

MASZYNY NIE MOGĄ STAĆ BEZCZYNNE

Rozmowa z Sekretarzem Ekonomicznym KW PZPR
we Wrocławiu tow. LUDWIKIEM DROŹDZEM

„ŻYCIE GOSPODARCZE”: Pojęcie intensyfikacji implikuje zmniejszenie społecznych kosztów wytwarzania oraz szczególne naciski kładzie na gospodarność w każdym ogniwie, a przede wszystkim w przedsiębiorstwie produkcyjnym. Gospodarność i wszelki postęp ekonomiczny — to, jak wiemy, racjonalne i pełne wykorzystanie potencjału produkcyjnego: maszyn i urządzeń, jak również czynników ludzkich. Proszę uprzedzić o wprowadzenie do tematu nas interesującego na przykładzie przemysłu dolnośląskiego, o zapoznanie naszych czytelników z ciekawymi doświadczeniami podejmowanymi przez aktywnych gospodarzy regionu przedsięwzięć.

LUDWIK DROŹDZ: Nowa strategia rozwoju gospodarczego, przechodzenie od ekstensywnych do intensywnych metod gospodarowania, maksymalnie pełne wykorzystanie potencjału gospodarczego, przede wszystkim w przemyśle przetwórczym, ze szczególną siłą akcentuje problem wzrostu wydajności pracy, bez rozwiązania którego nie może być mowy o radykalnej poprawie warunków materialnych społeczeństwa.

Wzrost wydajności pracy w socjalizmie nie musi sobie przeczyć, towarów drogi przez przeciwności, występujące w kapitalistycznych stosunkach społeczno-ekonomicznych. Uspokojenie bowiem środków produkcji eliminuje zasadnicze przyczyny hamujące wzrost wydajności pracy w stosunkach kapitalistycznych.

Jednakże, możliwości szybkiego wzrostu wydajności pracy nie jest jeszcze równoznaczna z rzeczywistością. Wzrost ten nie występuje żywotowo — wzrost wydajności pracy trzeba organizować, o wzrost ten musimy usilnie walczyć.

Wydajność pracy społecznej warunkowana jest przez wiele czynników tak materialnych, jak pozamaterialnych. Będąc chciał zatrzymać się przede wszystkim na jednym czynniku — na stopniu wykorzystania urządzeń produkcyjnych, gdyż w tej dziedzinie kryją się duże rezerwy.

„ZG”: „rezerwy „faktyczne” w przemyśle dolnośląskim?

L.D.: Ze zrozumiałych względów będę omówił o zakładach produkcyjnych przemysłu regionu. Sądzę jednak, a raczej jestem przekonany, iż nasze doświadczenia w dziedzinie wykonywania rezerw oraz zadania zmierzające do obniżenia tzw. kosztu bezczynności maszyn i urządzeń, jak również pewne nasze propozycje, mogą zainteresować aktywnych gospodarzy innych regionów.

„ZG”: Może w takim razie warto zakreślić skąpe doświadczenia i badań, przeprowadzanych w przemyśle Dolnego Śląska, a przede wszystkim ukazać wielkość trwałego majątku produkcyjnego, wielkość produkcji i produktywności środków trwałych w przemyśle elektromaszynowym regionu.

L.D.: Zaczniemy więc od wartości majątku trwałego, która w dolnośląskim przemyśle elektromaszynowym wzrosła w bieżącej pięcioletniej o 50,9 proc., osiągając w 1970 roku 12,7 mld zł.

W tym samym czasie produkcja czysta rosła o 60,8 proc. do wartości 8,7 mld zł. Porównując powyższe wskaźniki wzrostu, otrzymujemy wzrost produktywności środków trwałych z 64 gr/zł do 68 gr/zł, a więc zaledwie o 6,2 w pięcioletnie. W poszczególnych latach procentowe wzrosty produktywności kształtują się niejednokrotnie i wahają się od 6,1 proc. wzrostu w 1968 roku do 2,9 proc. w 1970 roku.

„ZG”: Czy spadek produktywności w roku bieżącym jest równoznaczny z występowaniem zjawiska bezczynności maszyn i urządzeń, które wynika z niedostatecznej kontroli zarówn kierowników poszczególnych zakładów, jak i zjednoczeń?

L.D.: Spadek produktywności w roku bieżącym świadczy o występowaniu rezerw w wykorzystaniu zdolności produkcyjnych, wyrażających się niewielkimi aktualnie stopniami wykorzystania czasu pracy maszyn i urządzeń, który wynosi około 70 proc. i niskim współczynnikiem zmianowości robotników grupy przemysłowej — około 1,4.

W przyszłej pięcioletce zakłada się dość wolną poprawę produktywności, zwłaszcza w latach 1972 i 1973, co wynika z planowanego dużego skoncentrowania inwestycji w środkowych latach nowej pięcioletki. Świadczy to również o niedostatecznej koordynacji planowania procesu inwestycyjnego.

„ZG”: Czy plany inwestycyjne, o których mowa, obejmują jedynie tzw. proces umaszynowania, czyli dostaw i instalacji maszyn i urządzeń, czy też dotyczą innych składników środków trwałych?

L.D.: Poza maszynami i urządzeniami planuje się wzrost innych składników środków trwałych, w których dominujący udział stanowią budynki. Choć istniejące budynki oraz powierzchnia produkcyjna wykorzystywane są na jedną lub niewiele więcej zmiany na dobie.

Z tych też względów zakwestionowaliśmy przedstawione przez administrację przedsiębiorstw plany wykorzystania środków trwałych, gdyż niewiele one mają wspólnego z intensyfikacją majątku produkcyjnego, który w pewnych dziedzinach przemysłu maszynowego w naszym regionie (i nie tylko u nas) prezentuje się wcale okazale, nawet wówczas, kiedy istniejące rezerwy są ukrywane świadomie bądź nieświadomie — a co dopiero, kiedy mamy rozpoznanie w rzeczywistych mocach produkcyjnych.

„ZG”: Wzrost wydajności pracy wiąże się ściśle z postępem techniczno-organizacyjnym w zakładzie produkcyjnym. Jak kształtowały się relacje między wzrostem wydajności pracy a technicznym uzbrojeniem stanowisk w zakładach, jakim też przeobrażeniem ulegały te relacje w nadchodzących latach?

L.D.: Postęp techniczny uzależniony jest w znacznej części od modernizacji parku maszynowego. Jednakże częściowo realizuje się również na drodze bezinwestycyjnej, często poprzez lepszą organizację pracy przy niezmienionym parku maszynowym.

Wzrost wydajności wyłączone dzięki inwestowaniu — wymiana i zwiększenie parku maszynowego — przy jednoczesnym niepełnym wykorzystaniu zainwestowanego potencjału technicznego pozwala na

DOKONCZENIE NA STR. 4

W NUMERZE:

Władysław DUDZIŃSKI — CZEGO OCZEKUJEMY OD ZJEDNOCZEŃ — str. 1

Terenem działania nowego systemu bodźców jest przedsiębiorstwo. Jednakże przemotywujący wpływ zjednoczenia na bieg tych spraw nie może podlegać wątpliwości. W dobie intensywnego rozwoju rozstrzygające znaczenie ma siła ekspansyjna wielkich organizacji gospodarczych, ich zdolność kumulowania dynamiki poszczególnych członków, na rzecz dobra ogólnospołecznego. Nie chodzi więc o to, by każde przedsiębiorstwo z osobna wzięte opracowało najlepszy zestaw zadań odcinkowych i syntetycznych. Muszą być one optymalne z punktu widzenia całości branży i jej zadań wobec gospodarki narodowej.

MASZYNY NIE MOGĄ STAĆ BEZCZYNNE — ROZMOWA Z SEKRETARZEM EKONOMICZNYM KW PZPR WE WROCŁAWIU LUDWIKIEM DROŹDZEM — str. 1

Nowa strategia rozwoju gospodarczego ze szczególną siłą akcentuje problem wzrostu wydajności pracy, m.in. poprzez pełne wykorzystanie potencjału gospodarczego, a przede wszystkim maszyn i urządzeń. Lecz wzrost ten nie występuje żywotowo. Proces ten trzeba organizować. Jak są wykorzystywane rezerwy produkcyjne w przemyśle elektromaszynowym Dolnego Śląska? Co to jest „Dolnośląski Bank Informacji o Rezerwach Mocy Produkcyjnych”? Doświadczenia i propozycje działaczy gospodarczych na Dolnym Śląsku na bieżącej wyjątkowo cennego znaczenia w dobie przechodzenia na tory intensyfikacji podejmowanych i realizowanych przedsięwzięć gospodarczych.

Przemysław DĄBROWSKI — EKSPORT W NOWYM SYSTEMIE BODŹCÓW — str. 1

W nowym systemie bodźców materialnych wśród zadań odcinkowych eksponuje się, jak wiadomo, postęp techniczny, zadania eksportowe, jak również pełne wykorzystanie czasu pracy maszyn i urządzeń. W artykule pt. „Technika — Rachunek — Bodźce (nr 201963) zaprezentowaliśmy problematykę postępu techniczno-organizacyjnego na tle dokonywanego obecnie przez naszą gospodarkę zwrotu.

Obecnie omawiamy zasady powiązania nowego systemu bodźców materialnych w przedsiębiorstwach przemysłowych, centralach handlu zagranicznego oraz w zjednoczeniach, ze wzrostem opłacalnego eksportu.

W następnym numerze przedstawimy problemy związane z efektywnym wykorzystaniem potencjału produkcyjnego, a przede wszystkim maszyn i urządzeń.

Anna KUSZKO — REZERWY W ZATRUDNIENIU — str. 3

Omawiając źródła podwyżek płac w zakładzie produkcyjnym, Autorka zwraca uwagę na silne uzależnienie wzrostu płac robotniczych od likwidacji przestarzałego zatrudnienia. Takie są te przyczyny? Na jakim konkretnym tle powstają zjawiska absencji, słabej dyscypliny, strat czasu pracy tak z winy robotników, jak i z przyczyn od nich niezależnych? I co to wreszcie jest racjonalna gospodarka kadrami?

Zbigniew SEKUŁOWICZ — KIERUNKI ZMIAN BODŹCÓW W BUDOWNICTWIE — str. 6

Nowy system bodźców opracowany został dla przemysłu kluczowego, ale zasada porównywania nakładów z efektami musi obowiązywać w całej gospodarce. Autor prezentuje dostosowanie założeń nowego systemu do specyfiki przedsiębiorstw budowlanych.

ŻYCIE gospodarcze
TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
31 MAJA 1970 r. NR 22 (976) ROK XXV

CZEGO OCZEKUJEMY OD ZJEDNOCZEŃ

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

ACZKOLWIEK terenem działania nowego systemu bodźców jest oczywiście przedsiębiorstwo, to jednak przemotywujący wpływ zjednoczenia na bieg tych spraw nie może podlegać wątpliwości. Równoległe z rangą ekonomiczną w gospodarstwie rośnie rola zjednoczeń, które faktycznie stają się „centralną figurą” w naszej strukturze zarządzania. Sprawność ich funkcjonowania staje się w coraz większym stopniu „czynnikami” determinującymi pełne powodzenie kolektywnych form dokonywanych po V Zjeździe PZPR. Nie można kwestionować prawdziwości tego zjawiska, mimo wyrazistej zarazem i słusznej tendencji decentralizacyjnej, w której za główny podmiot zwykło się uważać przedsiębiorstwo. Są to zjawiska nie sprzeczne, więcej — wzajemnie się uzupełniające.

Samodzielność przedsiębiorstwa powinna rozciągać się do granic umożliwiających mu i zachęcających go do pełnego i efektywnego wywiązania się z zadań wobec gospodarki narodowej. Jednakże w dobie intensyfikacji ze względów technicznych i ekonomicznych musi postępować rozczłonkowanie całego cyklu technologicznego na liczne fazy, których nawet w większości nie może objąć pojedyncze przedsiębiorstwo, a które znajdują

odbicie w rozwiniętej specjalizacji i koncentracji produkcji, szerokiej kooperacji itd. Funkcja skalania tych faz i najbardziej efektywnego sterowania całością z wykorzystaniem wszystkich osiągnięć nauki i techniki musi więc należeć do szerebła wzmocnienia. Jest to prawidłowość związana z zaawansowaniem w rozwoju przemysłowym, dla którego perspektywę rozstrzygające znaczenie ma siła ekspansyjna wielkich organizacji gospodarczych, ich zdolność kumulowania dynamiki poszczególnych członków na rzecz dobra ogólnospołecznego.

Wiele pod tym względem oczekiwano od zjednoczeń w okresie opracowywania (metodą od dołu do góry) planów na rok 1970 oraz wstępnych projektów planu na lata 1971-1973. Jeśli nadzieje zostały spełnione tylko częściowo, to w pewnym stopniu także dlatego, że brakowało jeszcze wówczas bardzo istotnej dzwigni intensyfikacji w postaci prawidłowego systemu bodźców, wiążącego jednoznacznie i konkretnie przyszłe korzyści osobiste (wzrost płac) z wynikami pracy i produkcji. Wypełnienie tej luki, co definitywnie po wielomiesięcznej dyskusji publicznej nad projektem nowego systemu bodźców, zostało dokonane przez V Plenum KC PZPR, zmieniając radykalnie sytuację. Koordynacyjne i integracyjne funk-

cje zjednoczeń uzyskują obecnie większe niż kiedykolwiek pole działania, a zarazem nabierają szczególnej wagi z punktu widzenia skuteczności całego systemu bodźców oraz planowania, rozwoju gospodarczego i jego efektywności.

Co przede wszystkim trzeba w pełni sobie uświadomić, to kategoryczny nakaz rzetelności i zaopiniowania precyzji w ustalaniu zadań premiowych — zarówno dla przedsiębiorstw, jak i dla zjednoczeń, wyrażonych zadaniami dla centrali zjednoczeń. „Zarówno ministerstwa, jak też dyrekcje zjednoczeń i przedsiębiorstw — czytamy w referacie B. Jaszczaka — powinny zwrócić uwagę na prawidłowe ustalanie w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach syntetycznych i odcinkowych zadań premiowych. Wzrost funduszy premiowych powinien wszędzie odpowiadać osiągnięciom efektem oraz rzeczywistemu wysiłkowi załóg. Stopień trudności zadań warunkujących wzrost funduszu premiowego powinien być we wszystkich przedsiębiorstwach zbliżony”.

Nowy system bodźców stanowi zdecydowany krok naprzód w kierunku wzmocnienia zasady podziału według pracy i zobiektywizowania podstaw wzrostu płac właśnie przez ściśle uzależnienie naliczo-

nych funduszy premiowych i wypłat od faktycznie uzyskanych efektów ekonomicznych przedsiębiorstwa i branży. Nie będzie on działaniem jednak w sposób automatyczny. Przeciwnie — dopiero właściwe zrozumienie całego problemu i odpowiedzialne doń podejście już we wstępnej fazie rozstrzygnięć o późniejszych efektach. Kluczem doń jest bowiem po pierwsze — precyzyjny i trafny z punktu widzenia ogólnospołecznego dobór zadań dla przedsiębiorstw i dla zjednoczeń, po drugie — odpowiedni stopień napięcia tych zadań, wiodycy do pełnego wykorzystania rezerw oraz możliwości rozwojowych przedsiębiorstw i branż. Kryterium doboru nie może być to, co przedsiębiorstwo chce pod kątem własnego, siłą rzeczy ograniczonego pola widzenia, lecz to czego od przedsiębiorstwa potrzebuje i oczekuje gospodarka narodowa. Kwestie doboru zadań, ich indywidualnego różnicowania i napięcia stanowią własnie punkt ciężkości pracy zjednoczeń w najbliższym czasie.

