaniu całości premii uwarunkowanej całkowitym ukończeniem finalnego obiektu (oddania go do użytku), przy możliwości wypłaty premii zaliczkowo w okresach kwartalnych lub miesięcznych za wykonanie poszczególnych etapów robót, a jeśli chodzi o projektantów, za ukończenie projektu bądź jego faz,

- utworzeniu dodatkowego — gwarancyjnego — funduszu premiiowego wypłacanego po upływie określonego czasu od oddania obiektu do użytku, w przypadku gdy nie wykazuje on usterek,

- niewypłacaniu premii za wykonane zadania planowe, a uruchamianiu jej tylko wówczas, kiedy uzyskano poprawę wyników ekonomiczno-finansowych i produkcyjnych,

- odpowiednim obniżeniu płacy zasadniczej pracowników umysłowych w przypadku niewykonania zadań planowych.

Wkrótce potem koncepcje zmian uregulowane zostały w podjętych przez Radę uchwałach w ciągu roku 1969 i weszły w życie z dniem 1 stycznia 1970 r. Mam tu na myśli uchwałę nr 129 Rady Ministrów z dnia 17 lipca 1969 r. w sprawie premiowania pracowników umysłowych w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, w której uwzględniona została koncepcja o tworzeniu funduszu gwarancyjnego, w ramach premii obiektowej, uruchamianego po rocznym okresie gwarancyjnym, kiedy obiekt nie wykazuje usterek w wykonaniu. Również podjęto inne uchwały w zakresie premiowania pracowników biur projektów i służb inwestycyjnych, które miały charakter zmian usprawniających dotychczas stosowane bodźce materialnego zainteresowania w wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego. Dostawcy maszyn i urządzeń objęci zostali również premiowaniem uzależnionym od terminowości dostaw dla wykonawcy robót budowlano-montażowych.

Ze względu na krótki okres, który minął od wprowadzenia w życie nowych zasad premiowania pracowników umysłowych w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, dokonanie analizy i oceny skuteczności działania systemów premiiowych będzie możliwe po pierwszym półroczu, a szczegółowo dopiero w oparciu o wyniki roczne. Jednakże, jeśli chodzi o biura projektów, które wprowadziły nowe zasady wynagradzania już od IV kwartału ubiegłego roku, wstępna ocena skuteczności działania bodźców wykazuje, że w biurach tych zaobserwowano wyraźną poprawę na odcinku terminowości i jakości oddawanej inwestorom dokumentacji. Do niektórych zjawisk należy natomiast zaliczyć występujące jeszcze ciągle brak zainteresowania biur projektów nagrodami specjalnymi, planowanymi za osiągnięcie efektów ekonomicznych po zrealizowaniu projektu. Przyczyną tego jest fakt powszechnego niemięsiągnięcia tych efektów. Poprawa na tym odcinku nastąpi, kiedy realizowane będą inwestycje, dla których dokumentacja opracowywana jest w 1969 i 1970 r.

W przedsiębiorstwach budowlano-montażowych usprawniono system premiowania pracowników umysłowych przez dobór mierników i zasad wypłaty premii, które w większym stopniu niż dotychczas oddziaływały na terminowość i jakościowość wykonania inwestycji, a także że stwarzają odpowiednie bodźce do nieprzekraczania kosztów inwestycji, zgodnie z postanowieniami uchwały II Plenum KC PZPR. Zmiany wprowadziły się do zasadniczych problemów a mianowicie: bezpośredniego zainteresowania materialnego kadry kierowniczej w terminowej realizacji i w nieprzekraczaniu kosztów inwestycji przez wprowadzenie specjalnego funduszu premii obiektowych, nakierowanego również na poprawę wykonawstwa poprzez wydzielenie funduszu gwarancyjnego; wzmocnienie roli generalnego wykonawcy w koordynacji procesu inwestycyjnego przez zwiększenie jego uprawnień w zakresie oceny wykonania zadań podwykonawców, a także uzależnienie wy-

platy premii pracownikom przedsiębiorstw podwykonawczych od decyzji generalnego wykonawcy. Premie będą wypłacane za wykonanie planowanych kwartalnych zadań rzeczowych przez budowy i przedsiębiorstwo jako całości.

Zadania rzeczowe w poszczególnych kwartałach muszą być jednak tak planowane, aby ich wykonanie zapewniało oddanie do użytku obiektu w terminie zgodnym z obowiązującym cyklem budowy. Podstawowym dokumentem dla sporządzania planu rzeczowego na budowie musi być więc prawidłowo sporządzony harmonogram budowy. Dla przedsiębiorstw plany rzeczowe będą ustalane zbiorczo, w odpowiednich, przystających dla danego rodzaju budownictwa jednostkach. W ten sposób premie kwartalne, przez odpowiednie planowanie zadań, rzeczowych, są powiązane z efektem finalnym procesu inwestycyjnego. W obecnym systemie premiowania w okresach kwartalnych nie przewiduje się premiowania za poprawę planowanych wyników ekonomicznych. W nowym systemie wypłaty premii kwartalnych utrzymuje się jednak zasadę, że uzyskanie planowanego wyniku ekonomicznego stanowi warunek wypłaty premii kwartalnych. W celu jednak silniejszego powiązania premii kwartalnych z wynikami ekonomicznymi w rozliczeniu rocznym, ustalono, że premia za IV kwartał, która według nowych zasad będzie wypłacana dopiero po sporządzeniu bilansu rocznego, była planowana w wysokości nie mniejszej niż 1/3 rocznego funduszu premiiowego dzielonego na kwartały. Wyniki ekonomiczne obliczane są w rachunku narastającym. Ponadto, w celu zwiększenia rytmiki w wykonywaniu planowanych zadań kwartalnych, zastrzeżono warunki przyznawania wypłaty premii zawieszanej na skutek opóźnień. W nowym systemie usprawnia się gospodarkę funduszem premiiowym przez podział jego na dwie grupy, tj. pracowników jednostek organizacyjnych (budów) i zarządu przedsiębiorstwa, zamiast dotychczasowych czterech grup.

Nowym istotnym elementem w systemie premiowania pracowników w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych jest wprowadzenie funduszu premii obiektowych. Premie te stanowią bezpośredni bodziec do terminowego oddawania obiektów do użytku, jako całości wykonanych robót i nieprzekraczania kosztów budowy, oraz poprzez wydzielenie funduszu gwarancyjnego, stanowią istotny bodziec, mający wpływ na poprawę jakości wykonania robót. Premie obiektowe tworzy się w miejsce dotychczasowych premii wypłacanych z tzw. funduszu „B” za wyniki roczne działalności przedsiębiorstwa budowlano-montażowego oraz z dodatkowych funduszy nagród przyznanych odrębnymi decyzjami za oddanie obiektów do użytku. Podstawowym zagadnieniem w tworzeniu funduszu na premie obiektowe, jest sposób naliczania tego funduszu do dyspozycji generalnego wykonawcy. Do premii obiektowej uprawnieni są na budowie pracownicy na stanowiskach kierowniczych od majstra włącznie, w zarządzie przedsiębiorstwa pracownicy od stanowiska kierownika działu, według imiennej listy.

Z uwagi na to, że podstawowym bodźcem działającym na terminowe oddawanie obiektów do użytku jest fundusz premii obiektowych, należy szczególną uwagę poświęcić przy wyrażaniu nowych zasad premiowania na zapewnienie warunków dla prawidłowego jego działania. Najważniejszym więc zadaniem dla skutecznego działania tego funduszu jest jego prawidłowe naliczenie za pomocą wskaźników w stosunku do wartości kosztorysowych obiektu, przy ich zróżnicowaniu w zależności od rodzajów budownictwa i ważności obiektów. W celu możliwie szybkiego wdrożenia systemu premii obiektowych, konieczne jest przyspieszenie zawierania umów przez generalnych wykonawców z inwestorami i podwykonawcami. Zainteresowane przedsiębiorstwa podwykonawcze powinny możliwie szybko uzyskać informację o wysokości funduszu premii obiektowych oraz znany warunki wypłaty. Przewlekłość bowiem może osłabić skuteczność działania tego bodźca. Ustalanie w przewlekłym trybie precyzowania zakresu rzeczowo-finansowego robót nawet w wyinkach planów rocznych powoduje, że umowy zawierane są przez generalnych wykonawców z inwestorami, a następnie z podwykonawcami nawet do końca pierwszego półroczu roku planowego. Powoduje to, że fundusze premii obiektowych mogą być ustalone dla podwykonawców stosunkowo późno, co może wpłynąć demobilizująco na działalność tych przedsiębiorstw. Podjęte powinny być wszelkie niezbędne środki dla największego skrócenia okresu zawierania umów.

W zakresie usprawnienia bodźców materialnego zainteresowania służb inwestycyjnych dokonano zmiany systemu kwartalnego premiowania oraz wprowadzono dodatkowe premie za terminową realizację inwestycji. Pracownicy służb inwesty-

cyjnych powinni otrzymywać premie kwartalne za wykonanie określonych z góry zadań wraz z określeniem kwoty premii przypadających za wykonanie poszczególnych zadań. Określanie tych zadań należy do jednostek nadrzędnych, z tym, że prawidłowe precyzowanie zadań jest zasadniczym warunkiem dla skuteczności działania systemu premiiowego w usprawnieniu procesu inwestycyjnego. Jak wykazały badania tego problemu, zadania ustalane są na ogół prawidłowo. Zdarzają się jednak przypadki ustalania zadań na pierwszy kwartał br. Jak dawniej, to jest określanie zadania w postaci kwoty przerobu na dany kwartał, stanowiącej część rocznego wartościowego planu inwestycyjnego. Tego rodzaju nieprawidłowości powinny być wyeliminowane. Zgodnie z aktualnie obowiązującymi w tym zakresie postanowieniami, jako zadania premie należy ustalać wstępne problemy przypadające do wykonania w danym kwartale, których wykonanie uzależnione jest od sprawnej działalności określonej jednostki inwestycyjnej.

Niezależnie od usprawnienia kwartalnego systemu premiowania, służby inwestycyjne zainteresowane zostały materiałnie w terminowej realizacji zadań inwestycyjnych i osiągnięciu końcowych zaprojektowanych efektów gospodarczych. Zasady dodatkowego premiowania obowiązują w zasadzie dla zadań inwestycyjnych kończących po 1 stycznia 1971 r. Jednak już aktualnie powinny one skłaniać do prawidłowego przygotowania i realizacji tych zadań, ponieważ stanowią silny bodziec ukierunkowany do wdrażania nowych zasad planowania i finansowania inwestycji.

Przeprowadzone zmiany w zasadach premiowania w wszystkich uczestniczących w procesie inwestycyjnym powinny być tak ustawiane, aby zgodnie z założeniami sprzyjały prawidłowej realizacji zadań wyznaczonych na rok 1970 oraz stworzyły warunki dla prawidłowej realizacji planów w następnych latach.

Jednakże działające od 1 stycznia 1970 r. systemy bodźców materialnego zainteresowania w wszystkich uczestniczących w procesie inwestycyjnym, uważałem za niewystarczające, aby przeforsować do bardziej jeszcze udoskonalonych i wszechstronnie działających bodźców. Chodzi mi tu głównie o opracowanie ostatnio projektu założeń zmiany metod podwyższania płac robotniczych i kierunkowych założeń zmiany systemu premiowania pracowników umysłowych przedsiębiorstw przemysłowych i zjednoczeń. Dokumenty te zostały zaakceptowane przez Biuro Polityczne, które postanowiło poddać je pod dyskusję.

Jak wobec kierunków zmian zaproponowanych w tych dokumentach powinien się mój zdaniem, przedstawiać nowy system premiowania pracowników umysłowych w budownictwie?

W odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw budowlano-montażowych działa aktualnie syntetyczny wskaźnik finansowy, a mianowicie wynikiowy poziom kosztów. Moim zdaniem powinien być on nadal utrzymywany, co pokrywa się między innymi z proponowanymi obecnie założeniami zmian w systemie bodźców materialnego zainteresowania w przemyśle. Ustalenie jednakże, tak jak w założeniach na jego działanie 25 punktów premiiowych, oznaczałoby pewne rozluźnienie obowiązującego w tym zakresie systemu w budownictwie. Bowiem ten wskaźnik finansowy spełnia obecnie warunek uprawniający do uruchomienia całej premii, a niewykonanie jego pozbawia przedsiębiorstwo budowlano-montażowe całkowicie premii. Dlatego też — obniżając przy pozostawieniu jako syntetycznego wskaźnika finansowego nieporozumienia — jako najtrafniej charakteryzujące efektywność gospodarowania w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych — proponuję równocześnie rozwiązanie: czy nie powinien on pozostać nadal warunkiem uruchomienia premii. Wydaje się, że tę funkcję należałoby mu pozostawić, a równocześnie przyjąć jako jedno z zadań odcinkowych. W tym ustawieniu działaby on na poprawę planowanego wyniku ekonomicznego w stosunku do bazy 1970 r. Proponowałby zatem przeznaczyć w zadaniu odcinkowym w zależności od procentowej poprawy jego działania najwyżej do 30 punktów premiiowych. Wskaźnik wynikowy poziomu kosztów jest najbardziej adekwatnym miernikiem finansowym przedsiębiorstw budowlano-montażowych, które charakteryzują się niską rentownością, a w których szczególnie nacisk należy położyć na oszczędnościach materiałowych i w których wzrost produkcji celowy jest pod warunkiem obniżenia zużycia materiałów i polepszenia jakości wykonawstwa, (bezużytkowe wykonawstwo robót) oraz poprawy wydajności pracy.

Jako zadania odcinkowe proponuję zgodnie z ogólnymi kierunkami zmian w systemie bodźców materialnego zainteresowania, przyjąć ich ilość do trzech zadań dla danego przedsiębiorstwa budowlano-montażowego. Przy doborze zadań odcinkowych, na które proponowałby przeznaczyć łącznie do 70 punktów premiiowych, należy położyć szczególne znaczenie na ich trafne wyważenie. Odpowiedni zatem dobór zadań odcinkowych przez poszczególne resorty nadzorujące wykonawstwo inwestycyjne, dla zjednoczeń i przedsiębiorstw budowlano-montażowych, jest sprawą niezwykle ważną. Przez nieprawidłowy dobór ich dobór mogą być wręcz wypaczone ogólne kierunki zmian w zakresie premiowania pracow-

ników umysłowych w budownictwie. Trzeba więc działać niezwykle roztropnie zgodnie z polityką gospodarczą, uwzględniając specyfikę robót budowlano-montażowych oraz zgodnie z ogólnymi kierunkami rozwojowymi całej gospodarki narodowej. I dlatego uważam, że w tym zakresie niezbędne będą wytyczne resortów i zjednoczeń dla przedsiębiorstw budowlano-montażowych, ustalające politykę rąpiecia mierników, przy korelowaniu ich z przyrostem funduszu premiiowego. Przyjmując za zasadę, że tak jak w przemyśle, tak i w budownictwie fundusze premiiowe pracowników umysłowych może wzrosnąć w stosunku do bazy roku 1970 w ostatnim roku pięcioletki tj. 1975 o 80 proc., proponowałbym następujące zadania odcinkowe:

1. Dla wszystkich bez wyjątku przedsiębiorstw budowlano-montażowych wykonanie zadań rzeczowych, z tym, że — wobec niemożności odniesienia tego zadania do bazy 1970 r., z uwagi na odmienne asortymenty robót w poszczególnych latach i w związku z tym nieporównalności z wykonaniem rzeczowym w 1970 r. — powinno się premiować za to zadanie odcinkowe zgodnie z ustalonym na dany rok planem oddawania obiektów do użytku bez odnoszenia do bazy. Ustalenie tego zadania odcinkowego, jako powszechnego dla wszystkich przedsiębiorstw, konieczne jest dla zabezpieczenia prawidłowego przebiegu wykonawstwa robót, przy czym zasady wypłaty premii proponuję pozostawić zgodnie z dotychczasową praktyką stosowaną przy wypłatach z funduszu premii obiektowych. Na ten cel proponowałbym przeznaczyć 50—60 punktów premiiowych.

2. Wykonanie zadań przewidzianych w planie postępu technicznego. (Zwiększenie wskaźnika postępu technicznego na budowach). Zadanie to proponuję wprowadzić w przedsiębiorstwach budownictwa przemysłowego, a przede wszystkim tam, gdzie podstawową funkcję spełniają maszyny i urządzenia. Zadanie to proponowałbym obniżyć od 10 do 20 punktów premiiowych.

3. Czas pracy maszyn i urządzeń — czas pracy parku maszynowego. Zadanie to miało by na celu lepsze wykorzystanie sprzętu na budowach, wprowadzając sukcesywne przy określonych partiach robót prace wielozmianową. To zadanie odcinkowe ma szczególne zastosowanie w przedsiębiorstwach budowy elektrowni i przemysłu oraz budownictwa wodno-inżynieryjnego. Proponowałbym przeznaczyć na to zadanie od 15 do 20 punktów premiiowych.

4. Zwiększenie zmianowości pracy (praca wielozmianowa). To zadanie ma szczególne znaczenie w przedsiębiorstwach budownictwa mieszkaniowego, przy staniach zerowych i staniach surowych, gdzie dominującą rolę spełnia sprzęt zmechanizowany. Również ten system pracy należy wprowadzać przy budowach inwestycji produkcyjnych, gdzie należy koncentrować wszystkie środki dla terminowego a nawet przedterminowego oddania obiektu do użytku, i wprowadzać pracę na dwie lub trzy zmiany. Na to zadanie proponowałbym przeznaczyć 20—30 punktów premiiowych.

5. Poprawę jakości robót wykonanych. To zadanie odcinkowe proponowałbym wprowadzić dla przedsiębiorstw elewacyjnych oraz budownictwa miejskiego i przedsiębiorstw robót wykończeniowych. Na zadanie to proponuję przeznaczyć od 10 do 20 punktów premiiowych.

Powyższe przykłady zadań odcinkowych nie wyczerpują rzecz prosta wszystkich możliwości. Ilość ich powinna być znacznie poszerzona w zależności od charakteru produkcji i celów stojących przed przedsiębiorstwami i zjednoczeniami grupującymi przedsiębiorstwa budowlano-montażowe.

Potrącenia z funduszu premiiowego pracowników umysłowych przekazywane są na fundusz podwyżek płac robotniczych. Za niewykonanie ustalonych zadań odcinkowych potrąca się odpowiednią ilość premii za każdy procent ich niewykonania, z wyjątkiem zadań rzeczowych, przy niewykonaniu których proponuję zawieszać premie do następnego kwartału. Gdyby zadania rzeczowe zostały wykonane w następnym kwartale z równoczesnym nadrobieniem nie wykonanych zadań z ubiegłego kwartału, premie wypłaca się w wysokości wynikającej z punktów przypadających za to zadanie odcinkowe. W przypadku pogorszenia syntetycznego wskaźnika finansowego w stosunku do jego poziomu z roku bazowego, ulegają odpowiedniemu zmniejszeniu premie kierownictwa przedsiębiorstwa, komórek funkcjonalnych zarządu przedsiębiorstwa oraz kierowników robót, budów oraz st. majstrów na budowach.

Podane w opracowaniu propozycje mają charakter dyskusyjny i w związku z tym są bardzo ogólne i nie sprecyzowane. Blizsze ich rozwiniecie wymagałoby bowiem odpowiedniego opracowania na każdy poszczególny temat. Postawione propozycje, powinny spotkać się z krytyczną oceną, która winna przyczynić się do dalszego udoskonalenia działania bodźców w budownictwie.

Amortyzacja — wyrażona w pieniądzu równowartość zużycia środków trwałych, spowodowana ich zużytkowaniem. Środki trwałe zużywają się stopniowo, części zużytej wartości tych środków przenoszone są na nowe produkty, czyli wliczone do kosztów własnych i odpisywane na fundusz amortyzacji, z którego, po zużyciu się maszyn, budynku itp., nabywa się nowe, a jeszcze przedtem finansuje się remonty kapitalne.

Bazowy fundusz płac robotniczych, faktycznie wydatkowany w 1970 r. osobowy fundusz płac robotniczych pomniejszony o: 1) pełne wypłaty za godziny nadliczbowe ponad limit ustalony dla danego przedsiębiorstwa; 2) wypłaty dokonywane poza planowanym funduszem płac — premie za oszczędność ogumienia, paliwa itp.; 3) kwoty nieuzasadnionego przekroczenia funduszu płac, które

Fundusz podwyżek płac robotniczych — patrz dodatkowy fundusz płac robotniczych.

Fundusz premiiowy — forma dodatkowego wynagrodzenia za szczególne osiągnięcia ekonomiczne, która znajduje wyraz w realizacji określonych wskaźników danej jednostki gospodarczej. Fundusz premiiowy jest zmienną częścią funduszu płac. Premia jest to część funduszu premiiowego przypadająca danemu pracownikowi. Jej wysokość może być uzależniona od obiektywnych wskaźników, uznania kierownictwa lub od obu zasad łącznie.

Fundusz premiiowy pracowników umysłowych określa się w wyznaczonym dla danego roku procentie w stosunku do roku bazowego (1970). W ciągu 5 lat (1971-75) fundusz ten może wzrosnąć od 40 do 80 proc. w porównaniu z rokiem wyjściowym. W kolejnych latach pięcioletki, jeśli przyjąłby maksymalną stopę wzrostu, fundusz premiiowy może wzrosnąć o: 30, 45, 60, 70 i 80 procent. Jeśli górna granica wzrostu premii na okres 5 lat jest niższa, to stopy wzrostu na poszczególne lata są odpowiednio niższe, z tym, że proporcje między nimi muszą być takie same jak przy wymiarze maksymalnym. Te wskaźniki wzrostu odnoszą się i obowiązują tak w odniesieniu do globalnego funduszu premiiowego, jak do jego części, które przypadają za wykonanie poszczególnych zadań należących na przedsiębiorstwo. Fundusz ten wylicza się (tworzy) operując określonymi i zróżnicowanymi dla poszczególnych zadań wskaźnikami wzrostu wartości wyjściowego punktu premiiowego oraz wskaźnikami wykonania poszczególnych zadań.

Jednostka premiiowa, kwota dodatkowego funduszu premiiowego pracowników umysłowych przypadająca na daną komórkę organizacyjną podzielona przez 1000. Jednostki te dzieli się między poszczególnych pracowników danej komórki.

Koszty własne produkcji — wyliczone w pieniądzu zużycie środków produkcji — praca przedmiotowa, tzn. budynki, maszyny, urządzenia, materiały, paliwo itd. oraz praca żywa opłacona, czyli wynagrodzenie pracowników. Wysokość kosztów własnych zależy od ilości zużytych środków produkcji, ilości pracowników oraz od cen i płac. Strukturę kosztów własnych może rozpatrywać w różnych przekrojach — rodzajowym: 1) materiały, 2) paliwo, 3) energia, 4) płace, 5) zarzuty na płace, 6) amortyzacja, 7) pozostałe koszty; funkcjonalnym, tj. wg miejsc powstawania kosztów: kalkulacyjnym, tj. wg celu ponoszenia kosztów, np. materiały bezpośrednie, płace bezpośrednie, koszty wydziałowe, koszty ogólnozakładowe. **Jednostkowe koszty własne**, to koszty poniesione na jednostkę danego wyrobu, tj. te, które bezpośrednio można rozliczyć na dany wyrób i koszty rozliczane pośrednio jak np. koszty ogólnozakładowe.

Koszt bezczynności maszyny — w skali roku jest to różnica między normatywną a rzeczywistym czasem pracy pomnożona przez wartość jednej normogodziny pracy danej maszyny.

Normatyw — planowo ustalona, minimalna i niezbędna dla prawidłowej działalności przedsiębiorstwa ilość określonych środków.

Postęp techniczny — proces ciągłego doskonalenia maszyn i urządzeń wytwórczych, zastępowanie pracy ludzkiej pracą mechanizmów, ulepszenie metod produkcji i jej organizacji oraz doskonalenie już wytworzonych wyrobów i podejmowanie produkcji nowych. **Proces ten** oznacza więc zmiany w technice, technologii i organizacji produkcji.

Produkcja czysta — część dochodu narodowego wytworzona w określonej jednostce gospodarczej: przedsiębiorstwie, gałęzi czy dziale gospodarki narodowej. Oblicza się ją odejmując od produkcji globalnej koszty materiałne (nie mylić z materiałowymi), tzn. wartość zużytych środków produkcji (materiały, surowce, paliwo, amortyzacja itd.). Wartość produkcji czystej oblicza się w cenach bieżących danego okresu, a dla badania dynamiki jej fizycznych rozmiarów stosuje się ceny porównywalne.

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

ZYCIĘ 3
GOSPODARSTWO

DOKONCZENIE ZE STR. 3

Produkcja globalna — wielkość charakteryzująca rezultat działalności produkcyjnej określonej jednostki gospodarczej w danym okresie czasu, obejmuje produkcję zakończoną i niezakończoną. Może ona być wyrażona w jednostkach naturalnych (np. tony) oraz w formie wartościowej, co pozwala sumować różne rodzaje wyrobów. Dla badania dynamiki fizycznych rozmiarów produkcji globalnej stosuje się ceny porównywalne. Na wartość p.g. składają się: 1) wartość zużytych środków produkcji (koszty materiałne, „c”), 2) płace (v), 3) produkt dodatkowy, czyli produkt dla społeczeństwa (m), w przedsiębiorstwie jest to akumulacja. Dwie ostatnie pozycje to produkcja czysta. Produkcja globalna jest syntetycznym wskaźnikiem — produkcyjnym, ale obarczonym wieloma wadami, z których główną jest to, że zawiera ona w sobie wartość zużytych surowców i materiałów, co mimo woli zawiera zachętę do większego ich zużycia.

Słownik pojęć

Produkcja kooperacyjna — wytwarzanie półfabrykatów, części, zespołów itp. dla innych zakładów, które produkują tzw. dobra finalne, np. maszyny służyce w produkcji czy środki spożywcze. Skoncentrowanie tego rodzaju produkcji w niektórych, odpowiednio wyposażonych fabrykach pozwala wytworzyć te wyroby na wyższym poziomie technicznym, w dłuższych seriach i taniej.

Produkcja sprzedana (zrealizowana) — produkcja przekazana już odbiorcy, część produkcji towarowej. W praktyce ważny jest moment kiedy tę produkcję uznaje się za sprzedaną — czy z chwilą wystawienia faktury np. wtedy, kiedy odbiorca przeleje należność na konto dostawcy. To ostatnie stanowi dowód, że produkcja odpowiada wymaganiom odbiorcy.

Produkcja towarowa, rozmiary produkcji sprzedanej (zrealizowanej) i przeznaczanej do sprzedaży na zewnątrz danej jednostki wytwórczej. W danej produkcji towarowej w przedsiębiorstwie przemysłowym zalicza się: 1) wartość wyrobów gotowych sprzedanych na zewnątrz oraz przeznaczonych a) do sprzedaży na zewnątrz, b) na własne inwestycje i kapitałowe remonty, c) dla własnej gospodarki mieszkaniowej itp.; 2) wartość sprzedaży półfabrykatów i części wytworzonych z własnych surowców; 3) wartość usług świadczonych na zewnątrz lub własne cele nie związane z produkcją.

Produkcja wyspecjalizowana, specjalizacja produkcji — wytwarzanie tych samych lub podobnych wyrobów w sposób skoncentrowany i wielkich seriach. Umożliwia zastosowanie nowoczesnych maszyn i urządzeń, przygotowanie zaplecza naukowo-technicznego dla produkcji tych wyrobów, a to z kolei: wyższy poziom nowoczesności i jakości wyrobów, wydajność pracy oraz niższe koszty wytwarzania.

Punkt premiowy — elementarna wielkość w podziale i wyliczaniu (tworzeniu) funduszu premiowego pracowników — umysłowych. Ilość punktów określa się na 100 i rozdziela się je za postęp ekonomiczny wyrażony w poprawie wskaźników syntetycznych i odcinkowych. Wartością wyjściową (bazową) punktu premiowego jest bazowy fundusz premiowy (z 1970 r.) podzielony przez 100. Wartość wyjściowa punktu jest jednakowa dla każdego zadania i ulega zmianom w latach 1971—75 w proporcji do rzeczywistego wykonania zadania porównywanego z rokiem bazowym. Fundusz premiowy, a tym samym i wartość każdego punktu za poszczególne zadania odcinkowe i zadanie wyrażone we wskaźniku syntetycznym, są wielkościami zmiennymi w każdym roku obowiązywania systemu premiowego. W nowym systemie bodźców ekonomicznych, z wyjątkiem uzasadnionych przypadków, zakłada się, że zadania oraz ilość punktów przypadająca za ich wykonanie powinny pozostać niezmiennie w okresie 5 lat (1971—75). Różnicowaniu podlega natomiast wskaźnik wzrostu wyjściowego punktu premiowego, który przypada za wykonanie poszczególnych zadań odcinkowych i

zadania wyrażonego wskaźnikiem syntetycznym. (Dalsze zastosowanie i określenie punktu premiowego — patrz fundusz premiowy pracowników umysłowych).

Rentowność, stopa rentowności — procentowy stosunek zysku do kosztów własnych. Jest to rentowność netto. Rentowność brutto jest procentowym stosunkiem akumulacji przedsiębiorstwa do kosztów własnych.

Stopa zysku, procentowy stosunek zysku do wartości zaangażowanych w przedsiębiorstwie środków trwałych i obrotowych.

Syntetyczny wskaźnik wyników działalności przedsiębiorstwa — wskaźnik odzwierciedlający ekonomiczny rezultat różnych stron działalności przedsiębiorstwa. Jego zależą jest to, że posługując się formą wartościową pozwala sumować (agregować) różne czynniki, które wpływają na ilość, jakość i koszty produkcji. Wadą jego jest to, że odzwierciedla również działanie cen, które zmniejszają wkład pracy przedsiębiorstwa. Dlatego w nowym systemie bodźców ekonomicznych precyzuje się środki, które chroniłyby przed wadami wskaźników syntetycznych przyjętych jako podstawę oceny przedsiębiorstwa, m.in. przez jednoczesne stosowanie zadań, wskaźników odcinkowych.

W nowym systemie bodźców ekonomicznych zakłada się stosowanie następujących wskaźników syntetycznych: 1) wskaźnik obniżki jednostkowych kosztów własnych, 2) wyników poziom kosztów produkcji, 3) stopa zysku, 4) suma, kwota zysku.

Środki obrotowe — przeważnie środki produkcji, które w trakcie produkcji całkowicie się zużywają i przechodzą w skład produktu. Są to: 1) surowce, materiały pomocnicze, produkcja w toku, zapasy wyrobów gotowych, opakowania, 2) niezbędne do kontynuowania produkcji środki pieniężne, w tym na płace, 3) przedmioty nietrawne.

Środki trwałe — niektóre środki produkcji, które cechuje to, że biorą udział w wielu cyklach produkcji, obrotu czy spożycia, zużywają się stopniowo, a w trakcie zużycia nie zmieniają swej naturalnej postaci; nie trzeba ich oddawać za każdym cyklem produkcji. Dla ich odwrócenia tworzy się fundusz amortyzacji. Są to: maszyny, urządzenia, budynki, środki transportu i łączności.

Unifikacja produkcji, ujednolicenie wymiarów, wagi itp. parametrów, części i zespołów, które znajdują zastosowanie w różnych wyrobach, maszynach. Umożliwia to wydłużenie serii produkcji i wpływa na potaniecie produkcji.

Wskaźnik, zadanie odcinkowe, w przeciwieństwie do wskaźnika syntetycznego obejmuje jedną z ważnych sfer działalności przedsiębiorstwa. Celem zastosowania tych wskaźników jest uzupełnienie i wzmocnienie bodźców na określonych, ważnych dla intensyfikacji gospodarowania kierunkach, które we wskaźniku syntetycznym nie znajdują pełnego zabezpieczenia. Wśród zadań odcinkowych proponowanych w nowym systemie bodźców ekonomicznych są: 1) wykonanie zadań postępu technicznego, 2) obniżenie kosztów materiałowych, 3) zmniejszenie braków w produkcji, 4) lepsze wykorzystanie czasu pracy maszyn i urządzeń, 5) podnoszenie jakości produkcji, 6) wykonanie zadań w zakresie kooperacji, 7) wzrost wydajności pracy.

Wydajność pracy — wskaźnik obrazujący stosunek wielkości produkcji wyrażonej w jednostkach naturalnych (co jest możliwe przy produkcji jednorodnej, np. wydobyć węgla) lub wyrażonej wartościowo (np. w postaci produkcji globalnej, czystej) do jednostki pracy żywej: w przedsiębiorstwie — 1 zatrudnionego, 1 pracownika grupy przemysłowej, 1 robotnika grupy przemysłowej, albo też jednostki czasu, np. roboczogodziny. Nowy system bodźców ekonomicznych akcentuje znaczenie produkcji czystej i jednostek naturalnych dla potrzeb mierzenia wydajności pracy.

Wynikowy poziom kosztów własnych, procentowy stosunek kosztów produkcji (zwiększonych lub zmniejszonych o saldo zysków i strat nadzwyczajnych) do wartości sprzedanej (zrealizowanej) produkcji, pomniejszonej o podatek obrotowy.

Zmianowość, współczynnik zmianowości, wskaźnik charakteryzujący wykorzystanie w czasie środków trwałych, które z wyjątkiem okresu remontów i konserwacji, są zdolne do pracy przez całą dobę. Współczynnik zmianowości wyraża stosunek ogółu zatrudnionych (lub ogółu czasu przepracowanego) do liczby zatrudnionych na zmianie największej (lub czasu przepracowanego na tej zmianie). Może się wahać, w systemie 3-zmianowym, od 1 do 3.

Zysk, suma zysku — w przedsiębiorstwie część akumulacji (różnicy między ceną zbytu a kosztami własnymi sprzedanej produkcji towarowej, która pozostaje po opłaceniu podatku obrotowego. Zysk jest syntetycznym wskaźnikiem finansowym obrazującym wynik działalności przedsiębiorstwa, odzwierciedla wielkość produkcji i poziom kosztów własnych. Ale jednocześnie wpływa na niego cena, struktura asortymentowa wyrobów, które różnią się cenami i rentownością. Zmniejszała to rzeczywisty wkład pracy przedsiębiorstwa.

Narzędzie terapii

DOKONCZENIE ZE STR. 1

nie wzrastał z roku na rok. Ale do organizacji produkcji i zarządzania podchodzono w sposób statyczny. Nowe zdolności produkcyjne, nowe powierzchnie, nowe zespoły zatrudnionych przyłączano do starego organizmu, opierając się na tradycyjnych metodach organizacji.

W związku z tym struktura organizacyjna komórek zarządu przedsiębiorstwa i komórek ruchu, przy każdym kolejnym przyłączaniu zakładów, zmieniała się nie w oparciu o kryteria organizacyjne lub techniczne, lecz kształtowała się pod wpływem układów administracyjnych. Toteż jeśli w 1964 r. liczba komórek zarządu wynosiła 30, liczba komórek ruchu 15, na 100 robotników przypadało 29 pracowników umysłowych, na 1 pracownika umysłowego przypadało 498 tys. zł produkcji globalnej, a na 1 komórkę zarządu 104 mln zł. teje produkcji, to w 1969 r. liczby te wynosiły odpowiednio: 93, 31, 33, 452 tys. zł i 6,7 mln zł.