Ponieważ komisje zakładowe już niedługo rozpocznie działalność, całą uwagę w tej fazie trzeba skupić na głębokiej analizie sytuacji ekonomicznej każdego przedsiębiorstwa. W tym celu przedsiębiorstwa przystąpi-

DOKONCZENIE NA STR. 2

EKSPORT W NOWYM SYSTEMIE BODŹCÓW

PRZEMYSŁAW DĄBROWSKI

WYNIKU zakończonego niedawno V Plenum KC została ukształtowana koncepcja systemu bodźców materialnych.

Znaczenie eksportu w nowym systemie zachęty materialnej wyraża się we wprowadzeniu go jako ważnego zadania odcinkowego do powszechnie obowiązującego systemu bodźców dla przedsiębiorstw przemysłowych, w premiovaniu według szczególnych zasad przewidzianym dla przedsiębiorstw specjalizujących się w eksporcie, w uznaniu wykonania planu eksportu za obowiązujące zadanie odcinkowe dla wszystkich zjednoczeń przemysłowych czy wreszcie w zmianie systemu premiowania w centralach handlu zagranicznego. Spróbujmy więc omówić pokrótce poszczególne z wymienionych wyżej rozwiązania.

EKSPORT — WAŻNE ZADANIE ODCINKOWE

W powszechnie obowiązującym systemie zachęty materialnej dla przedsiębiorstw przemysłowych bazą funduszu premiowego pracow-

ników umysłowych będą faktycznie wypłacone tym pracownikom w roku 1970 premie oraz nagrody za odcinkową eksportu. Oznacza to, że poczynają od roku 1971 znieśione będą dotychczasowe, odrębne nagrody za odcinkową eksportu, a nagradzanie z tego tytułu zostanie włączone do zintegrowanego systemu premiowania pracowników umysłowych.

Dotychczasowy system nagród za odcinkową eksportu obejmował jednak nie tylko pracowników umysłowych, lecz również robotników. Zgodnie z decyzją Rządu podjętą w kwietniu br. do bazowego funduszu premiowego włączone będzie 30 proc. ogólnej kwoty nagród wypłacanych przez dane przedsiębiorstwo w roku 1970. Pozostałe 70 proc. tej kwoty włączone zostaje do funduszu podwyżek płac robotniczych. Ustalenie tego limitu wynika z nieprawidłowości w dotychczasowym podziale funduszy nagród za odcinkową eksportu, w którym mimo wielu założeń udział pracowników umysłowych był wciąż zbyt wysoki.

Do funduszu bazowego pracowników umysłowych i funduszu podwyżek płac robotniczych przedsię-

biów finansujących eksport nie wlicza się nagród wypłacanych kooperantom. Nagrody te wchodziły podobnie jak w przedsiębiorstwach finalizujących eksport, do bazowego funduszu premiowego i funduszu podwyżek płac robotników u kooperantów.

Ilość punktów ustalona za eksport uzależniona będzie od udziału wywozu w ogólnej wartości sprzedanej produkcji danego przedsiębiorstwa oraz udziału nagród za odcinkową w stosunku do premii faktycznie wypłaconych w roku 1970.

W roku 1970 nie wszystkie przedsiębiorstwa uzyskały jednak nagród za odcinkową eksportu. Część z nich nie była objęta systemem nagradzania, inne choć objęte nie wyparowały nagród, jeszcze inne nie były w tym okresie w ogóle eksporterami. Przedsiębiorstwa te nie mają więc funduszu bazowego a tym samym i podstawy, od której można by naliczać wzrost funduszu premiowego i podwyżek płac robotniczych, jeśli spełnią wymogi opłacalności lub podjęmy opłacalny eksport. Problem ten rozwiązano następująco:

Dla przedsiębiorstw, które w roku 1970 eksportowały swoje wyroby i

były objęte nagrodami za opłacalność wywozu, lecz nie wyparowały nagród, bazowy fundusz premiowy powiększa się o 30 proc. kwoty wliczonej w oparciu o wielkość eksportu tego przedsiębiorstwa oraz średnią nagrodę uzyskaną w zjednoczeniu, któremu podlega za rok 1970. Wliczona w ten sposób podstawa przysrostu funduszu premiowego stanowi jednak tylko wielkość orientacyjną. Zostaje ona uruchomiona dopiero po osiągnięciu przez dane przedsiębiorstwo eksportu, mieszczącego się w granicach opłacalności.

Analogicznie oblicza się kwotę, która zwiększy bazowy fundusz premiowy i stanie się podstawą przysrostu tego funduszu za wyniki osiągnięte w eksporcie, dla przedsiębiorstw które podejmą opłacalny eksport po roku 1970. Różnica polega na tym, że w tym przypadku rokiem bazowym jest nie rok 1970, lecz rok w którym po raz pierwszy zrealizowano opłacalny eksport.

Zwiększenie bazy funduszu premiowego w tych przedsiębiorstwach jest równoznaczne z obowiązkiem wprowadzenia eksportu jako zadania odcinkowego, i co za tym idzie

podziału punktów za poszczególne zadania.

Bazowa wartość punktu premiowego zwiększa się w wyniku wzrostu eksportu liczonego w cenach dewizowych oraz poprawy opłacalności. Przy zmniejszeniu wartości eksportu czy pogorszeniu opłacalności w stosunku do roku 1970, lub roku w którym po raz pierwszy osiągnięto opłacalny eksport, bazowa wartość punktu premiowego maleje.

Odpisy na fundusz premiowy za wzrost eksportu zostały uzależnione od udziału eksportu w wartości produkcji towarowej przedsiębiorstwa. Dla porównania eksportu z produkcją towarową wartość wywozu w cenach dewizowych przelicza się na złote obiegowe, przy zastosowaniu kursów granicznych, ustalonych dla poszczególnych obszarów płatniczych.

Odpisy za wzrost eksportu będą naliczane odrębnie dla poszczególnych obszarów geograficznych, a stawki odpisu za każdy procent wzrostu wywozu będą różne dla poszczególnych obszarów. Uwzględniając trudności w zwiększeniu wywozu do krajów wolnodelewizowych stawki odpisu za wzrost eksportu do tego obszaru są odpowiednio wyższe. Zgodnie z tym co zostało wyżej powiedziane, zasada ta działa jednak nie tylko na wzrost funduszu premiowego, lecz również na jego zmniejszenie w przypadku gdy wartość eksportu do tego obszaru spadnie poniżej roku bazowego.

Zwiększenie odpisów na fundusz premiowy z tytułu poprawy opłacalności liczy się dla całego eksportu, a nie jak w przypadku jego wzrostu, dla poszczególnych obszarów płatniczych. Opłacalność eksportu wyrażona jest we wskaźniku procentowym, obliczonym w sposób następujący: od wartości dewizowej eksportu przeliczonej na złote obie-

DOKONCZENIE NA STR. 4

UCHWALONA NA V Plenum koncepcja systemu bodźców materialnych, łączących bezpośrednio wzrost zarobków pracowników przemysłu z poprawą efektywności gospodarowania w każdym konkretnym przedsiębiorstwie. Efektywność produkcji zależna jest od wielu czynników. Najogólniej jednak można podzielić je na dwie zasadnicze grupy — rzeczowe i osobowe. Wyniki poprawy wykorzystania wszystkich tych czynników zawarte są we wskaźniku syntetycznym dla przedsiębiorstwa. Zadania odcinkowe mają natomiast skierować uwagę na poszczególne elementy gospodarki zakładu. Wśród zadań tych — obok eksportu, którego znaczenie dla całej gospodarki nie wymaga szerszego uzasadnienia — główny nacisk kładzie się na postęp techniczny i lepsze wykorzystanie maszyn i urządzeń. Wydawać by się mogło, że ekspozycja to rzeczowe czynniki produkcji. W rzeczywistości jednak również silny nacisk położono w nowym systemie i na wykorzystanie pracy żywej.

Poprawa gospodarowania osobowym czynnikiem produkcji będzie miała stosunkowo najsilniejszy wpływ na wzrost płac robotniczych. Nowy mechanizm wzrostu zarobków pracowników przemysłu uzależniający podwyżki płac od efektów ekonomicznych pracy, uwzględnia również podział pracy, jaki istnieje wewnątrz każdej fabryki. Pracownicy umysłowi kierują produkcją i są organizatorami całego procesu pracy, dlatego też wzrost premii tej grupy pracowników jest w pełni uzależniony od poprawy wskaźnika syntetycznego i wykonania zadań odcinkowych. Fundusz podwyżek płac robotniczych powstawać będzie natomiast z trzech źródeł.

ŹRÓDŁA PODWYZEK

Podstawą do obliczania wzrostu płac robotniczych będzie bazowy fundusz płac. Składać się na niego będą: fundusz płac z roku 1970 powiększony o premie eksportowe wypłacone robotnikom. Od tej sumy odjąć należy też wypłaty, które wynikają z wadliwej gospodarki, a więc wypłaty za pracę w godzinach nadliczbowych ponad limit ustalony dla zakładu i nieuzasadnione przekroczenia funduszu płac (np. z tytułu nadmiernej absencji). Do funduszu bazowego nie wliczane są również premie spoza funduszu płac (za oszczędność ogumienia, paliw itp.).

Pierwszym źródłem zwiększania funduszu bazowego płac robotniczych będzie jego wzrost proporcjonalny do wzrostu płac pracowników umysłowych. W ten sposób poprawa wskaźnika syntetycznego i zadań odcinkowych zapewnią, że, niejakolwiek w sposób automatyczny, częściowy wzrost płac robotniczych. Tempo wzrostu funduszu bazowego, z tego tytułu, będzie jednak korygowane w zależności od oceny przestojów zatrudnienia w danym przedsiębiorstwie. Wskaźnik korygujący waha się w granicach od 0,5 do 0,9. Wysokość tego współczynnika zależna będzie od wielkości przestojów w zatrudnieniu.

Drugim źródłem podwyżek płac robotniczych będą bezpośrednie oszczędności w stosunku do planowanego funduszu płac. Oznacza to, że jeżeli zadania planowe zostaną wykonane przy mniejszym stanie zatrudnienia, fundusz płac nie będzie zmniejszony, a sumy powstałe z tytułu oszczędności przejdą na fundusz podwyżek dla robotników. To źródło jest już w pełni zależne od racjonalnej gospodarki osobowym czynnikiem produkcji.

Trzecim źródłem — będą ewentualne nadwyżki funduszu premio-owego pracowników umysłowych oraz potrącenia premii kierownictwu przedsiębiorstwa.

KAZDEMUK WEDŁUG PRACY

Uzależnienie wzrostu płac robotniczych również od likwidacji przestojów zatrudnienia wynika z faktu, że załoga robotnicza ma stosunkowo największy wpływ na stan dyscypliny pracy i prawidłowe gospodarowanie zasobami siły roboczej. Równocześnie w ten sposób uwaga załogi zostaje skierowana na poprawę organizacji pracy, rytmiczności produkcji, likwidację przestojów i pracy w godzinach nadliczbowych, na równomiernie rozłożenie zadań między wszystkich członków załogi.

Dotychczasowy system bodźców i podwyżek płac robotniczych w sposób bezpośredni nie był powiązany ze wzrostem wydajności pracy w każdym, poszczególnym zakładzie. Odbiżyła większość klas robotniczych mimo to stała podnoszą swą wydajność, pracowała uczciwie i rzetelnie. Działo się tak przede wszystkim w zespołach o ustabilizowanej kadry, w których trzon stanowił doświadczony robotnicy, nadający ton w pracy i tworzący atmosferę krytyki w stosunku do ludzi łamiących dyscyplinę, kombinatorów i obiboków. Zdążyli się jednak sytuacja, szczególnie w zakładach, gdzie załoga powstawała z różnych grup społecznych nie-mających tradycji zespołowej pracy fabrycznej, że troska o wydajność pracy i dyscyplinę była mała. Taki stan rzeczy wpływał deprawująco, zwłaszcza na młodych pracowników.

Nowy system, w sposób bardziej bezpośredni realizować będzie zasadę każdemu według jego pracy, sprzyjać słusznemu dążeniu robotników, aby za uczciwą i wydajną pracę otrzymywać większą zapłatę. Równocześnie odpowiedzialność kierownictwa zakładu nie będzie polegała tylko na „rozliczaniu się”

przed władzami zwierzchnimi, ale przede wszystkim na odpowiedzialności przed własną załogą. Od tego bowiem jak zostanie zorganizowana produkcja i jak rytmicznie przebiegać będzie praca, zależy będzie wzrost płac załogi. Skończy się również atmosfera pobłażania i tolerancji dla ludzi, którzy nie chcą uczciwie pracować, nie przestrzegają dyscypliny, dezorganizując pracę innych.

JAKIE SĄ PRZEROSTY

Bardzo istotnym zadaniem komisji, które będą ustalać zadania premiowe dla poszczególnych przedsiębiorstw, staje się określenie przestojów w zatrudnieniu. Wymagać to będzie dokładnej analizy pracy całego przedsiębiorstwa. Najogólniej można jednak wymienić podstawowe elementy, które trzeba wziąć pod uwagę w każdym przedsiębiorstwie. Omówimy pokrótce każdy z nich.

● **Nieobecność nieusprawiedliwiona.** Jest rzeczą jasną, że nieusprawiedliwiona absencja, a więc samowolne opuszczanie pracy bez żadnej uzasadnionej przyczyny nie może być tolerowane w obecnej sytuacji. Tymczasem według danych GUS absencja nieusprawiedliwiona sięga: promila całego nominalnego czasu pracy w przemyśle. Jest to roczny czas pracy około 10 tysięcy robotników. Fakt, że część z tych ludzi za opuszczone godziny nie otrzymuje wynagrodzenia nie zmniejsza bynajmniej strat, jakie ich nieobecność wywołuje w zakładach, powodując przestoje ma-

dający do zmniejszenia ilości awarii, ale nie jest to przyczyna, która dalać się szybko i w całości usuwać. Jednak przy sprawnym i operatywnym kierownictwie istnieje możliwość przesuwania ludzi do innych prac, a również szybkiego dokonywania napraw i likwidowania przestojów.

● **Straty czasu pracy powstałe z winy robotników.** Ustalenie tej wielkości jest trudne i wymagające szczegółowych badań. Niemniej są to na pewno straty dość istotne, a wynikające z nieprzestrzegania dyscypliny pracy przy formalnej obecności w zakładzie. Chodzi tu o przedłużanie przerwy śniadaniowych, przerwy „na papierosa” itp. Na V Plenum podano ciekawy przykład. Na terenie województwa krakowskiego wykonano dobowe wykresy zużycia energii elektrycznej w kilkudziesięciu zakładach. Sekretarz wojewódzkiej organizacji partyjnej nazwał je „elektrokardiogramem rytmu produkcji”. Dane wynikające z tego EKG są bardzo charakterystyczne. Od chwili rozpoczęcia pracy (które zresztą jest opóźnione w stosunku do nominalnej godziny) zużycie energii wzrasta przez pierwsze dwie godziny. Potem następuje wyraźny spadek i to trwający znacznie dłużej niż ustawowa przerwa śniadaniowa. Potem znów występuje pewien wzrost, a na godzinę przed zakończeniem dnia roboczego — ostry spadek. W okresie drugiej i trzeciej zmiany zużycie energii elektrycznej jest minimalne.