Równolegle dokonywały się niekorzystne zmiany w zakresie potencjału produkcyjnego. Wzrost liczby zatrudnionych, choć skokowy, nie przynosił wzrostu produkcji. Nadmierna ilość małych przydatnych budynków, duża liczba zatrudnionych o niewłaściwych kwalifikacjach, rozdyktowany aparat administracyjny itd. — doprowadziły do zamrożenia części majątku trwałego i pracy żywej. Wymienione to czynniki wpłynęły na wykorzystanie potencjału produkcyjnego w przedsiębiorstwie. Od 1965 r. wydajność na jednego zatrudnionego, głównie wskutek przestarzałości, spadła o 14,9%. Produkcja na 1 m kw. powierzchni terenu zmniejszyła się o 71,4%, a na 1 m kw. powierzchni w budynkach — o 26,1%.

W latach 1965—1967 produkcyjność, środków trwałych zmniejszyła się o połowę.

Wszystko to znalazło swe odzwierciedlenie w wynikach finansowych. Jeszcze w 1964 r. akumulacja w PZO była dodatnia i wynosiła 25,4 proc. w stosunku do wartości produkcji towarowej. W 1965 r. spadła do 13,4 proc., w 1966 — do 5,5 proc. W 1967 r. przedsiębiorstwo zaczęło pracować ze stratą: akumulacja ujemna wyniosła 4,7 proc. W następnym roku powiększyła się do 6,1 proc. Pewną poprawę zaobserwowano w 1969 r. — akumulacja ujemna kształtowała się na poziomie 3,3 proc.

Czy w przedsiębiorstwie zdają sobie sprawę z tego skąd się wzięły te wyniki? Innymi słowy mówiąc, czy stosowane w PZO sposoby rachunku kosztów odpowiadają na pytanie: gdzie szukać głównych źródeł obniżki kosztów?

SPOSOBY ROZLICZANIA KOSZTÓW

PZO prowadzi rachunek kosztów w oparciu o branżową instrukcję Zjednoczenia Przemysłu Precyzyjnego. W tym dokumencie ustalono podstawowe przekroje klasyfikacyjne kosztów według: rodzajów, pozycji kalkulacyjnych, miejsc powstawania i według produktów (wyrobów) lub ich grup.

Przez koszty według rodzajów rozumie się koszty dotyczące zakupu, produkcji i zbytu, planowane do poniesienia lub poniesione w pewnym okresie. Podział ten zawiera: 1) place, ubezpieczenia społeczne, amortyzację, materiały, energię, obróbkę obcą, usługi transportowe, usługi remontowe, inne koszty materiałne i niematerialne.

Koszty według pozycji kalkulacyjnych obejmują ogół planowanych lub rzeczywistych kosztów produkcji przemysłowej (pośrednich i bezpośrednich), zgromadzonych według składników charakteryzujących ich związek z produkcją. W skład tego podziału wchodzi: materiały bezpośrednie i półfabrykaty z kooperacji, półfabrykaty z własnej produkcji, place bezpośrednie, przygotowanie nowej produkcji, narzędzia i przyrządy specjalne, pozostałe koszty specjalne, koszty wydziałowe, koszty ogólnozakładowe, straty na brakach, koszty napraw gwarancyjnych i koszty sprzedaży.

Koszty według miejsc powstawania to koszty planowane lub rzeczywiste ujęte według wydziałów, stanowisk pracy lub określonych funkcji.

Rozliczanie kosztów według produktów (wyrobów) lub ich grup ma służyć do ujęcia planowanych lub rzeczywistych kosztów w układzie kalkulacyjnym, ale w rozbiu na przedmiot kalkulacji w przedsiębiorstwie.

Stosowanie tych zasad rozliczania kosztów powinno umożliwić przedsiębiorstwu:

- konkretyzując zadań, mających na celu osiągnięcie pożądanego poziomu kosztów i operatywne kierowanie zakładem; zebrane dane powinny pozwolić na m.in. wstępną ocenę skutków ekonomicznych podejmowanych decyzji, na wstępną kontrolę zużycia środków, na śledzenie rzeczywistego poziomu kosztów w zestawieniu z odpowiednimi wskaźnikami porównawczymi i na ustalanie zadań przyszłościowych,

- ustalenie prawidłowego wyniku działalności całego przedsiębiorstwa i wyniku osiągniętego przy sprzedaży poszczególnych produktów lub ich grup przy jednoczesnej prawidłowej wycenie wytworzonych składników majątkowych,

- zaplanowanie i ocenę wykonania zadań ekonomicznych przez poszczególne komórki przedsiębiorstwa, a w szczególności do stworzenia właściwych podstaw do działania wewnątrzzakładowego rozrachunku gospodarczego.

- podejmowania odpowiednich decyzji, a m.in. dotyczących oceny opłacalności produkcji i postępu technicznego, opłacalności eksportu, opłacalności projektowanych inwestycji itd.

A JAK TO JEST RZECZYWIŚCIE?

Otóż naszym zdaniem istniejący w PZO sposób rozliczania kosztów nie może służyć do precyzyjnej analizy ekonomicznej, a w ślad za tym nie może być podstawą dla podejmowania nieumiejętnych, jak to wynika zresztą z bieżącego położenia przedsiębiorstwa, decyzji.

Spróbujmy te opinie poprzeć przykładem. Przyczyną niepomysłnej sytuacji PZO w ostatnich latach upatrzyć się głównie w gwałtownym wzroście kosztów ogólnofabrycznych i wydziałowych. Produkcja bowiem w latach 1964—1969 wzrosła prawie dwukrotnie, koszty ogólnofabryczne zaś — przeszło trzykrotnie, a wydziałowe — więcej niż 2,5 raza. Jeszcze w 1964 r. ich udział w układzie kalkulacyjnym wynosił niespełna 40 proc., a w 1969 r. podniósł się do prawie 50 proc. Narzut kosztów ogólnofabrycznych w stosunku do kosztów przerobu wzrósł w tym czasie z 48 proc. do 64 proc., a narzut kosztów wydziałowych w stosunku do plac bezpośrednich powiększył się z 215 proc. do 255 proc., z tym, że największy swój pulap osiągnął w 1967 r. (277 proc.).

Na marginesie podajmy, że do kosztów ogólnozakładowych zalicza się następujące pozycje: place i ubezpieczenia społeczne pracowników zarządu, delegacje, przejazdy, przeniesienia, limitowane koszty eksploatacji służbowych samochodów osobowych, koszty biurowe, koszty finansowe, podatki, opłaty i świadczenia, narzuty oraz koszty ogólnoprodukcyjne. W skład kosztów wydziałowych wchodzi: place kierowników, personelu nadzorczego, administracyjnego i gospodarczego, dopłaty i place uzupełniające wypłacane pracownikom bezpośrednio produkcyjnym, ubezpieczenia społeczne, energię, remonty i konserwację, amortyzację środków trwałych, koszty BHP, pozostałe koszty produkcyjne (np. postoje) i nieprodukcyjne.

Ale wróćmy do tematu. Skąd się bierze wzrost kosztów ogólnofabrycznych i wydziałowych, to już ogólnie wiemy. Mówiliśmy o tym na początku artykułu. Jednakże ta ogólna orientacja na tym odcinku kosztów jest trudna do rozszyfrowania w szczegółach. Rozliczanie bowiem kosztów ogólnofabrycznych i wydziałowych odbywa się w oparciu o place bezpośrednie, a więc o pracochłonność.

Ten stan rzeczy wydaje się być nieprawidłowy, gdyż nie tylko sankcjonuje on przestarzałość i sprzyja każdemu jego powiększeniu, ale także wpływa ujemnie na postęp techniczny. Czym bowiem procesy wytwarzania zmuszają do wyższej pracochłonności, są bardziej przestarzałe, tym naliczanie kosztów ogólnofabrycznych i wydziałowych wyższe.

I w przedsiębiorstwie dostrzega się te wady. Uważa się tam, że choć ten sposób naliczania kosztów nie we wszystkich przypadkach daje prawdziwy obraz sytuacji, to jednak w odniesieniu do większej części produkcji jest on prawidłowy. Można oczywiście powiedzieć, że jest to pewien kompromis. Postuluje się również, aby naliczanie tych dwóch pozycji kosztów w układzie kalkulacyjnym odbywało się w oparciu o materiały plus robocizna bezpośrednia. Lecz i to byłoby kompromis.

Jakie wobec tego jest wyjście? W PZO mówi się, że idealnego systemu tu nie ma, chyba że sięgnąć do by po sposób bardziej doskonały od tego, jaki jest w tej chwili w przedsiębiorstwie, po normatywny rachunek kosztów. W przedsiębiorstwie ocenia się, że w pewnym sensie stosowany u nich sposób rozliczania kosztów, choć wciąż niedoskonały, daje odpowiedź na szereg pytań, dotyczących planowania i działalności operatywnej. I jeśli mają problemy, to wyłącznie dlatego, że rachunek ten jest bardzo „zgrubny” i nie pozwala na dogłębne, szczegółowe przesiedzenie prawidłowości układania się kosztów w rozbiu na poszczególne asortymenty i stanowiska pracy. Jest to jednak element bardzo istotny, gdyż PZO jest przedsiębiorstwem o dużym wachlarzu asortymentowym i skomplikowanym układzie organizacyjnym.

W związku z tym podjęto już pierwsze kroki w udoskonalaniu rachunku kosztów. Wprowadzono w bieżącym roku, tytułem próby, kalkulację normatywną w zakresie jednej z grup asortymentów. W oparciu o dane empiryczne ustalono w przedsiębiorstwie koszty normatywne danego wyrobu i według niego rozlicza się ogólne wyniki w zakresie kosztów rzeczywistych. Normatywny ten obejmuje szereg pozycji kosztów bezpośrednich, ustalone według norm pracochłonności i norm zużycia materiałów. W zakresie kosztów bezpośrednich granice błędów wydają się być minimalne, natomiast uzyskano możliwość dogłębszego ujęcia sytuacji w poszczególnych podgrupach asortymentowych.

Nie rozwiązuje to jednak w dalszym ciągu sprawy naliczania kosztów ogólnofabrycznych i wydziałowych, gdyż koszty pośrednie rozliczane są według plac bezpośrednich. Pozostaje więc nadal problem akceptowania przez ten rachunek zarówno przestarzałości rachunku, jak i antybodźców postępu technicznego. Proponowane rozliczanie omawianych kosztów według plac bezpośrednich i półfabrykatów z kooperacji i własnej produkcji naszym zdaniem nieczego nowego tu nie wnosi i może tylko doprowadzić do dalszego zaciemnienia rachunku oraz spowodować narastanie dalszych negatywnych zjawisk (np. rozszerzenie zakresu kooperacji, przeciwdziałanie obniżce kosztów materiałowych itd.).

Proponuje się więc przedsiębiorstwu, aby — wzorem innych zakładów przemysłu maszynowego — naliczanie kosztów ogólnofabrycznych i wydziałowych oparte zostało o czas pracy maszyn. Jest to niewątpliwie postulat negujący i godny rozważenia. W przedsiębiorstwie uważa się jednak, że nie jest on do przyjęcia, gdyż sposób ten może prawidłowo działać tylko tam, gdzie mamy do czynienia z produkcją jednorodną i seryjną o dużym stopniu zmechanizowania pracy. Tam, gdzie dużą rolę odgrywa montaż, istnieją obawy poważnego błędu.

Trudno nam się wypowiadać w tej sprawie, gdyż wyrobienie sobie opinii wymagałoby szczegółowego przesiedlenia procesu technologicznego w PZO. Wydaje się jednak, że z wielu kompromisów, jest to kompromis najlepszy, albowiem powinien dość silnie oddziaływać przynajmniej na oszczędność pracy żywej.

Pewien postęp na odcinku naliczania kosztów ogólnofabrycznych i wydziałowych można by zanotować, gdyby przedsiębiorstwo przeszło na to, aby poszczególne zakłady pracowały na pełnym rozrachunku gospodarczym i rozliczały się według zakładowych cen fabrycznych.

CO DALEJ?

Wydaje się, że zastosowanie nowych zasad premiowania i podwyższania plac robotniczych wymagałoby zmiany obecnego systemu rachunku kosztów. Przed fabryką stoi więc pilne zadanie dalszego poszukiwania innych, lepszych sposobów prowadzenia tego rachunku.

Równocześnie w PZO powinno się dążyć do takiego ustalenia mierników działalności przedsiębiorstwa, a w związku z tym takiego wykrzystania bodźców materialnego z zainteresowania, aby były one pomocne w przewidywaniu podstawowych słabości fabryki. Jest to tym istotniejsze, gdyż przemysł optyczny, jak i zakład uznane zostały za rozwojowe.

Głównymi zadaniami przedsiębiorstwa w nadchodzącym pięcioletnim okresie, naszym zdaniem, być:

- szybki, wzrost produkcji, w tym i produkcji eksportowej, przy optymalnej oszczędności środków trwałych i pracy żywej (przede wszystkim w drodze racjonalizacji organizacji produkcji i zarządzania),
- poważne doskonalenie sposobów wytwarzania, technologii, co wiąże się bezpośrednio z modernizacją zakładu.

Ilościowy wzrost produkcji, w tym i produkcji eksportowej, ma szanse trafienia „w dziesiątkę” w dziedzinie potrzeb odbiorców jedynie pod tym warunkiem, że wyroby polskiego przemysłu optycznego osiągną wysoki stopień nowoczesności. Możliwość sprostania tym

wymaganiom stwarza w pewnym stopniu rozwój zaplecza naukowo-technicznego, które może się poszczycić szeregiem oryginalnych rozwiązań konstrukcyjnych. Cały zresztą wysiłek tego zaplecza był dotąd nakierowany na rozwój coraz to doskonalszych konstrukcji. Jednakże, jak już o tym wspominaliśmy na początku artykułu, w ślad za tym nie szły badania w zakresie poprawy technologii produkcji. Dlatego też w najbliższym czasie główną uwagę powinno się skoncentrować właśnie na tym zagadnieniu, jeśli chcemy, aby produkty polskiego przemysłu optycznego były zarówno nośnikami postępu w naszej gospodarce, jak i polskim „lagierem eksportowym”.

Oznacza to, że PZO muszą w najbliższym czasie dokonać modernizacji, która by wiązała się z poważną zmianą parku maszynowego. Umożliwiłoby to w dużej mierze polepszenie technologii obróbki szkła optycznego i sposobów wytwarzania elementów mechaniki precyzyjnej do wyrobów tego przemysłu. Są tu rozważane dwie drogi postępowania: albo „importowanie maszyn wraz z technologią, albo oparcie się o własne siły.

W związku z tym wydaje się, że prawidłowym wskaźnikiem syntetycznym dla przedsiębiorstwa mogłaby być stopa zysku, która swym ramieniem obejmuje całość nakładów, zarówno robocizną, jak i koszty materiałowe oraz maszyn i urządzeń.

Stopa zysku powinna zachęcać do wzrostu produkcji i pozwalać na bardziej prawidłową, niż to ma miejsce przy innych wskaźnikach syntetycznych, ocenę efektów dokonywanych procesów inwestycyjnych (modernizacja). Negatywne strony stopy zysku (możliwość niepożądanych manewrów cenami, asortymentem i jakością) są poważnie ograniczone przez duży udział produkcji eksportowej, co powoduje, że ceny, asortyment i jakość są niejako „narzucone” z zewnątrz.

Ale to nie wystarczy. Stopa zysku powinna otrzymać potężne wsparcie w postaci najważniejszego zadania odcinkowego, jakie rysuje się w kontekście technologicznego modernizacji, w postaci zadań przewidzianych w planie postępu technicznego. Główne akcenty powinny być położone w tym zakresie na dwie sprawy: na unowocześnienie metod technologicznych i na dalszym doskonaleniu konstrukcji wyrobów. Ponieważ w dziedzinie konstrukcji mamy już pewne osiągnięcia, a stan wytwarzania budów poważne obawy, wobec tego większą wagę powinno się nadać nowym uruchomieniom z punktu widzenia technologii. Jak to w szczegółach ustalić, to już zupełnie inna sprawa.

Głównym tego jest dwa główne bodźce powinny być uzupełnione przez inne zadania odcinkowe: zmniejszenie braków produkcyjnych i wydajność pracy. Pierwszy z nich wzmocniłby zabieg zmierzający do unowocześnienia produkcji, drugi zaś pchałby do likwidacji przestarzałości w zatrudnieniu i do forsowania postępu technologicznego i organizacyjnego.

Usunięcie zaś przestarzałości zatrudnienia w grupie pracowników fizycznych — wskutek narzędzi korekty funduszu plac robotniczych przewidzianych w nowym systemie — powinno zyskać poparcie załogi, co ma niebagatelne znaczenie w sytuacji PZO, które są w obecnym kształcie nie tylko zlepkiem różnych obiektów, ale i różnych kolektywów ludzkich, nie zawsze przygotowanych do produkcji optycznej.

Przy tak rozległym asortymencie produkcji, z jakim mamy do czynienia w przedsiębiorstwie, nieumiejętnie istotne jest wskazanie bodźców związanych ze wskaźnikiem syntetycznym przez silne bodźce pchające przedsiębiorstwo w kierunku pożądanego struktury produkcyjnych wyrobów. W projektowanych dokumentach sprawta ta jest rozwiązana tylko z punktu widzenia negatywnego, niewykonanie dyrektywy asortymentowej oznacza przebieg części premii przeznaczonej dla kierownictwa. Byłoby więc rzeczą godną rozważenia, czy w PZO wykonanie określonej struktury asortymentowej nie powinno być jednym z zadań odcinkowych.

Należy się spodziewać, że w wyniku tych zabiegów otrzymalibyśmy system możliwie spójny. Zaplecze byłoby nastawione na doskonalenie technologii, służby inwestycyjne — na szybkie instalowanie nowych urządzeń, komórki ruchu — na predkie wykorzystanie nowego potencjału, służby ekonomiczne — na poprawę kosztów wytwarzania itd., itd.

Zgłoszone tu uwagi w odniesieniu do nowego systemu bodźców nie noszą ani charakteru wiążącego, ani ostatecznego. Są natomiast pewną sugestią, głosem w dyskusji. Jak będzie naprawdę, o tym zdecydować przede wszystkim załoga PZO.

KAROL SZWARC

*) Przy opracowaniu artykułu została w dużym stopniu wykorzystana ekspercka diagnoza sytuacji ekonomicznej PZO dokonana przez Pełnomocnika Ministra Przemysłu Maszynowego do spraw zdolności i rezerwy produkcyjnych inż. B. Miszulinowicz.

PYTANIA I ODPOWIEDZI

W poprzednim numerze opublikowaliśmy „Założenia zmian w systemie bodźców materialnego, zainteresowania w przemyśle” oraz wstępny dyskusję nad nimi. W związku z tymi materiałami napływają do redakcji listy, z pytaniami dotyczącymi szczegółów mechanizmu premiowania pracowników. Na parę z tych pytań postaramy się odpowiedzieć.

Czy właściwe jest przekazywanie nierozdzielonych nadwyżek funduszu premiowego pracownikom umysłowym na rzecz funduszu wzrostu plac robotniczych?
Czy słuszne jest przekazywanie na rzecz funduszu plac robotniczych potrąceń premii kadry kierowniczej przedsiębiorstwa z tytułu sankcji?

Generalnym założeniem projektowanego systemu bodźców jest pozostawienie w przedsiębiorstwie całości funduszy przez nie wygospodarowanych poprzez poprawę efektów ekonomicznych wyrażonych we wskaźnikach odcinkowych i syntetycznych. Jest to zasada słuszna, ponieważ wkład pracy kolektywnej zakładowego jako całości powinien znaleźć pełne bodźcowe odzwierciedlenie.

Nie oznacza to jednak, że to pełne odzwierciedlenie wyrażać się będzie bezpośrednio w wielkości indywidualnych zarobków. Górna granica wzrostu premii indywidual-

nych pracowników umysłowych musi być wyznaczona dla każdego roku zarówno ze względu na wymagania związane z ogólną równowagą w gospodarce, jak i ze względu na konieczność zachowania właściwych proporcji między tempem wzrostu premii w różnych dziedzinach gospodarczych, niedopuszczaniem do nadmiernego zróżnicowania plac.

Przekazywanie nadwyżek funduszu premiowego na rzecz funduszu plac robotniczych jest w pełni uzasadnione tym, że na powstanie tych nadwyżek złożyła się nie tylko działalność kierownictwa, ale i trud całej załogi. Nie narusza to bynajmniej zasady równomiernego wzrostu zarobków pracowników umysłowych i robotniczych, ponieważ — jak wiadomo — górna granica średniego wzrostu zarobków robotniczych jest średni wzrost zarobków pracowników umysłowych. Jeżeli okaże się, że fundusz podwyżek plac robotniczych również przekracza dopuszczalne dla danego okresu granice wzrostu indywidualnych zarobków robotnika, nadwyżka tego funduszu, która może powstać między innymi w rezultacie zwiększenia go o nierozdzielone kwoty na premie pracowników umysłowych, przekazywana jest w całości i bez żadnych potrąceń na fundusz socjalnej załogi. Z funduszu tego — jak wiadomo — korzystają zarówno

pracownicy umysłowi jak i robotnicy. Zaspokaja on najsilniejsze potrzeby całych załóg.

Analogiczne rozumowanie można przeprowadzić, jeśli chodzi o potrącenia z funduszu premiowego pracowników umysłowych kwot związanych z sankcjami dla kierownictwa za przekroczenia funduszu plac, niewykonanie zadań kooperacyjnych, niewykonanie planów podstawowych asortymentów ujętych w planie gospodarczym, pogorszenie wskaźnika syntetycznego w stosunku do roku bazowego.

Należałoby tu jeszcze podkreślić, że zgodnie z podziałem pracy w przedsiębiorstwie za jego zobowiązania szczególnie w stosunku do odbiorców, czyli do społeczeństwa odpowiadać musi przede wszystkim kierownictwo, które na wykonanie tych zobowiązań ma niewątpliwie wpływ największy. Przekazywanie tych potrąceń na fundusz podwyżek plac robotniczych oznacza natomiast, że negatywna ocena jaką otrzymało kierownictwo zakładu w danym okresie nie jest bynajmniej rozciągana na całą załogę, o ile ona wywiązała się ze swoich zadań.

Jednakże jest oczywiste, że cała załoga, w pełnej integracji jest jak najbardziej zainteresowana w osiągnięciu przez pracowników umysłowych maksymalnie dopuszczalnej granicy wzrostu premii, gdyż od tego bezpośrednio zależy i wzrost plac robotniczych.

Czy może zaistnieć sytuacja, w której nie nastąpi wzrost plac robotników, ponieważ czynniki niezależne od zakładu spowodują

niemożność wykonania zadań odcinkowych lub osiągnięcie poprawy wskaźnika syntetycznego przewidzianych dla zakładu i warunkujących wzrost premii? Czy takie postawienie sprawy jest słuszne, bo przecież robotnicy będą wtedy pozbawieni podwyżek plac bez swojej winy?

Istota nowego systemu polega na tym, że zależność od wzrostu plac od postępu ekonomicznego, wypracowanego przez przedsiębiorstwo. Nie może więc istnieć sytuacja, w której następowalby wzrost plac bez osiągnięcia takiego postępu. Negowanie tej zasady byłoby negowaniem istoty socjalistycznego podziału wg wkładu pracy.

Może jednak powstać taka sytuacja, w której przedsiębiorstwo nie wykona zadań, od jakich zależność jest wzrost premii dla pracowników umysłowych, a tym samym i podwyżka plac robotniczych, z przyczyn od zakładu niezależnych i wtedy rzeczywiście place z tego tytułu nie wzrosną. Nie wzrosną, bo przedsiębiorstwo nie wypracowało na ten cel żadnych środków. Gdybyśmy w takim wypadku „rozgrzeszyli” zakład, zmienili mu zadania lub w inny sposób doprowadzili do wzrostu plac, to rzecz jasna pracownicy w tej konkretnej fabryce byłoby usatysfakcjonowani, ale czym odbiłoby się to kosztom? Przecież środki na place nie powstają niezależnie od tego, jakie wyniki przynosi nasza praca. Trzeba byłoby więc zabrać część środków tym przedsiębiorstwom, które osiągnęły rzeczywisty postęp ekonomicz-

ny i przydzielić je tym, które tego postępu nie wypracowały. Trudno byłoby uznać taką operację za słuszną i sprawiedliwą, bo odbywałaby się ona kosztem cudzego wysiłku. Równocześnie podważałoby to istotę samego systemu, bo pracownicy dobrze pracujących zakładów mogliby słusznie powiedzieć, że z efektów ich pracy korzystają inni, którzy — niezależnie od przyczyn, takich efektów nie osiągnęli, i w związku z tym żądają sobie pytanie, czy na przyszłość dalsze zwiększanie wysiłku ma dla nich sens, skoro i ci, którzy nie wypracowali efektów też otrzymują podwyżki plac.

Oczywiście pracownicy w zakładzie, którzy z tak zwanych obiektywnych przyczyn nie wykonali zadań przewidzianych w systemie premiowym mogą poczuć się pokrzywdzeni. Dotyczy to szczególnie robotników, którzy nie mają wpływu na takie czynniki, jak zaopatrzenie, produkowany asortyment itp., lub mają wpływ niewielki. Trzeba tu jednak podkreślić, że robotnicy w takim wypadku nie tracą, ich zarobki bowiem w żadnym razie nie ulegają zmniejszeniu. Nie uczestniczą oni tylko w wynikającym z nowego systemu wzroście plac, bo nie wypracowali na to środków. Trzeba bowiem raz jeszcze podkreślić, że od poprawy wskaźnika syntetycznego i wykonania wskaźników odcinkowych nie zależy wysokość całej placy robotniczej, a jedynie jej wzrost ponad poziom bazowy, to znaczy z 1970 roku.

Procz tego pozostają nadal inne możliwości wzrostu plac robotni-

czych (w przeciwieństwie do plac pracowników umysłowych). Zawierają się one przede wszystkim w możliwościach wzrostu plac robotników w zależności od wzrostu indywidualnej wydajności pracy, niezależnie od efektów całego przedsiębiorstwa. Po drugie nowy system przewiduje, że na podwyżki plac robotniczych przeznaczane będą oszczędności funduszu plac, wynikające z likwidacji przestarzałych zatrudnień. Niewiele jest w Polsce zakładów przemysłowych, gdzie takie mniejsze lub większe przerwy by nie istniały. Po trzecie wreszcie od staranności w pracy robotników zależy w poważnej mierze jakość produkcji. Dlatego nowy system przewiduje określone kwoty, wpływające na fundusz podwyżek plac robotników w wyniku zmniejszenia ilości brłków, niezależnie od tego, czy inne wskaźniki zostały wykonane, w przewidzianej wielkości, czy nie.

Jest jeszcze jedna istotna sprawa, którą warto tu poruszyć. Ustalanie konkretnych zadań, od których będzie zależny wzrost funduszu premiowego, a tym samym i wzrost plac robotniczych nie zostanie dokonane poza zakładem, bez udziału kierownictwa przedsiębiorstwa i przedstawicielstwa załogi. Zadaniem komisji, w których zagwarantowany jest istotny udział przedstawicieli przedsiębiorstwa, będzie także ustalenie zadań, by były one możliwe do wykonania, a równocześnie nakierowywały wysiłek całej załogi na najważniejsze z punktu widzenia ogólnospołecznego — sprawy.

W POPRZEDNIM artykule (Życie Gospodarcze, Nr 8/70) omawiałem postulaty, które winien spełniać wzorzec konsumpcji. Wśród tych postulatów wymieniałem potrzebę uwzględnienia socjalistycznych zasad podziału, w tym potrzebę egalitaryzmu w dziedzinie konsumpcji. Sformułowałem postulat-hasło: dyferencjacja dochodów, lecz egalitaryzm konsumpcji. Sformułowanie to jest może zbyt enigmatyczne. Trzymając się przyjętej konwencji rozważań ogólnych będę usiłował wyjaśnić je bliżej. Podobnie jak uprzednio interesuje mnie tylko spożycie indywidualne.

EGALITARNY KONSUMPCJA

Pojęcie egalitaryzmu, mimo iż często nim operujemy, nie jest precyzyjne. Na ogół rozumie się przez to równy podział wytworzonego produktu, co z kolei rodzi wątpliwości — choćby ze względu na zróżnicowanie potrzeb, a zatem możliwości nadmiaru i niedosytu. Mogłoby tu przytoczyć listę wątpliwości, typu: „co znaczy?”, „kogo dotyczy?” itd. O ile w poprzednim artykule namawiałem, żeby przez wzorzec rozumieć pożądaną tendencję zmian a niekonkretnie ilościowe normy konsumpcji — gdyby nawet za tymi normami stał autorytet uczonych — tak teraz namawiam do nieutrącania czasu na spory definicyjne i przyjęcia rozumienia uproszczonego. Uważam bowiem, że analiza jakościowa to niekoniecznie uproszczenie i wszechstronne definowanie, lecz przede wszystkim wartościowanie procesów, ocena procesów gospodarczych. Mówiąc o egalitaryzmie, będę miał na myśli tendencję egalitarną. Za tendencję egalitarną przyjmuję rozszerzanie dostępności poszczególnych dóbr i usług dla przeważającej części obywateli, powszechną dostępność dóbr. Chodzi mi o możliwość korzystania z pożytku, jaki daje posiadanie dóbr, otrzymywanie usług przez możliwość największą część członków społeczeństwa. Powszechna dostępność dóbr i usług nie jest jedynym kryterium egalitaryzacji, ale o tym niżej. Teraz nieco historii.

EGALITARYZM PIERWOTNY

Egalitaryzm w dziedzinie konsumpcji przyjmowany był żywo i we wszelkich ruchach plebejskich począwszy od czasów starożytnych. Sprawiedliwość społeczna w odczuciu klas nieposiadających i uciskanych wyrażała się w doktrynie egalitarnej. Ludzie są z natury równi i ich potrzeby winny być w zasadzie jednakowe. Ustrój sprawiedliwy winien wszystkim obywatelom dawać takie same szanse i stwarzać jednakowe warunki bytowania. Tak rozumiany egalitaryzm był składnikiem utopii społecznych, a najbardziej radykalny wyraz znajdował w poglądach utopijnych socjalistów. Głoszony był zresztą również przez sekty religijne różnych odcienn. Słowem, stał się wyznacznikiem wiary reformatorów i rewolucjonistów wywodzących się z klas uciskanych. Był wyrazem wielowiekowych marzeń tych klas o sprawiedliwości społecznej. Socjalizm naukowy nawiązuje do tych idei równości i sprawiedliwości.

EGALITARYZM MARKSISTOWSKI

Twórcy naukowego socjalizmu rozwinęli ideę egalitarną. W miejsce statycznych postulatów równego podziału wprowadzili — można powiedzieć — rozumienie dynamiczne. Wywodzi się ono z marksistowskiej teorii rozwoju społeczno-ekonomicznego. Ustrój socjalistyczny winien być egalitarny, lecz nie w niedostatku, a w warunkach obfitości dóbr. Socjalizm ma stwarzać równe szanse startu jednostkom, szanse twórczego uczestnictwa w procesie produkcji i rozwoju życia społecznego. Uczestnictwo to ma się

ogniskować w dążeniu do rozwoju sił wytwórczych, do tworzenia warunków obfitości dóbr. Na bazie wysokiego poziomu rozwoju sił wytwórczych społeczeństwa komunistycznego nastąpi pełne zrównanie warunków życiowych. Z tego wynika, że podział równościowy, jeżeli nie sprzyja szybkiemu postępowi sił wytwórczych, przeczy treści komunizmu.

(1) Nie wyklucza ostentacyjnej konsumpcji, choć może być ona czasem niemodna. Pozostają materialne i społeczne warunki produkcji dóbr luksusu i ostentacyjnej konsumpcji oraz możliwości dochodowe, na skutek zróżnicowania dochodów płynących z różnic majątkowych.

(2) Własność i pływający z niej profit służy nie tylko konsumpcji. Kon-

tensywnego rozwoju. Następuje koncentracja wysiłku na rzecz przyspieszenia wzrostu wydajności pracy i unowocześnienia struktury produkcji. Wzrost wydajności pracy i unowocześnienie struktury produkcji wiąże się z rozszerzaniem skali produkcji. Wydajność i skala — to atuty nowoczesnej gospodarki, a pełne wykorzystanie tych atutów pozwoli na stworzenie względnej

nych krajów i rozwój międzynarodowego podziału pracy. Rozwój międzynarodowego podziału pracy prowadzi m.in. do unifikacji stylu konsumpcji w skali międzynarodowej. Ścisła integracja krajów socjalistycznych, krajów o podobnej strukturze społecznej i dochodowej, przyniesie prawdopodobnie upowszechnienie jednolitego wzorca konsumpcji masowej.

ZŁA OPINIA

Masowa konsumpcja ma złą opinię. Podkreśla się jej negatywne następstwa unifikacji. Unifikacja konsumpcji nie musi oznaczać unifikacji ogólnej. Można jak się wyraża wyprowadzić z tego wnioski wręcz przeciwnie. Nie bez znaczenia jest w tym względzie charakter stosunków społecznych, który określa jak społeczeństwo może wykorzystać względną obfitość dóbr. Opiniowanie konsumpcji nie jest rzeczą ekonomistów. Jak wiadomo, ekonomie polityczną konsumpcja interesuje tylko w takim stopniu, w jakim wiąże się z procesem produkcji, a dokładniej — z procesem reprodukcji społecznej. Ekonomista nie ustala pożądanego czy uzasadnionych norm spożycia. Ekonomista może natomiast powiedzieć, jaki wpływ ma dana struktura konsumpcji na czynniki wzrostu gospodarczego, na dynamikę i strukturę produkcji, i odwrotnie — jak dany wariant struktury produkcji odbija się na tempie wzrostu konsumpcji i zmianach jej struktury. Jeżeli przyjmie za kryterium wartościowania wzorca proponowanego przez mnie kryterium (w cyt. art.) możliwości najwyższą stopę wzrostu spożycia, to należy oczekiwać skutków takich, jakie przedstawiłem. Najwyższa stopa wzrostu spożycia będzie możliwa w warunkach dążenia do produkcji masowej i konsumpcji względnie egalitarnej. Jeżeli natomiast nie popelniam błędów w rozumowaniu, to zarzuty należy kierować nie do produkcji masowej i unifikowanej konsumpcji, lecz do przyjętego kryterium wartościowania.

ZRÓŻNICOWANIE DOCHODÓW

Dochodów zrównać nie sposób. Byłoby to sprzeczne z prawem podziału wg ilości i jakości pracy. Ta zasada podziału winna wywodzić się z zasady podziału na pracę i jej rezultaty. Natomiast wyższy lub niższy dochód nominalny ma znaczenie tylko wtedy, gdy może się przekształcić w wyższy standard konsumpcji. Wyższy dochód musi znajdować pokrycie w towarach wyższego rzędu. Zróżnicowanie dochodów przynosi zróżnicowanie konsumpcji — stopień zróżnicowania konsumpcji. Zróżnicowaniu dochodów w formie wynagrodzenia nie musi odpowiadać zróżnicowanie standardu konsumpcji w skali 1:1. Odrzuca tu rolę liczby osób pracujących w rodzinie (może się ona zmniejszać wraz ze wzrostem plac, ponieważ stopień aktywizacji zawodowej jest u nas bardzo wysoki), liczba osób na utrzymaniu i in. Różnice w dochodach może w pewnym stopniu niwelować system cen. Są to rzeczy zbyt znane, aby je omawiać dokładniej. W każdym bądź razie różnice w dochodach wyrażają się w postaci różnic w poziomie konsumpcji. Nadto, w procesie przechodzenia do intensywnego rozwoju, musimy pełniej wykorzystywać inicjatywę, zdolności i pracowitość, co wiąże się z bodźcami materialnymi i może — przynajmniej przejściowo — spowodować wzrost zróżnicowania dochodów. Istnieje więc sprzeczność pomiędzy postulatem egalitaryzacji w dziedzinie konsumpcji a postulatem zróżnicowania dochodów. Zróżnicowanie dochodów nie może koegzystować z równością konsumpcji. Jednak w warunkach zróżnicowanych dochodów może występować tendencja do równości konsumpcji, tendencja egalitarna.