● **Straty czasu pracy z przyczyn organizacyjno-technicznych.** Jest to jedno z najistotniejszych źródeł

kiwanych fachowców nie jest w pełni i zgodnie ze swymi kwalifikacjami wykorzystanych. Dzieje się tak czasami z ich winy, o wiele jednak częściej wskutek złej organizacji pracy. Na takie marnotrawstwo, kadr, nie możemy sobie pozwolić po prostu nas nie stać. Wykrycie i likwidacja przestojów zatrudnienia łączy się w wielu zakładach bezpośrednio z wykonaniem jednego z najważniejszych zadań odcinkowych — z poprawą czasu wykorzystania maszyn i urządzeń. V Plenum postawiło niezwykle ważne zadanie przed przedsiębiorstwami przemysłu maszynowego — przejście na pracę dwuzmianową. Trzeba bowiem znacznie lepiej wykorzystywać maszyn i urządzeń nowoczesnych i unikalnych maszyn, które pracują często po dwie — trzy godziny dziennie. Bez generalnego uporządkowania gospodarki kadrami w całym przemyśle wykonanie tego zadania nie będzie możliwe.

Racjonalizacja wykorzystania czynnika ludzkiego będzie różnie przebiegać w różnych zakładach. Różna również będzie ocena wielkości przestojów zatrudnienia i sposoby ich likwidacji.

Resorty i jednostki dokonują podziału przedsiębiorstw na trzy zasadnicze typy:

● **zakłady rozwojowe:** zatrudnienie w tych zakładach będzie się bez wątpienia zwiększać, co wpłynie na wzrost funduszu bazowego. Występujące w nich przestoje zatrudnienia pozwolą dokonać redystrybucji pracowników wewnątrz przedsiębiorstwa, co pozwoli na zwiększenie zadań produkcyjnych w stopniu wyższym niż wzrost zatrudnienia i tym samym wpłynie na tempo podwyżek płac robotniczych.

● **zakłady o umiarkowanym wzroście produkcji:** w zakładach tych nie przewidywane są większych nakładów inwestycyjnych, wobec czego wzrost produkcji dokonywać się będzie mógł tylko przez lepsze wykorzystanie osobowych i rzeczowych czynników produkcji: jedną z głównych metod likwidacji przestojów zatrudnienia w tych zakładach będzie znalezienie frontu pracy dla wszystkich zatrudnionych przez podjęcie produkcji poszukiwanych i o-płacalnych wyrobów.

● **zakłady stagnacyjne,** bądź przeznaczone do likwidacji: te przedsiębiorstwa staną przed problemem zmniejszania stanu zatrudnienia; pracownicy z tych zakładów przechodząc będą do przedsiębiorstw rozwojowych.

Takie przemieszczenie pracowników zakładu do zakładu, niezbędne przy selektywnym rozwoju gospodarki, nie jest proste zwłaszcza w naszej sytuacji. Siła robocza w Polsce, głównie ze względu na mieszkaniowych jest mało mobilna. Proces wymaga więc ogromnej wnikliwości i rozwiązań. Podkreślić jednak trzeba, że nie ma mowy o braku pracy w Polsce dla kwalifikowanych robotników. Zniknąć muszą z zakładów tylko ci ludzie, którzy dezorganizują pracę, łamią dyscyplinę i wpływają demoralizująco na młodych robotników.

Niszą wydajności pracy — ale bez własnej winy — mają nieraz ci pracownicy, którym stan zdrowia z trudem pozwala dobrać ustawowemu okresu emerytalnego. W zakładach, zwłaszcza tam, gdzie praca jest ciężka i szkodliwa, stosować można częściowe postanowienia artykułu 114 ustawy emerytalnej pozwalającej na wcześniejsze przejście na emeryturę. Zakładowi opłaca się nawet wypłacać dodatkowe zasiłki emerytalne, niż np. zatrudniać do-kerów, którzy swojej ciężkiej pracy poddać już nie mogą.

SUROWY EGZAMIN

Komisje zakładowe, które właśnie teraz przystępują do pracy, mają więc ogromne i trudne zadania do spełnienia — wnikliwie ustalić przestoje zatrudnienia i zastanowić się nad sposobami ich wykorzystania.

Wydano już wytyczne w sprawie likwidacji przestojów zatrudnienia. Podają one ogólne zasady analizowania czynników określających rezerwy w tej dziedzinie. Obliczono szacunkowo przeciętne wielkości tych rezerw.

Komisje zakładowe muszą obecnie przełożyć te szacunkowe obliczenia na konkretne liczby dla każdego zakładu. Jest to zadanie niezwykle ważne. Od niego bowiem zależy w znacznej mierze wzrost zarobków robotników, a równocześnie poprawa organizacji pracy, usunięcie podstawowego przyczyn przestojów w przedsiębiorstwie z eksten-sywnych do intensywnych metod gospodarowania.

Nowy system bodźców zainteresowania mobilizuje całą uwagę załogi na tych sprawach. I kierownictwo i sami robotnicy zupełnie inaczej oceniać teraz będą organizację pracy. Likwidację przestojów, wnikliwie analizować te wszystkie czynniki, które wpływają na usprawnienie i nieusprawiedliwioną nieobecność w zakładzie.

Organizacje społeczne, zwłaszcza samorząd robotniczy, czuwać musi nad prawidłowym przebiegiem tych prac. Oddając mechanizm podwyżek płac w ręce robotników system materialnego zainteresowania zwiększa niepomniernie ich rolę w procesie produkcji, nakładając więc znacznie większe i odpowiedzialniejsze obowiązki na organizację robotniczą.

Z tej nowej roli przedstawicielstwa robotniczego zdają już sobie sprawę kierownicy zakładów. Dyrektor Hut „Stalowa Wola” oświadczył na V Plenum Partii: „...będziemy mieli surowych sędziów, nasze własne załogi. I to nam odpowiada. Ten surowy egzamin albo da nam pełną satysfakcję, albo uprzytomni własne słabości, pozwalając ustąpić miejsca zdolniejszym”.

W czwartym w tym roku numerze „Gospodarki Planowej” KAZIMIERZ SECOMSKI, STANISŁAW M. ZAWADZKI i ZBIGNIEW ZAJDA zamieszczają artykuł pt. **Etapy polityki przestrzennej w Polsce w latach 1945—1970.** Autorzy dokonują próby periodyzacji polityki przestrzennej: — etap pierwszy — lata 1945—1949, charakteryzujący się wpływem procesów integracji gospodarczej i terytorialnej Państwa Polskiego w nowych granicach, odbudową zniszczonych wojennych oraz masowymi migracjami ludności;

— etap drugi — lata 1950—1958 — przestrzennej ekspansji gospodarki narodowej, związanej z procesami podstawowej industrializacji kraju;

— etap trzeci — lata 1959—1970, obejmujący przemiany przestrzenne, będące wynikiem przygotowy-

rodków miejskich, jakie następowo w 25-lecie, przyniosło wyraźną poprawę w stanie zagospodarowania terenów najsłabiej wyposażonych. Nadal istnieją w tym zakresie dość istotne rozbieżności, jednakże znaczna część najbardziej dotkliwych braków została w pewnej mierze usunięta.

Wiąże się z tym dążenie do wyrównywania warunków bytowych ludności. Wydaje się, że w okresie 25-lecia dążenie to było realizowane w skali i zakresie, w jakim to było ekonomicznie możliwe i społecznie uzasadnione.

Trudniej jest jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie — w jakiej mierze w omawianym ćwierćwieczu nastąpiła racjonalizacja przestrzennej struktury gospodarki narodowej. Trudność ta wynika z braku jednoznacznych kryteriów

„Gospodarka Planowa” nr 4/1970

wania warunków do przejścia na tory intensyfikacji procesu wzrostu.

Charakterystycznymi przesłankami polityki przestrzennej państwa w ostatnim etapie były: — Przede wszystkim polityka przestrzenna nastawiona była na umacnianie tych ogniw struktury przestrzennej, których rozwój zapoczątkowany został w poprzednim okresie (środków i okręgów przemysłowych). Realizowano tu zasadę kompleksowości zagospodarowania przestrzennego, a jednocześnie zasadę racjonalnego, zrównoważonego tempa rozwoju poszczególnych obszarów. Z tym ostatnim aspektem polityki przestrzennej wiąże się bardziej skuteczne niż poprzednio wysiłki na rzecz regulowania wzrostu dużych aglomeracji — przemysłowo-miej-skich, w których wystąpiły ujemne skutki nadmiernej koncentracji oraz dysproporcji między ich rozwojem produkcyjnym a stanem wyposażenia w urządzenia infrastrukturalne. Dysproporcje te negatywnie oddziaływały na możliwości intensywnego wykorzystania istniejącego majątku produkcyjnego, a jednocześnie hamowały poprawę warunków bytu ludności zamieszkanej w tych aglomeracjach.

Po wtóre — bardziej zróżnicowany rozwój społeczno-gospodarczy kraju umożliwił wzbogacenie wachlarza środków aktywizacji gospodarczej różnych obszarów. Uległa w tym okresie modyfikacja teza o industrializacji jako w zasadzie wyłącznym czynnikiem wzrostu regionalnego. Właśnie w ostatnim okresie silnie wysunięte zostały tezy o znaczeniu innych działań i dziedzin w procesie aktywizacji. Chodzi tu przede wszystkim o gospodarkę rolną oraz o sferę szeroko rozumianych usług.

Po trzecie — w sposób pełniejszy poczęła krystalizować się sprawa funkcji ekonomicznych, jakie mają spełniać poszczególne obszary. W programach rozwojowych dąży się do wykształcenia funkcji specjalizacyjnych tych obszarów, których profili gospodarczo-społecznych nie był dotychczas wyraźnie sprecyzowany.

W konkluzji artykułu autorzy stwierdzają, że: „Dążenie do podnoszenia poziomu gospodarczo-społecznego obszarów słabo rozwiniętych było stałym elementem polityki ekonomicznej państwa ludowego. Polityka ta przyniosła poważne osiągnięcia znajdujące wyraz w tworzeniu nowych zakładów oraz nowych ośrodków przemysłu na tych terenach, w dalszym rozwoju już zapoczątkowanych ośrodków, w aktywizacji rolnictwa, a także w aktywizacji małych miast.

Jeśli chodzi o wyrównywanie różnic produkcyjnych, to — jakkolwiek występowały pewne procesy wyrównawcze — podkreślić należy, iż zarówno nauka jak i praktyka słusznie odrzucały tendencję przyjmowaną przez absolutyzującą zadania wyrównawcze w sferze produkcyjnej, jako niezgodną z zasadami racjonalnego gospodarowania.

Wyrównywanie poziomu wyposażenia w urządzenia infrastrukturalne poszczególnych regionów i oś-

ekonomicznych i narzędzi poznawczych, pozwalających na ilościową ocenę ekonomicznej efektywności zmieniającej się struktury przestrzennego zagospodarowania kraju...

Pragniemy — piszą autorzy — wskazać na dwa ujemne zjawiska, przeciwdziałanie którym było, jak dotychczas, nie dość skuteczne, mianowicie — na nie zrównoważony wzrost aglomeracji przemysłowo-miej-skich, w których wystąpiły ujemne skutki nadmiernej koncentracji oraz dysproporcji między ich rozwojem produkcyjnym a stanem wyposażenia w urządzenia infrastrukturalne. Dysproporcje te negatywnie oddziaływały na możliwości intensywnego wykorzystania istniejącego majątku produkcyjnego, a jednocześnie hamowały poprawę warunków bytu ludności zamieszkanej w tych aglomeracjach.

Koniec pierwszego ćwierćwiecza Polski Ludowej zbiega się z przygotowaniami do wdrożenia w nową, jakościowo odmienną etap rozwoju społeczno-ekonomicznego kraju. Nowe kierunki rozwoju bez wątpienia wywierają będą istotny wpływ na dalsze przemiany w strukturze przestrzennej zagospodarowania kraju. Nowe zadania gospodarcze nadchodzącego etapu postawiają nowe — i jak się wydaje — trudniejsze zadania również w dziedzinie polityki przestrzennej. Z uwagi na charakter przemian przestrzennych, ich długotrwałość i skutki, racjonalne wyznaczanie kierunków polityki przestrzennej wymagać będzie odpowiednio odległego horyzontu czasowego. W tych warunkach wielkie znaczenie przypada perspektywicznemu planowaniu zagospodarowania przestrzennego kraju, rozwoju regionów i poszczególnych miast, jak również naukowym prognozom technicznym, ekonomicznym, społecznym, przyrodniczym itd., będą one bowiem współokreślały zarówno przebieg procesów przestrzennych, jak też przyszłe docelowe układy przestrzenne w okresie najbliższych kilkudziesięciu lat.”

✱

Prócz tego w omawianym numerze „Gospodarki Planowej” znajdziemy następujące artykuły: **BOGUSŁAW FELKA — Leninowska strategia i taktyka w zarządzaniu gospodarką narodową, MAREK GOŁĘBIEWSKI, BOGUMIŁA ZIELIŃSKA — Rozwój gospodarki krajów socjalistycznych i kapitalistycznych w r. 1969 oraz perspektywy na r. 1970, STEFAN KUROWSKI — Granice reformy systemu planowania i zarządzania gospodarką (artykuł dyskusyjny), T.B. KOZŁOWSKI — Nowoczesność w przemysle chemicznym, ZDZISŁAWA CZYZOWSKA — Z zagadnień planowania rozwoju oświaty i szkolnictwa, BOLESŁAW FILIPIAK — Wynik finansowy jako miernik działalności gospodarczej, ANNA KOMOROWSKA — Wykorzystanie funkcji produkcji do badania źródeł wzrostu produkcji i wydajności pracy, ZBIGNIEW LEWANDOWICZ, JAN SŁIWA — Nowy węgierski system cen i jego skutki.**

(ks)

ŻYCIE GOSPODARSTWA 3

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

gowe po odpowiednim dla danego obszaru geograficznego kursie granicznym, odejmując się wartość eksportu wyrażoną w cenach fabrycznych. W ten sposób ustalony zysk z eksportu przelicza się na procent, dzieląc go przez wartość eksportu, przeliczoną na złote obiegowe i mnożąc przez 100. Poprawa opłacalności, lub raczej rentowności eksportu, bo tak należy określić stosunek zysku z eksportu do wartości wywozu, liczy się w stosunku do roku bazowego.

Omawiając premie za wzrost eksportu i poprawę jego opłacalności w ogólnym systemie zachęty materialnej przedsiębiorstw przemysłowych trudno nie zwrócić jeszcze uwagi na dwa elementy, różniące to zadanie od innych zadań odcinkowych.