SELEKCJA

Wysoka wydajność i wielka skala produkcji wymagają — jak wspominałem wyżej — koncentracji potencjału materialnego i intelektualnego. Zasoby tych potencjałów są ograniczone. Rodzi się więc konieczność wyboru, selekcji kierunków rozwoju produkcji. Program intensywnego rozwoju załadła również selekcję. Znacząco, że następować będzie silniejsza integracja gospodarki narodowej z gospodarką in-

Zróżnicowanie dochodów — egalitaryzacja spożycia

KAZIMIERZ RYC

sumpcja jest jedną stroną społecznego bytowania człowieka. Własność to władza, utrzymanie struktury własności to petryfikacja struktury władzy.

Tendencje egalitarne mogą wystąpić w pełni tylko w warunkach społecznej własności środków produkcji. Produkcja masowa nie jest dostatecznym warunkiem tendencji egalitarnej. Podział bowiem warunkowany jest przez stosunki produkcyjne.

SOCJALISTYCZNA PRODUKCJA MASOWA

Możliwości, które tkwią w produkcji masowej można pełniej wykorzystać w warunkach gospodarki socjalistycznej. Postępujący rozwój sił wytwórczych stwarza warunki zasadniczej poprawy poziomu życiowego ludności. W rozważaniach o przyszłości, a szczególnie w planowaniu perspektywicznym trzeba brać pod uwagę materialne i społeczne skutki przybliżania się do stadium produkcji masowej. Jeżeli uda się osiągnąć to stadium inaczej mogłaby wyglądać warunki podziału. Czy w tym okresie sprawa egalitaryzmu jest bezprzedmiotowa? Wydaje się, że jest odwrotnie — raczej nabiera znaczenia. Społeczna własność środków produkcji i masowa produkcja stwarzają rzeczywiste warunki dla wystąpienia tendencji egalitarnej. Słowem, w masowej produkcji tkwi możliwość egalitaryzacji. Czy egalitaryzacja pozostaje postulatem etycznym, czy też istnieje po temu faktyczna potrzeba? Aby dać przybliżoną odpowiedź na to pytanie; nieco o warunkach ekonomicznych tworzenia produkcji masowej.

WYDAJNOŚĆ I SKALA

Gospodarka nasza znajduje się w okresie wchodzenia w stadium in-

KROK ZA KROKIEM

Nietrudno powiedzieć, że za lat 20 większość dóbr będzie wszystkim dostępna — jeżeli naturalnie powie się proces intensywnego rozwoju. Wszyscy będą mieli równe możliwości korzystania z pożytku dóbr i usług, choć część społeczeństwa będzie musiała zazdrościć swoim sąsiadom marki firmowej czy daty produkcji ich dóbr (o ile naturalnie takie uczucie będzie żywe). Moim zdaniem takie zmierzanie w miejsce zmartwień dzisiejszych: będzie krokiem w kierunku egalitaryzmu — jeżeli jednocześnie będą spełnione inne konieczne warunki, o których wspominałem. Lecz tę perspektywę, może nie dla każdego zachęcającą, trzeba osiągać w latach od 1 do 20. Czy musimy przechodzić piekło dyferencji konsumpcji aby wejść do nieba — w postaci namiastki egalitaryzmu? Chyba nie. Trzeba krok za krokiem zmierzać w tym kierunku.

Droga prowadzi przez upowszechnianie dóbr. Jeżeli decydujemy się na upowszechnienie jakiegoś dobra, to trzeba od początku nastawiać się na wielką skalę produkcji i minimalizację kosztu jednostkowego. Następnie zaś konsekwentnie to dobro upowszechniać. Czas od pierwszych egzemplarzy — objawów swoistego luksusu — do pełnej powszechności musi się skrócić. Powinniśmy decydować się na preferowanie takich dóbr, które następnie można stosunkowo szybko upowszechnić, a upowszechnienie winno być rzeczywiście powszechne.

Aby taką politykę prowadzić, trzeba mieć większą swobodę w dziedzinie podziału. Podwyżki dochodów pieniężnych mniej się do tego celu nadają. Najlepiej nadaje się do tego obniżanie cen. Obniżanie cen dóbr przydatnych do upowszechnienia może być absolutnie lub względne. Lepsze są obniżki absolutne.

Przejdzie do takiej polityki wymaga uwolnienia gospodarki narodowej od napięć w dziedzinie produkcji i w dziedzinie równowagi rynkowej. Trzeba wyraźnie podkreślić, że struktura konsumpcji nie może być wypadkową ograniczeń w strukturze produkcji. Musi być sterowana planowo, kształtowana świadomie. W tym celu gospodarka narodowa winna uzyskać pewne luzy, niezbędne pole manewru. Wymaga to istotnych zmian warunków gospodarowania.

Generalne przesłanki zmiany tych warunków stwarza polityka intensywnego rozwoju. Mówiłem o prawdopodobnych przejawach i skutkach tej polityki w zakresie struktury konsumpcji. Jest to tylko jeden element. Szczególnie ważne są problemy związane z fazą wchodzenia w stadium intensywnego rozwoju. Jest to jednak temat na inną okazję.

Statystyka inwestycji i środków trwałych

ZYGMUNT SAŁDAK

U PROGU 1970 r. otrzymaliśmy trzecią publikację GUS z zakresu inwestycji i środków trwałych — **ROZNIK STATYSTYCZNY INWESTYCJI I ŚRODKÓW TRWAŁYCH** 1968. Pierwsza ukazała się na początku 1968 r. i była szczegółowo omówiona na łamach naszego czasopisma. Obecne, trzecie wydanie tego rocznika jest najbardziej aktualne i zawiera najwięcej informacji o inwestycjach i środkach trwałych, ich podstawową strukturę oraz współzależności i powiązania z innymi dziedzinami gospodarki. W tym roku w tym roczniku, podobnie jak w poprzednim, podjęto podział na inwestycje i środki trwałe, co jest bardzo istotne dla oceny ich roli w gospodarce. W tym roku w tym roczniku, podobnie jak w poprzednim, podjęto podział na inwestycje i środki trwałe, co jest bardzo istotne dla oceny ich roli w gospodarce.

DZIAŁ I — OGÓLNY — obejmuje najbardziej zagregowany materiał liczbowy, jak globalne rozmiary nakładów inwestycyjnych i nakładów w poszczególnych dziedzinach gospodarki oraz województwach, wielkość nakładów na kapitalne remonty, wartość brutto środków trwałych, ich podstawową strukturę oraz współzależności i powiązania z innymi dziedzinami gospodarki. W tym roku w tym roczniku, podobnie jak w poprzednim, podjęto podział na inwestycje i środki trwałe, co jest bardzo istotne dla oceny ich roli w gospodarce.

Udział nakładów netto na środki trwałe się z każdym rokiem zwiększa, wzrastając w latach 1965—1968 z 19,0 do 21,9 proc. dochodu narodowego podzielonego netto i aż od 70,0 do 76,4 proc. akumulacji netto. W latach 1966—1968, podobnie jak w okresie poprzedniego planu 5-letniego, średnie roczne tempo wzrostu inwestycji produkcyjnych było wyższe od tempa wzrostu inwestycji nieprodukcyjnych (10,3 proc. i 7,4 proc.). W układzie działowym charakterystycznym jest szybki wzrost udziału — w całości nakładów inwestycyjnych gospodarki — średnich rocznych nakładów na rolnictwo: z 9,6 proc. w latach 1951—1955 do 15,5 proc. w latach 1966—1968. Co do struktury technicznej nakładów inwestycyjnych — w okresie trzech lat bieżącej pięcioletki w porównaniu do poprzedniej zwiększył udział maszyn i urządzeń przeciętnie o 1,8 punkta. W strukturze środków trwałych maszyn, urządzenia i środki transportowe stanowiły na początku 1961 r. zaledwie 15,9 proc. wartości brutto wszyst-

w sensie jego struktury wewnętrznej. Z niezwykle bogatego zestawu wskaźników wybieramy niektóre, rzadziej dotychczas omawiane. Nakłady na maszyny i urządzenia inwestycyjne z importu poważnie wzrastają i to zarówno w wielkościach bezwzględnych (z 10,4 mld zł w 1961 r. do 21,0 mld zł w roku 1968), jak i w odsetku łącznych nakładów na zakupy gotowych dóbr inwestycyjnych (z 29,3 proc. w roku 1961 do 31,3 proc. w roku 1968). W roku 1968 nastąpiła poważna zmiana w strukturze nakładów budownictwa inwestycyjnego z punktu widzenia podziału na zadania kontynuowane i nowe. Nakłady na te pierwsze wzrosły do 75,7 proc. (tj. o 3,5 punkta w porównaniu do roku poprzedniego). Dynamika nakładów w przemyśle uspołecznionym jest nadal wysoka (rok 1968 : 1965 = 129,2). Najwyższe tempo wzrostu ma miejsce w przemyśle skórzano-obuwicznym (211,2), drzewnym (191,2) oraz w przemyśle chemicznym (175,4), zaś obniżenie poziomu nakładów (1968 : 1965) stwierdzamy w przemyśle: solnym (69,9), porcelanowo-fajansowym (85,5) i paliw (93,5).

Część B pozwala na szczegółową analizę rozmiarów, kierunków (wg działów gospodarki) i tempa inwestowania w poszczególnych województwach. W latach 1961—1968 najwyższą dynamiką nakładów (oraz średniej krajowej wynoszącej 171,7) szczęca się województwa: szczecińskie, zielonogórskie, koszalińskie i bydgoskie (woj. szczecińskie zajmując jednocześnie pierwsze miejsce w dynamice wzrostu nakładów inwestycyjnych na 1 mieszkańca). Mieszkańcy wielu województw starają się przyspieszyć z pomocą ekonomiczną Państwa, realizując niektóre inwestycje w formie czynów społecznych. W latach 1961—1968 największy w tym udział ma ludność województw: rzeszowskiego, krakowskiego i lubelskiego; na końcu tej listy znajduje się m. Wrocław wraz z województwem wrocławskim oraz m. Łódź.

Część C pozwala nam stwierdzić rozmiary i wysoką dynamikę globalnych nakładów na kapitalne remonty (w gospodarce uspołecznionej rok 1968 : 1965 = 136,9). Zastanawia dynamika nakładów na remonty kapitalne budynków mieszkalnych, która jest najniższą zarówno w strukturze rodzajowej środków trwałych (125,8) jak i w podziale działowym (126,3).

DZIAŁ IV — INWESTYCJE OD DANE DO UŻYTKU — zawiera tablice, podające zagregowany w skali gospodarki narodowej wskaźnik efektu inwestowania — wartość (koszt) oddanych do użytku inwestycji w zakresie tzw. budownictwa inwestycyjnego. Zebrany w tej tabeli materiał liczbowy pozwala np. zwrócić uwagę na niezwykle wysoką wartość inwestycji oddanych do użytku w 1966 roku, a w przemyśle uspołecznionym nie tylko wyższą od r. 1965 o przeszło 9,2 mld zł, ale nawet od roku 1967 (tj. następnego) o ponad 1,1 mld złotych. W zestawieniu z odpowiednimi nakładami inwestycyjnymi w tym okresie potwierdza się, że w roku 1968 zdecydowanie zahamowano proces dekoncentracji w działalności inwestycyjnej, a to w wyniku skupienia wszelkich możliwych środków rzeczowych i finansowych na zadaniach już zrealizowanych oraz wydatnego ograniczenia no-

wych inwestycji. Widoczna i tak bardzo pożądana poprawa koncentracji nakładów pozostawała, zdaniem autora, w bezpośrednim związku z realizacją uchwał IV Zjazdu Partii i IV Plenum KC PZPR (z lipca 1965 r.). Szczególnie skuteczne okazały się reformy zasad i trybu planowania i finansowania inwestycji (przekazanie uprawnień do kształtowania szczegółowej struktury znacznej ilości inwestycji przez zjednoczenia w porozumieniu z bankiem). Niestety, wprowadzone u progu bieżącego pięcioletnia rozwiązania systemu inwestycyjnego nie były w latach następnych należycie przestrzegane, co doprowadziło do ponownego pojawienia się znanych nieprawidłowości, a koncentracja nakładów inwestycyjnych powróciła w zasadzie do niekorzystnego poziomu sprzed 1966 roku.

DZIAŁ V — FINANSOWANIE INWESTYCJI I KAPITAŁNYCH REMONTÓW zawiera statystykę środków (poziom, struktura, dynamika) i wydatków na odpowiednie rodzaje i grupy inwestycji oraz na kapitalne remonty. Dział ten pozwala odczytać nie tylko finansowy przebieg procesu reprodukcji środków trwałych, ale również daje obraz zmian, zachodzących w metodach zarządzania gospodarką narodową.

I tak, w konsekwencji wzrostu samofinansowania inwestycji, udział wydatków na ten cel w łącznych rozrachunkach budżetu państwa zmniejszył się z prawie 25 proc. w roku 1961 do niecałych 16 proc. w roku 1968. Natomiast w strukturze środków finansujących inwestycje i kapitalne remonty — udział środków budżetowych zmalał w tym okresie z 45,5 proc. do 24,2 proc., przy wzroście kredytu bankowego z 3,5 proc. do 14,8 proc. Zastanawiająco wysokie stany (i duża ich dynamika) niektórych środków i funduszy, instytucjonalnie przeznaczonych na bieżące finansowanie nakładów (np. stan środków na inwestycje przedsiębiorstw i kapitalne remonty sięgający na ulitmo 1968 r. 9.260 mln zł, co powoduje potrzebę neutralizowania takich nadwyżek, które pozostałości nierozdyktowanej amortyzacji, funduszy mieszkaniowych itp.).

DZIAŁ VI — ŚRODKI TRWAŁE — zważywszy, że obiekty majątku trwałego są bezpośrednim owocem działalności inwestycyjnej — jest jak gdyby obszernym uzasadnieniem działu traktującego o efektach tej działalności. Całość podana jest w zbiorach dla gospodarki narodowej, dla przedsiębiorstw uspołecznionych z dalszym wydzieleniem przedsiębiorstw przemysłowych.

Na koniec 1968 roku posiadaliśmy środki trwałe o wartości brutto 3.150 mld złotych, w czym gospodarka uspołeczniona partycypowała kwotą 2.337 mld zł. Produkcyjne środki trwałe stanowiły 56,6 proc. (w przedsiębiorstwach uspołecznionych około 3/4) całości, a ich dynamika w latach 1960—1968 była wyższa od dynamiki ogólnych środków trwałych o 12,7 punkta. W przekroju działowym najwyższą stopę wzrostu majątku trwałego mamy w budownictwie (218,6 przy średniej krajowej 137,1), a najniższą — w rolnictwie (119,4) i w leśnictwie (119,2). W związku z tym budownictwo osiągnęło najwyższy współczynnik odnowienia środków trwałych (15 proc. przy średnim krajowym 5,5 proc.). Rocznie wycofuje-

my z eksploatacji i całkowicie likwidujemy 0,8 proc. wartości brutto aktualnego stanu środków trwałych, co w 1968 roku dało przeszło 25 mld złotych. W przedsiębiorstwach uspołecznionych około 1 proc. wartości wszystkich środków trwałych stanowiła „rodki” nieczynne gospodarczo i zbędne (np. w 1968 roku zamykały się one kwotą 16,4 mld zł, z tym, że w przedsiębiorstwach zaliczonych do działu budownictwa współczynnik ten jest prawie dwukrotnie większy. Przeciętne zużycie majątku trwałego przedsiębiorstw uspołecznionych pozostaje w ostatnich kilku latach bez zmian (36,6 — 36,7 proc.), obniżając się jednak wyrażnie w przedsiębiorstwach rolnictwa i ludownictwa. Ogólną poprawę odczytujemy w strukturze rodzajowej (grupowej) środków trwałych, gdzie w okresie od 1960 roku do 1968 r. udział budynków i budowl zmalał z 80,7 proc. do 74,5 proc., zaś maszyn, urządzeń technicznych i środków transportowych podwyższył się z 13,9 proc. do 21,9 proc., a np. w przemyśle udział tej ostatniej grupy w całości środków trwałych działu stanowił w 1968 r. 45,1 proc.

DZIAŁ VII — PRZEKROJE ORGANIZACYJNE — grupuje materiał liczbowy dotyczący nakładów inwestycyjnych, nakładów na kapitalne remonty oraz wartości środków trwałych według planów (centralny, terenowy), grup i rodzajów inwestycji, resortów (często i zjednoczeń), przedsięwzięć wojewódzkich, rad narodowych, centrali spółdzielczych. Statystyka środków trwałych w powyższym układzie pozwoliła na uzyskanie interesujących przekrojów, jak np. stopnia zużycia środków trwałych według wielkości przedsiębiorstw i innych.

*

Trzecie wydanie rocznika, w porównaniu do poprzednich, a zwłaszcza do nierówniejszego w tym przedmiocie publikacji, jest nie tylko znacznie powiększone ilościowo, ale też częściowo zmienione pod względem treści. Z satysfakcją stwierdzamy, że propozycje sformułowane na łamach „Zwicia Gospodarczego” we wspomnianej już wstępnej recenzji okazały się zbliżone z kierunkami dalszego doskonalenia treści i układu rocznika. Cześć naszych propozycji była realizowana już w drugim wydaniu rocznika; mamy tu na myśli wprowadzenie przekrojów organizacyjnych (zarówno w odniesieniu do inwestycji, jak i środków trwałych), które ujęte zostały nawet w osobny dział, powiększony w tym samym wydaniu prawie dwukrotnie oraz uzupełnienie działu traktującego o środki trwałych — o statystykę środków trwałych nieczynnych i zbędnych.

Najbardziej jednak cieszy nas zgodność z naszymi postulatami wprowadzenie nowego działu, poświęconego efektywności środków trwałych i majątkochłonności produkcji. Tematykę tę uważaliśmy już wówczas za wyjątkowo pożądaną. Dział, no uchwałach II, a zwłaszcza IV Plenum KC PZPR, wszelkie źródłowe materiały pozwalające na analizę i ocenę kształtowania się wzajemnych relacji pomiędzy maszynami, zatrudnieniem i produkcją zwiększają jeszcze bardziej na znaczeniu.

W nowej sytuacji zawartość działu II jest niewątpliwie jeszcze

skromna. Niedość materiału liczbowego, w tym zakresie potwierdzają trudności, z jakimi spotykają się ekonomiści przy próbie wyodrębnienia poszczególnych czynników wzrostu gospodarczego (vide m. in. dyskusja prowadzona w ostatnich miesiącach na łamach „Zwicia Gospodarczego”). Warto by GUS zastanowił się nad możliwością zebrania i pogrupowania danych w sposób bardziej szczegółowy i bezpośrednio podporządkowany badaniom relacji makroekonomicznych M-Z-P, oraz określania udziału poszczególnych czynników (tj. wzrostu zatrudnienia, wzrostu wydajności pracy z dalszym wydzieleniem roli zmian organizacyjnych, kapitałowych itd.) we wzroście ekonomicznym kraju.

W dalszym ciągu podtrzymujemy propozycję poszerzenia zakresu tematycznego rocznika (w przekroju co najmniej organizacyjnym) o statystykę kształtowania się kosztów inwestycji. Chodzi zarówno o ujęcie dynamiki kosztów inwestycji jak i klasyfikacji kosztów inwestycji zakończonych. Prowadzić też do sugestii objęcia tym gatunkiem publikacji — cyklów inwestycyjnych, a także zamrożenia i zaangażowania nakładów. W zasadzie dla wszystkich tych tematów zorganizowana jest sprawozdawczość, a niektóre dane są przedmiotem oddzielnych publikacji. Włączenie ich do treści rocznika uczyni z tego wydawnictwa bardziej kompletnie źródło danych, zwłaszcza dla potrzeb obserwowania poziomu koncentracji nakładów inwestycyjnych w poszczególnych latach. Zarazem zapobiegnie próbom wyciągania nieprawidłowych, bo cząstkowych wniosków w tym przedmiocie, opartych o dotychczasowy zakres tematyczny rocznika. W zakresie inwestycji pożądaną jest jeszcze statystyka kształtowania się zapasów niezagospodarowanych i niezamontowanych maszyn i urządzeń technicznych (w przekroju organizacyjnym), a w części dotyczącej nakładów na roboty budowlano-montażowe — podział według systemów wykonawstwa.

W odniesieniu do działu środków trwałych odnotować jedynie utrzymujące się zapotrzebowanie m. in. na statystykę środków trwałych według wieku, w podziale na miasto i wieś — w zakresie gospodarki nieuspołecznionej oraz na pewną rozbudowę informacji liczbowej o środkach nieczynnych i zbędnych (no, o pochodzenie i ewent. też o wiek).

Obecna, trzecia publikacja rocznika pozbawiona została przeglądu międzynarodowego, który w poprzednich wydaniach był bądź przedmiotem oddzielnego działu, bądź częścią działu ogólnego. Duża strata.

W sumie jednak — mimo kilku uwag krytycznych — **ROZNIK STATYSTYCZNY INWESTYCJI I ŚRODKÓW TRWAŁYCH** 1968 należy uznać za publikację wartościową (bogactwo materiału liczbowego) oraz niezwykle przydatną do prowadzenia makroekonomicznych analiz, zwłaszcza dla potrzeb programowania rozwoju gospodarki narodowej i planowania gospodarczego. Na podkreślenie zasługuje stałe doskonalenie zakresu tematycznego oraz układu tego rocznika.

* „Zwicia Gospodarcze” nr 46 z dn. 17.XII.1968 r.

Z SEJMU

UPOWSZECHNIANIE OŚWIATY ROLNICZEJ

Komisja Rolnictwa i Przemysłu Spożywczego, obradująca pod przewodnictwem posła **Franciszka Gęsinga**, rozpatrywała problemy upowszechniania oświaty rolniczej przez masowe środki przekazu.

W referacie podkomisji oświaty, nauki i służb rolniczych przedstawionym przez posła **Dymkę Gałęja** stwierdzono m. in., że skuteczne oddziaływanie radia i telewizji w dziedzinie upowszechniania wiedzy rolniczej uzależnione jest w pierwszym rzędzie od zabezpieczenia dostaw taniego i sprawnie działającego aparatu radiowego i telewizyjnego dla odbiorcy wiejskiego. W 1969 r. tylko 46,5 proc. rodzin na wsi posiadało radioodbiorniki, a 18 proc. rodzin wiejskich telewizory.

Daleko niewystarczająca jest również produkcja filmów oświatowo-rolniczych. W centralnej filmotece mamy 261 filmów o tematyce rolniczej, z czego tylko 20 proc. wyprodukowanych w okresie ostatnich trzech lat.

Oceniając ogólnie sprawność działania naszego systemu upowszechniania wiedzy rolniczej podkreślić należy, że w zakresie głównego celu naszej polityki rolniczej: organizowania stosunków w sferze producent—ziemia, spełnia on swoje zadanie. Natomiast niedostateczne jest jeszcze oddziaływanie w sferze zmiany stosunków międzyludzkich, wprowadzenia nowej, opartej na naukowych zasadach, organizacji pracy, zmiany psychiki rolnika w dziedzinie uznawania i wchodzenia w kompleks problematyki nowych, działających na wsi instytucji.

Wiele do życzenia pozostawia również układ stosunków pomiędzy całym systemem upowszechniania wiedzy rolniczej a placówkami dydaktyczno-naukowymi. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy jest fakt, że w kulturze prac naukowych zbyt mocno jeszcze tkwi pogląd, że najwyższą rangę zyskuje się głównie poprzez prowadzenie

prac badawczych i dydaktycznych, a stosunkowo nisko szacuje się dorobek wdrożeniowy pracownika naukowego. W tej dziedzinie muszą nastąpić zasadnicze zmiany, które powinno zapoczątkować przede wszystkim Ministerstwo Oświaty i Szkolnictwa Wyższego.

W dyskusji mówiono m. in. o tym, że w czasopiśmie rolniczym częściej opisyuje się i ocenia fakty, aniżeli inspirowa i podpowiada, zwłaszcza służbie rolniczej, jak rozwiązywać problemy specyficzne dla danego regionu. Służenie poświęca się dużo uwagi problematyce hodowlnej, natomiast problematyka hodowlnej trzody zajmuje za mało miejsca; zbyt mało uwagi poświęca się również zagadnieniom budownictwa inwentarskiego.

Rolniczy program telewizyjny budzi duże zainteresowanie, nadawany jest jednak w południe, a przy świetle dziennym, nawet przy zasłoniętych oknach, jakość odbioru jest bardzo słaba, a ponadto programy te rzadko są oglądane przez agronomów czy zootechników, gdyż w tym czasie nikt ich nie zwolni z pracy. Zgłoszono postulat nadawania tych programów w godzinach wieczornych, podobnie jak wykładów politechniki.

Zwracano także uwagę, że szereg filmów dotyczących oświaty rolniczej winno zostać wycofanych z obiegu, gdyż już nie odpowiadają aktualnym potrzebom. Błędem niektórych filmów jest to, że uczą one rolników jak działać w warunkach optymalnych, a przecież powinni one doradzać jak pracować w warunkach przeciętnych, dalekich od stanu optymalnego, ale przecież jeszcze u nas powszechnych.

HANDEL WIEJSKI

Komisja Handlu Wewnętrznego pod przewodnictwem posła T. Ilczuka rozpatrywała działalność ILCS „Samopomoc Chłopska”. Na wstępie prezes T. Janeczyk stwierdził, że realizowana przez placówki handlowe CRS sprzedaż stanowi 30 proc. ogólnych obrotów handlu uspołecznionego. CRS posiada ponad 60 tys. placówek handlowych. W organizacji tej szczególnie szybko rośnie udział towarów przemysłowych. Już w niektórych placówkach handlowych na wsi można wprowadzać sprzedaż na próbę telewizorów i rozszerzyć zbiorową

sprzedaż z dostawą do odbiorców. Natomiast obrót towarami konsumpcyjnymi wymaga zwiększenia dostaw; przede wszystkim towarów żywnościowych, wyrobów przemysłu lekkiego oraz artykułów gospodarstwa domowego. Przy obecnych bowiem przydziałach mieszkańcy wsi muszą kontynuować zakupy w miastach. Jednym z poważnych zadań okazuje się konieczność intensyfikacji sprzedaży węgla na wsi w miesiącach letnich.

Jeśli idzie o gastronomię wiejską, to prezes T. Janeczyk zauważył, że spółdzielczość zaopatrzania i zbytu prowadzi przeszło 70 rodzajów usług gastronomicznych związanych z zaspokajaniem potrzeb rolników.

Styczeń bież. roku okazał się miesiącem b. ciężkim dla placówek CRS. Na skutek trudności klimatycznych i transportowych plan sprzedaży w detalu wykonano w 97,2 proc., w gastronomii w 99 proc., w produkcji towarowej w 99,1 proc., w hurcie w 96 proc. Poważne trudności dla spółdzielni samopomocowych stwarza zmniejszenie ilości stacji kolejowych.

Rozpatrzone także sprawozdanie dwóch zespołów poselskich z wizytacji placówek CRS w terenie. Po słowie zwrócił uwagę na konieczność modernizacji pracy placówek handlowych na wsi.

Zwrócono także uwagę na trudności w realizacji wielu inwestycji na wsi, przy czym posłowie stwierdzili, że wobec niesprzyjającej sytuacji, należy dokonać rozsądnego wyboru priorytetowych inwestycji.

Zwrócono także uwagę na trudności z werbunkiem personelu nie tylko do pracy w sklepach wiejskich, ale także pracowników do piekarni. Nie mniejsze trudności utrzymują się z wykorzystaniem urlopów przez pracowników CRS. Szczególnie trudna sytuacja utrzymuje się w transporcie spółdzielczości wiejskiej z powodu zbyt napiętych harmonogramów. Kierownicy pracują po kilkanaście godzin na dobę. Nie przestrzegany jest również czas pracy w sklepach i gastronomii wiejskiej.

Działanie handlu wiejskiego utrudnia poważnie jednobożowa obsada, która utrzymuje się w 60 proc. sklepów. Tego rodzaju sklepy będą oddawane w agencje.

Posłowie zwrócili uwagę na fakt, że szybciej rozwija się sieć placów-

wek handlowych na wsi, niż ich zaopatrzenie. Dysproporcję tę może zagać tylko uzyskanie daleko większej ilości lekkiego taboru, dostawczego.

Na zakończenie debaty poseł T. Ilczuk wyraził w imieniu komisji uznanie pracownikom CRS za ich ciężką pracę, którą wykonują z całym poświęceniem i podkreślił, że większość z nich jednocześnie pełni wiele funkcji społecznych.

M. S.

GOSPODARKA ŁOWIECKA

Duża pokrywa śnieżna utrzymująca się na terenach nizinnych przez okres blisko czterech miesięcy sprawiła, że w wielu rejonach kraju zaobserwowano padanie zwierzyzny łownej, tak grubej, jak i drobnej. Na ocenę strat trzeba będzie jeszcze poczekać jakiś czas. Według rozszniewa Ministerstwa Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego dotychczasowy stan łowisk można określić jako nadmierny jeśli chodzi o ilość saren, dzików, jeleni i niewystarczający w wypadku zajęcy, kuropatw, bażantów itp.

Oto informacja na ten temat złożona w Sejmie przez podsekretarza stanu w resorcie leśnictwa Waleńto Bartoszewicza na posiedzeniu Komisji Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego.

Prowadzenie właściwych prac hodowlanych i rozliczenie opieki nad zwierzyzną łowną umożliwiło w okresie ostatnich 10 lat znaczne zwiększenie odstrzału. I tak, odstrzał zwierzyzny grubej (jelenie, sarny, dziki) zwiększył się z 51 tys. szt. w 1959 r. do 84 tys. szt. w 1969 r.; odstrzał zwierzyzny drobnej (zajęcy, kuropatw, bażantów itp.) w tym samym okresie z 633 tys. do 1108 tys. szt. Wpływy dewizowe z tytułu eksportu dziczyzny wzrosły w tym czasie blisko 4-krotnie sięgając w 1968 r. — 19 mln zł dew.

Zapobiegliwość hodowlana sprzyjająca zwiększeniu zwierzyzny doprowadziła jednakże i do pewnych zjawisk negatywnych, a mianowicie nadmierne wzrostu stanu zwierzyzny grubej, znacznie przekraczającego pojemność łowisk. Zachowane zostały podstawowe proporcje między ilością zwierzyzny a możliwościami jej wyżywienia. W następstwie tego faktu szkody wy-

rażane przez grubą zwierzyznę łowną w lasach i w gospodarce rolnej przekroczyły korzyści uzyskiwane z łowiectwa. Prowadzi to do wniosku, że obecny zwierzyznę niezgodny jest z zasadami ochrony przyrody i racjonalnej gospodarki. Równocześnie prace hodowlane nie przyczyniły się w sposób dostateczny do zwiększenia ilości zwierzyzny drobnej użytecznej dla rolnictwa (kuropatwy, bażanty).

Jak wynika z inwentaryzacji, w początkach 1969 r. mieliśmy w kraju 50 tys. jeleni, co oznacza 14 tys. nadmiaru pogłowia tych zwierząt, 59 tys. dzików — nadmiar 29 tys. Warto wskazać, że w 1937 r. było w Polsce 16 tys. szt. jeleni i 22 tys. szt. dzików; saren w 1937 r. było 188 tys. — obecnie 287 tys.

Nadmiar zwierzyzny grubej powoduje w konsekwencji wzrost odškodunków łowieckich, które w 1968 r. osiągnęły kwotę 88 mln zł (wzrost o 27 proc. w stosunku do 1967 r.).

Ilość zwierzyzny drobnej, mimo stopniowego wzrostu, nie osiąga jeszcze stanu z 1937 r.: tak np. w 1937 r. odstrzał zajęcy osiągnął 3 mln szt. podczas gdy w 1969 r. tylko 630 tys. szt., kuropatw — 1280 tys. przed wojną i 365 tys. w 1969 r., bażantów — 250 tys. i 112 tys.

W tej sytuacji rysują się dwa kierunki działania: pierwszy — podjęcie kompleksowych działań mających na celu szybki rozwój hodowli drobnej zwierzyzny łownej; drugi — redukcja pogłowia zwierzyzny grubej do stanu odpowiadającego pojemności łowisk i równoległe z tym uregulowanie sprawy odškodunków łowieckich.

Za szybkim zwiększaniem pogłowia drobnej zwierzyzny przemawia również i to, że otwierają się w tej dziedzinie poważne możliwości eksportowe, których — mimo stopniowego wzrostu eksportu dziczyzny — nie jesteśmy na razie w stanie w pełni wykorzystać. Dodać należy, że jest to eksport wysoce efektywny.

Resort leśnictwa i przemysłu drzewnego podjął szereg kroków mających na celu zmniejszenie pogłowia zwierzyzny grubej. Stworzone zostały bodźce ekonomiczne zwiększające zainteresowanie myśliwych odstrzałem tej zwierzyzny; m. in. zmniejszenie opłaty kół łowieckich za odstrzał oraz podwyższenie ceny za odłowioną i odstrzeloną zwierzyznę. W rezultacie obserwuje

się wzrost odstrzału o ok. 20 proc. rocznie. Nadal jednak odstrzał zwierzyzny grubej jest niższy niż wynika to z potrzeb łowisk. Niemalą przeszkodą w zmniejszeniu pogłowia zwierzyzny grubej jest przejawiające się w niektórych środowiskach niewłaściwe rozumienie ochrony przyrody, co w konsekwencji prowadzi do przewagi czynników emocjonalnych nad zasadami racjonalnej gospodarki.

W myśl przyjętych ustaleń, pełna zgodność pojemności łowisk i stanu zwierzyzny ma być osiągnięta do 1972 r. Wymaga to kompleksowego działania wszystkich zainteresowanych tą dziedziną gospodarki organów i organizacji, w tym znacznie większej, niż dotychczas aktywności rad narodowych. (dz)

„ARS POLONA” NA CENZUROWANYM

Komisja Kultury i Sztuki obradująca pod przewodnictwem posła **Witolda Lasoty** i **Mariana Kubińskiego** rozpatrywała działalność Centrali Handlu Zagranicznego „Ars Polona”.

„Ars Polona” powołana została do eksportu polskich dóbr kulturalnych w postaci książek, płyt, nut i usług poligraficznych oraz importu takich dóbr kulturalnych z innych krajów. Okazało się jednak, że dotychczasowa działalność „Ars Polona” nie przyniosła w praktyce efektów ekonomicznych; przedsiębiorstwo to nie realizowało też właściwej polityki kulturalnej.

Eksport dóbr kulturalnych do krajów socjalistycznych spełnia określona rolę polityczną i organizowany jest na odmiennych zasadach. Eksport dóbr kulturalnych do krajów kapitalistycznych osiągnął w roku 1969 6450 tys. zł dewizowo. Jednakże ponad 60 proc. tego eksportu to usługi poligraficzne, które trudno zaliczyć do eksportu dóbr kulturalnych, gdyż jest to najczęstszy druk obcych książek na zlecenie zagranicy. Nawet nie na wszystkich książkach umieszczony jest nadruk „printed in Poland”, gdyż nie życzą sobie tego zlecający.

Z materiałów NIK wynika, że eksport literatury pięknej w ostatnich latach systematycznie spadał: z 59,6 tys. egzemplarzy w 1966 r. do 20,9 tys. w 1969 r. Budzi także wątpliwość sprawa polityki cen. Za podstawę wyznaczenia ceny książki

JEST sprawą niewątpliwą, że organizacja życia szkolnego powinna być dostosowana do wypełniania podstawowych zadań dydaktyczno-wychowawczych. W rezultacie wdrażająca funkcja pedagogiczna wprowadza w mury szkolne coraz nowe dziedziny pracy i zajęć. Wzrasta liczba godzin lekcyjnych, a co za tym idzie z roku na rok wydłuża się czas pobytu młodzieży w szkole zarówno średniej, jak i zasadniczej. Dotyczy to przede wszystkim uczniów szkół zawodowych, którzy równoległe z przedmiotami teoretycznymi odbywają zajęcia w warsztatach.

Nierzadko młodzież spędza poza domem 10, a nawet więcej godzin. W wyjątkowo niekorzystnej sytuacji znajdują się uczniowie dochodzący lub dojeżdżający ze wsi do szkół. Nie ulega wątpliwości, iż w nieodpowiednim i nieregularnym żywieniu tej grupy należy doszukiwać się jej słabszego rozwoju w porównaniu z miejskimi rówieśnikami.

Nie lepiej odzwiają się uczniowie pozostający na „stancji”. Większość z nich po lekcjach, zamiast obiadu ogranicza się do spożycia „na sucho” przywiezionych z domu produktów. W większości przypadków rodziny, przyjmując młodych subkultur, nie zapewniają im wyżywienia, umożliwiając zaledwie lepsze lub gorsze warunki do spania i odrabiania lekcji. W najlepszym razie zezwala się uczniom na doraźne korzystanie z kuchni. Dodać należy, że młodzież ta ze śniadaniem i kolacją nie ma tyle kłopotów, co z systematycznym spożywaniem obiadów.

Wszystko to rzutuje niekorzystnie zarówno na organizm, jak i na samopoczucie młodych ludzi. Biorąc pod uwagę ścisłą zależność między żywieniem, a rozwojem fizycznym i stanem zdrowia, między właściwą funkcjonującym organizmem, a zdolnością umysłową i stopniem przyswajania wiedzy — problem odżywiania i żywienia młodzieży szkolnej uznać trzeba za niezwykle istotny.

Zachodzi więc potrzeba uwzględnienia żywienia uczniów w szkołach, czyli niepodzielnie łączące się z tym dostarczanie młodym organizmom posiłków: drugich śniadań, obiadów, a nawet podwieczorków. Już trzy czy cztery godziny na lekcjach i zajęciach wymagają regeneracji zarówno sił psychicznych, jak i fizycznych przez spożycie odpowiedniego posiłku. Dlatego organizacja żywienia uczącej się młodzieży stanowi nieodzowny element działalności nowoczesnej szkoły.

Racjonalnie przygotowany posiłek spożyty w czasie przerwy pozwala także na wyrównanie ewentualnych niedoborów i wad domowego żywienia. Ponadto szkoła ze względu na prestiż w społeczeństwie, a jednocześnie z uwagi na to, że swoim zasięgiem obejmuje populację w wieku dojrzewania, może odegrać nie tylko rolę w kształtowaniu zwyczajów żywieniowych, zgodnych z postępowaniem nauki, a odpowiadających warunkom ekonomiki kraju.

Problem stołówek szkolnych ma jeszcze jeden aspekt. Zwiększenie sieci żywienia szkolnego i zapewnienie odpowiedniej ilości i jakości posiłków uczniom zwalnia poniekąd matki od obowiązku przyrządzania obiadów w domu, umożliwiając aktywizację zawodową kobiet. Jest to najbardziej istotne w ośrodkach, gdzie występuje niedobór siły roboczej. Nie znaczy to jednak wcale, że szkoła ma zastąpić w tym zakresie rodziców, raczej powinna pomóc w trudnych sytuacjach.

Problem stołówek szkolnych nabiera istotnego znaczenia także ze względu na niepokojące spostrzeżenia lekarzy, mianowicie, na skutek nieprawidłowego żywienia zwiększa się liczba młodych pacjentów cierpiących na choroby przewodu pokarmowego, a przede wszystkim żółtaczka i jelit.

STOŁOWKOWA KROPLA W MORZU

Na terenie naszego kraju w 1968 roku czynnych było 1 726 stołówek przy internatach, z czego dla uczniów szkół ogólnokształcących — 336 i dla uczniów szkół zawo-

w samej Warszawie korzysta tylko 25 proc., na Śląsku — 29 proc. uczniów. Jeszcze niższe wskaźniki spożycia „na gorąco” wykazują inne województwa: łódzkie tylko 10 proc., w woj. olsztyńskim — 8 proc., a w rzęsawskim zaledwie 4 proc.

W woj. warszawskim ze stołówek internatowych korzysta ogółem 8 tys. uczniów. W Krakowskim Okręgu Szkolnym obiady wydaje 186 stołówek w szkołach podstawowych i 36 w szkołach średnich. Na terenie województwa kieleckiego czynnych jest 49 stołówek przewidzianych na 5 tys. uczniów. Tymczasem żywią one 10 tys. A przecież stanowią to tylko 10 proc. zapotrzebowania na posiłki w szkołach kieleckich.

Jak się okazuje, przy obecnym stanie sieci żywieniowej, niewielki odsetek młodzieży uczącej się może w szkole zjeść posiłek — mimo że stołówki na ogół wydają daleko więcej dań niżby to wyni-

natury finansowej są poważną przeszkodą w prawidłowej działalności stołówek szkolnych.

„ROZCIENICZONE” POSILKI I NIEUCTWO

Na podstawie uzyskanych danych o stanie działalności stołówek szkolnych i internatowych można twierdzić, że po pierwsze — często ilość kalorii w posiłkach w odniesieniu do przewidywanych norm była wyraźnie zaniżana i po drugie — udział poszczególnych składników pokarmowych nie odpowiada zasadom racjonalnego żywienia. W wielu stołówkach jaskrawo uwidaczniała się braki w zawartości białka i witamin, a także w zawartości witamin i witamin. Normy żywieniowe przewidują odchyleń dochodzące do 15 proc., tymczasem niedobory w kaloryczności posiłków dochodzą do 40 proc., a w grupie warzyw i owoców nie-

Wszystko to, przy powszechnym braku maszyn i urządzeń gastronomicznych oraz chłodniczych, podraża koszty produkcji, przyczynia się do pogłębienia marnotrawstwa, marności i niedoborów.

Na przeszkodzie racjonalnej budowy stołówek szkolnych stoją przepisy budowlane. W ogóle w budownictwie szkolnym dostrzec można nie jeden paradoks świadczący dość jednoznacznie o niedocenianiu potrzeb wznoszonych pomieszczeń stołowych. Dotychczasowe doświadczenia skłaniają do każdorazowego korygowania stereotypowych planów i dostosowania ich do warunków i potrzeb lokalnych. Jest to konieczne ponadto z tego względu, że dokonywanie wszelkich zmian w trakcie użytkowania wymaga zatwierdzenia przez Ministerstwo Oświaty i Szkół Wyższych, nie mówiąc już o inspekcji sanitarnej.

Reasumując nie można — niestety — pozytywnie ocenić aktualnego stanu i dotychczasowej działalności stołówek szkolnych i internatowych. Wynika to niewątpliwie — jak już powiedzieliśmy — w dużej mierze z niedoceniania znaczenia tej dziedziny przez władze oświatowe i komitety rodzicielskie.

KONFRONTACJE

Z podsumowania niedociągnięć i błędów w działalności żywienia szkolnego wynika konieczność zerwania z dotychczasową improwizacją i niefachowością. Stołówki szkolne nie mogą tkwić w nieustającym impasie jako działalność uboczną.

Uwydatnia się więc problem podjęcia słusznych decyzji celem ujednolicenia przepisów normatywnych i wzmocnienia działalności stołówek szkolnych nie tylko przez postulat, ale konkretnie.

A zatem w propozycjach pożądanego byłoby ustanowienie w powiatowych inspektoratach szkolnych stanowiska inspektora żywienia. Zarządzający stołówkami szkolnymi powinni posiadać ukończoną technikę gastronomiczną, a kucharki — zasadniczą szkołę gastronomiczną. Jest to tym bardziej na czasie, że kierownicy szkół, na których ciąży odpowiedzialność za racjonalne żywienie swoich podopiecznych, nie są przygotowani do pełnienia tego rodzaju obowiązków. Prowadzenie stołówek bez żywności nie tylko stanowi dodatkową obciążenie, ale odciąga ich od dostatecznej liczby normalnych zajęć pedagogicznych i wychowawczych.

Jeżeli w szkole nie ma warunków do prowadzenia stołówki, należy wejść w porozumienie z zakładami mleczarskimi, aby dostarczały po cenach hurtowych tzw. mleko szkolne, pasteryzowane w butelkach o pojemności 0,25 litra. Spółdzielnie mleczarskie mogłyby także służyć własnym transportem. Również w razie niedostatku zaplecza kuchennego, obiady można dowozić ze spółdzielczych lub państwowych placówek żywienia masowego transportem handlowym czy gastronomicznym.

Kierownicy szkół i komitety rodzicielskie powinny poważnie zainteresować się, aby z posiłków korzystali wszyscy uczniowie danej szkoły. Nie wolno także zapominać, że podawanie drugiego „mlecznego” śniadania czy „wzmocnionych” zup nie może zastąpić pełnowartościowego obiadu.

W świetle powyższych rozważań należy jeszcze raz podkreślić, że troska o intelektualny i fizyczny rozwój młodzieży szkolnej wymaga zapewnienia jej regularnych posiłków — odżywczych i tanich.

*

Obok tematów prezentowanych w poprzednim MRS — w obecnie wydanym znajdujemy wiele nowych, takich jak np.:

W dziale „Ludność” — zgony niemowląt według przyczyn, przyjazd z zagranicy i wyjazdy za granicę na stałe.

W dziale „Zatrudnienie” — tabele o zatrudnieniu: łącznie z właścicielami i pomagającymi członkami rodzin (bez gospodarki chłopskiej) według działów gospodarki narodowej, w podziale na sferę produkcji materialnej i poza produkcją materialną, pracowników z wykształceniem wyższym i średnim zawodowym w gospodarce społecznej.

W dziale „Przemysł” — zatrudnienie według wykształcenia, zmianowość pracy robotników bezpośrednio produkcyjnych, rozwój i struktura górnictwa.

W dziale „Nauka” — wydatki budżetu państwa na naukę, nakłady finansowe na prace naukowe, badawcze i rozwojowe.

W dziale „Finanse” — fundusz emerytalny, fundusz za osiągnięcia ekonomiczne i fundusz premii.

Ponadto wiele tablic poszczególnych działów MRS rozszerzono o nowe tematy. MRS 1970 zawiera ogółem 44 tablice (o 19 więcej niż MRS 1969) i liczy 460 stron. Cena 10 zł (w okładce płócienniej — 15 zł). Nakład: 45 tys. egz. + 150 tys. dla potrzeb szkolnictwa. W księgarniach znajdzie się w końcu marca i w kwietniu. (S)

„Niedożywione” stołówki

MARIAN SIKORA

wych — 1 338. Z kuchni w internatach, w wymienionym roku, korzystało 36 017 uczniów szkół ogólnokształcących i 202 589 uczniów szkół zawodowych, nie licząc nauczycieli i wychowawców, którzy stanowią niebagatelną część (15—20).

Koszty żywienia uczniów korzystających z internatów pokrywane są z budżetu w formie stypendiów lub odpłatności. W 1968 r. z pełnych lub niepełnych stypendiów żywieniowych korzystało ogółem 114 266 uczniów w internatach. Z tego na uczniów szkół ogólnokształcących przykładowo 6 150 stypendiów, na uczniów szkół zawodowych — 107 061 stypendiów. W stosunku do ogólnej liczby korzystających z internatów stanowiło to 49,1 proc.: w szkołach ogólnokształcących — 20,8 proc., oraz w zawodowych — 52,8 proc.

Jakkolwiek ogólna kwota stypendiów żywieniowych w skali rocznej wynosi 1 mld złotych, to dzienne stawki żywieniowe są skromne. I tak w szkołach górniczych, hutniczych, pielęgniarskich, położnych oraz w państwowych szkołach rybołówstwa morską, wynoszą one 18,10 złotych, w internatach innych szkół — 16,10 złotych dziennie.

Równoległe z żywieniem w stołówkach szkolnych korzysta 1 049 633 młodzieży. W stosunku do 1955 r. przysrost osiągnął 651 939 osób. O znaczeniu tego problemu świadczy także porównanie ze stołówkami przy zakładach pracy, gdzie z posiłków korzysta tylko 20 372 dzieci pracujących rodziców.

Mimo dynamicznego przyrostu żywności, ze stołówek funkcjonujących przy internatach i w szkołach

kało z możliwości wyposażenia, mocy produkcyjnych, powierzchni sal konsumpcyjnych, ilości zatrudnionych załóg.

Stan ten jest następstwem nie tylko szczupłej sieci stołówek, braków lokalowych, niedomogów wyposażenia, niemożności zaangażowania personelu, ale również oporów wobec organizowania akcji żywieniowej. Stanowczo za mało inicjatyw przejawiają szkoły nawet w popularnym wśród młodzieży spożywaniu mleka i jego przetworów w formie zupy mlecznej czy napoju mlecznego. Z tych względów nie dziwne, że, jak się okazuje, w samej stolicy zaledwie 10 proc. młodzieży szkolnej, a na terenie kraju jeszcze gorzej, ma tylko 3 proc., otrzymuje propagowaną swego czasu „szklankę mleka”.

Jak z powyższego, co prawda wyrywkowego, zestawienia wynika, realizacja obowiązku prowadzenia żywienia dla młodzieży szkolnej nie jest traktowana z jednakowym zrozumieniem.

Trzeba dodać, że przy tej formie żywienia Państwo pokrywa remonty kuchni, koszty energii elektrycznej itp. wydatki nie wydzielone z ogółu wydatków na oświatę oraz partycypuje w opłatach za posiłki dla młodzieży zakwalifikowanej do pomocy żywieniowej.

Część kosztów dożywiania i żywienia uczniów z obowiązku statutowego pokrywają komitety rodzicielskie. Naturalnie wysokość ich zależy od zaamożności i inicjatywy danego komitetu.

Rodzice opłacają 8—12 złotych za obiad. Nie jest to wiele, niestety często wydatek ten stanowi punkt kontrowersyjny. W ogóle sprawy

w walucie obecnej przeto cene katalogowa sprzedaży detalicznej na rynku wewnętrznym, zamiast kosztów własnych.

Realne możliwości rozwoju działalności „Ars Polona” są poważne, wyniki mogłyby być znacznie lepsze pod każdym względem i we wszystkich kierunkach działania. To prawda, że język polski nie jest językiem światowym, ale Węgrzy, na przykład, nie są wcale w lepszej sytuacji, ale ich wyniki są trzykrotnie lepsze od naszych. Jednakże węgierskie doświadczenia nikt u nas nie analizował.

Polonia zagraniczna jest jedną z największych mniejszości w świecie. Ale niestety „Ars Polona” nie dotarła do tego, łączącego polskiej książki, nabawcy. Nie było przemysłowej, konsekwentnej działalności w tym kierunku. Do ośrodków polonijnych nie docierały nawet materiały reklamowe „Ars Polona”. Trzeba było dopieprzyć kontrolę NIK. „Ars Polona” uświadomiła sobie, że tak dalej być nie może i podjęła nowe kroki, już w trakcie kontroli.

Potrzebne są edycje naszej literatury również w języku angielskim, bo polska młodzież polonijna nie zna często języka swych ojców. Nie są także realizowane zamówienia Polonii na płytę. „Ars Polona” powinna uprościć procedurę stosowaną przy zatwierdzaniu zamówień klientów zagranicznych, a nade wszystko zmniejszyć celowe reklamy własny koszt oraz reklamę bezdeklarowaną przez Towarzystwo „Polonia”, przez pisma polonijne z okazji kongresów, w okazji imprez artystycznych, ruchu turystów czy na statkach polskich.

W dyskusji stwierdzono m. in., że w pracy „Ars Polona” aspekt kulturalno-polityczny powinien być pierwszym ekonomicznym. Przypomina to czasem tańce na linie, bowiem chcąc szerszym frontem wyjść z polską książką musimy podejmować pewne ryzyko. Nie zawsze na takie ryzyko pozwalają sztywne przepisy obowiązujące w naszym handlu zagranicznym.

Podkreślono także, iż niedobór się stało, że nie zostały odpowiednio wcześniej podjęte, przez zainteresowane resorty, kroki zmierzające do przewyższenia niezaopiekowanej sytuacji w dziedzinie eksportu dóbr kulturalnych. Jest to bowiem dziedzina szczególnie ważna m. in. z uwagi na potrzebę zacieśniania więzi ze środowiskami polonijnymi. (J)

Wydany w tych dniach Mały Rocznik Statystyczny 1970 zawiera podstawowe dane liczbowe charakteryzujące rozwój gospodarki narodowej i życie społeczno-kulturalne kraju w 1969 r. (z podaniem w szerokiej retrospekcji) oraz wybrane porównania międzynarodowe. Umożliwia to czytelnikowi uzyskanie — już w niecałe 3 miesiące po zakończeniu roku 1969 — pełnej oceny sytuacji gospodarczej kraju (wydany wcześniej komunikat GUS o wykonaniu NPG zawiera tylko stosunkowo nieliczne wskaźniki).

A oto niektóre z bardziej interesujących informacji statystycznych za rok 1969, zawartych w MRS 1970:

Ludność Polski 31.XII.1969 r. wyniosła 32 671 tys., w tym ludność miejska stanowiła 51,5 proc. (o 0,3 proc. więcej niż w 1968 r.). Na 100 mężczyzn nadal przypadało 106 kobiet. Przysrost naturalny wyniosła 8,2 na 1 000 ludności (o 0,4 proc. niższy niż w 1968 r.), najniższy w 25-leciu PRL. Wskaźnik najwyższy notowano w Olsztyńskim (13,6) i Koszalińskim (12,9), a najniższy w Łodzi (0,4) i Warszawie (0,6).

Zatrudnienie w gospodarce narodowej (łącznie z właścicielami i pomagającymi członkami rodzin i bez czynnych zawodowo w rolnictwie indywidualnym) wyniosło 9 983 tys. osób. W tym przemysł zatrudnił 4,2 mln, budownictwo — 1,1 mln, transport i łączność oraz obrót towarowy po 0,9 mln osób.

Co nowego w Małym Roczniku Statystycznym?

Zatrudnienie w gospodarce społecznej wyniosło 9 515 tys., w czym kobiety stanowiły ponad 39 proc.

Dochód narodowy podzielony w porównaniu z rokiem poprzednim o 4 proc. Udział społeczeństwa w tym dochodzie wyniósł 72 proc., wobec 71 proc. w 1968 r.

Nakłady inwestycyjne wyniosły (w cenach bieżących) 197 mld zł (w tym w gospodarce państwowej — 149 mld). Najwyższe kwoty przypadają na: przemysł — 79 mld zł, gospodarkę komunalną i mieszkaniową — 37 mld zł, rolnictwo — 32 mld zł, transport i łączność — 22 mld zł.

W produkcji globalnej przemysłu obniżył się udział takich gałęzi, jak przemysł paliw — z 8,2 proc. w 1965 r. do 7,5 proc. w 1969 r. oraz przemysł spożywczy — z 19,9 do 16,1 proc. a wzrost udziału takich gałęzi, jak np.: przemysł maszynowy i konstrukcji metalowych (odpowiednio z 7,2 do 8,5 proc.), elektrotechniczny (z 4,9 do 5,8 proc.), środków transportu (z 8,8 do 10,8

proc.), metalowy (z 4,9 do 5,2 proc.) i chemiczny (z 8,1 do 9,8 proc.).

Zbiory 4 zbóż wyniosły 17,9 mln ton (najwyższe w okresie powojennym). Notowano dalszy wzrost pogłowia na 100 ha użytków rolnych: bydła z 55,9 szt. w 1968 r. do 56,5 szt., trzody chlewnej z 71,1 do 73,4 szt. Produkcja mięsa i podrobów wyniosła 2 260 tys. ton (wzrost o 100 tys. t), mleka — 14,4 mld l (wzrost o 0,2 mld l), jaj 6 700 mld szt. (wzrost o 0,4 mld szt.).

Liczba mieszkań oddanych do użytku wyniosła 196,3 tys., z czego w miastach — 146,5 tys. (w roku 1968 — analogicznie 189,3 i 140,5 tys.).

Spożycie na 1 mieszkańca w 1969 roku w stosunku do 1968 r. wzrosło: mięsa i tuszów zwierzęcych — z 60,4 do 60,9 kg, mleka i przetworów — z 386 do 398 l, jaj z 172 do 183 szt., cukru z 37,5 do 38,7 kg, wódek (w przeliczeniu na sporyt) z 3,3 do 3,4 l, wina — z 5,0 do 5,6 l, kawy — z 435 do 480 g, wyrobów tytoniowych — z 2,0 do 2,1 kg.

ORZECZNICTWO

UTRATA ZAUFANIA DO PRACOWNIKA NA KIEROWNIKU STANOWISKU

W jakim stopniu ze wzmoczonej ochrony przed zwolnieniem, zapewnianej jednemu z żywicieli rodziny mogą korzystać pracownicy, zwłaszcza na stanowiskach kierowniczych, do których pracodawca utracił zaufanie? Czy można im wypowiedzieć stosunek pracy, mimo iż są jedynymi żywicielami rodziny?

Na pytania te udzielił niedawno odpowiedzi Sąd Najwyższy, przy czym stan faktyczny sprawy przedstawiał się w skrócie następująco: Mieczysław G. był kierownikiem samodzielnej jednostki gospodarczej, podległej bezpośrednio jednemu z resortów ministerialnych.

W dniu 25 września 1968 r. resort wypowiedział Mieczysławowi G. stosunek pracy z zachowaniem 3-miesięcznego okresu wypowiedzenia.

Mieczysław G. uważając, iż naruszono jego prawa, wniósł pozew do sądu o uznanie wypowiedzenia za nieważne i bezskuteczne podkreślając, iż: jest jedynym żywicielem rodziny, miał pozytywne osiągnięcia w pracy, a jeśli chodzi o zarzucane mu uchybienia i nieprawidłowości, to były one już poprzednio znane resortowi i resort nie zwracał na nie szczególnej uwagi.

Zarówno Sąd Powiatowy, jak też Sąd Wojewódzki uwzględniły powództwo Mieczysławowi G. orzekając bezskuteczność jego zwolnienia z pracy.

Ze stanowiskiem obu sądów nie zgodził się Minister Sprawiedliwości, który założył rewizję naukową.

Sąd Najwyższy rozpoznawszy sprawę w dniu 27 listopada 1969 r. (nr III PRN 84/69), uchylił oba wyroki, przy czym wypowiedział m. in. następujący pogląd prawny:

1. Zwolnienie z pracy jedynego żywiciela rodziny mogłoby być uznane za nadużycie prawa pracodawcy do wypowiedzenia stosunku pracy tylko wówczas, jeżeli by czynienie z niego użytku było sprzeczne z zasadami współzawodniczości społecznej, zasady te nie mogą być jednak powoływane na korzyść pracownika, który nienależyście wykonywał swoje obowiązki pracownicze.

2. Okoliczność, iż pracodawca poprzednio nie zwracał uwagi na nieprawidłowości pracownika w pracy, nie stwarza dla tegoż pracownika żadnych uprawnień, zwłaszcza do mniej rygorystycznej oceny jego uchybień.

3. Stanowisko kierownika należy do stanowisk wymagających szczególnego zaufania do zajmującego go pracownika ze względu na interesy tak pracodawcy jak i pracowników danego zakładu. Niewłaściwa atmosfera pracy, będąca następstwem cech osobistych pracownika na kierowniczym stanowisku, może uzasadniać utratę do niego zaufania i rozwiązanie z nim stosunku pracy.

W uzasadnieniu swego wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

„(...) rozstrzygnięcie sprawy zależy od wyjaśnienia przesłanek prawnych ochrony stosunku pracy jedynych żywicieli rodzin w świetle obowiązującego prawa. Zagadnienia te były przedmiotem rozstrzygnięcia w licznych orzeczeniach Sądu Najwyższego. W orzeczeniu z dnia 15 października 1969 r. I PR 274/69 Sąd Najwyższy wyraził następujące zapatrywanie: „W aktach prawnych składających się na prawo pracy nie został przewidziane żadne sankcje w razie wypowiedzenia umowy o pracę jednemu z żywicieli rodziny, postawionej zaś pisma oświadczenia nr 47 Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 kwietnia 1960 r. w sprawie jedynych żywicieli rodzin, ze względu na swój charakter nie mogą być uważane za źródło praw podmiotowych. Są one bowiem tylko wytyczne określające zasady postępowania zakładów pracy (...) W niektórych jednak uzasadnionych wypadkach zwolnienie z pracy jedynego żywiciela rodziny może być uznane za nadużycie prawa wypowiedzenia stosunku pracy, a to wówczas, gdy czynienie użytku z tego prawa jest sprzeczne z zasadami współzawodniczości społecznej w Państwie Ludowym. Aby jednak pracownik, jedyny żywiciel rodziny, mógł skorzystać skutecznie z zarzutu nadużycia prawa, niezbędne jest stwierdzenie, że nie można mu przypisać żadnych uchybień w dziedzinie wykonywania swoich obowiązków. Zasady współzawodniczości społecznej, stanowiąc w takim wypadku podstawę wzmocnionej ochrony pracownika, a w konsekwencji przemawiając za jego prawem do dalszego zatrudnienia wbrew stanowisku pracodawcy, nie mogą być powoływane na korzyść osoby, która nienależyście wykonywała swoje obowiązki pracownicze. Gdyby się nie brzoł o uwagę tego momentu o charakterze wychowawczym, mogłoby to prowadzić — przynajmniej w niektórych wypadkach — do nieuzasadnionego przekonywania pracowników, że bez względu na ich stosunek do obowiązków pracowniczych mogą oni korzystać z przywilejów, z których nie mogliby według obowiązującego prawa ko-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 12 (966) — 22.III.1970 r.

zostać wzorowi pracownicy, ale nie należą do kategorii jedynych zwycięzców. (...)

Sąd Powiatowy w zaskarżonym wyroku stwierdził pewne uchybienia obowiązków, jakich dopuścił się pow. i, ale nie uznał ich za „poważne uchybienia”. W tym zakresie należy stwierdzić, że u podstaw ocen Sądu Powiatowego znalazło się niezasadnie rozumowanie, że skoro poprzednio pracodawca nie zwracał uwagi na nieprawidłowości w pracy powoda, to tym samym już mniej rygorystycznie należy oceniać uchybienia w tym przedmiocie. Ten punkt widzenia nie może być uznany za miarodajny przy obiektywnej ocenie sposobu wykonywania swoich obowiązków przez pracownika.

W rewizji nadzwyczajnej wyroził się, że uchybienia, jakich dopuścił się powód, mogły też podważyć zaufanie pracodawcy do niego, jako kierownika samodzielnej jednostki.

Nawiązując do tego wyroku, należy stwierdzić, że Sąd Powiatowy nie miał względnie przy ocenie wagi uchybień powoda powyższej okoliczności, że powód zajmował stanowisko kierownika. Stanowisko zaś tego rodzaju należy do stanowisk wymagających szczególnego zaufania ze względu na interesy pracodawcy i pracowników danego zakładu pracy. (...)

Sąd Powiatowy w zaskarżonym wyroku wyraził pogląd, że „powód niewątpliwie był jednostką bezkompromisową i jako taki budził sprzeczne odczucia środowiska, jednak istotne były ostateczne wyniki jego pracy, a te były pozytywne”. W rewizji nadzwyczajnej podnosi się, że w powołanej podstawie do tego, że srona pozwana utraciła zaufanie do powoda jako kierującego P. D. Z. (...)”

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

OCHRONA LASÓW PRZED SZKODLIWYM PYŁAMI I GAZAMI

W celu zapobiegania powstawaniu szkód w lasach, ograniczenia ujemnego oddziaływania szkodliwych pyłów i gazów wydzielanych przez zakłady przemysłowe oraz usuwania skutków tego oddziaływania Rada Ministrów powzięła uchwałę (nr 18 z dnia 31 stycznia 1970 r.) w sprawie ochrony lasów przed ujemnymi wpływami szkodliwych pyłów i gazów wydzielanych przez zakłady przemysłowe (Monitor Polski Nr 4, poz. 33).

W myśl uchwały, przeznaczanie gruntów na cele budowy zakładów przemysłowych i innych zakładów wydzielających szkodliwe pyły i gazy powinno być dokonywane z uwzględnieniem w możliwie najwyższym stopniu ochrony lasów.

Przeznaczenie lasów i gruntów leśnych na cele wyżej określone dopuszczalne jest w braku nieustalonych i gazów wydzielanych przez zakład na środowisko leśne. Zakłady wydzielające szkodliwe pyły i gazy obowiązane są do ponoszenia kosztów przebudowy drzewostanów leśnych, niezbędnej dla ochrony przed skutkami wydzielania szkodliwych pyłów i gazów, oraz do wynagradzania szkód wyrządzonych ujemnymi wpływami tego wydzielania na lasy i grunty leśne. Uchwała wejdzie w życie z dniem 12 maja 1970 r.

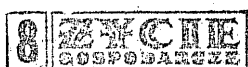
ZATWIERDZANIE TYPU NARZĘDZI POMIAROWYCH PRZEZNACZONYCH DO PRODUKCJI SERYJNEJ

Zarządzenie Prezesa Centralnego Urzędu Jakości i Miar z dnia 23 stycznia 1970 r. (Monitor Polski Nr 4, poz. 39) ustaliło nowe wykazy: 1) narzędzi pomiarowych nieobjętych obowiązkiem legalizacji, a podlegających obowiązkowi zatwierdzenia typu i 2) narzędzi pomiarowych podlegających zatwierdzeniu typu do produkcji seryjnej w trybie uproszczonym.

Wykaz pierwszy zawiera 62 rodzaje narzędzi, zaś wykaz drugi — 52 różne pozycje.

Nowe wykazy uzyskają moc obowiązującą od 1 kwietnia 1970 r.

Opracowała
STANISŁAWA ZIELIŃSKA



Nr 12 (966) — 22.III.1970 r.

W 1968 r. 28 307 kółek prowadziło na swój rachunek operacje, które podlegały rozliczeniu i zbliansowaniu na koniec roku. Tyle kółek złożyło sprawozdania finansowe, co w praktyce oznacza, że prowadziły one działalność gospodarczą.

Przebiegała wartość produkcji i usług na jedno kółko wzrosła z 125 tys. zł w 1964 r. do 140 tys. w 1966 r. i 245 tys. zł w 1968 r. W tych liczbach suma produkcji i usług przypadająca na MBM wynosiła ok. 730 tys. zł w 1966 r. i ok. 1 420 tys. zł w 1968 r. Przeciętna suma w województwie wykazującym największe obroty na jedno kółko była ok. 400 czterokrotnie wyższa niż w województwie wykazującym najniższe obroty. Różnica ta nie wykazuje wyraźniejszej tendencji do zmniejszenia. W dalszym ciągu istnieje wielka liczba „małych” kółek (w sensie rozmiarów gospodarowania), chociaż równolegle coraz bardziej wzrasta liczba „dużych” jednostek.

Z punktu widzenia teorii organizacji przedsiębiorstw może wydawać się anachronizmem poczynanie kółka, które nabywa 20 siewników i żniwiarek, rozdziela je na grupy rolników, zbiera opłaty za usługi, gromadzi fundusz na amortyzację i prowadzi zespołową gospodarkę ma-

kuja na zewnątrz siebie pośrednika, który wzięby na siebie obowiązek obsługiwać wielkie ilości prywatnych gospodarstw chłopskich. Z wielu faktów przytoczę przykład przemysłu cukrowniczego, który propaguje od pewnego czasu prowadzenie przez kółka rolnicze punktów skupu buraka cukrowego. Jeszcze bardziej znamienny jest przykład z rozprawdaniem przez kółka nawozów mineralnych. Kółko zbiera zamówienia rolników na listę, zamawia w GS-ie nawóz i po przyjeździe jadunku, transportem kółka — rozwozi go do gospodarstw. Kółko nie magazynuje nawozów, pośredniczy tylko organizacyjnie. Jest zbiorowym klientem, a nie jeszcze jednym ogniwem obrotu towarowego.

Jednak pod naciskiem organizacji handlowych, nie mogących uporać się z dystrybucją wzrastającej masy nawozów, kółka zamieniają się w ognio obrotu towarowego. Przejmują nawozy do rozprawdania nie mając uprzednio zamówień rolników. Nabyte za własne środki lub na kredyt nawozy kółko sprzedaje, biorąc na siebie całkowite ryzyko handlowe. Takie zjawiska „podnajmowania” kółek zdarzają się w dziedzinie ochrony roślin, budownictwa i w transporcie. Nie jest to jednak główny nurt działalności go-

spodarczej organizacji kółkowej. Wyjątki, sposób, ilość prac, które mogą wykonać na polach rolników. Na koniec 1969 roku kółka rolnicze i międzykółkowe bazy posiadały 84 600 traktorów, jednakże uzbrojenie zestawów w maszyny rolnicze jest wyraźnie niedostateczne. W 1968 r. na 100 traktorów przypadało 9 zbożowych i 8 nawozowych siewników, 25 kosiarzy, 50 wialek, 29 koparek, 22 opryskiwaczy. Liczba pozostałych maszyn towarzyszących była wręcz znikoma: 3 sadzarki do ziemniaków, 2 ładowacze oboornika, 8 rozrząsaczy oboornika oraz 8 rozrząsaczy wapna. W 1969 roku sytuacja w zaopatrzeniu w maszyny nie uległa poprawie.

Na podstawie obserwacji można powiedzieć, że niektóre najbardziej uciążliwe i pracochłonne zajęcia gospodarstwa mechanizowane są przy pomocy sprzętu kółkowego. Agregaty kółkowe wyparły zupełnie nie tylko ręczną młotkę, ale wypierają już niskowydajne maszyny o młotowe. Snopowiązalki kółkowe zastępują już powszechnie nieodłączną niegdyś w czasie żniw kosę. Wielki jest popyt na kółkowe ładowacze i rozrząsacze oboornika. Zupelnienie niezadawalającego natomiat wyglądu sprawa z usługami przy wysiewie nawozów mineralnych.

Według opracowania B. Karasińskiego w 1966 r. sprzętem mechanizacyjnym

zacji rolnictwa — to jest stan, który w sposób konkretny dochodzi do świadomości rolników i urabia ich opinie, jaką drogą nie powinny, a jaką powinny iść kółka.