Pierwszy z nich to silne uzależnienie całego naliczonego w podany wyżej sposób funduszu premiowego od stopnia wykonania planu eksportu i wolnowalutowego. Skala zmniejszenia funduszu premiowego za każdy punkt niewykonania planu eksportu wolnowalutowego jest zróżnicowana, w zależności od udziału eksportu do tego obszaru w ogólnej wartości wywozu przedsiębiorstwa. W odróżnieniu od innych zadań odcinkowych i całego nowego systemu zachęty materialnej, w tym przypadku mamy do czynienia z pośrednim powiązaniem premii ze stopniem wykonania planu. Wprowadzenie tej sankcji wiąże się z koniecznością utrzymania silnej dyscypliny wykonania planu eksportu wolnowalutowego.

Druga różnica polega na ustaleniu, że wartość punktu premiowego za wynik w eksporcie wzrastać może w każdym roku do 100 proc. ponad dopuszczalną granicę wzrostu całego funduszu premiowego w danym roku. Ustalenie to wskazuje na znaczenie jakie przywiązuje się do wykonania zadania odcinkowego, dotyczącego wzrostu eksportu i poprawy jego opłacalności.

PREMIOWANIE WEDŁUG ODRĘBNYCH ZASAD

Dla stymulowania wzrostu opłacalnego eksportu istotne znaczenie ma specjalizowanie przedsiębiorstw w produkcji na potrzeby rynków zagranicznych. Specyfika tych przedsiębiorstw stwarza możliwości i potrzebę ustalenia dla nich systemu premiowego opartego na odrębnych zasadach. Przedsiębiorstwa te można podzielić na dwie grupy.

Pierwszą z nich to zakłady, które osiągnęły już odpowiednią wartość eksportu oraz pokazywały jego udział w ogólnej wartości swojej produkcji towarowej. W przedsiębiorstwach tych wskaźnikiem syntetycznym będzie opłacalność eksportu, obliczana na tych samych zasadach, co w powszechnie obowiązującym systemie premiowym. Zadaniem odcinkowym będzie wzrost eksportu do poszczególnych obszarów płatniczych oraz przedsięwzięcia w zakresie postępu technicznego z uwagi

na ich znaczenie dla wzrostu eksportu.

Odpisy na fundusz premiowy tych przedsiębiorstw za wyniki uzyskane w eksporcie będą jednak wyższe, niż w innych zakładach. Jest to logiczna konsekwencja zasady przyjętej dla wszystkich przedsiębiorstw, zgodnie z którą stawka odpisu na fundusz premiowy naliczona jest od udziału eksportu w produkcji towarowej danego przedsiębiorstwa. Warto jednak przypomnieć, że zasada ta działa zarówno na wzrost funduszu premiowego, jak i na obniżenie bazy w przypadku pogorszenia opłacalności lub spadku eksportu w stosunku do 1970 roku.

W przedsiębiorstwach tych — podobnie jak w powszechnie obowiązującym systemie — obowiązujące będą również sankcje za niewykonanie planu eksportu wolnowalutowego. Docelową granicą przystosowania funduszu premiowego będzie ustalona indywidualnie dla poszczególnych z tych przedsiębiorstw z uwzględnieniem udziału eksportu i jego struktury geograficznej. Wydaje się, że przyjęty w tych przedsię-

że przyjęcie poprawy opłacalności za wskaźnik syntetyczny w tych przedsiębiorstwach wymagać będzie wprowadzenia odpowiedniego zabezpieczenia przed ewentualnym przerzuceniem kosztów. Można to osiągnąć np. przez wprowadzenie jako warunek wypłaty nagród zasady, że nie zwiększa się koszty produkcji kierowanej na wewnętrzne potrzeby kraju, czy inne tego typu rozwiązania.

Drugą grupą przedsiębiorstw specjalizujących się w eksporcie będą zakłady, które w zasadzie całą swą produkcję przeznaczają na potrzeby rynków zagranicznych. W zasadzie, już choćby z tego względu, że w każdym przedsiębiorstwie istnieje pewien margines odrzutów eksportowych, choć w poszczególnych branżach może on być, a jest różny. W tej grupie przedsiębiorstw specjalizujących się w eksporcie produkcja kierowana na potrzeby rynku wewnętrznego będzie oczywiście procentowo niewspółmiernie mniejsza, przy czym będzie mogła być ona z reguły relacjonowana do cen transakcyjnych. Stwarza to możli-

wo maksymalizację wyniku finansowego.

W tych przedsiębiorstwach, udział funduszu premiowego i funduszu podwyżek plac robotniczych w zysku ustalony zostanie na podstawie wielkości premii i nagród faktycznie uzyskanych w roku 1970. Wzrost funduszu zachęty materialnej w następnych latach będzie uzależniony w pełni od poprawy wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Uwzględniając znaczenie wpływów wolnowalutowych w ogólnym bilansie obrotów handlowych z zagranicą i w tym przypadku celowe wydaje się uzależnienie wypłaty z funduszu zachęty materialnej od wykonania planu do tego obszaru płatniczego.

Wydaje się, że w tym przypadku wzrost funduszu zachęty materialnej nie powinien być limitowany, lecz obciążony progresywnym opodatkowaniem. Stopa podatku progresywnego powinna być przy tym tak skonstruowana, by przeciwdziałać nieuzasadnionemu wzrostowi wypłat, lecz zarazem tworzyć większe zachęty materialne do dalszego

przedsiębiorstwach przemysłowych. Wartość bazowa punktu premiowego wzrasta w wyniku zwiększenia wartości eksportu liczonego w cenach dewizowych oraz poprawy opłacalności całego eksportu wynikającej z jego struktury kierunkowej.

Wartość bazowa punktu premiowego za zadania eksportowe może, podobnie jak w przedsiębiorstwach przemysłowych, wzrastać do 100 proc. ponad założenia pulapu wzrostu funduszu premiowego zjednoczenia. W przypadku, gdy średni wskaźnik opłacalności eksportu zostanie pogorszony, wartość punktu premiowego zmniejsza się jednak w tej samej proporcji aż do poziomu jego wartości bazowej. Oznacza to, że pogorszenie opłacalności eksportu może spowodować nawet do zera wzrost wartości punktu premiowego z tytułu zwiększenia wartości eksportu, wyrażonej w złotych dewizowych.

Wartość punktu premiowego podlega również zmniejszeniu, jeśli zjednoczenie nie wykona planu eksportu wolnowalutowego. Skala zmniejszenia funduszu premiowego

Wzrost funduszu premiowego central handlu zagranicznego uzależniony będzie od trzech czynników: — przystosowania eksportu liczonego w cenach dewizowych do poszczególnych obszarów płatniczych, przy czym stawki odpisu za wzrost eksportu do poszczególnych obszarów będą zróżnicowane;

— poprawy opłacalności obliczanej analogicznie jak w przedsiębiorstwach przemysłowych;

— stopnia wykonania planu wpływów wolnowalutowych, przy czym skala zmniejszenia funduszu premiowego w przypadku niewykonania planu tych wpływów uzależniona będzie od ich udziału w ogólnej wartości eksportu.

Docelową granicą wzrostu premii oraz jej wzrost w poszczególnych latach ustaloną będzie indywidualnie dla poszczególnych central. Przyjęcie tej zasady wynika z tych samych względów, co zindywidualizowana stawka odpisu na fundusz premiowy.

Uwzględniając rozpiętość plac między poszczególnymi grupami pracowników nowy system premiowy wprowadza także dwie ważne zasady dotyczące podziału nagród w ramach poszczególnych central handlu zagranicznego. Pierwszą z nich ustala, że maksymalna premia dla dykcji przedsiębiorstwa nie może przekroczyć czterokrotnej wartości premii pracowników podstawowych. Druga postanawia, że fundusz bazowy pracowników pomocniczych jest niezmienny na całe pięcioletnie, w związku z czym źródłem wzrostu premii indywidualnych dla tej grupy pracowników może być zmniejszenie ilości zatrudnionych.

*

Przedstawiony wyżej przegląd problematyki eksportu w nowym systemie zachęty materialnej można więc chyba zrekapitulować następująco:

1. Zachęta materialna za wyniki w dziedzinie eksportu została oparta na tych samych zasadach, lecz przystosowana do specyfiki poszczególnych ogniw decydujących o eksporcie.

2. Z wyjątkiem drugiej grupy przedsiębiorstw specjalizujących się w eksporcie, w których wzrost eksportu i poprawa opłacalności jest ujęta w jednym zintegrowanym wskaźniku, w pozostałych ogniwach są one oddzielne.

3. Znaczenie jakie przywiązuje się do problematyki eksportu znajduje wyraz w stworzeniu możliwości wzrostu bazowego punktu premiowego, za to zadanie do 100 proc. ponad założenie pulapu przyjętego dla innych zadań. Wyraża się ono jednak zarazem w równie silnym obniżeniu funduszu premiowego w przypadku pogorszenia wyników w stosunku do roku bazowego oraz uzależnieniu wypłaty całego funduszu premiowego od wykonania planu eksportu wolnowalutowego, gdyż stanowi on nadal najbardziej niewątpliwie punktem w bilansie naszych obrotów handlowych z zagranicą.

PRZEMYSŁAW DĄBROWSKI

EKSPORT W NOWYM SYSTEMIE BODŹCÓW

biurowych wskaźnik syntetyczny — poprawa opłacalności eksportu — w niektórych wypadkach trzeba będzie w określony sposób uzupełnić pewnymi warunkami.

Będą to przedsiębiorstwa o po-każnym udziale eksportu w ogólnej wartości produkcji towarowej, ale także o liczącym się udziale produkcji na wewnętrzne potrzeby kraju. Trudno zakładać, że cała produkcja tych przedsiębiorstw kierowana na wewnętrzne potrzeby będzie wyceniana w relacji do cen transakcyjnych (czyli faktycznie uzyskanych cen dewizowych mnożonych przez odpowiednie kursy graniczne) i nie wydaje się, aby miało to uzasadnienie. W tych warunkach mogą jednak wystąpić tendencje do przerzucania kosztów produkcji eksportowej na produkcję przeznaczoną na wewnętrzne potrzeby kraju. Ich realizacja możliwa jest wprawdzie nie przez bezpośrednie manipulacje kosztami, lecz drogą okrężną, przez odpowiednie kształtowanie cen fabrycznych produkcji na eksport i na wewnętrzne potrzeby kraju. Dlatego też wydaje się,

co, by wyłączać podstawę premiowania w tych przedsiębiorstwach uczynić zysk z eksportu, będący różnicą między wartością eksportu w cenach transakcyjnych (czyli faktycznie uzyskanych cenach dewizowych mnożonych przez odpowiednie kursy graniczne), a kosztem własnym eksportowanych wyrobów. W tym przypadku mamy więc do czynienia z pełną integracją wyników eksportu z ogólnym wynikiem finansowym działalności gospodarczej. Warto również podkreślić, że zysk z eksportu jest tu wielkością wynikową, a nie normatywną.

W zakresie eksportu przyjęcie masy zysku wyznaczanej w podany wyżej sposób ma pełne uzasadnienie. W tym przypadku bowiem każdy wzrost masy zysku jest korzystny dla kraju. Zaletą tego wskaźnika jest łączne preferowanie wzrostu eksportu i poprawy jego opłacalności, presja na poprawę cen dewizowych uzyskiwanych za eksport, obniżkę kosztów własnych oraz taki dobór asortymentu eksportowanych wyrobów, który prowadzi

do zwiększenia wyniku finansowego, a także do ubiegania się przez inne przedsiębiorstwa o przejście na ten właśnie system bodźców. Wniosek ten wynika zarówno ze znaczenia, jakie przydaje się w nowym systemie bodźców wzrostowi opłacalnego eksportu, jak również z roli jaką mogą i powinny odgrywać w tej dziedzinie przedsiębiorstwa specjalizujące się w produkcji na potrzeby rynków zagranicznych.

EKSPORT W SYSTEMIE PREMIOWYM ZJEDNOCZENIA PRZEMYSŁOWYCH I CENTRAL HANDLU ZAGRANICZNEGO

Eksport stanowi zadanie odcinkowe, które powinno być ustalone dla wszystkich w zasadzie zjednoczeń przemysłowych. O znaczeniu jakie przywiązuje się do tego problemu świadczy fakt, że za zadanie to powinno się przeznaczyć co najmniej 25 punktów premiowych.

Konstrukcja premiowania za eksport w zjednoczeniach została oparta na tych samych zasadach, co w

za każdy punkt niewykonania eksportu wolnowalutowego uzależniona jest od jego udziału w ogólnej wartości eksportu.

System zachęty materialnej w przedsiębiorstwach handlu zagranicznego oparty będzie również na tych samych zasadach co w przedsiębiorstwach i zjednoczeniach przemysłowych.

Za bieżący fundusz premiowego central handlu zagranicznego przyjęta będzie premia regulaminowa oraz nagrody za opłacalność eksportu, wypłacone za rok 1970. Aktualnie udział premii w przeciętnym zarobku oraz wysokość wynagrodzeń w poszczególnych centralach handlu zagranicznego jest jednak bardzo zróżnicowana. Różny jest także stopień napięcia zadań eksportowych w pięcioletciu 1971-75 i ich złożoność wynikająca z charakteru masy towarowej oraz ukierunkowanie eksportu do poszczególnych obszarów płatniczych. Wszystko to powoduje, że stawki odpisu na fundusz premiowy ustalane będą indywidualnie dla poszczególnych central handlu zagranicznego.

Maszyny nie mogą stać beczynnymi

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

wyprowadzenie wniosku, że w wielu zakładach przedsięwzięcia techniczno-organizacyjne realizowane po VII Plenum nie dają zamierzonych wyników. Zastąpienie dyspozycji będą konsekwentnie likwidowane w nadchodzących latach, na co wskazuje dodatni, stosunkowo wysoki, wskaźnik udziału postępu techniczno-organizacyjnego we wzroście wydajności pracy w nowym pięcioletcu.

„ZG”: Analiza wykorzystania mocy produkcyjnych w zakładach przemysłu elektromaszynowego Dolnego Śląska zbiegła się w czasie z dyskusją na temat nowego systemu bodźców materialnego zainteresowania, który przebieg — zgodnie z przyjętymi założeniami — powinien zintensyfikować podejmowany wysiłek produkcyjny zarówno w odniesieniu do ludzi, jak i w płaszczyźnie racjonalnego wykorzystania maszyn i urządzeń. W tym kontekście zakładając również, iż istnieje dobre rozeznanie w zakresie rezerw mocy produkcyjnych, dobór właściwych mierników oceny racjonalności gospodarowania w przedsiębiorstwach przemysłowych ma szczególnie duże znaczenie...

L.D.: Spośród wielu mierników oceny racjonalności gospodarowania w przedsiębiorstwach przemysłowych, szczególnie duże znaczenie mają mierniki obrazujące gospodarkę majątkiem trwałym, a w szczególności gospodarkę maszyną-

mi i urządzeniami produkcyjnymi. Problem nabiera tym większej wagi, kiedy w wyniku przedsięwzięcia przeprowadzonych badań i analiz stwierdzono istnienie rezerw produkcyjnych.

Badania w zakresie wykorzystania potencjału produkcyjnego, przede wszystkim maszyn i urządzeń, przeprowadziliśmy w 25 dużych przedsiębiorstwach przemysłu elektromaszynowego. Jest rzeczą charakterystyczną, że wybór wskaźnika syntetycznego oraz zadań odcinkowych w tych i innych zakładach jest bardzo zróżnicowany. Nie we wszystkich przypadkach wybór ten można uznać za poprawny. Dla przykładu, trzymając się zasadniczego tematu naszej rozmowy, podam, że w wielu przedsiębiorstwach charakteryzujących się wysokim stanem majątku trwałego i stosunkowo niską jego produktywnością nie wytypowano, jako wskaźnika syntetycznego, stopy zysku, choć byłoby to wskaźnik pobudzający do zwiększenia efektywności.