Wysokie zaangażowanie kółek w świadczeniu usług dla rolników (73 proc.) jest dowodem prawidłowości wykorzystania Funduszu Rozwoju Rolnictwa, który został stworzony, by być źródłem finansowania mechanizacji indywidualnej gospodarki.

Kółka posiadają majątek trwały o wartości początkowej 19,6 mld zł. Oznacza to, że już na każdy hektar użytków rolnych gospodarstw indywidualnych przypada ponad 1 000 zł wartości maszyn zespółowych i innych środków. Średnia jest tylko orientacyjna, gdyż majątek nie jest tak rozproszony. Zgodnie z polityką koncentrowania sprzętu głównie w rejonach intensywnego gospodarstwa rolnego, największe środki trwałe znalazły się w dyspozycji kółek rolniczych i MBM woj. opolskiego (blisko 2 000 zł na hektar uż. rol.), następnie w kółkach woj. bydgoskiego (1 718 zł) oraz woj. poznańskiego (1 509 zł).

Fakt, że w systemie organizacji kółkowej udało się powiązać obsługiwane potrzeby produkcyjne gospodarstw indywidualnych z zespółowymi środkami produkcji, ma bardzo duże znaczenie i dlatego, że inwestycje z FRB w zespółowy majątek kółek stanowią dość poważną część całkowitych inwestycji produkcyjnych gospodarstw chłopskich. Stosunek sum inwestycji kółek i MBM do sum inwestycji indywidualnych w gospodarstwach chłopskich wzrósł z 40 proc. w latach 1961—1965 do 46 proc. w 1966 r., 51 proc. w 1967 i 1968 r. Wynosił on 47 proc. Analogiczne odsetki w województwach ziem zachodnich i północnych oraz w woj. bydgoskim i poznańskim wynoszą ok. 60 proc.

W takiej sytuacji jest zrozumiałe, że o rozwijaniu produkcji rolnej, o sprawnym przebiegu prac w gospodarstwach indywidualnych decyduje w coraz większym stopniu funkcjonowanie aparatu gospodarczego kółek, sprawność maszyn i elastyczność organizacji usług, a przy tym ściśła więź tego zespółowego gospodarstwa z użytkownikami.

Kółka rolnicze prowadzące działalność gospodarczą okrzepły ekonomicznie. Podstawa ich funkcjonowania jest zasada pełnej opłacalności, tzn. że osiągnięte dochody muszą pokryć wszystkie koszty operacji łącznie z amortyzacją. Wskaźnik pokrycia kosztów dochodami jest także najczęściej używany w praktyce. Innym tego rodzaju wskaźnikiem jest liczba godzin pracy na 1 ciągnik — tzn. dążenie do osiągnięcia i przekroczenia 1 000 godzin. Poczynając od 1964 r. ciągniki kółek osiągnęły i przekraczają ten wskaźnik produktywności, a sprawą codziennej troski jest możliwe najlepsze wykorzystanie wszystkich maszyn.

Sprawą codziennej troski jest także gromadzenie funduszu amortyzacyjnego. Jeśli się weźmie pod uwagę ogromną ilość jednostek bilansujących, jakiej nie zna żaden inny pion. gospodarczy oraz niski (mimo udoskonalenia) ich stan organizacyjny — to trzeba powiedzieć, że gromadzenie funduszu amortyzacyjnego przebiega pomyślnie. W latach 1959—1968 kółka nagromadziły na rachunek tego funduszu 4 589 mln zł; roczne naliczenia realizowane są w ok. 95-98 proc.

W początkach działalności kółka odczuwały dotkliwy brak środków obrotowych. Trzeba zaznaczyć, że kółka tylko w wyjątkowych wypadkach korzystają z kredytów bankowych. Obowiązywał wymóg, że kółko, które pragnęło nabyć zestaw maszyn, powinno mieć jako środki obrotowe 4 000 zł. Obecnie kółka rolnicze, chociaż każdego roku nabywają znaczne ilości sprzętu, mają na jeden zestaw 10 800 zł własnych środków obrotowych (31.XII.1968 r.). Suma własnych środków inwestycyjnych — łącznie z funduszem kapitałowym remontów — wynosi na jeden zestaw 44 700 zł. Wartość zestawu traktorowo-maszynowego waha się w granicach 160-180 tys. zł.

Dość znaczenie w doskonaleniu i rozwoju gospodarstw kółek odgrywa naliczanie funduszu z podziału nadwyżek. Ta nadwyżka dochodów z działalności gospodarczej nad jej kosztami (po odliczeniu sum strat kółek deficytowych) wynosiła w 1966 r. 233,4 mln zł, w 1967 r. — 361,7 mln zł, w 1968 r. — 468,4 mln zł (wskaźnik: rentowności 106,5, 106,2 i 106,4 proc.). W 1966 r. 5 743 kółek, w 1967 r. — 4 482, a w 1968 r. — 2 913 kółek zamknęło swe bilanse deficytem. Z nadwyżek odlicza się 40 proc. na fundusz zasobowy i ok. 15 proc. na premię (dla aktywów społecznego i pracowników). Ponadto nalicza się tzw. fundusz postępu rolniczego (popieranie przedsięwzięć nowatorskich w dziedzinie agro- i zootechniki) oraz fundusz kulturalno-oświatowy. Ten pierwszy wzrósł z 43,1 mln zł w 1965 r. do 65 mln zł w 1968 r., a ten drugi z 52,1 mln zł do 73,8 mln zł. Wzrastająca popularność cieszy się Fundusz Pomocy Gospodarczej gromadzonej przy wojewódzkich Związkach Kółek Rolniczych, a przeznaczony na udzielanie pożyczek i dotacji tym jednostkom, które poniosły przejściowe straty. Wzrósł on z 3,5 mln zł w 1966 r. do 47,8 mln zł w 1968 r.

Nie wymaga uzasadnienia, że sprawa kosztów usług, zwłaszcza usług mechanizacyjnych świadczonej przez kółka gospodarstwach chłopskich ma kapitalne znaczenie. Struktura kosztów usług mechanizacyjnych kółek i MBM wykazuje charakterystyczne, choć niewielkie zmiany.

I tak udział opłaty za pracę w sumie kosztów wykazuje tendencję rosnącą (z 24,4 proc. w 1964 r. do 27,7 proc. w 1968 r.); tendencję rosnącą wykazują też remonty bieżące (wzrost z 18,9 do 20,5 proc.). W niewielkim stopniu zwiększył się w tych latach udział kosztów „innych” (z 7,2 do 8,4 proc. i „ogólnych” (z 3,7 do 4,6 proc.). Natomiast zmniejszył się udział kosztów paliwa (z 14,9 do 10,9 proc.) oraz amorty-

zacji i kapitalnych remontów (z 27,7 proc. do 23,6 proc.).

Z zagadnieniem kosztów wiąże się ściśle dyskusja o swego czasu sprawach: mało czy dużo ma być w kółkach „biurokracji”. Względem kosztów administracyjnych i inne okoliczności sprawia, że organizatorzy działalności gospodarczej kółek stają raz po raz między dwiema postawami: rozbudować bogato system dokumentacji i sprawozdawczości kółkowej, by zaspokoić wszystkie i wszystkich zainteresowania (a także zgromadzić materiał do odpowiedniej krytyki kółkowego programu), bądź też upraszczać i ograniczać do niezbędnego minimum całą dokumentację.

Ewidencja i dokumentacja w kółkach powinna być na pewno doskonalona. Należy się jednak przeciwstawić tendencji jej rozszerzania. Przecież jednostki gospodarcze znaczenie lepiej zorganizowane niż kółka nie ewidencjonują i nie rozliczają się z tego, co muszą robić kółka rolnicze. Kto zapisuje i kto kiedy publikował dane ile godzin pracują ciągniki w PGR-ach bądź w spółdzielniach produkcyjnych i przy jakich pracach? I kto się o to pytał?

Nie mam tego za złe PGR-om, przeciwnie, uważam, że słusznie postępują upraszczając maksymalnie ewidencje i rachunkowość. Kółka rolnicze muszą również dążyć do maksymalnego uproszczenia dokumentacji i ewidencji. Nie chodzi tutaj o księgowość, lecz głównie o dokumentację eksploatacyjną. Jest to jednak zagadnienie trudne, wymagające odrębnego omówienia.

Sezonowość produkcji rolnej najbardziej ciąży na ekonomice kółek w związku z zatrudnieniem stałych pracowników. Minęło już parę lat jak Związki Kółek zmuszone płynnością kadr mechanizatorów odeszły od systemu sezonowego traktorzysty i zaczęły zachęcać i zobowiązywać kółka do zatrudniania traktorzystów na stałe. Aktualnie zatrudnionych jest w kółkach i MBM-ach ponad 134 000 ludzi, w tym na stałe około 70 proc. Traktorzystów z tego jest około 80 tys.

Charakter produkcji rolnej oraz niezbyt zróżnicowany jak dotąd profil gospodarczy kółka rodzi trudności efektywnego wykorzystania ludzi. Orientacyjny pogląd na to zagadnienie daje liczba, według której na 100 zł wynagrodzenia zatrudnionych ogółem w kółkach przypadała wartość produkcji i usług w I półroczu 1967 r. 386 zł, a w całym roku 425 zł; odpowiednio w pierwszym półroczu 1968 r. 358 zł, a w całym roku 417 zł. A zatem wydajność pracy w I półroczu jest znacznie niższa, co odbija się niekorzystnie na ekonomice kółek.

Perspektywa dalszego wzrostu szeregow kadr mechanizatorów stawia problem dwuwadłowego kształcenia traktorzystów, tak by mogli być efektywnie wykorzystani w sezonach martwych dla prac polowych względnie również transportu rolniczego.

Całe dotychczasowe doświadczenie szerokiej działalności gospodarczej kółek rolniczych przekazuje nam, że w dalszym rozwoju powinny postępować równolegle: doskonalenie organizacji usług, podnoszenie kwalifikacji kadr, metod zarządzania, a zarazem kształtowanie stylu pracy kółek, ich zarządców, rad użytkowników — tak, by sami rolnicy — członkowie kółek — decydowali o wszystkich jego sprawach.

Doniosłą sprawą organizacyjną na porządku dnia jest stałe poszukiwanie sposobów pogodzenia wymogów, które narzuca konieczność racjonalizowania form gospodarczej aktywności kółek, co znajduje wyraz w koncentracji sprzętu i w rozwoju MBM z potrzebami, gospodarki chłopskiej. W odniesieniu do MBM może to następować przez umocnienie zasad, na których te jednostki powstają. MBM-y powstają na zasadach umów kilku kółek rolniczych. Trzeba, żeby te umowy nie były formalnością i FRB, ale żeby były podstawą rzeczywistego dochodzenia przez kółko „przylączono” swojego udziału we współzrządzeniu.

Działacze kółek rolniczych traktują dorobek aktywności ich organizacji na polu gospodarczym jako cenny wkład w teraźniejsze życie i przyszłość wsi. Uwierza nas w tym przekonaniu również Uchwała V Zjazdu PZPR mówiąca m. in.: „Naczelna zasada polityki rolnej pozostaje Rojarzenie, szybkiego wzrostu produkcji z procesem socjalistycznych przeobrażeń społeczno-gospodarczych na wsi. Konkretna realizacja tej zasady zapewniać powinna dalszy wzrost produkcji we wszystkich sektorach rolnictwa oraz stały wzrost majątku zespółowego na wsi”.

Ten zespółowy majątek w indywidualnym rolnictwie, traktory i maszyny kółka rolnicze — to fundament społecznej mechanizacji gospodarstw chłopskich. Nie jego absolutna wielkość wyrażona w liczbach — chociaż bardzo okazała — ma, w tym wypadku, największe znaczenie. Funkcjonowanie w sferze produkcji rolnej, wiazanie indywidualnego gospodarowania ze społecznymi środkami produkcji, zaspokojenie konkretnych potrzeb ogromnej liczby gospodarstw — wszystko to czyni z majątku kółek wartość społeczną, jakiej nie może oddać sama suma bilansowa. Z takiego też punktu widzenia proponuję rozstrzygnąć inicjatywę i poczynania kółek podejmowane na własnych rachunek jako samorządnej organizacji.

1) Dane za 1969 rok nie są jeszcze kompletne. Dlatego podaje wszędzie rok 1968 jako ostatni, co nie wypacza ogólnej tendencji.

2) W porównaniu ze sprawozdaniem CŻK-2 udział opłaty za pracę skorygowano przez przeniesienie ekip zatrudnionych z pozycji „inne” oraz plac z pozycji „koszty ogólne”.

O ZESPOŁOWEJ GOSPODARCE KÓŁEK ROLNICZYCH

LEON JANCZAK

szynami — co bardzo odpowiada rolnikom. Stan taki jest jednak społecznie uwarunkowany, a przyczyną tej gospodarki sięgają do samego rodowodu kółek i nie przestaje oddziaływać na profil organizacyjny ich działalności gospodarczej także dzisiaj.

Tendencje płynące ze środowiska chłopskiego do rozwijania w kółkach różnorodnej aktywności produkcyjnej i usługowej — nawet w małych i bardzo małych rozmiarach — znajdują poparcie ze strony różnych gałęzi gospodarki narodowej, które kooperują z gospodarką chłopską. Wielkie organizacje gospodarcze zobowiązane do stałych więzi z gospodarstwami chłopskimi poszu-

spodarczej organizacji kółkowej. Podaje to przykłady dlatego, gdyż u nasoczniają lepiej istotny fakt.

Działalność gospodarcza kółek rolniczych rozciąga się i nadal powstaje z dotkliwie odczuwanego zapotrzebowania gospodarki chłopskiej na usługi produkcyjne oraz z chęcią usprawnienia zbytu produktów rolnych i zaopatrzenia w przemysłowe środki produkcji. Brak tych usprawnień lub ich słabe postępy, ze strony powołanych central gospodarczych, rodzi żądanie wsi pod adresem kółek, by się tym zajęły.

*

Produkcja i usługi kółek rolniczych osiągnęły już znaczne rozmia-

ry. Spójrzmy na liczby tablicy 1.

Tablica 1
Rozwój działalności gospodarczej kółek rolniczych w przekroju rodzajowym w mln zł

Wyszczególnienie	1962	1964	1966 a)	1968 a)
Usługi mechanizacyjne	1 013,7	2 121,8	3 764,6	5 891,4
Produkcja zespółowej gospodarki rolnej	137,6	273,8	480,2	568,4
Produkcja mat. budowlanych	44,0	68,3	229,6	322,9
Usługi rem.-budowlane	—	90,2	573,7	767,4
Zaopatrzenie w środki produkcji	40,9	82,6	145,4	313,5
Inne usługi	135,9	155,1	297,0	377,8

a) W 1966—68 wszystkie jednostki łącznie tj. KR, KR-MBM, MBM-POM, SUW i SOR.

Widzimy, że tempo wzrostu wartości usług jest bardzo wysokie. Absolutne liczby wartości produkcji i usług niewiele jednak mówią, jeśli chce się mieć miarę znaczenia tej działalności w gospodarce chłopskiej. Spróbujmy przeto odnieść te liczby do sum zakupów towarów i usług na cele produkcyjne. Rolnicy wydawali na te cele 27,6 mld zł w 1965 r., 29,4 mld w 1966 r. i 35,5 mld w 1968 r. Wartość usług kółek dla rolników wynosiła w tych latach kolejno: 2,3 oraz 3,9 i 5,4 mld zł. Usługi kółek w stosunku do powyższych sum wzrosły więc z 8,3

proc. w 1965 r. do 13 proc. w 1966 r. i 15 proc. w 1968 r.

Udział kółek rolniczych w zaspokojeniu potrzeb gospodarki chłopskiej występuje jeszcze wyraźniej, gdy rozpatruje się sprawę na tle całłości usług produkcyjnych dla rolnictwa. (Obecnie 16 instytucji, które obejmują bardzo szeroki zakres — od budownictwa i elektryfikacji, remontów i wypożyczania sprzętu, aż do czyszczenia nasion i zabiegów weterynaryjnych.) Spójrzmy na liczby tab. 2.

Tablica 2
Globalna wartość usług produkcyjnych na rzecz produkcji rolnej w mln zł

Lata	Ogółem	Gosp. uspołecz-nione	Gosp. chłopskie	Usługi kółek dla gosp. chłopskich	%
1963	9 933,4	6 051,5	3 881,9	1 574,0	41
1964	12 579,8	7 083,5	5 496,3	2 197,0	40
1965	16 328,9	9 014,8	7 474,1	2 780,0	38
1966	21 836,1	12 765,5	9 070,6	3 689,0	42
1967	24 500,0	14 300,0	10 100,0	4 600,0	46
1968	—	brak danych	—	5 392	—

Liczby tab. 2 podzielone przez areal użytków rolnych wykazują, że sumy usług na 1 ha są w PGR ok. 10 razy wyższe niż w gospodarce chłopskiej. Wynosiły one w 1963 r. 2 368 zł w PGR i 221 zł w gosp. ind. a w 1968 r. odpowiednio 4 511 zł i 487 zł. Różnice te będą mniejsze jeśli nie uwzględnimy budownictwa; wtedy suma usług w PGR na 1 ha była w 1963 r. ok. 7 razy, a

w 1968 r. ok. 6 razy, wyższa niż w gospodarce chłopskiej.

Dopiero w świetle powyższych liczb można zrozumieć wielkie natężenie żądań chłopskich, by kółka i MBM miały więcej nowoczesnych maszyn, by świadczyć nimi usługi, a nie uciekały do transportu. Tych maszyn kółka rolnicze posiadają wciąż za mało i to limituje, a de-

wykono następujące ilości usług: ok. 2,5 mln ha orki (30 proc. gruntów pod zbożami w kraju); ok. 1,4 mln ha koszenia zbóż (16 proc. powierzchni zbóż w kraju); 16 mln ha podorywkę; wykopa-no ziemniaków z ok. 350 tys. ha (około 14 proc. całego arealu); omłociono zboża z ok. 3 mln ha. Wykonawcami tych usług w 1966 r. były kółka rolnicze w 52 proc., POM w 5 proc., inni w 3 proc. *

W znacznie lepszej sytuacji jesteśmy, gdy chcemy ocenić udział kółek w chemicznej ochronie roślin. W 1966 r. aparatura kółek wykonała zabiegów ochrony roślin na 2 272 tys. ha, w 1967 r. — na 2 581 tys. ha, w 1968 r. na 2 642 tys. ha; stanowiło to około 80 proc. zabiegów wykonanych usługowo.

Rozmiary usług mechanizacyjnych kółek nie są limitowane wyłącznie niedostatecznym zaopatrzeniem w maszyny. Niekiedy sytuacja finansowa w danym roku nie pozwala chłopom sięgać zbyt szczerze po usługi kółek. Część gospodarstw nie może korzystać z tych usług wskutek rozdrobnienia.

Liczy dotyczące dynamiki poszczególnych usług świadczonych przez kółka wykazują, że wartość usług podanych w 1968 r. w porównaniu z 1963 r. wzrosła blisko 3-krotnie, usług agregatów omłotowych ponad 2-krotnie, podczas gdy transportu rolniczego aż 8-krotnie, a transportu pozarolniczego 3,4-krotnie.

Wzrostowi usług dla rolnictwa chłopskiego towarzyszy silny wzrost usług transportu pozarolniczego dla instytucji uspołeczniowych. Udział gospodarstw uspołeczniowanych w sumie wartości usług świadczonych przez kółka wzrósł z 20 proc. w 1966 r. do 29 proc. w 1968; odpowiednio udział ten w MBM prowadzonych przez kółka wzrósł z 24 do 31 proc., a w MBM prowadzonych przez POM z 27 do 39 proc.

Problem ten jest już gorąco dyskutowany w środowisku działaczy kółek, a to dlatego, że wiąże się z obawami chłopów, by kadra zatrudniona przy obsłudze parku kółkowego nie szukała łatwiejszych prac poza rolnictwem ze szkoda dla gospodarki chłopskiej. Obawy te nie są nieuzasadnione; chociaż przyczyny, zjawiska są złożone. Jedną z najpoważniejszych przyczyn jest chęć utrzymania kadry traktorzystów, która przecież chce mieć stałe zarobki. Prace polowe zaś wykonuje się sezonowo. Zarazem obawy te potęguje niezwykle niskie zaangażowanie się innych organizacji (poza kółkami) w świadczenia usług dla gospodarki chłopskiej.

Według obliczeń prof. B. Strużka dokonanego dla 1967 roku odsetek wartości usług nabywanych przez ludność chłopską w ogólnej wartości usług danej organizacji wynosił:

Przedsiębiorstwa i drobne kółka rolnicze i MBM	— 80,8
Jednostki budżetowe (weterynaria, inseminacja itp.)	— 72,8
Spółdzielnie, zaopatrza. i zbytu	— 45,7
SUW	— 17,8
Pozostałe gałęzie spółdziel. wiejskiej	— 5,1
POM-y	— 1,7

Zaledwie 17,6 proc. usług (495 mln zł) dla ludności chłopskiej z tak rozgałęzionego i potężnego aparatu, jaki posiada spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu „Samopomoc Chłopska” oraz 1,7 proc. (135 mln zł) z sieci przedsiębiorstw mecha-

W CIAGU ostatnich paru tygodni miałem za- szczyt uczestniczyć - jako przedstawiciel redakcji w pracy grupy eks-rtów ETO, przygotowującej jedną z wersji programu rozwoju informatyki w Polsce. Te parę tygodni uświadomiły mi, że przekonania, jak bardzo ważna jest linia działania, przyjęta przez obecne kierownictwo Komitetu Nauki i Techniki, „wyzwalanie rezerwy dobrej woli”, dzięki wciągnięciu szerokiego kręgu fachowców do opiniowania, propozycji oficjalnych, dzięki zachę- do wysuwania własnych konstruktywnych propozycji - jakże korzystnie wpływa to na atmosferę środowiska i nie tylko na nią! Przypadek, którego mogłem być „obserwatorem uczestniczącym”, dowodzi tego najlepiej - grupa ludzi zapracowanych, jak się to mówi, po uszy, poświęca resztę swojego prywatnego czasu, bezpłatnie i bez oglądania się na ekwiwalent pieniężny, po to, by móc instancjom decydującym o przyszłości informatyki w Polsce przedstawić właściwszy, zdaniem autorów, wa- riant rozwiązania.

Zasadnicze motywy tego wariantu spróbuję poniżej zaprezentować, co konieczne jest również z tego względu, że przed kilkoma tygodniami, omawiając kolejną wersję rozwoju informatyki (przygotowaną przez Biuro Pełnomocnika Rządu d/s ETO), zastrzegaliśmy się z red. K. Szwarcem, że przy poprawnej już konstrukcji myślowej wersja ta zawiera szereg mankamentów, wymagających nie tyle usunięcia, ile poważnych wręcz „przeróbek” w wielu punktach.

Chcieliśmy tym razem poczekać do chwili, gdy sformułowane pi- semnie konkluzje ekspertów dadzą możliwość potraktowania tematu „na tak”. Obecnie dysponujemy taką możliwością i chociaż nie ma mowy o wyczerpaniu tu całości problemu, spróbuję podjąć to przy- najmniej, co wydaje się aktualnie najważniejsze.

NIEO O SYSTEMACH

W wypowiedzi, drukowanej na naszych łamach (które nie chcę jej autorem wypowiadać przyzaczaniem ich nazwisk) przebiegał strach przed „zasytowaniem” naszej kompu- teryzacji; dziś ten „strach” zdaje się minąć, bo w wersji projektu, omawianej u nas w skrócie przed trzema tygodniami, mieliśmy już do czynienia z preferowaniem ujęć „systemowych”.

Wniosem tu Czynielnikowi „Zycia”, nie orientowanemu bliżej w zagadnie- niu, wyjaśnienie, o co właściwie cho- dzi. Rzecz jest skomplikowana o tyle, że w samej elektronice technice obliczeniowej pod tą pojęcie „system” podkłada się dosyć różne treści, wszako- że nie przekraczające percepcji in- teligentnego laika. W grę wchodzi tu zarówno pierwsza definicja Wielkiej Encyklopedii Powszechnej, jak i druga pod tym samym hasłem: pierwsza cha- rakteryzuje „system” jako „skoordyna- ną wewnętrzną i zewnętrzną część okre- śloną strukturą i układem elementów”, „układ taki rozpraszający od zewnątrz jest całością, rozpraszający od wewnątrz - zbiorem, do którego przyna- leżność warunkuje związki wzajemnej zależności między wszystkimi jego ele- mentami”. WEP, 11, s. 174 i to mamy na myśli, kiedy mówimy o współczesnej „technice systemów”, przedstawianej w znanej książce War- rena E. Wilsona „Projektowanie archi- tektoniczne w ujęciu systemowym”. O- również chodzi w przypadku „syste- mów zintegrowanych” w zarządzaniu obiektywnym (zarządzaniu zakładem) czy też „systemów informacyjnych”. Czym jest „system zintegrowany”?

W pierwszej fazie wykorzystywa- nia komputerów, którą John Die- bold, jeden z najwybitniejszych znawców problemu, szef najpotęż- niejszej obecnie firmy doradczej, określił jako „nadzór nad stadiami mechanizacji”, każdą rzecz w przedsiębiorstwie liczoną i liczy się przy pomocy komputera - osobno. Osobno fakturowanie, osobno ra- chunkowość, osobno placie itp. Ujęcie systemowe prowadzi do tego, że te same informacje „pracują” w różnych układach ich wyko- rzystania, przechodzą jakby z jed- nego do drugiego układu wykorzy- stania, albo jako podstawa do róż- nych przetworzeń, albo - przez tworzone - jako baza do następ- nych przetworzeń. Takie ujęcia sy- stemowe nie pokrywają się ze sobą zasięgiem obejmowanych proble- mów; dobry, pełny system zintegro- wany rozwija się zwykle przez parę lat, nim się należy „dotrzeć”. Zmienia on właśnie zasadniczo funkcję komputera w przedsiębior- stwie: w rozwiniętym systemie zin- tegrowanym np. komputer pozwala plan miesięczny przedsiębiorstwa „przetłumaczyć” automatycznie na zadania poszczególnych stanowisk pracy, na szczegółowy harmono- gram zaopatrzenia itp., a jednocześnie - „na bieżąco” kontrolować przebieg wykonania. Wyższym eta- pem rozwoju jest faza „automa- tycznego zarządzania”, kiedy ma- szyna „wyręca” człowieka w de- cyzjach, wymagających dla podje- cia jedynie parametrów ilościowych (np. uruchamiania się automatycznie system zaopatrzenia w razie osiągnięcia przez zapasy ustalonej z gó- ry wielkości krytycznej).

W warunkach kapitalistycznych jed- na praktycznie droga systemowych za- stosowań komputera jest droga „od dołu do góry”, od zarządzania obiekto- wego aż po szczebel centralnego zarzą- dzenia wielką korporacją przemysłową, na którym to pułapie możliwości się kończą. „Wyżej”, w polityce gospodar- czej kapitalistycznego państwa (jeśli po- niżej państwoowe przedsiębiorstwa mo- żliwe są już tylko rachunki typu ekono- metrycznego, przybliżone, oparte na wielkościach szacunkowych, ponieważ autentycznych „informacji pierwotnych” państwo uzyskać nie może) budowa- nych systemów, w których dokonywać się będzie przepływ informacji od najmniej- szej jednostki organizacyjnej w polskiej gospodarce aż po szczebel centralnego zarządzania i kierowania, i vice versa. Prowadzi to - zazwyczaj przy okazji - do radykalnych zmian w metodach planowania, ponieważ można wreszcie odejść od „planowania” w sensie, w którym było to „planowaniem” w sensie technicznym, w którym walczyli wrócić do swej właściwej roli, instrumentów, opisu i

analizy ekonomicznej, przestają być normami, ponieważ „komputeryzacja po- zwala operować danymi pierwotnymi” - przedmiotami, czasem, złośliwymi, ma- szynami, towarami, nie zaś „umysłowo- waniem”, czyli „umysłowo”, które oczywiście w dowolnej chwili można obliczyć.

Jakie „systemy informacyjne” można w Polsce i warto obecnie tworzyć, do tego jeszcze wrócimy; na razie wyjaśnijmy, że Planning Programming Budgeting System odpowiada z kolei drugiej definicji WEP - „zespół sposobów (metod) działania, wykonywania złożonych czynności”. Chodzi tu o wiązanie ze sobą w odpowiednich przedziałach czasowych - celów działania (planu) z elementarnymi przedmiotami, czynnościami i kosztami potrzebnymi do zrealizowania tych celów, składającymi się na „program” i jego odpowiednik budżetowy.

„Systemem” z kolei w znaczeniu pierwszym będzie np. zestaw ma-

konsekwencji - pewne „spłaszcze- nie się” struktur zarządzania, eli- minację pewnych szczebli niezbęd- nych przy tradycyjnych technikach. Pojawienie się zaś koncepcji po- wiązania typu „wspólnoty” (powia- zanie nie wedle specjalności tech- nicznej, lecz pod kątem wspólnie produkowanego łącznego produktu finalnego, której można rokować szybką karierę, oznacza, że tworze- nie rozbudowanych systemów w „których resortach i branżach” byłoby rzeczą co najmniej przed- wieszoną.

Ekspert, z którym miałem za- szczyt współpracować, jeżeli z jed- nej strony inaczej rozkładają w czasie proces tworzenia ogólnokra- jowych systemów informacyjnych, to - z drugiej strony - podkreśla- ją w swym opracowaniu priorytet pewnych systemów, możliwych do zrealizowania w bardzo krótkim

czasie (powszechnie dostępna sieć łącz- ności, natomiast w oparciu o kompute- ry „wielodostępne”, zdolne wykonywać w tym samym czasie szereg programów dzięki odpowiedniej strukturze logicz- nej).

Oszczędność czasu, jaką zyskuje się na miniaturyzacji elementów komputera (III generacja kompute- rów opiera się na obwodach scalo- nych) i na wielodostępności, jest nieporównanie tańsza od oszczędno- ści czasu, uzyskiwanej dzięki przy- spieszeniu transmisji danych. Miał budować sieć transmisji danych o średniej szybkości do niewiadomych jeszcze celów, bardziej warto za- dbać o jakość i zasięg usług obec- nej sieci łączności, zastawiając so- bie na lata 1974-75 pewną rezerwę pieniężną na ew. budowę 1 do 3 li- nii szybkiej transmisji danych tam, gdzie to okaże się naprawdę uza- sadnione.

ETO przed decyzjami

STEFAN BRATKOWSKI

lych maszyn matematycznych, któ- re powiązane ze sobą tworzą jeden łącznie pracujący układ. I tak da- lej, i tak dalej... Jak widać, nie ma w tym żadnej abstrakcji.

Tyle gwołi jasności. Wracamy do programu rozwoju informatyki w Polsce.

OGRAZCZENIA I PRIORYTETY

Wspomniana kolejna wersja, przedstawiona przez PRETO, mó- wiła o systemach bardzo wiele. Sęk w tym, że z góry próbowano prze- sądzić, jakie ogólnokrajowe syste- my informacyjne należy budować i w jakim czasie, określając dla niektórych systemów „szczegóło- wych” o zasięgu krajowym terminy wcześniejsze, niż terminy ukończe- nia prac nad choćby projektem - całości.

Jest to nieporozumienie. Po pierwsze - tworzenie w perspekty- wie odrębnych systemów informa- cyjnych dla np. Komisji Planowa- nia i Głównego Urzędu Statystycz- nego - podważa „sens” istnienia GUS-u; czyni onym jest posiadanie własnego ośrodka obliczeniowego i samodzielne przetwarzanie informa- cji ze wspólnego „banku danych” na własny użytek, a czyni innym - samodzielną dublującą się wz-ajem organizacją dwóch systemów informacji.

Po drugie - „phonowe” systemy, zapewniające przepływ informacji „dół - góra - dół”, muszą być za- projektowane tak, by z czasem mo- gły pracować w sposób właśnie „zintegrowany”. Czekają nas spora (ale nie na skalę czyszczenia stajni Augiasza) praca nad ujednoliceniem ewidencji i klasyfikacji, czyli „indeksowaniem” potrzebnych danych, dostarczanych przez różne systemy. Nie musi to wcale nastąpić od ra- zu, przeciwnie, będzie to proces do- syć rozciągnięty w czasie, choćby dlatego, że nie wszystko będzie niezbędne od razu, ale projektować całe ogólnokrajowe systemy tak, by po kilku latach całą robotę zaczy- nać od nowa, byłoby absurdalną rozrzutnością. Co to znaczy w praktyce? Przemysł odezwołaj i handel już dziś mógłby otrzymywać aktualizowane corocznie dane antropometryczne dotyczące swego odbiorcy poniżej lat 18 - cała młodzież szkolna przechodziłby wskaz okresowe badania lekarskie i prze- prowadzenie (w ich ramach) odpo- wiednich pomiarów nie byłoby ni- czym trudnym technicznie; przemysł i handel dobiegłby się tym spo- sobem nie tylko, jak się, ale na- wet, gdzie ile czego dostarczyć, z dokładnością wręcz do zaopatrzenia sklepu! Tzw. informacje o obywatelu” rozrzucone są po dziesiątkach różnych rodzajów kartotek, których kart nie można wsadzić w urzą- dzenia przygotowujące „zer” dla komputera, i w efekcie Spis Po- wszeczny musi rzą na 10 lat obel- mować swymi ankietami pytania, na które będziemy mogli w przy- szłości uzyskać odpowiedź - szcze- gółową i precyzyjną! - w każdej chwili, gdy okaże się to potrzebne. Sama ewidencja dochodów indy- widualnych, stan i rodzinny obywa- teli i miejsce zamieszkania da w połączeniu bezcenne informacje o sile nabywczej określonych grup ludności wraz z rozrzutem teryto- rialnym! Można by to wyliczenie ciągnąć dalej; chodzi - w skrócie - o to, że najpierw trzeba należy- cie zaprojektować koncepcję na- szych systemów informacyjnych, by móc je zdefiniować co do zadań szczegółowych, w czym problem indeksowania właśnie odgrywa rolę znacznie ważniejszą od samej możliwości korzystania z kompu- tera.

Jest jeszcze drugi argument prze- ciw zbyt wczesnemu przesądzeniu, jakie ogólnokrajowe systemy infor- macyjne tworzyć - z kolei - w naszej gospodarce. Otóż prawdopo- dobne są dosyć poważne zmiany w naszej strukturze organizacyjnej; informatyka w ogóle przynosi jako

czasie, natomiast „wysoko” „efek- tywnych”. Niektóre z nich są tak wysoko efektywne, a zarazem tak tanie i proste w przygotowaniu, że opłaca się je uruchomić nawet w sytuacji, gdy przyjdzie je za trzy lub cztery lata modyfikować co do organizacji sieci. Dotyczy to przede wszystkim: optymalizacji planów inwestycyjnych i produkcyjnych w skali branż, resortów, województw i kraju już w odniesieniu do Planu Pięcioletniego. Szereg branż, a nawet jeden z resortów robi to ak- tualnie na własną rękę, bez ogląda- nia się na Komisję Planowania, która - zdaje się - nie odkryła jeszcze nowych możliwości. Koniecz- ne jest także i możliwe - szybkie uruchomienie systemu analiz opera- cji handlu zagranicznego; kiedyś za- czeło się to przed laty bardzo obie- cownie, niestety, część ekonomistów „przykroila” nowe metody do swych „starych nawyków”. Wreszcie - cen- tralne stęgowanie przewozów kole- jowych. Mamy odpowiednio przygo- towanych „znakomitych” fachowców, istnieje sieć transmisji danych dla całego systemu, prace należy pod- jąć w czasie możliwie najbliższym, ponieważ dzięki temu uzyskamy o- gromne oszczędności w nakładach na nowy tabor kolejowy. Ale już i ten system powinien rodzić się w powołaniu z systemem zarządzania branżą węglową i systemami za- rządzania najważniejszych użyt- kowników kolei...