Wśród zadań odcinkowych w zakresie polepszenia wykorzystania czasu pracy maszyn i urządzeń zaproponowano tylko 9 przedsiębiorstw, mimo że niska efektywność na tym odcinku i występowanie rezerw jest zjawiskiem prawie powszechnym. Stwierdziliśmy, że niektóre maszyny i urządzenia wykorzystywane są zaledwie parę godzin na dobę. Są to częstokroć maszyny unikalne, pochodzące z importu, za które płacono ciężkie dewizy.

„ZG”: Pełne i efektywne wykorzystanie majątku trwałego przedsiębiorstwa, a przede wszystkim parku maszynowego, jest niekiedy poza zasięgiem bezpośredniego wpływu kierownictwa danego zakładu. Jest to czasem problem obłożenia parku maszynowego oraz problem zbytu, że nie wspomnę o innych czynnikach kształtujących taki, a nie inny stan rzeczy. Stąd ogromna

waga informacji o wolnych mocach produkcyjnych, stanowiących — w pewnym sensie — ofertę pod adresem innych przedsiębiorstw.

L.D.: W takich przedsiębiorstwach, gdzie na razie istnieją obiektywne warunki, limitujące maksymalne wykorzystanie parku maszyn i urządzeń, gdzie występują rezerwy (aczkolwiek na marginesie należy zachować daleko idącą rezerwę do „obiektywnych warunków” powodujących niepełne wykorzystanie rezerw produkcyjnych...), zaś inne przedsiębiorstwa, leżące często za miedzą, z braku informacji o nie wykorzystanych możliwościach sąsiada, zamawiają podobne maszyny nierzadko zagranicą, musimy do końca wygrać wszystkie atuty, jakie daje nowy system bodźców materialnego zainteresowania. Z tym marnotrawstwem musimy zdecydowanie skończyć. Stąd wywodzą się nasze propozycje i nasze doświadczenia, które mogą być — naszym zdaniem — a właściwie powinny być zastosowane na innym terenie. Nie chodzi nam o „slawę pionierską”, lecz jesteśmy świadomi, że ograniczenie całego kraju systemem informacji o wolnych mocach produkcyjnych w przekroju poszczególnych maszyn i urządzeń stanowiłby nakaz chwili, wynika z istoty nowego systemu bodźców materialnego zainteresowania.

„ZG”: Czytelników naszych niewątpliwie zainteresuje, co zostało zrobione w dziedzinie zorganizowania systemu informacji o wolnych mocach produkcyjnych i jak ten „Bank Informacji” już funkcjonuje...

L.D.: Powołaliśmy zespół specjalistów dla opracowania zasad systematycznego gromadzenia informacji o rezerwach produkcyjnych poszczególnych przedsiębiorstw przemysłowych w przekroju typowych operacji bądź w przekroju grup ro-

dajowych maszyn i urządzeń, a także praktycznego wykorzystania informacji. W efekcie tych prac powstał przy Wojewódzkim Ośrodku Informacji Naukowo-Technicznej i Ekonomicznej we Wrocławiu „Dolnośląski bank informacji o rezerwach mocy produkcyjnych”.

Prace prowadzone były etapami. Podejmowane przedsięwzięcia podzielił się na dwa zasadnicze etapy, przy czym przejście z pierwszego do drugiego poprzedzone zostało analizą i oceną funkcjonowania systemu w pierwszym etapie.

W II kwartale 1970 roku w ramach informacji o rezerwach mocy produkcyjnych zgłoszono do wykorzystania rezerwy w ilości 336 tys. maszynogodzin, z czego tylko 39 tys. maszynogodzin czynnych, tzn. zabezpieczonych obsługą. Pozostała ilość 297 tys. maszynogodzin — to po prostu nie wykorzystany park wskutek niskiej zmienności w dużej mierze determinowanej niedostatecznym — w stosunku do ilości maszynowych stanowisk pracy — zatrudnieniem.

„ZG”: Wydaje się, że warto poświęcić kilka słów pojęciom „rezerw czynnych” i „rezerw biernych”...

L.D.: Analiza wielkości zgłoszonych rezerw, a zwłaszcza jej struktury rodzajowej w porównaniu ze zgłoszonymi potrzebami wskazuje na znaczną nadwyżkę rezerw nad potrzebami. Natomiast jeśli uwzględnić tylko rezerwy nadające się do natychmiastowego zagospodarowania (zabezpieczone obsługą), to sytuacja jest mniej korzystna, albowiem przeciętnie biorąc rezerwy czynne pokrywają zgłoszone potrzeby w około 27 proc., a w niektórych grupach rodzajowych stopień pokrycia jest jeszcze niższy.

Według danych za miesiąc kwiecień spośród zgłoszonych rezerw zagospodarowano ponad 15 tys. maszynogodzin, a łącznie świadcząc w tych ramach obejmują 7 par przedsiębiorstw.

„ZG”: Jeśli można zilustrować na przykładach konkretnych przedsiębiorstw, zarówno w płaszczyźnie „lokalnej”, jak i w płaszczyźnie „kooperacyjnej”, funkcjonowanie systemu informacji o rezerwach mocy produkcyjnych...

L.D.: Zgłoszono na przykład następujące rezerwy: WSK Wrocław — 60.800 godz. na tokarkach poia-

gowych, PAFAWAG Wrocław — 13.000 godz. na tokarkach lekkich, ZEM Duszniki — 23.600 godz. na wiertarkach.

Dzięki skontaktowaniu przez „Bank” poszczególnych zakładów wykazujących rezerwy i potrzeby w określonych rodzajach obróbki mechanicznej wiele przedsiębiorstw zawarło już umowy na wzajemne świadczenie usług.

Jeśli chodzi o „kooperacyjny” kanał funkcjonowania systemu, to można powołać się na przykład wykonywania części zamiennych i agregatów przez 8 zakładów Wrocławia dla KONSTALU na sumę 280 tys. godzin w zamian za dostarczenie przez KONSTAL 25 tramwajów dla Wrocławia. Albo inny przykład przyjęcia przez PAFAWAG tłoczenia 40 tys. kompletów pokryw do kuchni gazowych dla Wrocławskich Zakładów Metalurgicznych na sumę prawie 1000 godzin. W ten sposób zlikwidowano wąski przekrój na prasach w WZM.

Kooperacje i świadczenie usług to jeden z ciekawszych kierunków wykorzystania informacji, pochodzących z naszego „Banku”. Szczególnie wówczas, kiedy chodzi o efektywne wykorzystanie unikalnych maszyn i urządzeń, pracujących — zgodnie z potrzebami danego zakładu — zaledwie kilka godzin dziennie bądź nawet tygodniowo.

„ZG”: Uruchomienie systemu informacji o rezerwach mocy produkcyjnych było przedsięwzięciem równie interesującym, co i skomplikowanym. Jakiej trudności zanotowano w pierwszej fazie „rozruchu”?

L.D.: Do przeszłości, które mogą w istotny sposób utrudnić racjonalne wykorzystanie rezerw czasu pracy maszyn i urządzeń należy zaliczyć: deficyt robotników wykwalifikowanych, zwłaszcza przy maszynach unikalnych; problem funduszu plac przy podejmowaniu dodatkowych prac, w ramach świadczonej usługi; kolejniów prac, czyli naturalne dążenie zakładu do wykonywania w pierwszej kolejności prac własnych; wysokie narzuty kosztowe z tytułu usług.

Sprawa, która musi być rozwiązana, a która w silnym stopniu oddziałuje na możliwość operatywnego zagospodarowania ujawnionych rezerw, jest zagadnienie bodźcowego dopingowania przedsiębiorstw do zagospodarowania posiadanych rezerw drogą świadczenia usług w zakresie wolnych mocy

produkcyjnych. Wymagać to będzie modyfikacji przepisów dotyczących bankowej korekty funduszu plac w związku z realizacją tych usług.

Wydaje się też konieczne zwrócenie większej niż dotychczas uwagi na zwiększenie zmienności pracy, co będzie miało zasadniczy wpływ na lepsze wykorzystanie środków trwałych. Jeszcze raz podkreślę, że chodzi w tym przypadku o wykorzystanie parku maszynowego, jak i powierzchni produkcyjnej.

„ZG”: W jakim kierunku idą prace, zmierzające do zwiększenia zmienności i jaki wskaźnik w tym zakresie jest obecnie uznany za rozwiązanie docelowe?

L.D.: Wystąpiliśmy z inicjatywą w 15 wybranych przedsiębiorstwach przemysłu elektromaszynowego Dolnego Śląska dotyczącej opracowania programów, zmierzających do osiągnięcia w najbliższym czasie pracy dwuzmiennej. Charakterystyczne jest przy tym to, że programy nie przewidują w zasadzie większych od wytycznych nakładów inwestycyjnych, natomiast uwzględniają zmianę ich struktury, w kierunku zwiększenia udziału inwestycji mieszkaniowych, hotelowych oraz obiektów szkolnych.

Co to oznacza... Przecież stawiamy na młodzież. Szkolenie robotnika kwalifikowanego wymaga dziś 3 lat, technika zaś 5 lat. Pod warunkiem posiadania przez kandydatów ogólnego przygotowania, odpowiedniego poziomu kultury technicznej. Wspomniane programy cechuje założenie dynamicznego wzrostu produkcji, przeważnie wyprzedzającego wzrost majątku trwałego. Znaczną ich część bazuje ponadto na korzystniejszej relacji asortymentowej alternatywnego programu produkcyjnego.

Wychodząc z dotychczasowych doświadczeń i wyników prac nad poprawą wykorzystania stopnia majątku trwałego w przedsiębiorstwach przemysłowych, zakładamy dalsze pogłębienie tych prac oraz objęcie nimi większej liczby przedsiębiorstw przemysłowych.

Praca, którą wykonujemy obecnie powinna przyczynić się do lepszego wykorzystania środków trwałych w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz zwiększenia produkcji wysokiej jakości wyrobów oczekiwanych przez kraj.

Rozmawiał: WŁODZIMIERZ WÓWCZUK

W NUMERZE 18/1970 „Z.G.” ukazały się dwa artykuły, z których jeden poświęcony jest w całości energetyce¹⁾, drugi zaś omawia problemy energetycznych na tle ogólnego zagadnienia racjonalnego wykorzystania bogactw naturalnych²⁾. Artykuł dyr. W. Fiszera, reprezentujący niewątpliwie stanowisko MGIE, utrzymany jest w tonie optymistycznym, natomiast red. W. Szyndler-Głowacki dzieli się z czytelnikami swoim niepokojem o słusność naszej polityki surowcowej.

Jak wytłumaczyć tę rozbieżność w stanowiskach obu Autorów? Wydaje się, że w największym uproszczeniu można by stanowiska Autorów sprowadzić do skrajnej różnicy zdań na temat wartości węgla i innych paliw dla naszej gospodarki narodowej.

Przyznać trzeba, że tak zasadnicza różnica poglądów na jeden z najważniejszych problemów gospodarczych, i to w 25 lat po wyzwoleniu, nie daje najlepszego świadectwa naszej wiedzy ekonomicznej i naszym metodom badania efektywności gospodarki surowcowej. W szczególności dotyczy to obliczania kosztów własnych eksploatacji, w których zbyt słabo uwzględniany jest koszt pracy uprzedmiotowionej w postaci nakładów inwestycyjnych.

Sredni koszt wydobycia 1 tony węgla kamiennego, według obowiązującej w górnictwie księgowości, wynosi ok. 284 zł, przy czym w kopalniach pracujących najtaniej spada do ok. 185 zł/t, a w najdroższych (w zagłębiu dolnośląskim) wzrasta do ok. 940 zł/t. Składniki tego kosztu w porównaniu z kosztami wydobycia w NRF i w W. Brytanii kształtowały się w r. 1967 następująco:

	NRF dol./t	W. Bryt. dol./t	Polska zł/t
Robocizna	8,09	6,82	100,0
K. materiałowe	5,17	2,97	108,5
K. ogólne i inne	0,88	1,80	48,0
Amortyzacja	0,94	0,67	27,5
Ogólny koszt produkcji	15,08	12,26	284,0

Z zestawienia powyższego wynika rzeczywiste, że koszt własny naszego węgla kamiennego jest w porównaniu z krajami zachodnimi niski. Trzy sprawy wymagają jednak wyjaśnienia.

Pierwszą z nich jest wartość opałowa wydobytanego węgla, która u nas wynosi średnio ok. 6680 kcal/kg, a w NRF i W. Brytanii jest zbliżona do 7000 kcal/kg. Niewielu to w pewnym stopniu różnice cen.

Drugą sprawą jest wysokość amortyzacji, która w naszej kalkulacji obejmuje jedynie 5 proc. od wartości środków trwałych, przy czym z sumy tej ok. 25 proc. przeznacza się na koszty kapitalnych remontów. Dyr. W. Fiszera w swoim artykule podkreśla co prawda, że korzystamy wciąż „w znacznej mierze z inwestycji złożonych na rozwój górnictwa węglowego na przełomie XIX i XX wieku”, a więc sugeruje, że kopalnie nasze są już dawno zamortyzowane. Dotyczyć to jednak może tylko części nakładów inwestycyjnych związanych z początkowymi uruchomieniami kopalni. W rzeczywistości większość inwestycji w górnictwie węglowym ma charakter odtworzeniowy i służy utrzymaniu zdolności produkcyjnej, nie mówiąc już o dużych nakładach jakie w ciągu ostatnich dziesięcioleci lat pochłonęła mechanizacja i elektryfikacja kopalni.

Jeżeli nawet w stosunku do istniejących kopalń zgodzilibyśmy się na niskie oprocentowanie środków trwałych, to nie do przyjęcia jest taka kalkulacja dla kopalni nowo budowanych, gdzie przedmiotem analizy powinna być opłacalność inwestycji w porównaniu z inwestycjami w innych branżach, a w szczególności w tych, które chcemy wyselekcjonować do intensywnego rozwoju. Wydana w roku ubiegłym Uchwała Nr 103 Rady Ministrów przewiduje wprowadzenie do kalkulacji 12-procentowego obciążenia wartości środków trwałych, nie precyzując jednak metody uwzględniania rozmieszczenia nakładów i efektów w czasie.

Opracowane przez Akademię Nauk i Komisję Planowania ZSR „Podstawowe zasady optymalnego planowania rozwoju i rozmieszczenia produkcji”³⁾ operują w tym celu współczynnikiem dyskonta:

$$B_t = (1 + E)^{-t}$$

w którym α oznacza rok bazowy, t — rok rozpatrywany, a E — normatywny współczynnik efektywności, stanowiący stopę dyskontową i przyjmowany w wysokości 0,15. Można by się oczywiście spierać, czy tak wysoka stopa dyskontowa jest do przyjęcia w przemyśle kapitalochłonnym, do których należy górnictwo i energetyka i czy nie będzie hamować w nich postępu technicznego, ale zgodzić się trzeba, że w krajach naszego obozu, przy małej podaży kapitałów, nie można opierać się na stopie dyskontowej krajów zachodnioeuropejskich (ok. 6—8 proc.). Wskaźnik kapitalochłonności nowo budowanych kopalń szacuje się na 800—1200 mln zł na 1 mln ton rocznego wydobycia. Przy oprocentowaniu środków trwałych w wysokości 15 proc. rocznie, oraz po uwzględnieniu zamrożenia nakładów w ciągu długotrwałej budowy, należałoby do obecnie księgowanych kosztów własnych dodać przynajmniej 200 zł/t, co daje w sumie koszt społeczny ok. 500 zł/t czyli około 600 zł/t⁴⁾.