W stosunku do wersji PRETO są to wszystkie różnice dosyć zasadnicze; ma- ją one swe konsekwencje dla sfery na- kladów. Otóż w wersji PRETO przed- widuje się specjalne wydatki na urucho- mienie transmisji danych o tzw. śred- niej szybkości już w ciągu najbliższych lat; w sytuacji, gdy nie mamy, jakie systemy ogólnokrajowe w jakiej kole- jności zaczniemy uruchamiać (wspomina- nie powyżej nie wymagała sieć transmi- sji danych, albo - jak kolejni twier- dzili - mają już własną, wydawaną pienię- żną na taką sieć byłoby i kosztowne i nie- racjonalne. Z dwóch przyczyn. Przez najbliższy okres planu pięcioletniego (i później też) jako podstawa wystarczy nam sieć „wolna” (o szybkości przesyłu 50 bodów, czyli 50 bitów/sek.), czyli ak- tualnie nam „panująca” sieć łączności. Przytłaczająca większość usług kompu- terowych w USA realizowana jest wła- śnie poprzez taką wolną transmisję da- nych.

Tu przechodzimy do Innej propo- zycji ekspertów. Do planowania rozwoju informatyki na zasadzie planowania „kroczącego”, sekwen- cyjnego.

TANIEJ I Z MOŻLIWOŚCIĄ WARIANTOWANIA

Plan w tym projekcie jest obli- czony na lat 10, nie tylko dlatego, że niektóre działania rozłożą się na dłuższy niż pięcioletni okres cza- su, ale i dlatego, że w najbliższym Planie Pięcioletnim trzeba zreali- zować pewne zadania, które warun- kują spełnienie następnych. Z takie- go planu 10-letniego zostały wypro- wadzone zadania dla lat 1971-1975, i to w rozbiu na dwa podokresy, 1971-73 i 1974-75, z których pierw- szy znowu warunkuje spełnienie zadań drugiego; zadania drugiego podokresu nie są możliwe do ści- śłego speczyzowania, ich warianty będą „zależały” od „realizacji” planu 1971-73, „zmierzających” do się dla całości pewne liczby, definiują- ce skalę przedsięwzięcia co do ilo- ści komputerów i nakładów.

Co osobliwie uważam za najisto- niejzy walor tej „wersji” planu roz- woju informatyki, to ujęcie całej ca- łości danych liczbowych w taki spo- sób, że wyliczalne stają się wzglę- dnie dowolne warianty planu w za- leżności od wielkości nakładów łącznych bądź zmiany priorytetów w rozdziale środków. W planie sa- mym podsumowano dwa warianty, zdaniem autorów, skrajne - „pesy- mistyczny” i „optymistyczny”, ale nie przeszkadza to możliwościom wszelkich rozwiązań pośrednich. Dodajmy, że globalne nakłady, przewidywane przez tę grupę ek- spertów, są odpowiednio grubo ni- że od danych, określonych przez Biuro PRETO, wbrew utartym wy- obrażenom na temat fachowców, którzy jakoby zawsze „starali się wyciągnąć ze skarbca państwa jak najwięcej pieniędzy dla swojej dzie- dziny”. „Oszczędności” wynikły zaś z kalkulacji, która wzięła dobor maszyn do zadań danego ośrodka obliczeniowego i wielkości ośrodka z jego funkcją, nie zaś pobożne życze- nia z pobożnymi życzeniami.

Kalkulacja ta opiera się na za- opatrzeniu w komputery przez pro-

dukcie krajową, przy zakupach za- granicznych dopuszczalnych tylko w uzasadnionych naprawdę meryto- rycznie wypadkach; lata 1971-75 byłyby więc również latami stwo- rzenia własnej polskiej bazy sprzę- tu, co ma niebagatelne znaczenie z bardzo wielu względów. Przede wszystkim długotrwały import ma- szyn rzutowałby ujemnie na koszty „uzbrojenia technicznego” polskiego przemysłu i nauki. Po drugie - „przemysł”, „informatyczny” trzeba dziś traktować, jako przemysł prio- rytetowy, tak, jak w latach powo- jennej odbudowy traktowaliśmy przemysł ciężki; informatyka stano- wiłaby „przemysł” o niebywałej wy- sokości wykorzystania - majątku, trwałego, lepszą gospodarkę zasobami rzeczy- wymi i pieniężnymi, co pozwala o- brzywać zwiększone fundusze „swobodnego manewru”. W dodatku - koszty sumy elementów składają- cych się na komputer jest - znowu nieporównywalnie! - niższy od ko- sztu komputera jako urządzenia w całości; płaci się przede wszyst- kim za jego „zdolności”.

Alé i w tym wypadku nakłady na rozwój przemysłu „informatyczny” są znacznie niższe w „wyda- niu” grupy ekspertów, niż w „wy- dania” Biura PRETO. Występują one energicznie przeciwko mnoż- niu typów maszyn o różnicowa- nym „oprogramowaniu” („software”). Doraźne korzyści handlowe, po- stawiające dzięki eksportowi lepszej maszyny polskiej przy imporcie gorszej, a zbliżonej kategorią ma- szyn zagranicznej, uważają za do- wód krótkowzrocznych kalkulacji, za kosztowną - na dłuższą metę - i bezsensowną rozrzutność. Podob- nie - przechodzenie, przy możli- wości, do rozwiązań produkowanych już polskiej maszyn, do produkcji ma- szyn o gorszej organizacji logicznej i odmiennym, gorszym oprogramo- waniu, co połączne ze sobą nie tylko koszty przygotowania produk- cji, ale przeszkadzanie kadr oraz do- datkowych prac nad oprogramowa- niem...

Potrzeby różnej skali ośrodków obli- czeniowych - od biur konstrukcyjnych aż po duże ośrodki przetwarzania danych zaspośród mogą różne warianty syste- mowe maszyn polskich, produkowanych w wersji Odra 1304 i Odra 1304 A (na obwo- dach scalonych) oraz minikompute- ry. Warunkiem jest modularność wszy- stkich rozwiązań, także w sferze urzą- dzeń „peryferyjnych” dla komputerów, by użytkownik mógł kompletować do- wolne zestawy stosownie do swoich po- treb. W porównaniu z dotychczasową praktyką byłoby to istotna zmiana; dziś sprzedaje się wraz z komputerem stan- dardowe, jednolite wyposażenie, podczas gdy w przyszłości rozwiązywać przy- dzie nam ten problem inaczej. Co do minikomputera, mając nadzieję jego projektanta, przypuszczać można, że be- dzie to maszyna o organizacji logicznej nie ustępującej czołowym rozwiązaniom światowym.

Nie będziemy tu dalej wchodzić się w szczegóły, interesujące już ra- czej specjalistów od ETO; zwrócimy jedynie uwagę, że cytowani tu ek- sperti rozwiali jeszcze jedno niepo- rozumienie dotyczące - projektan- tów systemów. Otóż zgodny pogląd całej grupy, zróżnicowanej wszak co do specjalności, brzmiał, że pro- jektantami systemów „muszą być znawcy poszczególnych dziedzin, którzy przejdą odpowiednie prze- szkolenie w zakresie informatyki, nie zaś matematycy, którym trzeba byłoby w tej chwili całych lat na opanowanie obfitości tajników da- nych branż czy pionów administra- cji...

MIJESCE DLA INFORMATYKI I ORGANIZACJI

W popularyzacji i szkoleniu roz- różniono poszczególne poziomy i kie- runki, wraz z określeniem służących do tego celu środków. Jest np. rzec- zą niesłychanie ważną przeszkole- nie w możliwie krótkim czasie ka- dery kierowniczej naszego przemy- słu i administracji państwowej, tak by jej przedstawiciele orientowali się w pełni, jakie zagadnienia, ja- kimi metodami i przy jakich wa-

runkach może rozwiązywać infor- matyka. Ta wiedza - bez umiejęt- ności osobistego posługiwania się metodami matematycznymi i kom- puterami - jest niezbędna tym, którzy w niedalekiej przyszłości bę- dą inicjować lub nadzorować pro- jektowanie systemów na różnych szczeblach zarządzania. czy to w skali makro czy też mikro. Podob- na, choć nie tak szeroka wiedza po- trzebna jest ogółowi społeczeństwa, by mogło ono akceptować „wtopie- nie” informatyki w nasz system społeczny i pomagać w jej wyko- rzystaniu. Ale jed- o i drugie nie pokrzywa się z wiedzą potrzebną ekonomistom i inżynierom, przy- szłym użytkownikom ETO; trzeba im przyswoić co najmniej - me- tody planowania w ujęciu Minimal- nych Aksjomatycznej Teorii Plano- wania Gospodarczego dr. Krzysztofa Reya, programowanie liniowe, me- tody sieciowe, oraz Planning Pro- gramming Budgeting System (który - niniejszym - proponuję nazywać w języku polskim Systemem „Cele- Srodko-Koszty”). Umiejętność posłu- giwania się komputerem w latach 1971-1975 powinna stać się z kolei dostępną dla studentów wszystkich uczelni technicznych i ekonomicz- nych w Polsce, oraz dla studentów wybranych wydziałów uniwersyte- tów. Jest to warunek dalszego roz- woju informatyki w Polsce; maszy- ny na użytek szkolenia będą oczy- wiście wykorzystywane w sposób mniej doraźnie efektywny, finanso- wo, niż maszyny, na których np. przeprowadza się analizy optymal- izacyjne planów inwestycyjnych, da- jące dziś do jednej trzeciej oszczęd- ności w porównaniu z pierwotnie preliminowanymi kosztami, jednak- że i szkolenie powinno być w miarę możliwości prowadzone na przy- kładach praktycznych ze specyfiki adepta (studenta ekonomii) i Uniwersytetu Warszawskiego uczą się Minimalnej Aksjomatycznej Teorii Planowania Gospodarczego i programowania liniowego, współ- pracując z fachowcami z przemy- słu przy analizach optymalizują- cych pięcioletnie plany branżowe).

Czy rzeczywiście w ciągu naj- bliższych pięciu lat możemy doko- nać skoku w naszym poziomie „in- formatyzowania”?

Skok jest o tyle prawdopodobny, że- startujemy z bardzo niskiego poziomu, dysponując natomiast wcale nieźle ro- budowaną kadrą fachowców; jak grzyby po deszczu rodzą się kolejne żywiłowe zastosowania, a stąd wielu ludzi na własną rękę „odkrywa” rozwiązania zrealizowa- ne już gdzieś indziej. Ryzykując (język na dalszą metę należy dokonać całego id- eologicznych zmian w strukturze naszego zarzą- dzenia. Otóż na całym świecie infor- matyka i organizacja odgrywa coraz więk- szą rolę jako niematerialny czynnik wzrostu gospodarczego. Od najwyższego szczebla zarządzania, aż po szczebel przedsiębiorstw, informatyka zainicjuje i zwykle zastępuje kierownika danej in- stancji, z podległą mu służbą infor- macyjną. W te stronę powinny kroczyć i nasze zmiany; niezależnie od tego przydałoby się powołanie organu do- radczego Prezydium Rady Ministrów, so- dzionego z przedstawicieli administracji państwowej i gospodarczej, odpowiedzial- nych za sprawy informatyki i organizacji, oraz z imieniem powołanych ekspertów; można by wówczas liczyć nie tylko na koordynację działań między resortami, ale i na stały rozwój inicjatyw w tym zakresie.

Informatykę nie przypadkiem łą- czy się z organizacją. Doradztwo or- ganizacyjne niemożliwe jest, jeśli bez informatyki, choć się z nią we- wszystkim wcale nie pokrywa; po- dobnie - vice versa - z informa- tyką. Cytowani eksperci są zdania, że w oparciu o sieć placówek ETO mających za sobą już praktyczny kontakt z przemysłem, łatwiej bę- dzie tworzyć sieć usług doradztwa organizacyjnego, niż tworzyć od- rębne przedsiębiorstwa, które sa- motnie musiałby dopiero przećra- cać sobie drogę i... korzystać w o- gromnej mierze z usług kompute- rów na własny użytek. W tej chwili organizacja jest kopciuszkiem; przy boku i przy pomocy swojej „modnej” siostry, Informatyki, mo- że rozkwitnąć na miarę naszych potrzeb.

Znak jakości

OBSERWUJE się od pewnego czasu wzmożone zainteresowanie poszcze- gólnych resortów gospodarczych działalnością Biura Znaków Jakości i in- nych instytucji uprawnionych do przy- znawania znaków jakości. I tak np. w ubiegłym roku do Urzędu Statystycz- nego zgłoszono 9755 wyrobów, tj. o 45 proc. więcej w porównaniu z ilością deklarowaną przez resorty w rocznym planie zgłoszeń, ale tylko 22 wyroby o wartości 115,4 mln zł. W tym samym czasie do planowa- nych 9755 wyrobów, tj. o 45 proc. więcej w porównaniu z ilością deklarowaną przez resorty w rocznym planie zgłoszeń, ale tylko 22 wyroby o wartości 115,4 mln zł. W tym samym czasie do planowa- nych 9755 wyrobów, tj. o 45 proc. więcej w porównaniu z ilością deklarowaną przez resorty w rocznym planie zgłoszeń, ale tylko 22 wyroby o wartości 115,4 mln zł.

go i Skupu; deklarowało zgłoszenie 413 wyrobów o wartości produkcji w skali roku 3 mld zł, natomiast zgłosiło 634 wyroby o wartości 8,3 mld zł, przy czym znakomita większość wyrobów tego resortu uzyskała pozytywną ocenę (z 68 badanych o wartości 8,7 mld zł - 480 wyrobów o wartości 8,7 mld zł i zakwalifikowano do znaków jakości). Z tym jednak, że kontrolę stwierdziły, iż powinna część oznaczonej produkcji tego resortu przeznaczona jest na eksport (konserwy mięsne, przetwory owocowe-warzywne). W innych resortach obser- wuje się podobne zjawisko, np. 50 proc. mebli oznaczonych znakiem jako- ści kierowanych jest na eksport.

W kierowaniu na eksport wyrobów ze znakiem jakości nie ma, oczywiście, nic nagannego, jeśli jednocześnie roz- wijana jest produkcja ze znakiem jako- ści adresowana na rynek wewnętrzny. Tak jednak nie jest, niestety. Liczne kontrole (objęły one w ub. roku ponad 4 tys. wyrobów) wykazały, że przed- siębiorstwa wstrzymują się od produk- cji oznaczonej na rynek, a ponadto w sprawozdaniach wykazują wyższy udział tej produkcji w dostawach rynkowych. Kontrola BZJ wykazuje na niezgodność pomiędzy sprawozdaniami resortów ob- jętych statystyką GUS, a rzeczywistością rynkową. Uwzględniając nawet skłonność re- sortów do zaniżania w sprawozdaniach wartości produkcji, podlegającej ozna- czeniu trudno oprzeć się wrażeniu, że pomiędzy tempem wzrostu ilości wy- robów oznaczonych, a tempem ich do- staw na rynek występuje zasadnicza różnica. Ponad 10 tys. wyrobów ze zna- kiem jakości powinno być widać na rynku, szczególnie w sytuacji, gdy z ro- ku na rok przybyło aż 3 tysiące arty- kulów opatrzonych „i”, literką „Q” lub znakiem kontrolnym. Jest jednak ina- czej. Dlaczego?

Poza wspomnianą już skłonnością pro- ducentów do zaniżania o przyznanej znaku jakości ze względów prestiżowych lub eksportowych dodatkowym czyn- nikiem utrudniającym klientowi trakto- wanie znaku jakości jako pewnego odróżnika wyrobów bardzo dobrych od takich sobie i kiepskich jest rozsa- ca przewaga podzespołów i części wśród artykułów oznaczonych, i tak np. BZJ w ub. roku wydało 58 zwolnień na oznaczenie wyrobów elektrycznych, w tym tylko 5 zwolnień na wyroby fina- lne (magnetofon ZK-120, odbiornik tran- zystorowy „Kamila” i trzy aparaty tele- foniczne), pozostałe dotyczyły części i podzespołów. Dodajmy jeszcze, że efekt oznaczenia magnetofonem znakiem jako- ści osłabiały kłopoty z taśmą, aparatów telefonizacyjnych zaś - trudność z ich nabywaniem w wolnej sprzedaży.

Z tych m. in. przyczyn znak jakości nie może spełniać tej roli na naszym rynku, jaką powinien. Rozumujemy róż- nego rodzaju kłopoty z kooperacją i potrzebę zainteresowania producentów części i podzespołów poprawą jakości, niemniej wydaje się, że obejmowa- niem oznaczaniem tej grupy wyrobów w co- raz szerszym skali zakreślenia prawdzi- wych obraz, dobitnie mówi o tym fakt, że Minister Handlu Wewnętrznego coraz częściej zmuszony jest do wydawania zakazu zakupu towarów rynekowych. Konieczność podejmowania tego rozda- ju decyduje od innej strony potwierdza m. in. to, że wśród 35 producentów 31 wyrobów, którym w wyniku kontroli cofnięto w ub. roku prawo do ozna- czenia, znajdowały się zakłady przemysłu ciężkiego, a znaczna na rynku marce- „Wawel”, „Chelmek”, Zakłady Wytwo- rzenia Lamp Elektrycznych im. R. Łukse- burg, Polskie Zakłady Optyczne (znak „Q”), „Paw”, „Sądeczka” i inne. Doda- my, że nie chodziło bynajmniej o wyro- by akompletowane technicznie, z wy- jankiem PZO (maskownica fotograficz- na) i Pomocników Zakładów Budowy Maszyn (kuzarka szachmatowa), je- żeli nie dobańek do wody i miednicę emaliowaną (Rybnickie Zakłady Meta- lowe) lub patelnie emaliowaną z trzon- kiem z tworzywa sztucznego (Wyszko-

Wskazy F-ka Naczyni Emaliowanych) też można robić w sposób nie odpowia- dający ustalonym kryteriom jakościowym. Tego rodzaju sygnały dobitnie prze- konują, że resorty gospodarcze powinny powziąć za sobą nie tylko problemy jakości, ale i mniej formalnie traktować oznaczanie wyrobów. Wniosek ten potwierdza fakt, że z 258 zwolnień, wydanych w ub. ro- ku na oznaczenie 1089 wyrobów aż 1078 zwolnień, które klient może mieć, przypada na artykuły, którym w szczególności przyznano znak jakości (przedstawie- nia decyzji o oznaczeniu). Dzięki tym głę- bokie artykułom odnotowano 1089 wyrobów ze znakiem jakości wzrostu w ub. roku o 3 tys.

BZJ i innym instytucjom oznacza- cym wypadają przypominie, że znak ja- kości ma służyć głównie klientowi i w tego punktu widzenia konieczne jest skoncentrowanie uwagi i na artykułach, które otrzymywały poważną rolę w budzie- tach rodzinnych. Niezgodność jest przy tym dążenie do pewni i kompleksowej w pracy orientacji. W tym sensie, że części i podzespołów poprawą jakości, niemniej wydaje się, że obejmowa- niem oznaczaniem tej grupy wyrobów w co- raz szerszym skali zakreślenia prawdzi- wych obraz, dobitnie mówi o tym fakt, że Minister Handlu Wewnętrznego coraz częściej zmuszony jest do wydawania zakazu zakupu towarów rynekowych. Konieczność podejmowania tego rozda- ju decyduje od innej strony potwierdza m. in. to, że wśród 35 producentów 31 wyrobów, którym w wyniku kontroli cofnięto w ub. roku prawo do ozna- czenia, znajdowały się zakłady przemysłu ciężkiego, a znaczna na rynku marce- „Wawel”, „Chelmek”, Zakłady Wytwo- rzenia Lamp Elektrycznych im. R. Łukse- burg, Polskie Zakłady Optyczne (znak „Q”), „Paw”, „Sądeczka” i inne. Doda- my, że nie chodziło bynajmniej o wyro- by akompletowane technicznie, z wy- jankiem PZO (maskownica fotograficz- na) i Pomocników Zakładów Budowy Maszyn (kuzarka szachmatowa), je- żeli nie dobańek do wody i miednicę emaliowaną (Rybnickie Zakłady Meta- lowe) lub patelnie emaliowaną z trzon- kiem z tworzywa sztucznego (Wyszko-

PODSTAWOWYM kryterium specjalizacji przedsiębiorstwa w przemyśle Niemieckiej Republiki Demokratycznej, a zwłaszcza w przemyśle maszynowym był dotychczas produkt końcowy, a więc np. gotowa, pojedyncza maszyna. Jak stwierdzają ekonomiści NRD-owsy, w tej dziedzinie osiągnięto już bardzo wysoki stopień specjalizacji przedsiębiorstw, eliminując praktycznie wszelki paralelizm produkcyjny. Na tej drodze byłoby więc bardzo trudno podnieść stopień specjalizacji. Inaczej rzecz się przedstawia, gdy spojrzeć na specjalizację w częściach i zespołach. Tu obserwuje się jeszcze duże rozproszenie i dublowanie produkcji. Stąd też w planowym kształtowaniu podziału pracy i kooperacji zwraca się obecnie w przemyśle maszynowym NRD główną uwagę nie na pojedynczą maszynę, lecz z jednej strony — na zespoły maszyn, a z drugiej — na ich części i elementy. Na takiej bazie powstaje w branży nowy podział pracy, który np. w budowie maszyn rolniczych obejmuje następujące składniki: 1. produkty poszczególnych faz procesu technologicznego (części i większe elementy); 2. rodzaje maszyn (dla uprawy ziemi, żniwnie i inne) oraz 3. zespoły maszyn albo linie technologiczne (zespoły maszyn do uprawy zbóż, do uprawy kartofli itp.).

Na tle omówionych tu krótko tendencji, bardziej zrozumiałe stanie się dążenie do tworzenia nowych form organizacyjnych w przemyśle NRD. Wynika ono bowiem w poważnej mierze również z konieczności nadrobienia pewnych opóźnień w budowie pionowych systemów produkcyjnych. O ile w przemyśle — wysokorozwiniętych państw kapitalistycznych pionowa integracja przedsiębiorstw stanowi dominujący typ integracji, o tyle w krajach socjalistycznych, w tym również w NRD, przeważa ciągle organizacja pozioma, co jest jedną z przyczyn trwających trudności kooperacyjnych i obniżonej efektywności produkcji w przemyśle maszynowym w NRD.

Drugą przesłanką tworzenia nowych organizacji przemysłowych jest chęć osiągnięcia korzyści płynących z koncentracji produkcji i — co jest ostatnio w NRD mocno podkreślane — koncentracji potencjału naukowo-technicznego, ściśle powiązanego z przemysłem. Ta przesłanka łączy się oczywiście bardzo ściśle z poprzednio omówionymi

KOMBINATY W NRD (1)

Zasady organizacji

SZYMÓN JAKUBOWICZ

problemami podziału pracy i kooperacji.

Trzecia przesłanka wynika z tzw. polityki strukturalnej, zmierzającej do szybkiego unowocześnienia struktury gospodarczej NRD w ogóle, a struktury przemysłowej w szczególności. Kierownictwo gospodarcze NRD upatruje w nowych, wielkich jednostkach przemysłowych szczególnie skuteczne narzędzie realizacji swojej polityki strukturalnej.

Jednostką, która ma zapewnić realizację wszystkich wymienionych tu przesłanek, jest nowy typ kombinatu przemysłowego, stanowiący jedną z wielu możliwych mutacji przedsiębiorstwa wielozakładowego. Jak stwierdza ustawodawca, przy tworzeniu kombinatów należy wychodzić z założenia, że ich funkcja „polega na efektywnej koncentracji, centralizacji, kooperacji i kombinacji przedsiębiorstw państwowych”. Wynika stąd, że zespolenie kilku przedsiębiorstw w jedno wielkie przedsiębiorstwo nie może być wynikiem mechanicznego ich połączenia. Takie zjawiska zdarzały się np. w budownictwie dość często i były ostro krytykowane. Chodzi tu raczej o nowy podział specjalizacyjnych grupowych przedsiębiorstw, o system bardziej efektywny, niżby to wynikało z prostego dodania rezultatów ich pracy w dotychczasowym układzie.

CENTRALIZACJA — DECENTRALIZACJA

Wiele gorzkich słów wypowiedziano w maju ub. roku na X Plenum KC SED pod adresem zarządzających niektórymi kombinatami. Napietowano, szczególnie tendencje owych zarządców do centralizowania zadań i funkcji, należących jedno-

znacznie do kompetencji zakładów wchodzących w skład kombinatu, w wyniku czego uniemożliwiono ich załogom rozwinięcie inicjatyw w wykonywaniu planów oraz ponoszenie odpowiedzialności za własną gospodarkę. Postawienie tego problemu przez kierownictwo partii na plenarnym posiedzeniu Komitetu Centralnego świadczy, iż nie jest to sprawa błaża. Rozumieć należy raczej, że zaliczyć ją trzeba do podstawowych, przy budowie kombinatów zagadnień.

Niebezpieczeństwo nadmiernej centralizacji ujawniło się już nie po raz pierwszy po wprowadzeniu nowych zasad systemu ekonomicznego NRD. W swoim czasie (r. 1967) również ostro krytykowano zjednoczenia za przesadną ingerencję w sprawy przedsiębiorstw, nie oszczędzono także nowo powołanych w r. 1966 ministerstw przemysłowych. Narzuca się więc pytanie, czy nowy system planowania i zarządzania nie zawiera pewnych elementów prowadzących do centralizacyjnych wypaczeń?

Z drugiej strony zgodzić się należy, że znalezienie optimum relacji centralizacji — decentralizacji w organizacji procesu produkcyjnego i zarządzania zakładami kombinatowymi nie należy do zadań łatwych. Z istoty kombinatu wynika przecież konieczność centralizacji wielu zadań i funkcji na szczeblu zarządu kombinatu. Najczęściej wymienia się następujące możliwości:

1. centralizacja zadań w dziedzinie przygotowania produkcji,
2. centralizacja zbytu,
3. centralizacja procesów pomocniczych (transport, konserwacja itp.),
4. centralizacja w planowaniu i zarządzaniu (prognozy, badania rynku itd.),

5. centralizacja środków finansowych (środki na badania, zysk, amortyzacja, rezerwy itp.).

Uważa się równocześnie, że centralizacja musi być ekonomicznie uzasadniona. Oznacza to, iż koszty powinny w konsekwencji znaleźć przy zachowaniu takich warunków, jak: pełne zaspokojenie zapotrzebowania na dany wyrób, odpowiednia jego jakość, zdolność do szybkiego reagowania przedsiębiorstwa na wymogi rynku i rewolucji naukowo-technicznej. Tak sformułowana efektywność centralizacji a zatem również jej granice zależą od bardzo wielu czynników. Wymienić tu można przykładowo: organizację kombinatu (pionową czy poziomą), wielkość i znaczenie zakładów, które weszły w skład kombinatu, liczebność i kwalifikacje kadr, odległość zakładów względnie od siebie i od zarządu kombinatu, rozbudowę systemu informacji itd. itp.

Jeżeli przyjrzyć się tylko dwóm ostatnim czynnikom, to uświadczymy, że jaskrawo obiektywne granice centralizacji zarządzania w kombinacie. W NRD przywiązuje się bardzo duże znaczenie do rozwoju systemu informacji, opartego na elektronicznym przetwarzaniu danych. Jednakże system ten jest jeszcze stosunkowo słabo rozbudowany, stąd też proces podejmowania w zarządzie kombinatu decyzji dotyczących zakładów, odległych niejednokrotnie o kilkadziesiąt kilometrów, jest utrudniony.

Innymi słowy, obiektywne warunki, w jakich pracują kombinaty NRD-owskie, jak również dążenie do wykorzystania inicjatyw kierownictwa i załogi zakładów prowadzi do wypracowania modelu kombinatu, w którym zakładom pozostawia się tyle samodzielności, na ile to tylko jest możliwe bez mar-

nowania efektów koncentracji i centralizacji.

SITUACJA PRAWNA

Wykorzystując doświadczenia własne i innych krajów socjalistycznych (a zwłaszcza czechosłowackiej), stworzono w NRD koncepcję modelu przedsiębiorstwa wielozakładowego, zwanego kombinatem, w którym sytuacja zakładów kształtuje się następująco:

1. Przedsiębiorstwa, które weszły w skład kombinatu nie muszą być skupione na wspólnym terytorium.
 2. Przedsiębiorstwa te tracą w zasadzie osobowość prawną i przekształcają się w zakłady.
 3. Zakłady zachowują wiele cech przedsiębiorstw, zwłaszcza w zakresie odrębności ekonomicznej.
 4. Dyrekcja zakładu wiodącego (Stammbetriebe) pełni równocześnie funkcje zarządu kombinatu.
- Piszemy, że przedsiębiorstwa, które weszły w skład kombinatu tracą „w zasadzie” osobowość prawną. Otóż w istocie jest to zasada generalna, od której mogą istnieć wyjątki. Ustawodawca przewidział mianowicie, że w przypadkach szczególnych, na podstawie decyzji kierownika odpowiedniego resortu, przedsiębiorstwo podporządkowane zarządowi kombinatu może zachować osobowość prawną. W takim przypadku kieruje się ono w zakresie swoich praw i obowiązków zasadami zawartymi w zarządzeniu z 10.2.1967 o przedsiębiorstwach państwowych.

Brak nam informacji aby stwierdzić, czy stworzona w ten sposób przez ustawodawcę możliwość została w którymkolwiek kombinacie wykorzystana. W kombinacie Zeissa istniały podobno tendencje do nadania wszystkim zakładom osobowości prawnej. W takim przypadku ugrupowanie to straciłoby jednak charakter przedsiębiorstwa wielozakładowego, a przyjąłoby raczej postać socjalistycznego koncernu. W sytuacji zaś, w której do kombinatu, czyli grupowania zakładów, wchodzi przedsiębiorstwo z pełnymi prawami, mogą powstać sytuacje konfliktowe. Trudno sobie bowiem wyobrazić, aby dyrekcja jednego przedsiębiorstwa zarządzała innym przedsiębiorstwem o równych prawach.

Opisane wyżej sytuacje będą należeć, jak wynika z intencji ustawodawcy, do wyjątkowych. Powołanym warunkiem wejścia przedsiębiorstwa w skład kombinatu jest natomiast utrata osobowości

prawnej. Ustawodawca posuwa się jednak dość daleko w dążeniu do zachowania prestiżu i prawnych pełnomocnictw byłych przedsiębiorstw. Przede wszystkim nie nazywa ich zakładami (Werke), lecz „przedsiębiorstwami państwowego kombinatu” (Betriebe des volkseigenen Kombinates). Węć nie „przedsiębiorstwami państwowymi” (volkseigene Betriebe), ale jednak — przedsiębiorstwami.

Następnie, dyrektor kombinatu może przenosić pewne uprawnienia kombinatu, jako osoby prawnej, na dyrektorów zakładów. Może on np. zaakceptować lub zlecić dyrektorom zakładów zawieranie umów z ich kontrahentami. Na wniosek dyrektora kombinatu zakład może nawet zostać wpisany do rejestru przedsiębiorstw państwowych, oczywiście na karcie rejestracyjnej kombinatu.

Ustawodawca przewidział wreszcie, że zakład ma prawo wnoszenia przeciw kombinatowi roszczeń, wynikające z działalności gospodarczej zakładu, mają być rozpatrywane przez odpowiednią placówkę arbitrażową (Vertragsgericht).

W jaki sposób nowa organizacja przemysłu NRD odbija się na systemie finansowym i stosowaniu rozrachunku gospodarczego? Jaki kształt przybierają konkretnie stosunki między kombinatem i zakładami wchodzącymi w jego skład? Jakże następują rozgraniczania kompetencji i odpowiedzialności? Te sprawy postaram się szerzej przedstawić w następnym artykule, poświęconym kombinatom w NRD.

9. Por.: Harry Nick — Zu einigen Problemen der Wirtschaftsorganisation als einem Wachstumsfaktor der sozialistischen Produktion, „Wirtschaftswissenschaften” nr 1/1970.

10. Por.: Uchwała Rady Ministrów NRD z dn. 21.5.1969 w „Gesetzblatt der Deutschen Demokratischen Republik”, Teil II nr 46.

11. Szerzej na ten temat: Kombinaty w NRD, „ZG” nr 10/1969.

12. Por.: Oekonomische Modellierung im volkseigenen Kombinaten und Grossbetrieben. Information zu aktuellen Problemen der Planung und Leitung der Volkswirtschaft nr 2/1969. Wyd. Staatliches Forschungsinstitut der Staatlichen Plankommission, Blauetyn powiatu.

13. Por.: Verordnung über die Bildung von volkseigenen Kombinaten, § 10. Gesetzblatt der DDR Teil II Nr 121 z 1963 z.

Bulgaria — ważny partner handlowy

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

W wieloletnich i rocznych umowach handlowych celowe byłoby określać zobowiązania na dostawy określonych artykułów rolnospożywczych i towarów konsumpcyjno-przemysłowych kwotami globalnymi bądź też zastosować w odniesieniu do nich formę zliberalizowanej wymiany towarowej. Potwierdziła to m. in. praktyka polsko-bułgarskich stosunków handlowych. Umiarkowane bowiem założenia w umowie wieloletniej w zakresie wzajemnych dostaw tych towarów zostały znacznie przekroczone w toku realizacji umowy w drodze bezpośrednich kontaktów między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego bez konieczności korzystania z instrumentów polityki interwencyjnej władz państwowych obu krajów.

Analiza realizacji aktualnej polsko-bułgarskiej pięcioletniej umowy handlowej wskazuje na to, że w większości przypadków założenia tej umowy zostaną znacznie przekroczone z korzyścią dla obydwu krajów. Biorąc pod uwagę fakt, że został już podpisany protokół o wymianie towarów na 1970 r. można, w oparciu o dotychczasową realizację wieloletniej umowy i wolumenu obrotów przewidzianych w bieżącym roku, określić, że polsko-bułgarska wymiana towarowa w obecnym pięcioletnim ukształtuje się następująco:

Rok	Import z LRB	Eksport z LRB
1966	30,4	40,1
1967	40,4	46,2
1968	42,6	57,1
1969	57,5	66,5
1970	66,5	66,5

) obliczenia wstępne
) szacunek

Jak wynika z powyższych danych założenia polsko-bułgarskiej wieloletniej umowy handlowej na lata 1966—1970 określające na ten okres ogólny wolumen wzajemnych dostaw towarów w wysokości ponad 330 mln rubli o 26 proc. więcej niż w latach 1961—1965 zostały osiągnięte już w roku 1969. W ten sposób pięcioletni plan wzajemnej wymiany zawarty w wieloletniej umowie został wykonany w ciągu czterech lat, a ściślej mówiąc w ciągu trzech i pół roku. Na tle dotychczasowych pozytywnych i pomyślnych doświadczeń można przewidywać, że faktycznie zrealizowana w wzajemna polsko-bułgarska wymiana towarowa osiągnie w bieżącym pięcioletnim okresie wartość 530 mln rubli i przewyższy założenia umowy wieloletniej o ponad 60 proc.

Do najważniejszych czynników, które wpłynęły na tak pomyślny rezultat wzrostu wymiany handlowej zaliczyć należy przede wszystkim:

- bardzo szybki wzrost wzajemnych dostaw maszyn i urządzeń;
- znaczne zwiększenie polskiego importu z Bułgarii towarów rolnospożywczych;
- poważny wzrost wzajemnej wymiany towarów konsumpcyjnych pochodzenia przemysłowego.

Należy podkreślić, że dynamiczny rozwój polsko-bułgarskiej wymiany towarowej zwłaszcza w zakresie maszyn i urządzeń osiągnięty został nie w drodze klasycznego handlu zagranicznego. Jest on w dużym stopniu wynikiem pomyślnie rozwijającej się współpracy gospodarczej organizowanej i realizowanej w ramach powołanej w 1958 r. w myśl ustaleń wspólnej deklaracji między delegacjami partyjno-rządowymi obu państw, Polsko-Bułgarskiej Komisji Współpracy/Gospodarczej.

W dziedzinie przemysłu maszynowego przedstawiciele odpowiednich resortów, zjednoczeń i zakładów obu krajów współpracują w zakresie bu-

downictwa okrętowego, przemysłu elektronicznego, elektrotechnicznego, teletechnicznego. Pomyślnie rozwija się współpraca gospodarcza, specjalizacja i kooperacja w przemyśle obrabiarkowym, hutniczym w zakresie automatyki i aparatury kontrolno-pomiarowej i w szeregu innych branżach przemysłu elektromaszynowego obu krajów.

W wyniku stosunkowo zaawansowanej współpracy w przemyśle okrętowym, w bieżącym pięcioletnim okresie dostarczy Polsce 16 statków o nośności 3200 ton każdy. Statki te budowane są na podstawie polskiej dokumentacji, a ich silniki główne oraz znaczna część wyposażenia jest polskiej produkcji.

Godnym uwagi jest fakt, że wraz z rozwojem potencjału gospodarczego i przemysłu elektromaszynowego Ludowej Republiki Bułgarii z każdym rokiem zwiększa się nie tylko wolumen bułgarskiego eksportu inwestycyjnego do Polski, ale również asortyment wyrobów.

Bułgaria eksportuje do Polski nie tylko tradycyjne towary, takie jak wagony towarowe, wózki akumulatore, elektrowciągły czy wyroby z zakresu elektrotechniki silnikoprądowej, ale również wspomniane już statki pełnomorskie, wyroby przemysłu elektronicznego i teletechnicznego, półprzewodniki, automatykę i aparaturę kontrolno-pomiarową, a ostatnio w dużych ilościach urządzenia techniki obliczeniowej, a zwłaszcza biurowe kalkulatory elektroniczne.

Co się tyczy polskiego eksportu inwestycyjnego do Bułgarii, to główną pozycję stanowią w nim środki transportu drogowego a więc samochody osobowe i ich pochodne. Dużą rolę odgrywają maszyny włókiennicze, automatyka i aparatura kontrolno-pomiarowa, maszyny budowlane i drogowe, obrabiarki do metali, silniki okrętowe i wyposażenie dla statków, urządzenia dla przemysłu hutniczego, elektroniczne maszyny matematyczne jak również kompletne obiekty, dostarczane dla różnych gałęzi przemysłu Ludowej Republiki Bułgarii.

Bardzo wysokie przekroczenia założeń obecnej umowy wieloletniej nastąpiły w dziedzinie wzajemnych dostaw towarów konsumpcyjnych przemysłowych. Dzięki temu towary konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego zaczynają odgrywać w polsko-bułgarskim handlu zagranicznym wcale nie pośrednią rolę. Jest to wynik poważnych postępów jakie w ostatnim dziesięcioleciu dokonywały się w obydwu krajach w przemyśle lekkim i w tych dziedzinach przemysłu elektromaszynowego, których produkcja przeznaczona jest na bezpośrednie potrzeby konsumenta.

Uzyskiwane z tytułu różnicy między polskim eksportem a importem w zakresie maszyn i urządzeń oraz towarów konsumpcyjnych przynosiły dodatnie saldo płatnicze pozwoliło zwiększyć w poważnym stopniu import do Polski bułgarskich artykułów rolnospożywczych, a także zwiększyć zakres wydatków na podróże turystyczne obywateli polskich do Bułgarii.

Czasami w niektórych środowiskach bułgarskich padają uwagi o rzekomej nieekwiwalentności pokrywania importu inwestycyjnego eks-

portem towarów rolnospożywczych. Wyjaśnić tu trzeba, że w ogóle nie jesteśmy zwolennikami bilansowania struktury towarowej handlu zagranicznego, albowiem o strukturze towarowej powinny decydować wzajemne potrzeby i możliwości dostaw towarowych. Jeśli jednak rzecz idzie o pozornej nieekwiwalentności importu inwestycyjnego w zamian za eksport towarów rolnospożywczych, to nie wypada zapominać, że import maszyn i urządzeń pomaża potencjał gospodarczy każdego kraju, zwiększa siły wytwórcze i środki produkcji, zaś import towarów rolnospożywczych jakkolwiek ważny dla zabezpieczenia potrzeb rynku wewnętrznego i konsumenta — czego nikt nie kwestionuje — ma jednak charakter konsumpcyjny.

Pomyślnie rozwija się specjalizacja produkcji i dostaw w dziedzinie wyrobów hutniczych. Oparta o takie przesłanki wymiana wyrobów walcowanych sięga ostatnio od 15—20 tys. ton w eksporcie każdej ze stron w stosunku rocznym. Przykład wzajemnej specjalizacji w zakresie wyrobów hutniczych powinien być zastosowany również do innych dostaw surowcowych, a zwłaszcza w dziedzinie chemii. Byłoby to niewątpliwie korzystna dla obu krajów droga wzajemnego zwiększenia wymiany handlowej towarami surowcowymi i półfabrykatami.

Omawiając aktualne problemy polsko-bułgarskiego handlu zagranicznego warto, w obliczu intensywnie przygotowań do nowej pięcioletniej umowy handlowej, zasygnalizować niektóre spostrzeżenia i wnioski.

W związku ze stale rosnącym woluminem i rozszerzającym się asortymentem wzajemnych dostaw zwłaszcza w grupie maszyn i urządzeń, zachodzi nieodzowna konieczność dalszego rozszerzenia i pogłębienia kooperacji i specjalizacji produkcji, która powinna stanowić fundament wzajemnej wymiany towarowej w przyszłości.

Obydwa kraje przeszły już etap ekstensywnego rozwoju, który nieuchronnie towarzyszy burzliwemu wzrostowi gospodarcemu państw pragnących w szybkim tempie odrobić swoje zadanie ekonomiczne. Obecnie na pierwszym planie stają problemy efektywności gospodarowania i selektywnego wyboru w poszczególnych dziedzinach gospodarki takich branż czy wyrobów, dla których istnieją już lub należy stworzyć optymalne warunki szybkiego wzrostu wielkoseryjnej i nowoczesnej produkcji.

Stąd też w krajach socjalistycznych o niekomplementarnej gospodarce, a do takich należy i Polska i Bułgaria podejmuje się procesy przystosowawcze zmierzające do racjonalnego podziału pracy zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej. Zwracamy na to uwagę i określiliśmy wytyczne działania uchwały 23 specjalnej Sesji RWPG zmierzającej do socjalistycznej integracji gospodarczej.

W sferze produkcji materialnej krajów RWPG, a w tym również i w Polsce i w Bułgarii obserwujemy jeszcze w wielu przypadkach rozproszenie wysiłków, polegające na paralelizmie produkcji, nie optymalnej jej skali, krótkich seriach, bra-

ku unifikacji podstawowych zespołów wytwarzanych w poszczególnych krajach, nierozwiązaniu do końca problemów kooperacji w zakresie najnowocześniejszych dziedzin produkcji, zwłaszcza w przemyśle maszynowym, chemicznym i elektronicznym. Mimo że nasze kraje wydają olbrzymie sumy na zakup nowych licencji i technologii, nie możemy się poszczycić choćby jednym poważniejszym przykładem wspólnego zakupu nowej techniki i utworzenia w wzajemnej współpracy takich mocy produkcyjnych, które by na wybranych odcinkach za bezpieczy zapożycowanie dwóch czy więcej partnerów.

Dlatego też rozpatrując perspektywy polsko-bułgarskiej wymiany handlowej wydaje się w pełni uzasadnione położenie szczególnej uwagi na sprawy wielostronnej i dwustronnej specjalizacji i kooperacji produkcji. Należy ją ze szczególną troską rozwijać, pogłębiać i rozszerzać w tych dziedzinach gdzie już istnieje i daje pozytywne rezultaty, a więc w przemyśle stocznioowym, hutniczym, elektrotechnicznym i precyzyjnym i organizować w przemyśle np. motoryzacyjnym, chemicznym, farmaceutycznym, elektronicznym i lekkim.

Celowe jest dalsze rozszerzenie związków produkcyjnych między przemysłami obu krajów w kierunku uruchomienia wspólnej lub kooperowanej produkcji niektórych deficytowych maszyn i urządzeń.

Głębokiego przeanalizowania i podjęcia śmiałych decyzji wymaga wzajemna współpraca w niektórych dziedzinach bazy surowcowej, a w szczególności w zakresie produkcji i wzajemnych dostaw surowców i półfabrykatów chemicznych, włókienniczych, metali kolorowych, gdzie istniejące możliwości są w zbyt małym stopniu wykorzystywane i nie odgrywają należytej roli we wzajemnej wymianie towarowej.

Chodzi więc o to, by w jak naj-szybszym czasie podjąć z obu stron dalsze intensywne wysiłki, tak aby w następnym pięcioletnim polsko-bułgarską wymianę towarową cechowała nadal duża dynamika, a jej rozwój był oparty w dużym stopniu na szerokiej wzajemnych powiązaniach w sferze produkcji. W ten sposób obydwaj kraje zwiększą swój udział w międzynarodowym socjalistycznym podziale pracy.

Wizyta delegacji partyjno-rządowej bratniej Bułgarii, przeprowadzonej podczas jej trwania rozmowy na najwyższym szczeblu, z pewnością przyczynią się do dalszej aktywizacji stosunków między naszymi krajami, w tym wzajemnych dostaw, kooperacji przemysłowej, współpracy gospodarczej i naukowo-technicznej.

TADEUSZ DOROTA

ZE ŚWIATA

AUTOBUSY Z WĘGIER

W 1969 r. budapeszteńska fabryka autobusów „Ikarus” wyprodukowała 400 autobusów, w bieżącym roku zakład opuścił 640 sztuk tych pojazdów. Większa część produkcji — 5100 autobusów — jest przeznaczona na eksport. Do ZSRR — 2300 autobusów, do NRD — 1500. Ponadto węgierskie autobusy będą eksportowane do Polski, Bułgarii a także do Turcji i Libii. (K)

ZASADY POLITYKI KREDYTOWEJ WRL W 1970 R.

Nowy system gospodarowania w Węgrzech w sposób zasadniczy zwiększył samodzielność przedsiębiorstw m. in. w zakresie polityki inwestycyjnej. W 1969 r. państwowym przedsiębiorstwom i spółdzielniom udzielono o 25 proc. więcej kredytów niż w 1968 r. Jedną z podstawowych zasad banku jest udzielanie kredytu na produkcję takich wyrobów, na które istnieje popyt na krajowym i zagranicznych rynkach. Aktualnie, polityka kredytowa preferuje eksport, następnie zamierzenia zwiększenia produkcji rolnej w dziedzinie hodowli rogowciny i świń. Nadal będzie się popierać szybko rentujące inwestycje. Ulgowe kredyty będą przyznawane przede wszystkim na import maszyn z krajów socjalistycznych. Przewiduje się przyspieszenie długoterminowych kredytów — do 12 lat — na rekonstrukcję poszczególnych gałęzi przemysłu (np. przemysł tekstylny). Dogodne warunki korzystania z ulgowych kredytów stworzone dla takich dziedzin jak mechanizacja rolnictwa, budownictwo i przemysł materiałów budowlanych. Ulgowe, średniodługoterminowe i długoterminowe kredyty będą opłacane w wysokości 6 proc. rocznie. Kredyty o okresie do 3 lat będą obrotowymi przeznaczonymi na rozszerzenie usług, a także na polepszenie zaopatrzenia rynkowego będą udzielane przez bank nie, jak dotychczas — na 3 lata, lecz na 1 rok. Dotyczy to również dziedzin gospodarki produkcyjnych na eksport. (K)

POZARY W ANGLII

Pożary są klęską społeczną nie tylko w Polsce. Jak podaje British Insurance Association, straty spowodowane pożarami w Anglii w roku ubiegłym wynoszą olbrzymią sumę 120,4 mln funtów. Jest to o 20 proc. więcej niż w roku poprzednim 1968. Na przestrzeni ostatnich 25 lat jest to największy wzrost szkód spowodowanych pożarami. Wobec takiej sytuacji na odcinku pożarowym, British Insurance Association zaspokajadła podniesienie opłat ubezpieczeniowych od pożarów, zwłaszcza w łatwopalnych gałęziach przemysłu, jak przemysł chemiczny, drzewny, tekstylny itp. (MF)

PLAN ROZWOJU EKONOMICZNEGO ALGERII

W planie rozwoju gospodarczego kraju rząd Algierii na inwestycje w okresie 1970—1973 przeznaczył sumę 25 700 mln dinarów (2 350 mln funtów). W związku z tym przewiduje się, iż produkcja przemysłowa wzrośnie o 13 proc. rocznie, a globalny produkt narodowy z 15 840 mln dinarów obecnie wzrośnie w 1973 roku do 22 200 mln dinarów.

Na inwestycje w rolnictwie przeznaczono w planie tylko 15 proc. całości sum inwestycyjnych, chociaż rolnictwo zatrudnia 75 proc. ludności kraju, wynoszącej obecnie 13 mln osób. Algieria bowiem poprzez industrializację chce stać się najryńskiej składową z zacięciem gospodarczym i kulturalnym krajem. (MP)

WZROST REZERW ZŁOTA I DEWIZ W FRANCJI

Francuskie Ministerstwo Finansów dnia 2 lutego podało do wiadomości, że rezerwy złota i dewiz Francji w styczniu bieżącego roku zwiększyły się o 32,2 mln dolarów dochodząc do 3 847,7 mln dol. Na ten wzrost rezerw złota i dewiz w styczniu wpłynęły głównie wpłaty wyśnawcze z Funduszu Międzynarodowej Współpracy Gospodarczej, których wysokości nie ogłoszono. (MP)

LIPSK — WIOSNA 1970

KRZYSZTOF KRAUSS

KOMUNIKAT ogłoszony na zakończenie tegorocznych Wiosennych Targów Lipskich podkreśla, że obroty osiągnięte w roku bieżącym znacznie przekroczyły poziom z roku poprzedniego. Podczas dziesięciodniowych Targów panowała znakomita atmosfera handlowa, rzuciła się w oczy ogromna aktywność 9814 wystawców z 65 krajów — przy czym, co charakterystyczne szczególnie w odniesieniu do firm z krajów socjalistycznych — ale nie tylko — w nawiązywanych kontaktach chodziło nie wyłącznie o doraźne transakcje kupna — sprzedaży, ale również o nawiązanie bardziej trwałych form współpracy polegających na kooperacji produkcyjnej i specjalizacji. Lipsk pozostaje oczywiście ważną imprezą handlową w stosunkach Wschód — Zachód. Ta jego tradycja już w tej chwili pożywa, raz jeszcze znalazła potwierdzenie w roku bieżącym. Ten fakt rzuca się w oczy. W mieście, leżącym na terytorium kraju, którego istnienia wciąż jeszcze nie chce oficjalnie dostrzec i uznać spora część polityków na zachód od Łaby, nie zabrakło praktycznie ani jednej firmy liczącej się w świecie, a przynajmniej w Europie. Ponad 1000 dziennikarzy dosłownie ze wszystkich zakątków kuli ziemskiej odnotowywało skrupulatnie każde najmniejsze wydarzenie zachodzące na Targach. Międzynarodowe konferencje prasowe, organizowane z udziałem członków kierownictwa państwowego NRD — jak np. konferencja prasowa ministra Handlu Zagranicznego NRD Horsta Sölle — z trudem mieściły wszystkich zainteresowanych korespondentów prasy zagranicznej, a urządzano je w najobszerniejszych salach. Jakimi dysponowali gospodarze. Wskazuje to na anachroniczność i absurdalność oporów polityków, na to — że życie jest jednak mocniejsza i rządzi się własnymi prawami, a pożywa, zdobyta przez NRD w gospodarce światowej doceniana jest przez wszystkich, bez względu na to, jaki kraj i jaki system społeczny, reprezentują.

Znaczna część kontaktów, nawiązanych na tegorocznych Targach przez gospodarzy, dotyczy firm zachodnich i o kontakty te firmy zachodnie usiłowały zabiegać, rywalizując między sobą. Podkreślam, że, mimo to, nie ma tu, co do tego, co cała ośrodek zarosłowyje się absurdalnością, zarzuć, że procesy integracyjne, zachodzące w krajach RWPG, zamierzają krajów socjalistycznych w tej dziedzinie, prowadzą do wyizolowania się państw socjalistycznych z gospodarki światowej, że aktywniejsze niż dotychczas uczestnictwo tych krajów w wymianie i współpracy międzynarodowej oraz dążenie do specjalizacji i kooperacji w ramach wspólnoty socjalistycznej są dążeniami przeciwstawnymi, nie do pogodzenia. Targi Lipskie dowodzą czegoś wręcz przeciwnego: posłepo we współpracy krajów socjalistycznych, wyzwalając dodatkowe możliwości

koncentracji sił na wybranych dziedzinach i przez to dotrymanie kroku współczesnej rewolucji technicznej, czynią nasze oferty eksportowe bardziej atrakcyjnymi i zarazem bardziej chłonne i przez to bardziej atrakcyjne stają się nasze rynki jako ośrodki zbytu odpowiadającej wymaganiom tej rewolucji techniki.

Stąd bynajmniej nie w sprzeczności z podstawowym założeniem lipskiej imprezy handlowej — rozwoju stosunków gospodarczych Wschód — Zachód — pozostawał ogromny nacisk w tym roku na pogłębienie współdziałania krajów socjalistycznych. Tej sprawie poświęcił np. znaczną część swego wystąpienia na międzynarodowej konferencji prasowej minister Handlu Zagranicznego NRD Horst Sölle. Odwołał się on do licznych już przykładów efektywnej roboty współpracy produkcyjnej przemysłowych krajów socjalistycznych, której odbiciem były m.in. niektóre prezentowane na Targach maszyny i urządzenia. Do nich należy np. rewelacyjny zestaw zautomatyzowanych urządzeń do produkcji dekoracyjnych tkanin metodą nieknaną, o 2-krotnie wyższej wydajności w porównaniu z analogicznymi urządzeniami dotychczas produkowanymi w świecie i o 8-krotnie wyższej wydajności w porównaniu z tradycyjnymi urządzeniami opartymi na krosnach, oznaczony następnie złotym medalem, wspólna konstrukcja i wspólna produkcja bielskiej „Befamy” i zakładów „Malimo” w Karl-Marx-Stadt w NRD. Przypomniał, że wyższy o ok. 40 proc. wzrost wymagany NRD z partnerami z RWPG w porównaniu z założeniami umów na lata 1966—1970 był przede wszystkim wynikiem dalszego pogłębienia „międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy. W związku z tym min. Horst Sölle podkreślił:

„Na progu nowego okresu planowania perspektywicznego Wiosenne Targi Lipskie 1970 nabierają szczególnego znaczenia w dziedzinie rozwoju kooperacji naukowo-produkcyjnej jak i zawarcia nowych długookresowych porozumień z ZSRR i innymi państwami — członkami RWPG o wzajemnych dostawach towarowych na lata 1971—1975. W ten sposób Targi będą sprzyjać urzeczywistnieniu decyzji i zaleceń Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, zwłaszcza jej XXIII sesji nadzwyczajnej, w duchu rozwijającej się socjalistycznej integracji ekonomicznej”.

Oczywiście nie trzeba już nikogo w tej chwili przekonywać, że międzynarodowy podział pracy, specjalizacja i kooperacja jest rzeczą użyteczną, czynnikiem ułatwiającym rozwiązywanie licznych problemów, występujących w rozwoju gospodarczym. Tym bardziej w NRD, gdzie — jak wiadomo — deficyt ręk do pracy i deficyt podstawowych surowców przemysłowych daje się

szczególnie ostro we znaki, gdzie od lat już intensyfikacja gospodowania nie jest hasłem a praktyczną wytyczną działania i gdzie jednak ciągle jeszcze nadmierne rozproszenie programów produkcji utrudnia pełną racjonalizację procesów wytwórczych.

Doskonale także zdają sobie sprawę nasi sąsiedzi z NRD, gdzie są ich najbliżsi partnerzy, na których zawsze mogą liczyć. Co jednak nie znaczy, że — przy powszechnej nawet akceptacji zasady ogólnej — w konkretnych wypadkach nie występują określone opory, utrudniające znalezienie rozwiązań w każdym poszczególnym przypadku. Tych oporów i oporów, hamujących procesy integracyjne nie przełamują oczywiście ogólne deklaracje. Najpełniej przemawiają konkrety, one przekonują najsukcesyjniej. Z tego założenia wychodził między innymi organizator tegorocznych Wiosennych Targów Lipskich, przyjmując zasadę wystawiennictwa branżowego, a nie narodowych pawilonów. Centralne stoiska narodowe pełniły w zasadzie jedynie funkcję ośrodka informacyjnego i zaplecza biurowego. Natomiast poszczególne ekspozycje — bez względu na to z jakich pochodziły krajów i jakich firm — rozmieszczone zostały w halach „współdzielniczych”: w jednych rozlokowano obrabiarki, w innych sprzęt elektroniczny, w jeszcze innych urządzenia dla przemysłu chemicznego, maszyn tekstylnych i obuwniczych itp. Przy czym — chodziło nie o ekspozycje pojedynczych maszyn i urządzeń, a kompleksów technologicznych.

Naturalnie dopuszczano od tej zasady wyjątki. Przede wszystkim dotyczyły one krajów trzeciego świata, dość licznie na tegorocznych Wiosennych Targach Lipskich reprezentowanych. Występowały one bowiem przede wszystkim w charakterze importerów sprzętu inwestycyjnego, a nie eksporterów. To, co kraje te pokazywały na Targach w wydzielonych stoiskach narodowych, obrazowało przede wszystkim, czym te kraje skłonne są płacić za dostawy inwestycyjne, ewentualnie — w niektórych wypadkach — pełnić funkcję propagandowe dotychczasowych dokonań technicznych, przeobrażeń industrialnych, a nie konkretnej, konkurencyjnej oferty handlowej.

Taka koncepcja wystawiennictwa ułatwiała dokonywanie obiektywnych porównań osiągniętej „poziomości” techniki, narzucała takie porównania. Umożliwiała także szybką orientację w dziedzinach, na ogół ludzkomu nieznanym z techniki, wydelegowanym przez zakłady pracy, kto i co ma do zaoferowania w interesujących ich dziedzinach. Konfrontacja międzynarodowa nie wypadła bynajmniej na niekorzyść krajów socjalistycznych. Dość wspomnieć, że spośród 59 złotych medali, przyznanych zagranicznym wystawcom na Wiosennych Targach Lipskich 1970, aż 31 medali i dyplomów uzyskały wyroby przedstawione

przez przemysł krajów socjalistycznych (bez medali i dyplomów przyznanych wyrobom NRD). Był to chyba najobiektywniejszy sprawdzian osiągniętego postępu w rozwoju krajów socjalistycznych, szerokie możliwości wielostronnego współdziałania, najbardziej przekonujący dowód, że umocnienie powiązań specjalizacyjnych i kooperacyjnych, pogłębienie międzynarodowego socjalistycznego podziału pracy, przyczynić się może jedynie do przyspieszenia tempa rozwoju nie zaś do cofnięcia się wstecz. Lipska ekspozycja targowa krajów socjalistycznych — dokonująca się w bezpośredniej konfrontacji z osiągnięciami rozwiniętych krajów kapitalistycznych — wykazała jak na dłoni, że stajemy się partnerami równorzędnymi. A także — poprzez grupowanie obok siebie oferty towarowej w poszczególnych branżach — wykazała, jak często jeszcze są to oferty dublujące się, dowodzące niedostatecznej koordynacji pozycji produkcyjnych i technicznych.

Jak na wspomnianym tle wypadła ekspozycja polska? Operowanie kwalitami podpisanych kontraktów eksportowych w tym wypadku daje stosunkowo niewiele. Nie tylko z tego względu, że na ogół na targach dochodzi do finalizacji wcześniejszych już prowadzonych rozmów, umowy są na długo przedtem przygotowane. Targi służą przede wszystkim orientacji na przyszłość, są inspiracją dla handlowców, czym warto się bliżej zainteresować. Także z tego względu opieranie się na liczbach charakteryzujących kontrakt eksportowe w tym wypadku zawodzi, że konkretna sytuacja płatnicza w stosunkach gospodarczych z NRD w roku bieżącym — posiadane w tym kraju waluty — a także mniejsze do momentu rozpoczęcia Targów zaawansowanie w kontraktach importowych niż eksportowych powodowały, że zainteresowani byliśmy przede wszystkim w dodatkowych zakupach. Rozmowy dotyczyły więc w pierwszym rzędzie dostaw importowych do Polski.

Podpisaliśmy m.in. umowę na dostawę do Polski kompletnego wyposażenia dla cementowni „Nowiny II” (ok. 45 mln zł dew.), dostawy w latach 1970—1972, na import maszyn rolniczych z NRD za 14 mln zł dew. w r. 1970 i 36 mln zł dew. w r. 1971, urządzeń poligraficznych (r. 1970 — 2,7 mln zł dew., r. 1971 — 7,5 mln zł dew.), sprzętu medycznego (r. 1970 — 0,5 mln zł dew., r. 1971 — 5 mln zł dew.), obrabiarek (13 mln zł dew. w r. 1971), maszyn biurowych (11 mln zł dew. w r. 1970), aparatury laboratoryjno-optycznej (2,7 mln zł dew. w r. 1970). Z ważniejszych kontraktów eksportowych warto w tym miejscu wymienić porozumienie w sprawie dostaw sprzętu medycznego i wag laboratoryjnych (na kwotę ok. 3 mln zł dew.) oraz długofalową umowę, obejmującą całe przyszłe pięciolecie, doty-

cząc dostaw elementów układów hydraulicznych (26,5 mln zł dew.). Daleko zaawansowane zostały także rozmowy w sprawie specjalizacji naszego kraju w produkcji dwóch rodzajów urządzeń peryferyjnych dla maszyn elektronicznych: perforatorów taśmy i czytników taśmy. Już obecnie są one stosowane w NRD-owskich komputerach „Robotron”, eksploatowanych na targach.

Podpisane umowy — przede wszystkim importowe — urealnily więc perspektywę osiągnięcia planowanego na rok 1970 poziomu obrotów między naszymi krajami, które — zgodnie z założeniami dwustronnego protokołu — wzrosnąć powinny po stronie eksportu NRD do Polski o 18 proc., a po stronie importu z Polski o 8 proc. Tak w jednym, jak i w drugim wypadku — dobra inwestycyjna stanowił powinny ok. 56 proc. dostaw. Najważniejszymi pożywkami w eksporcie polskim do NRD mają być samochody osobowe (4500 „Polskich Fiatów”), autobusy i samochody ciężarowe (300 autobusów „Jelcz 043”, 250 samochodów ciężarowych „Jelcz 315/8”), maszyny budowlane i drogowe, obrabiarki, sprzęt elektroniczny i elektrotechniczny, komputery, urządzenia dla przemysłu chemicznego, spożywczego, tekstylnego itp. W NRD-owskim eksporcie do Polski: obrabiarki, urządzenia elektryczne i elektroizacyjne, maszyny tekstylne, rolne, poligraficzne, sprzęt optyczny i medyczny, urządzenia dla transportu wewnętrznego, samochody osobowe („Trabant” i „Wartburg”) itp.

Są to fakty ważne dla naszych dwustronnych stosunków, ale jeszcze niewiele mówią o naszym uczestnictwie w tegorocznych Wiosennych Targach Lipskich. Z tego punktu widzenia bardziej istotne jest to, że byliśmy — po Związku Radzieckim — drugim największym wystawcą wśród krajów socjalistycznych, a trzecim wśród wystawców zagranicznych w ogóle — bo z obszerniejszą ekspozycją wystąpiła jeszcze także NRF. Doskonale była oprowa reklamowa: liczne plansze informacyjne na miejscu, niemal bez przerwy podawane informacje o naszym uczestnictwie przez megafony uliczne, anonsy w gazetce światowej, o cenie poziomu technicznego zaprezentowanej oferty eksportowej najlepiej świadczą 4 złote medale: jedynie Związek Radziecki — wśród wystawców zagranicznych z krajów socjalistycznych — zdobył ich więcej, bo aż 17. Węgrzy uzyskali 3 medale, Czechosłowacy i Bułgarzy po 2, Rumuni, Koreańczycy i Kubańczyki po 1.

A przecież — mimo tego bezsprzecznego sukcesu — trudno oprzeć się wrażeniu, że tylko w części wykorzystaliśmy szansę, jaką da ugrontowania przekonania o dojrzałości naszej oferty eksportowej i ukazania możliwości produkcyjnych naszego przemysłu stwarzała największa we wschodniej Europie i jedna z najważniejszych w świecie międzynarodowych imprez handlowych. Co najmniej zaskakującą była decyzja wycofania się z konfrontacji międzynarodowej naszego przemysłu obrabiarkowego, to znaczy z hali branżowej — tym bardziej zaskakującą, że mieliśmy, co pokazać i jeden z złotych medali otrzymaliśmy za tokarkę T2C 32 N, produkującą Wrocławskiej Fabryki Urządzeń Mechanicznych. Wbrew zasadom obowiązującym na Targach Lipskich i wbrew praktyce, zastoso- wanej niemal przez wszystkich pozostałych wystawców, obrabiarki eksponowaliśmy w polskim stoisku

informacyjnym, na uboczu, w hali... maszyn włókienniczych i obuwniczych, gdzie oczywiście nikt zainteresowany obrabiarkami nie zaglądał, bo po co, a nie tam, gdzie by pokazywali wszyscy i gdzie można było wyrobić sobie opinię o ich poziomie nowoczesności i sprawności na zasadzie porównania z obrabiarkami, przedstawionymi przez innych. Polska w światowym przeglądzie branżowym obrabiarek w Lipsku była więc nieobecna. Przedstawiciele „Metalexportu” — u których reporter parokrotnie usiłował uzyskać wyjaśnienie — co przez tak pomyślaną ekspozycję obrabiarek chcieliśmy osiągnąć, nie uznali się za wystarczająco kompetentnych do udzielenia odpowiedzi na to pytanie i za zaniechanie zajętych, by w ogóle o czymkolwiek rozmawiać.

Ale nie tylko z obrabiarkami wycofaliśmy się z konfrontacji międzynarodowej. Także z większością sprzętu elektronicznego, w tej liczbie z „Odrą 1304”. Ona także znalazła się w polskim stoisku informacyjnym i obuwniczym, a nie tam, gdzie swoje maszyny elektroniczne prezentowali inni wystawcy. Podobno zdecydował o tym brak miejsca w hali elektroniki i automatyki. O tyle ten argument nie przemawia do przekonania, że według zapewnienia „Metronexu”, dysponującego w hali elektroniki 275 m kw. powierzchni wystawienniczej, znalazłoby się tam kilkadziesiąt metrów kwadratowych dla „Odry”, gdyby tylko przemysł zdecydował się porozumieć ze „swoją” centralą handlu zagranicznego, Tymczasem zaś zdecydowanie „Metronexu”, nie uzgadniając nawet list towarowych. W rezultacie na tych samych targach w dwóch różnych polskich stoiskach można było zobaczyć te same urządzenia, oferowane przez dwóch różnych partnerów (oscyloskopy, generatory, woltomierze cyfrowe i analogowe, mostki, zasilacze itp.), dla „przebojowego” szlagieru polskiej elektroniki — „Odry 1304” zabrakło miejsca tam, gdzie znaleźć się ona powinna. Upchnięta w kącie, poza międzynarodową ekspozycję branżową, pozostawała niemal nie zauważona, na marginesie zasadniczej oferty targowej.

Na koniec — uwaga ogólna. Trudno oprzeć się wrażeniu, na podstawie wielu rozmów, prowadzonych na Targach, że część naszych wystawców i handlowców nie nawykła jeszcze do rozumowania w kategoriach nowych warunków ekonomicznych, jakie tworzą dokonujące się zmiany w systemach planowania i zarządzania w krajach socjalistycznych. To znaczy, że porównania rządowe wyznaczają jedynie ogólne ramy wymiany handlowej, natomiast — o ile chce się efektywnie sprzedawać — trzeba z ofertą docierać przede wszystkim do ludzi z przemysłu, ze zjednoczeń i zakładów, bo w coraz większym miarze tym szczeblu dokonuje się wyboru, co i gdzie kupować, a także — z kim i na jakich zasadach dzielić się produkcją, nawiązywać kontakty kooperacyjne i porozumienia specjalizacyjne. W coraz większym miarze we wszystkich krajach socjalistycznych znajduje zastosowanie zasada planowania „od dołu”. Tymczasem przytoczone wyżej przykłady — na szczyście stosunkowo nieliczne, dotyczące zaledwie dwóch branż, chociaż o podstawowym znaczeniu gospodarczym — nie wskazują na to, by z tego faktu powszechnie wyciągnięto wnioski praktyczne.

W DRUGIM w tym roku numerze „Gospodarki Planowej” ukazał się artykuł dyskusyjny **YKAS MUNTAK KNYZIKA pt. Zasada nakładów komparatywnych w rachunku ekonomicznym współpracy gospodarczej krajów socjalistycznych.** Autor uważa, że choć każdy z krajów socjalistycznych uznaje celowość ograniczenia zakresu produkcji w swym kraju na rzecz specjalizacji, to gdy dochodzi do konkretnych ustaleń specjalizacyjnych rodzą się określone trudności. Z reguły bowiem poszczególne kraje wybierają te same lub bardzo zbliżone kierunki specjalizacji. W tej sytuacji nielato jest doprowadzić do uzgodnień specjalizacyjnych. „W aspekcie ekonomicznym przeszkodą jest zarówno skala spodziewanych korzyści, jak też różnorodność kryteriów i metody oceny tych korzyści. Dotychczas brak jest jednoznacznie określonych i przez wszystkich przyjętych kryteriów ekonomicznych współpracy oraz sposobu mierzenia i podziału korzyści wynikających ze specjalizacji produkcji. Nie ma również pełnej, teoretycznie uzasadnionej koncepcji ekonomicznych podstaw międzynarodowego podziału pracy w obrębie wspólnoty socjalistycznej”.