Trzecią wątpliwość mogą budzić koszty robocizny, w chwili obecnej niskie, ale w perspektywie wzrostu stopy życiowej — na pewno znacznie wyższe. Zresztą i obecnie nasz górnik korzysta z wielu świadczeń ze strony państwa w zakresie opieki zdrowotnej, tanich mieszkań, wczasów, urządzeń kulturalnych i sportowych — za które górnik na Zachodzie musi płacić ze swoich zarobków. To wyjaśnia dużą dysproporcję jednostkowych kosztów robocizny, ale jednocześnie każe pamiętać, że na wymienione świadczenia wydajemy z kasy państwowej poważne sumy, nie uwidocznione w „koszcie własnym” wydobycia węgla.

Jeżeli ponadto w planach naszego rozwoju gospodarczego zakładamy osiągnięcie w ciągu 15—20 lat obecnego poziomu życiowego krajów zachodnioeuropejskich, to konsekwentnie powinniśmy przewidywać, że w latach 1985—1990 znajdziemy się z naszymi kopalniami węgla energetycznego w podobnej do tych krajów sytuacji, czyli że będziemy zamykać kopalnie nierentowne, zastępując w bilansie energetycznym węgiel innymi paliwami: ciekłymi, gazowymi lub rozszczepialnymi. Świadomość z tych rozważań eliminujemy sprawę węgla gazowo-koksowego, na które na całym świecie jest obecnie b. dobra koniunktura i trwać będzie niewątpliwie aż do momentu gdy zostanie wynaleziona inna od wielkopięcowej metoda produkowania surowców.

Nadzieje na zmniejszenie kosztów wydobycia węgla drogą automatyzacji kopalń nie wydają się realne, gdyż z jednej strony będzie to zwiększać koszty inwestycyjne kopalń, z drugiej zaś — możliwości dalszego zmniejszenia już i tak niskich kosztów robocizny są dość ograniczone. W każdym razie pro-

blem ten wymaga wnikliwego i kompleksowego przeanalizowania. Zwrócić należy uwagę, że kraje takie jak NRF, W. Brytania i Francja, gdzie robocizna jest znacznie droższa niż u nas, a kapitał tańszy — usiłują w ograniczonym zakresie automatyzować wydobycie węgla i nie mogą konkurować z tanim węglem amerykańskim zamykając część swoich kopalń. Nie mamy również widoków na mechanizację i automatyzację wydobycia węgla na skalę amerykańską gdzie istnieje zupełnie inne warunki techniczne, a około 40 proc. węgla pochodzi z całkowicie zmechanizowanych kopalń odkrywkowych, w których osiąga się wydajność ok. 30 ton węgla na dniówkę robotnika.

Dla porównania wydajności dniówkowa pracowników fizycznych zatrudnionych w naszych kopalniach (łącznie na górze i na dole) wzrosła z 1338 kg w r. 1950 do 1815 kg w r. 1968, niewiele różniąc się od wydajności pracy w kopalniach zachodnioeuropejskich (w r. 1965 w NRF — 2130 kg, w W. Brytanii — 1953 kg, we Francji — 1408 kg). Wspomniany wzrost wydajności o 35,6 proc. w latach 1950—1968 wymagał jednak poważnych nakładów inwestycyjnych na modernizację wydobycia: dla przykładu udział urebba mechanicznego wzrósł w tym czasie z 28,8 proc. do 52,5 proc., a ładowania mechanicznego z 4,6 proc. do 66,5 proc.

Automatyzacja wydobycia węgla wymagałaby uruchomienia nowej gałęzi przemysłu, gdyż każda aparatura kopalniana, pracująca w specyficznie trudnych warunkach, wymaga specjalnych, kosztownych rozwiązań. Istnieje ponadto wątpliwość czy ten nowy przemysł można by zaliczyć do dostawców dewiz, ze względu na małe szanse eksportu (zwłaszcza do krajów kapitalistycznych).

Z rozważań tych wynika, że węgiel energetyczny z nowych kopalń nie będzie paliwem tanim. Należałoby więc rozważyć taki bilans perspektywiczny, w którym budowa kopalń węgla energetycznego nie byłaby konieczna. Opracowany w roku ubiegłym przez MGIE bilans dla roku 1985 jest jednak jednowariantowy, może więc być traktowany jedynie jako propozycja wymagająca skrupulatnej, kompleksowej analizy ekonomicznej, celem stwierdzenia czy jest to bilans rzeczywiście optymalny.

W bilansie tym przewiduje się wydobycie w r. 1985 ok. 205 mln ton węgla kamiennego, z czego ok. 150 mln ton (ok. 122 mln t p.u.) ma stanowić węgiel energetyczny, którego zapotrzebowanie krajowe oszacowano na 135 mln ton (ok. 107 mln t p.u.), a eksport na 15 mln ton. Szacuje się, że ok. 80 proc. wydobytogo węgla energetycznego będzie pochodził z obecnie istniejących kopalni, natomiast ok. 30 mld ton rocznie wymagać będzie budowy kopalni nowych kosztem ok. 30 mld złotych, nie licząc poważnych inwestycji towarzyszących, do których przede wszystkim zaliczyć należy konieczną rozbudowę linii i taboru kolejowego oraz budownictwo mieszkaniowe i socjalne dla naszych załóg. Jest to więc bardzo duża inwestycja zasługująca na głęboką analizę efektywności.

Jak najsluszniej red. Szyndler-Głowacki domaga się opracowania kompleksowego, długofalowego programu rozwoju krajowej bazy pa-

liwowo-energetycznej. Dodać należy, że teza taka była niezmienne zawarta w podstawowych uchwałach trzech kolejnych Kongresów Techników Polskich (III, IV i V).

W artykule dyr. W. Fiszera wspomina się o utworzeniu w r. 1968 Zakładu Energetyki Kraju przekształconego w roku bieżącym w Ośrodek Naukowo-Badawczy do Spraw Energetyki Kraju przy Głównym Instytucie Górnictwa w Katowicach. Jest to oczywiście sukces, ale osiągnięty po 12 latach dyskusji na kongresach, zjazdach i konferencjach. Należy dodać, że wymieniony ośrodek znajduje się dopiero w fazie organizacji i rozruchu i znacznie efektywnie pracować dopiero w przyszłym roku. Lokalizacja na Śląsku stwarza przy tym dodatkowe trudności spowodowane oddaleniem od centralnych ośrodków planowania gospodarczego oraz brakiem odpowiedniej kadry specjalistów.

Gospodarka paliwami i energią wykracza znacznie poza zakres działania jednego resortu, gdyż

łoby się w okresie do roku 1985 uruchomić pełną możliwą moc elektrowni w Belchatowie. Należy więc przypuszczać, że alternatywa (B) przewidująca częściową realizację Belchatowa pokryłaby tylko część 12 mln t p.u., brakujących do zamknięcia bilansu krajowego. Węgiel brunatny z Belchatowa służyłby do wytwarzania energii elektrycznej, a więc zastąpiłby wyłącznie niskogatunkowy węgiel kamienny (miał węglowy) spalany pod kotłami wielkich elektrowni ciepłych.

W przypadku przesunięcia realizacji Belchatowa poza rok 1985 należałoby rozpatrzyć alternatywę (A), zamknięcia bilansu paliwami ciekłymi lub gazem ziemnym. W bilansie MGIE na rok 1985 przewidziano zapotrzebowanie ok. 40 mln t p.u. ropy naftowej, prawie w całości importowanej. Cała ta ropa będzie przerabiana w rafineriach na rozmaite produkty chemiczne oraz na benzynę, oleje napędowe, oleje opałowe itd. Zakres zastosowania produktów ropy naftowej do poprawy bilansu paliw zależeć będzie

1980—1985 — zaledwie o 47 proc.; wręcz odwrotnie niż wykazuje statystyka zagraniczna, gdzie dynamika przyrostów raczej wzrasta. Według bilansu MGIE mamy w roku 1985 wydobycie 27 mld Nm³ gazu ziemnego oraz importować 2 mld Nm³, a zatem zużycie krajowe szacuje się na 29 mld Nm³ (równoważność ok. 24 mln t p.u.). Przewidywany podział gazu między odbiorcami miałby być następujący:

na cele surowcowe 15%
na wytwarzanie en. elektr. 31%
na zużycie bezpośred. w przem. . . . 34%
na zużycie bezpośred. w gospodarce bytowo-komunalnej 19%

Podział ten nasuwa poważne wątpliwości; szczególnie nisko jest planowany udział ludności w użytkowaniu gazu ziemnego, dla której przewidziano ok. 3,5 mld m³ ok. 15 proc. potrzeb ludności miast. Należałoby postulować zwiększenie w r. 1985 użytkowania gazu ziemnego w gospodarce bytowo-komunalnej⁵⁾ do 9—10 mld Nm³, co pozwoliłoby zmniejszyć zużycie węgla kamiennego w tym sektorze o ok. 10 mln ton rocznie. Dodać należy, że węgiel spalany dotychczas w małych paleniskach indywidualnych lub w ciepłowniach osiedlowych jest paliwem wysokogatunkowym, o znacznie większej wartości od węgla spalanego w elektrociepłowniach i elektrowniach.

Eliminowanie węgla z gospodarki miejskiej będzie zresztą koniecznością ze względu na zanieczyszczenie atmosfery spowodowane jego spalaniem, znaczną ilość cennych terenów uzbrojonych zajmowanych na ciepłownię i składowiska węgla, zaangażowanie transportu samochodowego do przewożenia węgla i wywozu popiołu i szlaków, kłopotliwej i kosztownej obsługi palenisk węglowych, drogich kominów w budynkach itd. W wielu krajach wydano już formalne zakazy stosowania paliw dymnych do opalania kotłów i pieców w budynkach. Należy przypuszczać, że w roku 1985 ciepłownia osiedlowa opalana węglem stanie się takim samym anachronizmem, jakim jest już obecnie w nowych osiedlach miejskich piekarnikowy lub kuchnia opalana węglem.

Rozwój elektrociepłowni i sieci ciepłych będzie się ograniczał do tego zabudowanych dzielnic dużych miast. W dzielnicach luźniej zabudowanych, bardziej odległych od elektrociepłowni lub też w miastach małych gdzie budowa elektrociepłowni nie będzie się opłacać — konkurencją dla sieci ciepłej stanie się ogrzewanie gazem ziemnym. Rozpowszechnia się ono na całym świecie, gdyż obok znacznego ułatwienia dla ludności daje duże oszczędności materiałowe: sieć gazowa wymaga mniej stali od sieci ciepłej, a kotły opalane gazem są przy tej samej wydajności znacznie lżejsze od tradycyjnych kotłów opalanych węglem lub koksem.

Jeżeli w porównaniu wariantów energetyki kraju wzięliśmy pod uwagę wymienione wyżej elementy — to okazałoby się, że dla gospodarki narodowej większe korzyści mogłoby dać ułożenie znacznych ilości gazu ziemnego w gospodarce bytowo-komunalnej, od spalania go w elektrowniach, gdzie zastępowaliby on niskogatunkowy węgiel. Aczkolwiek przykłady krajów kapitalistycznych nie zawsze mogą służyć jako wytyczne dla naszej gospodarki, to jednak zastanawiający jest w nich wysoki udział odbiorców bytowo-komunalnych w ogólnym zużyciu gazu: w roku 1967 wynosił on w W. Brytanii 67 proc., we

Francji 31 proc., w NRF 21 proc., w USA 40 proc., w Belgii 39 proc., w Holandii 42 proc., a u nas w roku 1965 ma wynosić zaledwie ok. 13 proc. Jako argument przeciwko rozpowszechnianiu w Polsce ogrzewania budynków gazem ziemnym wysuwa się sezonowość tego zapotrzebowania, a w związku z tym konieczność budowy zbiorników wyrównawczych, podziemnych lub w przypadku gazu w postaci skroplonej, również naziemnych. Zbiorniki takie rzeczywiście są potrzebne i wszystkie kraje używające gazu ziemnego do ogrzewania budynków — zbiorniki takie budują włączając ich koszt do kalkulacji opłacalności. Zbiorniki takie będziemy zmuszeni budować również ze względu na konieczność zapewnienia ciągłości dostaw gazu (magazynowanie gazu na przykład uszkodzenia sieci).

Można by teraz postawić pytanie czy to dodatkowa, potrzebna gospodarce bytowo-komunalnej ilość gazu mielibyśmy uzyskać przez zmniejszenie jego dostaw dla elektrowni lub dla przemysłu, czy też drogą zwiększenia wydobycia? Niewątpliwie zapotrzebowanie przemysłu na gaz ziemny nie może być zmniejszone. Już w chwili obecnej zgłoszone i uzasadnione obliczeniami ekonomicznymi zapotrzebowania przemysłu przekraczały 25 mld m³ gazu rocznie; podkreślić jednak należy, że w większości przypadków gaz ziemny miałby zostać wprowadzony do istniejących kotłów i pieców, co daje efekt ekonomiczny raczej ograniczony, bo tylko w niewielkim stopniu zwiększa spraw-

ność kotła (niekiedy zmniejszając jego trwałość) i ułatwia transport paliwa oraz obsługę urządzeń. Prawdziwie korzyści daby dopiero użytkowanie gazu ziemnego w nowych, specjalnie do tego celu produkowanych kotłach, których produkcję należałoby jak najszybciej uruchomić. Jak wielkie oszczędności stały daby się w ten sposób uzyskać — świadcza następujące liczby: kotłociłownicowy, węglowy, wytwarzający 2 tony pary nasyconej na godzinę, 10 at, waży ok. 22 ton, ma sprawność rzędu 55+60 proc. oraz wymaga 4 godzin na rozruch. Nowoczesny zautomatyzowany kotłociłownicowy gazem ziemnym, przy tej samej wydajności 2 t/h, 10 at, waży 2,1 tony, ma sprawność około 80 proc. i czas rozruchu 2 (dwie) minuty! To jest właśnie ten postęp techniczny, który może dać gazyfikację!

Dyskusyjną jest sprawa użytkowania gazu ziemnego w elektrociepłowniach i elektrowniach, z wyjątkiem ewentualnych zakładów szczytowych, wyposażonych w turbiny gazowe. Oszczędność stali w przypadku wielkich kotłów budowanych na gaz jest w stosunku do kotłów węglowych rzędu tylko 20+25 proc., a więc znacznie mniejsza niż w przypadku kotłów małych. Należałoby więc jeszcze raz dokładnie przeanalizować możliwości zwiększenia tempa wydobycia gazu ziemnego; w tym celu być może należałoby ograniczyć nieco nasze kosztowne wysiłki poszukiwania ropy naftowej na rzecz szerszego zagospodarowania (przenoszenia do kat. A+B) złóż kat. C1. Pokrycie całego niedoboru wywołanego ewentualnym zaniechaniem budowy nowych kopalń węgla energetycznego (12 mln t p.u.) wymagałoby w r. 1985 zwiększenia wydobycia gazu ziemnego o 11+13 mld m³ (w zależności od wartości opałowej wydobytanego gazu) czyli do ok. 40 mld m³ w r. 1985.