Z. Knyziak pisze: „Obecnie dość powszechnie uznawany jest pogląd, według którego korzyści ekonomiczne międzynarodowego podziału pracy należy rozpatrywać zarówno z punktu widzenia wszystkich krajów uczestników wspólnoty, jak i z punktu widzenia każdego kraju oddzielnie. Pogląd ten jest wyrazem podstawowej idei zbieżności interesów ekonomicznych wszystkich partnerów współpracy jako całości z interesami każdego kraju. Wykładnia tej idei w praktyce wydaje się jednak błędna. Interpretuje się ją w ten sposób, iż zgodnie z punktem widzenia interesu całości o alokacji produkcji decyduje minimum sprawadanych do porównywalności nakładów pracy we wszystkich krajach uczestniczących w specjalizacji (minimalizacji kosztów absolutnych). Natomiast według punktu widzenia korzyści poszczególnych krajów — o alokacji produkcji rozstrzyga minimalizacja kosztów wy-

Gospodarka Planowa nr 2/1970

Koszty komparatywne w RWPG

tworzenia występująca w każdym kraju oddzielnie (minimalizacja kosztów względnych)“.

Autor rozpatruje bliżej konsekwencje takiej wykładni jednoznaczności stosowania obu kryteriów. Pisze on dalej: „W rezultacie pod wpływem wąsko pojmowanych interesów narodowych w praktyce gospodarczej krajów współpracujących w ramach RWPG ugrontowania się pogląd o racjonalności analizy minimalizacji kosztu uzysku dewizowego z eksportu — bez uwzględnienia rachunku korzyści całej wspólnoty. W wyniku tego niemożliwe staje się określenie ekonomicznie uzasadnionej skali importu danego kraju; jedynym bowiem jej wyznacznikiem staje się masa i graniczna wielkość kosztów uzysku dewizowego eksportu. Przy czym tworzy się tu coś w rodzaju zamkniętego koła, ponieważ i masa i graniczny koszt uzysku dewizowego eksportu uzależnione są z kolei — na zasadzie zrównoważenia bilansu handlowego — od skali importu. Przy zwiększonym w pewnych okresach importie prowadzi to bądź do zwiększenia eksportu i przesunięcia granicy dopuszczalnej wielkości kosztu uzysku dewizowego, bądź wylubnie tendencji do rozwijania produkcji importowej — z przyczyn czysto bilansowych. Jednostronność w ocenie korzyści płynących z podziału pracy i wymiany międzynarodowej utrudnia w tych warunkach rzeczywistą racjonalność międzynarodowej specjalizacji produkcji i hamuje rozwój gospodarki każdego kraju”.

Wobec tego wydaje się — jak sądzi Z. Knyziak — że właściwą podstawą współpracy gospodarczej

krajów socjalistycznych, zapewniającą racjonalny międzynarodowy podział pracy i prawidłowe kojarzenie interesów narodowych z interesami wspólnoty, stanowi zasada kosztów komparatywnych. Posłużenie się tą zasadą nie grozi jednostronności rozwoju gospodarczego i nie hamuje uprzemysłowienia kraju i jego rozwoju. „Kraj słabiej rozwinięty zwiększa bowiem w wyniku handlu zagranicznego efektywność zastosowania swych zasobów i środków, przyspiesza akumulację, z której czerpie środki na dalszy rozwój gospodarczy. Trzeba sobie ponadto zdawać sprawę z tego, że zwiększenie np. eksportu rolnego nie jest nieograniczone. Kraj rozwija eksport w granicach możliwości zwiększenia podaży oraz zgłaszającego popętu przez kraj importujący. Ponadto czynnikiem wyznaczającym zakres tej specjalizacji jest konieczność zachowania równowagi bilansu płatniczego krajów.”

Istotne jest wreszcie i to, że zapotrzebowanie kraju słabiej rozwiniętego na maszyny jest wyznaczane przede wszystkim własnymi możliwościami akumulacyjnymi, a nie wielkością ewentualnego importu maszynowego. Z reguły możliwości akumulacyjne są większe niż możliwości eksportowe kraju i tym samym osłagali import maszynowy; wtedy niezbędne staje się rozwinięcie w kraju własnej bazy produkcyjnej w zakresie maszyn i urządzeń. Należy tu dodać, że może to z kolei stworzyć podstawy rozwinięcia międzynarodowej specjalizacji wewnątrzgrupowej typu kooperacyjnego. Specjalizacja ta przynosi korzyści ekonomiczne dzięki rozszerzeniu zbytu poza rynek krajowy,

co umożliwia zwiększenie wielkości serii produkowanych wyrobów i obniżenie nakładów pracy społecznej u każdego partnera. Ten typ specjalizacji nie wywiera w zasadzie wpływu na bilans płatniczy krajów. Stwarza on zatem szersze możliwości wymiany międzynarodowej niż przy specjalizacji w zakresie produktów finalnych w układzie międzygrupowym lub wewnątrzgrupowym.

Zasada nakładów komparatywnych sprzyja zatem uprzemysłowieniu krajów słabiej rozwiniętych, podporządkowując tempo uprzemysłowienia zasadzie racjonalności wykorzystania zasobów krajowych. Przeciwdziała ona z jednej strony autarkii, a z drugiej — sprzyjając uprzemysłowieniu krajów słabo rozwiniętych — zapewnia jednocześnie właściwą strukturę gospodarki każdego kraju”.

Dalej Z. Knyziak pisze: „Wydaje się, że w praktyce trudno jest w ogóle ustalić w pełni racjonalny podział między krajami należącymi do RWPG w oparciu o kryterium nakładów komparatywnych, głównie ze względu na to, że każdy kraj prowadzi z reguły zróżnicowaną politykę techniczną w odniesieniu do poszczególnych dziedzin gospodarki. Wprawdzie polityka ekonomiczno-gospodarcza jednego z nich może być prowadzona w pewnych okresach czasu z korzyścią dla kraju, np. wtedy, gdy chodzi o szybkie stworzenie podstaw techniczno-ekonomicznych rozwoju całej gospodarki. Polityki tej nie można jednak kontynuować zbyt długo, bo chociaż sprzyja ona szybkiemu postępowi wybranych dziedzin, to ostatecznie rezultatem

tego powinno być rozszerzenie innowacji technicznych na wszystkie dziedziny wytwarzania. W przeciwnym przypadku efekty koncentracji polityki technicznej mogą okazać się niekorzystne dla całości gospodarki. Kraj mniej rozwinięty, koncentrując nakłady inwestycyjne na kilku gałęziach przemysłu, może osiągnąć w nich znaczny postęp techniczny. Jeśli jednak następuje to kosztem długotrwałych zaniedbań technicznych w innych gałęziach, to w efekcie kraj ten osiągnie mniejszy przyrost dochodu narodowego i ekonomicznej całości gospodarki, nie licząc ewentualnego wystąpienia nie wykorzystanych nadwyżek siły roboczej. Polityka selektywnego rozwoju zainicjowana w Polsce uchwalami V Zjazdu PZPR i II Plenum KC PZPR ma na celu przyspieszenie rozwoju gałęzi, branż lub grup towarowych, które są z istoty nośnikami postępu technicznego. Stanać się zatem podstawą wzrostu poziomu technicznego w całej gospodarce.”

W takich zatem sytuacjach, gdy kraje prowadzą politykę zróżnicowanego postępu technicznego relatywne porównania kosztów wytwarzania w oparciu o kryterium nakładów komparatywnych mogą wskazać jednakowe szanse rozwijania przemysłów takich, jak maszynowy, elektroniczny, chemiczny. Wtedy racjonalnym rozwiązaniem wydaje się być tylko międzynarodowa specjalizacja typu kooperacyjnego (podział produkcji w przekroju elementów, podzespółów itd.).

Kryterium nakładów komparatywnych ma wtedy zastosowanie do określania zakresu kooperacji, optymalnych wielkości serii w każdym kraju uczestniczącym w podziale

pracy. Jednak rezultatem intensyfikacji rozwojowej wybranych przemysłów, branż, grup towarowych nie będzie wyrównanie w przyszłości poziomu technicznego i kosztów wytwarzania we wszystkich dziedzinach wytwarzania wszystkich krajów RWPG — mimo pozytywne oddziaływanie selektywnego rozwoju na całość gospodarki tych krajów (zjawisko rozchodzące się fal innowacji technicznych). Pozostanie więc nadal konieczność kształtowania międzynarodowego podziału pracy w oparciu o kryterium przewagi względnej”.

Poza tym numer ten zawiera następujące pozycje: **Włod KRAŚCIC, Władysław MISIUNA — Zarys koncepcji prac nad perspektywicznymi problemami rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Antoni LEOPOLD, Józef WDOIAR — Przesłanie ujęcie planu rozwoju rolnictwa, Tadeusz PYKA — O koncentracji inwestycji w hutnictwie żelaza, Leopold ZABKOWICZ — Wokół dyskusji nad usprawnieniem systemu finansowego, Aleksander STRAPKO — Majtkochłoność produkcji rolnej, Henryk KRYŃSKI — 25 lat rozwoju gospodarki morskiej w Polsce Ludowej, Zygryd DWORAK — O praktyczne stosowanie metod matematycznych do planowania przewozów 6-11 POLSKA 1965 — KIERUNKI I PROBLEMY ROZWOJU: **Alejoz MELICH — O niektórych kierunkach rozwoju nauk ekonomicznych, Ryszard MANTEUFFEL — Uwagi o do istotnych problemów i kierunków przyszłego społeczno-gospodarczego rozwoju kraju, Adam RUNOWICZ — O racjonalności gospodarki rolnej w Polsce, Aleksander SZCZYGIEL — Perspektywiczne problemy żywności i wyżywienia, Ignacy TARSKI — Perspektywiczne problemy transportu, Jerzy DOERFER — Rozwój gospodarki morskiej do roku 1985. (ks)****

ZYCIE
GOSPODARZE

Nr 12 (966) — 22.III.1970 r.

Dzisiejszy przegląd prasy zaczniemy nietypowo — od wniosku skierowanego pod adresem Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i władz rzemieślniczych spółdzielni zaopatrzenia i zbytu, aby wspólnie dokonać oceny skutków uchwały nr 3 kolegium MHW z ubiegłego roku. Uchwała ta wywołała kilkadziesiąt artykułów w prasie z diametralnie sprzecznymi konkluzjami; gdyby jednak chodziło tylko o to, nie byłoby to wystarczający powód do alarmu. Wspomniana uchwała wywołała i daleko idące skutki materialne. Sek w tym, że ocena tych skutków przez resort handlu wewnętrznego jest pozytywna, natomiast przez wiele ogniw samorządu rzemieślniczego — negatywna. A chodzi o sprawę wcale niebagatelną, bo o dopływ idącej w miliardy złotych produkcji rzemieślniczej na rynek wewnętrzny.

Sama uchwała wygląda niewinnie, zaleca bowiem przyjmowanie przez jednostki handlu uspołecznionego artykułów rzemieślniczych w komis na okres 90 dni, po którym następuje rozliczenie lub zwrot niesprzedanych artykułów. Intencje uchwały były oczywiste. Odciać dopływ artykułów o niskiej jakości lub niezgodnych z zapotrzebowaniem rynku, a odpowiedzialnością materialną, w wypadku przedostania się takich towarów do sklepów — obciążyć producentów. Dalszym skutkiem miało być uniemożliwienie spełnienia sklepom wygodnej roli fikcyjnego pośrednika między rzemieślnikiem a innymi ogniwami gospodarki uspołecznionej. Zdarzało się bowiem często, że na przykład zakład przemysłowy zamawiał u rzemieślnika określone wyroby, ale nie chciał mieć kłopotów z uzyskaniem zezwolenia na zakup u prywatnego wytwórcy, proponował rzemieślnikowi, by sprzedawał swoje wyroby do sklepu, z którego z kolei je odkupywał, uzyskując w ten sposób fakturę placówki handlu uspołecznionego. W sklepie chętnie godzono się na taką operację, która bez żadnych kłopotów dawała wysoki obrót i nieraz sprowadzała się jedynie do czynności księgowych, bo towar bezpośrednio od rzemieślnika dostarczany był do faktycznego odbiorcy. Można więc powiedzieć, że intencje twórców uchwały były jak najlepsze.

Rzemieślnicy potraktowali jednak na ogół wspomnianą uchwałę jako nieoficjalne wycofanie się władz z głoszonej oficjalnie polityki poparcia dla rzemieślnika. Na dowód, słuszności tej tezy przytaczali istotny argument — na wielu giełdach towarów rzemieślniczych handel radykalnie ograniczył zakupy, tak że często wykorzystywano tylko 5—10 proc. rzemieślniczej oferty. Władze handlowe z kolei kontrargumentowały, że ofer-

ty rozmiary się z zapotrzebowaniem rynku, wobec czego zakupy nie mogły być większe.

Bez obawy popełnienia większego błędu można zażytkować twierdzenie, że w sporze tym obie strony miały swoje racje. Z uchwały kolegium MHW nie tylko rzemieślnicy wyczytali to, czego w niej nie było. Spowodowała ona zmianę klimatu, a niekiedy potraktowana została jako sygnał do szczególnej ostrożności przy wszelkiego rodzaju zakupach w gospodarce uspołecznionej. Trudno inaczej byłoby zrozumieć głęboki spadek obrotów między handlem uspołecznionym a rzemieślniem, chyba że rzeczywiście w latach poprzednich sklepy zakupywały od rzemieślników same buble. Samo bowiem pewne utrudnienie dla sklepów, wynikające z komisowej formy sprzedaży (konieczność okresowych rozliczeń, przechowywania i zwrotu niesprzedanych towarów itp.), nie mogło mieć tak ostrego wpływu. Z drugiej jednak strony rzemieślnicy nie zawsze potrafili nadążyć za rzeczywistymi zmianami w zapotrzebowaniu rynku i gotowi są całą winę zwałować na komisową formę sprzedaży ich towarów.

W tej sytuacji słusznie podkreśla Wiktor Eysymont w „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM”, że do obowiązków handlu należy zapewnienie informacji o aktualnych potrzebach rynku dla organizacji rzemieślniczych. Obowiązek udzielania takich informacji został zresztą nałożony na centrale handlowe przez Ministra Handlu Wewnętrznego już ponad pół roku temu. Tylko że większość central nie potraktowała tego zalecenia poważnie, a niektóre wręcz je zignorowały. Co też nie najlepiej świadczy o klimacie, jaki panuje wokół transakcji zawieranych z rzemieślnikami.

Sprawa jest istotna, chodzi bowiem o towary rynkowe mające ogromne znaczenie nie tyle ze względu na wielkość obrotu, ile na możliwość uzupełnienia dotkliwych odczuwanych przez nabywców luk w asortymencie wielu wyrobów. Dlatego przypominamy nasz wniosek postawiony na wstępie niniejszego przeglądu. Władze handlowe słusznie starają się o niedopuszczenie do sprzedaży artykułów rzemieślniczych złej jakości i o wygórowanych cenach. Jednak władze te muszą pamiętać, że ich podstawowym obowiązkiem jest troska o maksymalnie pełne zaopatrzenie rynku i że klienci (i tak przez handel nie rozpieszczani) mogą mieć słuszną pretensję, jeżeli sieć, która ma zatrzymywać buble będzie miała tak gęste oczka, iż zuboży rynek w towary potrzebne i poszukiwane. Roczna praktyka sygnalizuje istnienie takiego niebezpieczeństwa.

S.C.

Aktualności

DYNAMIKA I RELACJE PRODUKCJI PRZEMYSŁOWEJ

Wstępne dane za luty br. wskazują, że pomimo niekorzystnych warunków atmosferycznych, a także w tym miesiącu, podobnie jak w styczniu, utrzymała się dość wysoka dynamika produkcji przemysłowej (9,2 proc.), przekraczająca założenia planu rocznego (7,3 proc.). Zdecydowała o tym głównie wysoka dynamika produkcji globalnej w lutym br. w resorcie przemysłu maszynowego (17,4 proc.), chemicznego (13,7 proc.), lekkiego (9,1 proc.) oraz KGW (8,7 proc.).

Równocześnie nastąpiła poprawa relacji ekonomicznych produkcji. W okresie styczeń-luty br. ok. 80 proc. przyrostu produkcji osiągnięto w oparciu o wzrost wydajności pracy, a tylko 20 proc. w oparciu o wzrost zatrudnienia. Natomiast w analogicznym okresie ubr. tylko 37 proc. przyrostu produkcji zostało osiągnięte w oparciu o wzrost wydajności pracy. Dzięki temu w okresie styczeń-luty br. również tempo wzrostu wydajności pracy w przeliczeniu na 1 dzień roboczy (6,8 proc.) było wyższe niż w założeniach planu rocznego (5,2 proc.).

W związku jednak ze znacznie wyższym od planowanego tempem wzrostu produkcji, tempo wzrostu przeciętnej płacy w przemyśle w okresie styczeń-luty br. (3,2 proc.) było wyższe niż w założeniach planu rocznego (2,3 proc.). Oznacza to, że pomimo niższego niż przed rokiem opłacenia przyrostu produkcji (na 1 proc. przyrostu produkcji w okresie styczeń-luty br. przypadało 0,6 proc. przyrostu funduszu płacy, wobec 0,8 proc. w ubr.) wzmocnienie stabilizacji relacji ekonomicznych w przemyśle w znacznej mierze uzależnione od zapewnienia odpowiedniej relacji pomiędzy wzrostem produkcji a wzrostem płacy. Wzrost płacy w przemyśle w okresie styczeń-luty br. (3,2 proc.) był wyższy niż w założeniach planu rocznego (2,3 proc.). Oznacza to, że pomimo niższego niż przed rokiem opłacenia przyrostu produkcji (na 1 proc. przyrostu produkcji w okresie styczeń-luty br. przypadało 0,6 proc. przyrostu funduszu płacy, wobec 0,8 proc. w ubr.) wzmocnienie stabilizacji relacji ekonomicznych w przemyśle w znacznej mierze uzależnione od zapewnienia odpowiedniej relacji pomiędzy wzrostem produkcji a wzrostem płacy.

DALSZE OPÓŹNIENIA PRZEWÓZÓW

Luty br. nie przyniósł pożądanego poprawy sytuacji na odcinku przewozów towarów. Kolej przewoźników przewoziła mniej towarów niż w lutym ubr. (o 3 proc.), a do wykonania planu przewozów zabrakło ponad 9 proc. T. 24 mln ton ładunków. Spowodowane to było przede wszystkim zły mi warunkami atmosferycznymi, a zwłaszcza opadami śniegu, które paraliżowały pracę kolei.

Łącznie za styczeń i luty br. opóźnienia przewozów na PKP oceniane są na 4,5 mln ton, co w lutym br. spowodowało dalszy wzrost ilości węgla na zwalach, ograniczenia w produkcji cementu, z powodu zapalenia silników, przestoje w zakładach papirniczych, tartakach i niektórych fabrykach mebli, dużych ilości wyrobów hutniczych w hutach „Pokoń”, „Im. Lenina” i „Dzierżyńskiego” i w hucie „Florian” oraz opóźnienia w przewozach nasion i nawozów pod wieloletnią akcją siewną. Te ostatnie muszą obecnie korzystać z priorytetu w przewozach, jeśli chcemy zapewnić na br. odpowiednio korzystne warunki dla rozwoju produkcji rolnej. (Sb)

ZAHAMOWANIA W PRODUKCJI RYNKOWEJ

Dosć wysokie tempo wzrostu produkcji globalnej przemysłu nie jest równoznaczne z odpowiednim tempem wzrostu produkcji artykułów rynkowych. Planowy przyrost produkcji w okresie styczeń-luty br. nie wykonano zjednoczenia przemysłu meblarskiego, bawelnianego, wełnianego — północ, dziewiarskiego i podszewniczego, oraz przemysłu rolnospożywczego.

Trudności produkcji mebli związane są z wysoką absencją chorobową i brakiem wagonów do wywozu mebli z fabryk. Trudności realizacji planów produkcji przemysłu lekkiego związane są z brakiem dostatecznej ilości wody w niektórych zakładach, opóźnieniami w dostawach surowców i materiałów z importu oraz z trudnymi warunkami transportowymi i absencją chorobową. W przemyśle spożywczym możliwości wzrostu produkcji ogranicza niższy od planowanego skup żywa i mleka oraz nieregularne dostawy jaj. (Sb)

WAZNIEJSZE BRAKI ZAOPATRZENIA

Sygnalizowane w styczniu i lutym br. najważniejsze braki zaopatrzenia materiałowego w przemyśle dotyczyły zwłaszcza następujących artykułów.

Dostawy fenolu były znacznie niższe od planowanych (z powodu pożaru obiektu). Dostawy antracynu nie zaspokajały potrzeb Zakładów Elektrowęglowych z powodu zbyt niskiego importu. Dostawy łożysk były przyczyną zahamowania produkcji urządzeń transportowych dla górnictwa. Niższe od planowanych dostawy kamienia wapiennego (głównie w związku z trudnościami transportowymi) spowodowały zakłócenia w zaspokajaniu potrzeb hutnictwa i przemysłu chemicznego oraz opóźnienia w gromadzeniu zapasów przez przemysł cukrowniczy. Opóźnienia dostaw traw z Norwegii spowodowały zakłócenia w wykonaniu planu przez przemysł skórzany. Opóźnienia w dostawach importowanych półproduktów do produkcji barwników stały się przyczyną zakłóceń w zaopatrzeniu przemysłu lekkiego i handlu zagranicznego. Opóźnienie importu łożysk technicznych spowodowało trudności w realizacji założeń produkcji środków pędzących.

Niepelną realizacją planu dostaw poliwinitu utrudnia rozwój produkcji kabli. Ewentualne odroczenie opóźnień dostaw materiałów i półproduktów na wymienionych odcinkach nie zdoła w wielu przypadkach wpłynąć na nadrobienie opóźnień w produkcji finalnej, ze względu na brak rezerw produkcyjnych. (Sb)

BUDOWNICTWO MIESZKANIOWE W 1969 R.

Blizsze podsumowanie wyników pracy uspołecznionego budownictwa mieszkaniowego za 1969 r. wskazuje, że w okresie tym oddano do użytku nieco ponad 554 tys. mieszkań, tj. o 4,1 proc. więcej niż w 1968 r. Przeciwnie wielkość mieszkań była jednak większa niż przed rokiem, bo wzrost liczby oddanych do eksploatacji izb mieszkalnych (o 9 proc.) i powierzchni użytkowej mieszkań (o 6,9 proc.) są relatywnie wyższe od wzrostu liczby mieszkań. Znaczenie szybkości tempa wzrostu wykazała w 1969 r. liczba mieszkań oddanych do użytku w budownictwie typu wielokondygnacyjnego (tzw. typy wieżowców) — 17,3 proc. i liczba izb mieszkalnych (o 18,3 proc.). Słabsze tempo wzrostu w 1969 r. osiągnęło natomiast budownictwo mieszkaniowe typu mieszkaniowego (wzrost liczby mieszkań o 3,2 proc., liczby izb o 5,3 proc. i powierzchni użytkowej mieszkań o 6,1 proc.). Pozwoliło to na oddanie do użytku w 1969 r. ok. 51,2 tys. mieszkań typu wiejskiego i 4,1 tys. mieszkań typu wiejskiego. (Sb)

SKUP PRODUKTÓW A DOSTAWY NA RYNEK

W lutym br. nastąpiło pewne osłabienie tempa wzrostu skupu żywa reżnego (z 5,3 proc. w styczniu do 1,4 proc. w lutym). W związku z spadkiem skupu bydła i owiec poniżej poziomu ubr. Oznacza to, że w lutym br. tempo wzrostu dostaw mięsa na rynek (2,2 proc.) było wyższe od tempa wzrostu skupu żywa reżnego. Skup mięsa w styczniu i lutym br. był niższy niż w analogicznym okresie ubr. (w styczniu o 3,2 proc. i w lutym — o 2,7 proc.). Oznacza to, że osiągnięty w lutym wzrost dostaw na rynek mięsa spożywczego (o 2,4 proc. w porównaniu z lutym ubr.) i masła (o 2,4 proc.) oraz serów dojrzewających (o 9,1 proc.) nastąpił w wyniku znacznego ograniczenia produkcji mleka w proszku i kazeiny oraz wykorzystania wcześniej nagromadzonych zapasów masła.

Skup jaj w lutym br. był o 11,1 proc. wyższy niż przed rokiem i wyniósł ponad 180 mln szt. przy dostawach na potrzeby rynku znacznie tylko wyższych niż przed rokiem i wynoszących 109 mln szt. Wysoki skup jaj potwierdza zatem wcześniejsze oceny, mówiące o relatywnie lepszym zaopatrzeniu rolnictwa w zboże. W pewnej mierze jest on jednak prawdopodobnie związany również z daniem rolników do zapewnienia sobie bieżących potrzeb żywności. W oparciu o artykuł, którego dostawy do punktów skupu przy trudnych warunkach drogowych są łatwiejsze niż np. żywa wieprzowa. (Sb)

ze świata NAUKI I TECHNIKI

Długopis na księżycu

W wyprawach na Księżyc brał udział także długopis produkcji austriackiej. Pisanie w warunkach nieważkości nastroja podobnych kłopotów, jak np. pisanie długopisem na sutficie. Długopis kultowy opracowany w Austrii ma hermetyczny wkład z cieczą piskającą, wypełniony azotem sprężonym do 5 atm. Jak twierdzą kosmonauci, którzy korzystali z długopisu — spełnia on doskonale swoje zadanie. (PT nr 2/70).

Nowy masowiec

W Stoczni Szczecińskiej znajduje się w budowie m. in. prototypowy masowiec typu B-447 o nośności 32 000 ton, m/s „Powstaniec Śląski”. Jednostka ta, odznaczająca się wysokim stopniem automatyzacji, budowana jest zmodernizowaną metodą blokową. Ogółem stocznia zbuduje 20 takich statków na zamówienie Polskiej Żeglugi Morskiej. Zasilą one flotę trampingową dalekiego zasięgu. (Biul. Pras. ZPO).

Nowe włókno octanowe

Jedną z japońskich firm opracowała metodę produkcji włókna octanowego, odpornego na gotującą wodę. Włókno to ma dużą wytrzymałość i sprężystość. W mieszkankach z włókna poliestrowym znajduje zastosowanie przy produkcji damskiej odzieży. (WIT-AR).

Ropa z łupków

Brazylia posiada ok. 40 proc. światowych zasobów wysokowartościowego łupka bitumicznego, nadającego się do ekstrakcji gazu, ropy, benzyny i parafiny. Gospodarka energetyczna Brazylii wiąże duże nadzieje z eksploatacją i przeróbką tych zasobów. Warto wspomnieć, że również w Polsce znajdują się pokłady łupka bitumicznego szacowane na ok. 30 mln ton, lecz dotychczas nie eksploataowane. (PT nr 3/70).

Smaczniejsze wędliny

Dzięki wynalazkowi grupy pracowników z Centralnego Laboratorium Surowiec i Szelepek w Warszawie będzie można stosować do produkcji dodatkowy składnik, który poprawi smak i wygląd wędlin. Pracownicy Laboratorium opracowali metodę oczyszczania cennego produktu spożywczego dodawanego do wędlin, jakim jest surowiec z krwi poubojowej. Dotychczas produkt ten był wykorzystywany w niewielkim tylko stopniu przez przemysł spożywczy i wędliniarstwo. (NT PAP).

Filtr workowy

Mgr inż. Władysław Blus z Biura Projektowania Zakładów Włókienniczych w Łodzi opatentował ostatnio nowoczesny filtr workowy do oczyszczania powietrza z pyłu. Odnacza się on prostą konstrukcją, jest lekki i łatwy w obsłudze. Jego największą zaletą jest jednak specjalna budowa umożliwiająca samoczyszczący filtr z nadmiaru pyłu. (NT PAP).

Podziemne zbiorniki

W pobliżu Hamburga budowane są trzy podziemne zbiorniki ropy o zdolności magazynowania ok. 600 tys. m³. Ziecieniłowadła robot jest znana firma Shell, a zbiorniki wykopuje się na prostu w podziemnych pokładach soli na głębokości ok. 300 — 1000 m. (Motor).

Woda z lodu

Państwowe towarzystwo elektryczne w Chile zakończyło pierwszą część eksperymentów związanych z pozyskiwaniem wody z topniejących lodowców. Szybkość topnienia lodu zależnie od kąta padania promieni słonecznych wahała się w różnych porach dnia. Woda z lodu, która powstaje z topniejącego lodu, dawała dziennie ok. 10 tys. m³ wody więcej, aniżeli poprzednio, a koszt pozyskiwania 1 km kwadratowego wynosił 2500 dolarów. Po 81 dniach wartość uzyskanej wody przekroczyła koszty inwestycyjne. (PT nr 3/70).

Tworzywa na lotniskach

Na jednym z lotnisk holenderskich zastosowano 2-milimetrową powłokę poliuretanową do zabezpieczenia powierzchni pasów startowych przed zniszczeniem przez startujące samoloty. Bez tego bowiem zabezpieczenia działanie ssące silników wyrywało z nawierzchni okruszki betonu, powodując niejednokrotnie uszkodzenie silnika. Przed nałożeniem powłoki wszelkie ubytki w betonie wyrównano tym samym poliuretanem. Dla zapewnienia powierzchni należytej szorstkości pokryto ją płaskim kwarcowym, twardym mocno w masie polimeru. (WIT-AR).

Przebudowa ulic w Łodzi

70 milionów złotych pochłonie w br. przebudowa ulic w centrum „polskiego Manchesteru” — Łodzi. W ramach tych prac — Łódź otrzyma również pierwsze w tym mieście podziemne przejście dla pieszych. (Motor).

Metoda karuzelowa

W Stoczni Avondale Shipyards w Nowym Orleanie zastosowano nową metodę karuzelową budowy statków. Kadłub statku montuje się na obrotowym walcu. Umożliwia to przyspieszenie budowy kadłuba; w przypadku statku o wyporności 4 tys. ton i długości kadłuba 146 m pozwoliło na skrócenie czasu montażu o 7 tygodni. (Design News nr 16/69 — wg PT).

7 pięter w dwa dni

Jedną z firm zachodniemiejskich w centrum Hamburga wybudowała w ciągu 2 dni i 18 godzin biurowiec 7-piętrowy. Budowa polegała w istocie na montażu: wzniesienie tego budynku odbywało się za pomocą samonośnego dźwigu gąsienicowego, który układał płyty wielkowymiarowe (3,4x6,30 m) o ciężarze ok. 720 kg. Płyty ścian elewacyjnych były wyposażone w całkowite wykończenie i osiadała stolarka, a segmenty pomieszczeń sanitarnych były układane jak klocki, w postaci gotowych kabin. Każda z płyt składała się z zewnętrznej warstwy mozaikowej (grubość 5,5 cm), izolacyjnej warstwy (grubość 5 cm) i betonowej warstwy nośnej — zbrojonej (grub. 14 cm). Pracowało 60 robotników na trzy zmiany (Wochehendhaus int. Geschossten, Beton nr 7/69 — wg PT).



Foto: Mirosław Stankiewicz

Żywocik gospodarczy

W „Dzienniku Polskim” przeprowadzono szczegółową analizę zarządzeń Ministerstwa Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej, dotyczących bagażu środkami miejskiej komunikacji i zasad pobierania opłat za bagaż. Z analizy wynika, że za osobnym biletem winien jeździć człowiek, a za osobnym tego paragraf.

Do domu przy ul. Żytniej we Wrocławiu nie dopływała woda. Odpowiednie przedsiębiorstwo — BUAD przysłało pracowników, którzy przystąpili do pogłębiania studni artrezyjnej, że to będzie słono kosztowało. Lokatorzy powiedzieli, żeby studni nie pogłębiać, bo za tę sumę ich dom można podłączyć do miejskiej sieci wodociągowej. W sprawie tej BUAD przysłał listę, w sprawie tej BUAD przysłał listę, w sprawie tej BUAD przysłał listę.

W szczecińskiej restauracji „Śródmińska” w jadłospisie znajduje się sto potraw przyrządzonych wedle książek kucharskiej z połowy dziewiętnastego wieku, wyszperanej w którejś bibliotece. Mamy nadzieję, że po miesiącu z tej setki jeszcze za trzy potrawy się uchowają, że nie będą przyrządzane z surowców panujących obecnie, półwieczną potrawą, półwieczną potrawą, półwieczną potrawą.

Korespondencja „Żywocika”

W związku z notatką, jaka ukazała się w Włoskim tygodniku nr 1/70 („Żywocik Gospodarczy”), w sprawie Ob. Franciszka Lehmana z Tucholi, pow. Międzybórz wyjaśniamy co następuje:

Ob. Lehmann zakupił za dolary kpl. ciurki „Urus” C-40 w lutym 1969 r., do którego przedsiębiorstwo nasze nie dodało przystawki pasowej. Dnia 3.03.1969 r. ekspedycja nasza przesyłała za listem przewoźnym nr 10192/103 pod adresem Ob. Lehmana przystawkę powiadającą go o nadaniu przesyłki. Od tego czasu do dnia 30 października, tj. do momentu pojawienia się Ob. Lehmana do naszego przedsiębiorstwa byliśmy przekonani, że sprawa jest definitywnie zakończona. Od tego czasu rozpoczęliśmy postępowanie reklamacyjne do PSK (mimo że obowiązkiem ten należy do odbiorcy towaru), które do dnia dzisiejszego nie dało rezultatu. W tej sytuacji dyrektor „Agronus” Prawd postanowił dostarczyć Ob. Lehmanowi nową przystawkę, która doręczymy własnym transportem dnia 7.11.1970 r. a po uzyskaniu przesyłki przesyłki przejdziemy do zaliczenia. Na własnym zakresie. Reasumując powyższe za zainstalację awaryjnie, bezprzewodowo, Ob. Lehmannu, jakkolwiek głównym powodem walcu, smutnego i „loju”, naszym zdaniem, jest przewoźnik.

Dyrektor WŁADYSŁAW BLASIŃSKI

REDAKUCJE ZESPÓŁ: Stanisław Chelstowski (sekretarz red.), Władysław Dudziński (asst. red. nacj.), Mirosław Dynen, Jan Głowczyński (redaktor nacj.), Krzysztof Kraus, Zbigniew Mikolajczyk (asst. red. nacj.), Marian Sikora, Karol Szware, Wiesław Syndler, Janusz Wasylkowski, Barbara Włodarczyk, Włodzisław Włodarczyk, Zbigniew Włodarczyk.

ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mieczysław Kabaj, Marian Krzak, Mieczysław Mieczysławski, Zbigniew Madej, Marek Mistak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Płaski, Antoni Rakiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Werner.

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

ADRES REDAKCJI: Warszawa, ul. Hoża 35. Telefon: redaktor naczelny 28-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-25-22, redaktorzy 28-25-43 i 28-25-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.

OGŁOSZENIA PRZYJMIE: Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa”, Warszawa, ul. Wiejska 12, tel. 28-53-30, oraz wysyłki Biura Ogłoszeń RSW „Prasa” w miastach wojewódzkich.

Prenumerata: krajowa przyjmująca urzędy pocztowe, listonosze oraz oddziały i delegatury „Ruch”. Zamówienia na prenumeratę przyjmowane są do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Cena prenumeraty: kwartał — 28 zł, półrocze — 52 zł, rocznie — 104 zł. Prenumerata zagraniczna jest o 40 proc. droższa. Wszelkie dodatkowe informacje o prenumeracie i o „Ruchu” w „Ruchu”. Egzemplarze zdekatalogowane można nabyć w Punkcie Wysokości Prasy Archiwalnej „Ruch”, Warszawa, ul. Nowowiejska 15/17, na miejscu lub na zamówienie za zaliczeniem pocztowym.

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

ZACIE gospodarcze

Zam. 1000, K-71