W przypadku, gdyby przewidywania naszych geologów zawiodły — trzeba będzie zdecydować się na znaczne zwiększenie importu gazu ziemnego. W pierwszej chwili postulat taki może się wydawać nierealny, ale przemawiają za nim następujące argumenty:

a. Programowanie gazyfikacji kraju stałoby się znacznie spokojniejsze, gdyby wyeliminować z niego czynnik niepewności. Pozwoliłoby to na sformułowanie konkretnych zadań dla przemysłu ciężkiego i maszynowego w zakresie dostaw dla gazyfikacji.

b. Za sprowadzany z zagranicy gaz nie placilibyśmy eksportem węgla, lecz eksportem stali zaszczędzonej na kotłach, sieciach rozdzielczych i instalacjach domowych.

c. Można by rachunkowo udowodnić, że tak, a nie inaczej, nie nam import ropy naftowej, tak samo może być opłacalny import gazu ziemnego. Zresztą już obecnie importujemy gaz na potrzeby surowcowe (produkacja związków azotowych) i opłacalność tego importu jest niepodważalna.

d. Gaz można by importować zarówno rurociągami jak też i w postaci skroplonej tankowcami. W tym drugim przypadku otrzymalibyśmy do dyspozycji gaz ciekły na wybrzeżu, gdzie istnieje największy w Polsce deficyt paliw. Nie jest zresztą wykluczone, że w przyszłości namy groźba wzrostu importu gazu białym katalizatorem w zakresie jego poszukiwań i zwiększenia wydobycia w kraju.

Można by więc zaproponować do rozpatrzenia następujące warianty bilansu dla roku 1985:

	Wariant I 225	Wariant II	
		Altern. A 223	Altern. B 224
Sposób pokrycia:			
węgiel energetyczny	107	95	35
węgiel brunatny	10	10	15
gaz ziemny	24	34	30
paliwa elektryczne	40	40	40
inne nośniki (węgiel gazowo-koksowy, energia wodna, odzysk ciepła, torf, drewno)	44	44	44

Francji 31 proc., w NRF 21 proc., w USA 40 proc., w Belgii 39 proc., w Holandii 42 proc., a u nas w roku 1965 ma wynosić zaledwie ok. 13 proc. Jako argument przeciwko rozpowszechnianiu w Polsce ogrzewania budynków gazem ziemnym wysuwa się sezonowość tego zapotrzebowania, a w związku z tym konieczność budowy zbiorników wyrównawczych, podziemnych lub w przypadku gazu w postaci skroplonej, również naziemnych. Zbiorniki takie rzeczywiście są potrzebne i wszystkie kraje używające gazu ziemnego do ogrzewania budynków — zbiorniki takie budują włączając ich koszt do kalkulacji opłacalności. Zbiorniki takie będziemy zmuszeni budować również ze względu na konieczność zapewnienia ciągłości dostaw gazu (magazynowanie gazu na przykład uszkodzenia sieci).

Można by teraz postawić pytanie czy to dodatkowa, potrzebna gospodarce bytowo-komunalnej ilość gazu mielibyśmy uzyskać przez zmniejszenie jego dostaw dla elektrowni lub dla przemysłu, czy też drogą zwiększenia wydobycia? Niewątpliwie zapotrzebowanie przemysłu na gaz ziemny nie może być zmniejszone. Już w chwili obecnej zgłoszone i uzasadnione obliczeniami ekonomicznymi zapotrzebowania przemysłu przekraczały 25 mld m³ gazu rocznie; podkreślić jednak należy, że w większości przypadków gaz ziemny miałby zostać wprowadzony do istniejących kotłów i pieców, co daje efekt ekonomiczny raczej ograniczony, bo tylko w niewielkim stopniu zwiększa spraw-

W propozycjach tych brak jest ponadto energii jądrowej aczkolwiek niewątpliwie w roku 1985 będzie już pracować pierwsza wielka elektrownia na paliwie rozszczepialnym. Należałoby więc rozpatrzyć również wariant z przyspieszeniem budowy elektrowni jądrowych. Być może, że okazałoby się konieczne wykonanie analizy ekonomicznej szerszego zastosowania oleju opałowego do celów energetycznych. Z wymienionych i wielu jeszcze nie wymienionych, wszechstronnie zbadanych wariantów można będzie dopiero wybrać wariant optymalny.

¹⁾ Dyr. W. Fiszera: „Energetyka i jej baza paliwowa”.

²⁾ W. Szyndler-Głowacki: „Potrzeba narodowych programów”.

³⁾ Materiały informacyjne Instytutu Planowania Nr 13 Warszawa 1969, str. 44 i następn.

⁴⁾ 1 tona paliwa umownego (t.p.u.) odpowiada zawartości energii 7 Gcal, 1 kg p.u. — 7000 kcal.

⁵⁾ Postulat ten bliżej uzasadniał M. Rakowski w artykule „O gazyfikację mieszkani”. ZG nr 17-70.

⁶⁾ Nieznaczne różnice w zapotrzebowaniu paliw i energii brutto mają charakter symboliczny. W rzeczywistości modernizacja naszego bilansu energetycznego pozwoliłoby prawdopodobnie osiągnąć oszczędności większe.

VPLENUM KC PZPR wytyczyło kierunki zmian bodźców w budownictwie. Obecnie przygotowuje się odpowiednie rozwiązania szczegółowe, które będą zatwierdzone przez Rząd w formie podjętych uchwał Rady Ministrów. W związku z tym przedstawione w opracowaniu rozwiązania mogą ulec w trakcie dalszych uzgodnień zmianom i będą się różnić od tych, które tu prezentujemy. Zasady przyjęte na V Plenum KC PZPR kierunkujące zmiany bodźców w budownictwie uwzględniały, że z uwagi na specyfikę produkcji budowlano-montażowej, należy przyjąć dla budownictwa odmienne rozwiązania niż w przemyśle kluczowym.

Przedsiębiorstwa budowlano-montażowe i ich budowy działają w wielkim rozproszeniu, mają bardzo różnorodny przedmiot produkcji. Istnieje ponadto ogromna różnica w poziomie organizacyjnym poszczególnych przedsiębiorstw różnych resortów nadzorujących wykonawstwo inwestycyjne. Odmienne rów-

stycznia 1970 r. funduszu premii obiektowych w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, jak również funduszu premii kwartalnych za wykonanie planowanych zadań rzeczowych.

Ogólnie rzecz biorąc, jeśli w zakresie bodźców ekonomicznych przeniesiemy z przemysłu do budownictwa zasadę ciągłego wzrostu cen, to przedsiębiorstwa, które powiązane są z efektami ekonomicznymi uzyskiwanymi przez załogi przedsiębiorstw, to zasada ta będzie mogła po odpowiedniej adaptacji zasad szczegółowych, znaleźć zastosowanie również w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych.

Zgodnie z wytycznymi V Plenum KC PZPR w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych należy powiązać wzrost zarobków ze skróceniem cykli budowy, obniżką kosztów jednostkowych, poprawą jakości produkcji oraz zwiększeniem współczynnika zmianowości maszyn i urządzeń na budowach.

W 1970 w następnych latach pięcioletniej, tj. od stopnia wykorzystania pracy ciężkich maszyn budowlanych i innych zmechanizowanych urządzeń, jaki miał miejsce w roku 1970.

Wypracowaną premię powinno obliczać się proporcjonalnie do wzrostu wielozmianowości pracy maszyn i urządzeń w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych. Oznacza to np., że jeśli nastąpiła poprawa w wykorzystaniu czasu pracy maszyn w 1971 r. w stosunku do bazy 1970 r. o 5 proc. przy założeniu w planie na 1971 r. tego wzrostu — to premię wypłaca się w całości. Jeśli poprawa pracy sprzętu jest mniejsza od założeń planowych na dany rok, to następuje odpowiednie jej zmniejszenie do stopnia faktycznego wykonania. Jeśli natomiast nastąpiła poprawa od założeń planu, to premię wypłaca się w większej wysokości od

Wydaje się, że wypłaty dodatkowej premii obiektowej za przyspieszenie oddania obiektu do użytku powinno wypłacać się kadry kierowniczej przedsiębiorstwa zgodnie z obowiązującymi obecnie zasadami przy funduszu premii obiektowej za dotrzymanie terminu z tym, że należy oczywiście odpowiednią część premii zatrzymać i wypłacić dopiero po upływie okresu gwarancyjnego, jeśli obiekt nie wykazuje usterek spowodowanych nieprawidłową jakością robót. Wypłaty dodatkowej premii obiektowej dla robotników powinny być wypłacane na podstawie zakładanych regulaminów wypłat, bezwzględnie po oddaniu obiektu do użytku, przy czym należy również zatrzymać pewną część premii i wypłacić po terminie gwarantującym dobrą jakość wykonania robót. W odniesieniu do rekonstruowanych obiektów inwestycji produkcyjnych, dla których nie można ustalić normatywnego cyklu rekonstrukcji, powinno stosować się, jak się wydaje, uruchamianie premii za przyspieszenie, jak dla obiektów nowo wznoszonych.

Dodatkowy fundusz premiiowy pracowników umysłowych oraz fundusz dodatków do plac robotników. Przedsiębiorstwa budownictwa inwestycyjnego, które osiągną w roku planowany wynikowy poziom kosztów niższy od normatywnego poziomu kosztów, mogą przeznaczyć połowę osiągniętej przez przedsiębiorstwo oszczędności z tego tytułu na dodatkowy fundusz premiiowy pracowników umysłowych oraz na fundusz podwyżek plac robotników. Zagadnienie definicji i pojęć w zakresie normatywnego poziomu kosztów i wynikowego poziomu kosztów ustalać odpowiednio kompetentne instytucje, wydaje się jednak, że należałoby przyjąć następujące sformułowanie dla tych mierników. Jako normatywny poziom kosztów przyjmuje się wartość kosztorysową sprzedanych obiektów i robót budowlano-montażowych wykonanych własnymi siłami, pomniejszoną o normę zysku przyjętą do kosztorysowania — do wartości sprzedanych obiektów i robót budowlano-montażowych.

Jako wynikowy poziom kosztów przyjmuje się stosunek rzeczywistych kosztów własnych poniesionych na sprzedaży obiektów i robót budowlano-montażowych wykonanych własnymi siłami z uwzględnieniem wyników na pozostałych rodzajach działalności przedsiębiorstwa oraz strat i zyski nadzwyczajnej całokształtu działalności — do wartości sprzedanych obiektów i robót budowlano-montażowych. Wypłata za obniżkę kosztów może nastąpić oczywiście po pełnym rozliczeniu wszystkich budów zrealizowanych w danym roku i po okresie gwarancyjnym.

Dodatkowy fundusz premiiowy pracowników umysłowych dzielić ma być między pracowników zarządu przedsiębiorstwa i jego jednostek produkcyjno-usługowych stosownie do udziału poszczególnych jednostek organizacyjnych przedsiębiorstwa w uzyskaniu ponadnormatywnych oszczędności w roku obrachunkowym według regulaminów wewnętrznych przedsiębiorstwa. Fundusz dodatków do plac robotników ma dzielić się proporcjonalnie do całkowitego zarobku brutto osiągniętego przez danego robotnika za rok obrachunkowy i wypłacać się będzie jednorazowo po zatwierdzeniu rocznego sprawozdania finansowego. Zakłada

się, że do udziału w wypracowanym dodatkowym zarobku uprawnieni będą tylko ci robotnicy, którzy w danym przedsiębiorstwie przepracowali nieprzerwanie co najmniej 6 miesięcy w tym roku za który nastąpiła wypłata uzyskanych oszczędności i byli zatrudnieni w dniu ich wypłaty.

Założenie to ma na celu uzyskanie większej stabilności kadry robotników przez powiązanie wypłat premii robotnikom ze stażem ich pracy w przedsiębiorstwie budowlano-montażowym. Wszystkie przedstawione zmiany w bodźcach, które postanowiło V Plenum KC PZPR stosować w odniesieniu do przedsiębiorstw budowlano-montażowych, są z sobą ściśle powiązane i są ukierunkowane na terminowe i przedterminowe oddawanie inwestycji do użytku. I tak: proponowane wydzielenie z kwartalnej premii za wykonanie zadań rzeczowych, części premii na poprawę czasu pracy maszyn, znajduje uzasadnienie w tym, że dzięki wielozmianowości pracy maszyn i urządzeń osiągnięto się w wykonawstwie inwestycyjnym w szerokim zakresie zasadę terminowego oddawania do użytku wszystkich inwestycji. Koncentracja sił i środków przy budowie inwestycji produkcyjnych szybko rentujących, pozwoli dzięki poprawie usprzętowania i mechanizacji placu budów, skróceniu cykli budowy a zatem w konsekwencji spowoduje przedterminowe oddanie obiektów produkcyjnych do użytku.

Koncepcja wiązania funduszu premiiowego ze skróceniem cyklu inwestycji produkcyjnych (dodatkowa premia obiektowa) odpowiada w pełni zasadzie samofinansowania podwyżki zarobków i stanie się niewątpliwie konkretnym środkiem na pobudzaniu inicjatyw przedsiębiorstw budowlano-montażowych do coraz lepszej organizacji budów i technologii robót. Przedterminowe przekazywanie do eksploatacji nowo budowanych lub rekonstruowanych obiektów inwestycji produkcyjnych, przyniesie niewątpliwie wymierne korzyści gospodarce narodowej.

Wprowadzenie dodatkowego funduszu premiiowego pracowników umysłowych oraz funduszu dodatków do plac robotników przyczyni się do obniżenia kosztów budowy a zatem do potania budownictwa. Zachęta w formie przeznaczenia połowy osiągniętej przez przedsiębiorstwo oszczędności z tytułu obniżki kosztów dla załóg przedsiębiorstw na podwyżki plac, stwarza realne możliwości do realizacji ekonomicznie słusznej zasady o wygosparowywaniu środków przez kolektywy pracownicze na swoje własne podwyżki zarobków.

Zasada powszechności korzystania przez całą załogę z wygosparowanych środków, wynikających z obniżki kosztów nadaje temu bodźcowi wysoką rangę społecznego funduszu gospodarności.

Z SEJMU

SZKODY I ODSZKODOWANIA

Komisja Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego obradująca pod przewodnictwem posła Zofii Tomczyk, rozpatrzyła realizację wniosków i postulatów wyborców z zakresu leśnictwa i przemysłu drzewnego, zgłoszonych w ostatniej kampanii wyborczej do Sejmu i rad narodowych.

Posłowie zwracali uwagę na niezadowolenie, jakie wywołuje wśród rolników sposób szacowania szkód, nie obejmujący w pełni ponoszonych strat, które są obecnie znacznie wyższe w związku ze wzrostem cen płonów i łożonymi na to większymi nakładami produkcyjnymi; na wiele niezbędnej mitręgi rolników w zgłaszaniu i dochodzeniu szkód, tym bardziej uciążliwej, że szkody występują na ogół w okresach nasilonych prac polowych.

M. in. poseł Józef Macielchowski stwierdził, że należy konsekwentnie dążyć do tego, aby szacunkiem strat zajmowała się służba rolna, jak najbardziej predysponowana do tych czynności. Rozważać należy także sprawę odszkodowań dla państwowych gospodarstw rolnych. Przy rozdziale nakładów inwestycyjnych przez resort leśnictwa w większym stopniu należy uwzględnić potrzeby takich województw jak kosiński, zielonogórskie i olsztyńskie.

Minister Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego Roman Giesing omawiając problem likwidacji szkód czynionych przez zwierzęta łowną na polach uprawnych oraz dalszych przedsięwzięciach zmierzających do ograniczenia tych szkód stwierdził, że obowiązująca obecnie ustawa łowiecka oraz wydane na jej podstawie przepisy wykonawcze, które mogą być uzupełnione, dają pełną możliwość należytego rozwiązywania wyłaniających się w praktyce problemów i likwidowania do minimum pretensji rolników.

Prezydium rad narodowych mają pełne ustawowe kompetencje do podejmowania również we współdziałaniu z czynnikami społecznymi niezbędnych kroków, mogą zwiększać plany odstrzału, wypowiadać umowy o dzierżawę terenów łowieckich w przypadkach nierealizowania planów redukcji zwierzyny, zwłaszcza zwierzyny grubej, która wyrządza najwięcej szkód i na niektórych obszarach leśnych występuje w nadmiarze.

Różne nieporozumienia na tle trybu zgłaszania szkód i wypłaty odszkodowań wynikają często z fałszywej interpretacji przepisów przez ogólną terenową. Znajomość przepisów i ich należyte stosowanie mogłyby zapobiec burokratyzacji mitrędze. Co się zaś tyczy szkód na obszarach uprawnych PGR można by je zmniejszyć do minimum, gdyby PGR wykorzystywały w pełni sumy przekazywane im z leśnictwa na grodenie pól.

(J.d.)

Kierunki zmian bodźców w budownictwie

ZBIGNIEW SEKUŁOWICZ

niez niż w przemyśle kształtują się w budownictwie zadania ekonomiczne oraz struktura zatrudnienia, zmienność warunków pracy uzależnionych od warunków atmosferycznych i rodzajów produkcji budowlano-montażowej.

Stąd też w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych nastąpi zaadaptowanie systemu bodźców opracowanych dla przemysłu kluczowego, ponieważ z uwagi na szereg występujących zasadniczych różnic, nie uda się go przenieść w niezmienionej postaci z przemysłu kluczowego do budownictwa.

Podstawową przeszkodą w ustaleniu analogicznych zasad bodźców materialnego zainteresowania w budownictwie, takich jak to ma miejsce w przemyśle, jest zagadnienie ustalenia bazy i jej odnoszenie do następnych lat przyszłej pięcioletki 1971—1975.

Jak wiadomo, przedsiębiorstwa budowlano-montażowe nie sporządzają planów pięcioletnich w zakresie produkcji budowlano-montażowej. W każdym roku w zależności od aktualnych potrzeb gospodarki narodowej, ustala się dla budownictwa zadania rzeczowe i plany oddawania obiektów do użytku. Zmieniność zatem planów w poszczególnych latach uzależnionych od konkretnych zapotrzebowań inwestycyjnych lub remontowo-modernizacyjnych (rekonstrukcja obiektów) uniemożliwiają w zasadzie odnoszenie do bazy roku 1970 zadań budownictwa w następnych latach.

Podstawowym celem działania przedsiębiorstw budowlano-montażowych jest sprawną realizacją inwestycji, niezbędnych dla gospodarki narodowej i dlatego nie można w żadnym przypadku utracić z pola widzenia zagadnienia zadań rzeczowych. Wymagaloby to w przypadku stosowania analogicznych kryteriów premiovania jak w przemyśle, ustawić wykonanie zadań rzeczowych — jako zadanie odcinkowe dla wszystkich bez wyjątku przedsiębiorstw budowlano-montażowych. W warunkach jednak pracy przedsiębiorstw wykonawstwa inwestycyjnego byłoby to niemożliwe do zrealizowania, ponieważ w budownictwie mamy obecnie do czynienia z innym praktycznym asortymentem robót, a zatem brak porównywalności „rzeczówek” do poszczególnych lat pięcioletki, a przede wszystkim do bazy roku 1970.

Wobec tego, że w bodźcach ekonomicznych w budownictwie nie można się wyżyć podstawowego kryterium dla celów premiovania, jakim jest „rzeczówka”, wykonanie zadań rzeczowych można tylko porównywać i mierzyć stopniem ich wykonania porównując osiągnięte w danym roku wyniki rzeczowe do planu tego roku. Jak wspomnieliśmy podstawą działania przedsiębiorstw budownictwa inwestycyjnego jest wykonywanie zadań rzeczowych, na które składają się obiekty różnych wielkości i o różnym znaczeniu dla gospodarki narodowej, stąd też decyzja V Plenum KC PZPR o utrzymaniu nadal obowiązującego od 1

W związku z tym, należałoby uzależnić wypłaty premii kwartalnych za wykonanie zadań rzeczowych od stopnia poprawy czasu pracy sprzętu ciężkich maszyn budowlanych, poprzez wydzielenie części tej premii, w odpowiedniej wysokości, z przeznaczeniem na poprawę wielozmianowości pracy maszyn i urządzeń. W przedsiębiorstwach powinien powstać konkretny plan zwiększenia czasu pracy maszyn i urządzeń, czyli zwiększenia wskaźnika zmianowości oraz zestawienie efektów ekonomicznych, które można osiągnąć z tego tytułu. Od tych efektów należałoby moim zdaniem uzależnić wysokość premii za intensyfikację prac maszyn budowlanych. Ponadto niezależnie od obecnie obowiązującej premii obiektowej wypłacanej kadry kierowniczej w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych za terminową realizację inwestycji wprowadza się dodatkowy fundusz premiiowy za skrócenie cykli budowlanych na inwestycjach produkcyjnych.

Wprowadzenie dodatkowej premii obiektowej ma na celu zwiększenie zainteresowania załóg budowlanych w przedterminowym wykonaniu inwestycji produkcyjnych a w związku z tym umożliwić wzrost dodatkowej premii obiektowej proporcjonalnie do skrócenia normatywnych cykli inwestycji produkcyjnych. Im szybciej oddany obiekt, tym większa premia dla całej załogi przedsiębiorstwa. Stosownie do wskazań V Plenum KC PZPR wprowadza się również dodatkowy fundusz premiiowy pracowników umysłowych oraz fundusz dodatków do plac robotników za osiągnięcie w roku obrachunkowym wynikowego poziomu kosztów lepszego od normatywnego. Obniżenie zatem kosztów w przedsiębiorstwie budowlano-montażowym będzie nośnikiem wysokości dodatkowego funduszu premiiowego oraz dodatków do plac robotników.

Polowa oszczędności uzyskanej dzięki poprawie wynikowego poziomu kosztów w stosunku do poziomu normatywnego będzie przeznaczona na przytoczony wyżej fundusz premiiowy i dodatki do plac robotników.

Wobec decyzji V Plenum KC PZPR o wprowadzeniu zmian w dotychczasowych bodźcach działających w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych, pozostawia się obecnie działający mechanizm bodźców i wzborga się go o: 1) dodatkowy fundusz premii obiektowej za skrócenie cykli budowy inwestycji produkcyjnych, 2) dodatkowy fundusz premiiowy pracowników umysłowych oraz fundusz dodatków do plac robotników za poprawę wynikowego poziomu kosztów (za obniżkę kosztów), 3) premiovanie za zwiększenie wykorzystania czasu pracy maszyn i urządzeń (poprawa zmianowości pracy sprzętu na budowach). Wydaje się, że działanie tych nowych bodźców w ogólnych zarysach może przedstawiać się następująco:

Premiovanie za poprawę pracy maszyn i urządzeń na budowach. Z premii kwartalnej przeznaczanej na wykonanie kwartalnych zadań rzeczowych powinno się moim zdaniem wydzielić odpowiednią część funduszu premiiowego na premiovanie za zwiększenie (poprawę) czasu pracy ciężkich maszyn budowlanych i innego sprzętu zmechanizowanego. Poprawę czasu pracy powinno paliczać się od bazy roku

ustalonej w planie na to zadanie, przy czym wydaje mi się, że w tym przypadku przekroczenia funduszu plac z tego tytułu powinny być usprawiedliwione.

Dodatkowe premiovanie za skrócenie cykli budów inwestycji produkcyjnych. Zgodnie z przyjętą generalnie zasadą, wzrost plac pracowników umysłowych i robotników przedsiębiorstw budowlano-montażowych uzależniony jest od korzyści jakie uzyska gospodarka w wyniku szybszego przedterminowego oddania do użytku obiektów inwestycji produkcyjnych. Dodatkowe premiovanie za skrócenie cykli budowy powinno być naliczane w zależności od skrócenia terminu, ustalonym procentem w stosunku do części premii przypadającej za oddanie obiektu w terminie. Szczegółowe rozwiązania ustalone zostaną przez kompetentne czynniki, wydaje się jednakże że fundusz dodatkowej premii obiektowej za przyspieszenie realizacji inwestycji produkcyjnej nie powinien być wyższy od tej części premii obiektowej, która przypada za terminowe oddanie jej do użytku. Dodatkowy fundusz premii obiektowych powinien być dzielony w następującej proporcji: 30 proc. przeznaczony dla kadry kierowniczej przedsiębiorstwa, a 70 proc. na dodatkowe premie dla robotników, którzy przyczynili się do skrócenia cyklu budowy inwestycji produkcyjnej.

W związku z artykułem „Czy pytają za ile?”

W numerze 51/52 z ub.r. zamieścił artykuł traktujący o problemach i perspektywach, automatyzacji naszego przemysłu w latach 1971—75. W publikacji, która nosiła tytuł: „Czy pytają za ile?”, stwierdzamy m.in.: „Poza trzema, czterema przemysłami, w innych działach gospodarki nie ma rozeznania co do tego: co, jak i w jakim czasie powinno zostać objęte procesem automatyzacji. Producent automatyki (Zjednoczenie Przemysłu Automatyki i Aparatury Pomiarowej „Mera”) uważa, że wiedząc czego chcą potencjalni klienci i mając środki byłaby w stanie sprostać ich wymaganiom. „Energetyka, hutnictwo, górnictwo określiły, jak wyobrażają sobie automatyzację swoich przedsiębiorstw, i co im do tego potrzeba. Na co jednak czekają pozostałe przemysły? Ilu np. ludzi zajmuje się tymi sprawami w Centralnym Biurze Konstrukcji Okrętowych, które liczy sobie kilka tysięcy pracowników? Zależy się, że można by policzyć ich na palcach jednej ręki...”

Opinia ta poczuła się dotknięte Zjednoczenie Przemysłu Okrętowego. Otrzymał list zawiadaniający nas, że Zjednoczenie wystąpiło z protestem wobec naszych informatorów (Zjednoczenie „Mera” — przyp. J. D.), z racji przekazywania do środków masowego przekazu danych krzywdzących przemysł okrętowy i wprowadzających w błąd opinię publiczną.

Zwróciliśmy się przeto do ZPO z prośbą o przedstawienie koncepcji, według której ma postępować automatyzacja jednostek produkcyjnych przez przemysł okrętowy. Oto, w skrócie, odpowiedź jaką na nasze pytanie uzyskaliśmy: „Prace nad automatyzacją mechanizmów okrętowych zostały za-

początkowane przez Centralny Ośrodek Konstrukcyjno-Badawczy Przemysłu Okrętowego — COKB w Gdańsku w 1963 r. Działalność rozpoczęto od opracowania wymagań technicznych, po czym przystąpiono do opracowania projektów automatyzacji mechanizmów silowni. W 1965 roku przemysł okrętowy zainicjował współpracę ze Zjednoczeniem „Mera”. Zakres współpracy obu gałęzi przemysłu, potrzeby okrętownictwa oraz zadania dla ZPAiAP „Mera” zostały sprecyzowane w podpisanej w dniu 25.07.1966 r. przez dyrektorów obu Zjednoczeń Umowie. W dokumencie tym wymienione zostały podstawowe mechanizmy, które winny być automatyzowane oraz podana została aparatura kontrolno-pomiarowa i te elementy automatyki, które limitują prawidłowy przebieg procesów automatyzacji statków. Ponadto COKB opracował wymagania techniczne, klimatyczne, jakie muszą spełniać elementy automatyki i aparatura kontrolno-pomiarowa, a także określili warunki pracy m.in. takich układów automatyki jak:

- układ zdalnego sterowania silnika 62VT2BF-140 (Burmaister — Wain)
- układ zdalnego sterowania silnika typu RD78 (Sulzer)
- układ zdalnego sterowania silowni wielosilnikowej
- układ automatyki elektrowni okrętowej
- układ automatyki zbiorników rozchodowych itd. itp...”

Dokument, o którym mowa, wyraża także podstawowe elementy i zespoły, które znajdują zastosowanie na statkach do pomiaru, sygnalizacji i regulacji: temperatury, ciśnienia oraz poziomu cieczy, a

także omawia szczegóły wyposażenia statków w liczniki, elementy pomiaru prędkości obrotów, zespoły systemu sterowania, sprzęt pomocniczy do sygnalizacji, mierniki elektryczne itp.

Zgłaszając w roku 1965 do przemysłu automatyki nasze potrzeby i prośbę o pomoc w opracowaniu dokumentacji sądziliśmy, — stwierdza dyrektor ZPO — że przemysł krajowy będzie w stanie w roku 1969 wykonać układy prototypowe, aby następnie przeprowadzić próby eksploatacyjne. Uzyskane podczas tych prób doświadczenia miały być pomocne w uruchomieniu w roku 1970 produkcji seryjnej.

Jak dotychczas zakład „Elwro” (we Wrocławiu, podległy „Merze”) — przyp. J. D.) opracował rejestr danych i centralną rejestrację danych. Pierwsze z tych urządzeń przechodzi obecnie próby eksploatacyjne, drugie ma być zainstalowane na statku w I półroczu 1970 roku. Pozostałe układy zostały zlecone do opracowania dokumentacyjnego przez przedsiębiorstwa „Mery” w Centralnym Ośrodku Konstrukcyjno-Badawczym Przemysłu Okrętowego. Dokumentacja wstępna, techniczna i robocza, została sporządzona i przekazywana zleceniodawcom.

Ostatnie rozmowy ze Zjednoczeniem „Mera” wykazały, że dostawy układów automatyki będą możliwe nie wcześniej niż w 1972 r. W tej sytuacji przemysł okrętowy może oferować armatorom statki z krajową automatką od roku 1973.

Przy podpisywaniu kontraktów na dostawę statków do krajów strefy dolarowej, oraz częściowo do Związku Radzieckiego, jesteśmy zobowiązani do wyposażania tych jednostek w automatkę. Ze względu na brak możliwości zabezpieczenia potrzeb układami krajowymi importujemy je bądź w całości, bądź tylko elementy. W oparciu o import automatyki wyposażone zostały m.in. trawlerzy typu B-411 dla Francji, paragrafowce typu B-459 dla Norwegii oraz dla armatorów krajowego trawlerzy typu B-22...”

Zdaniem Zjednoczenia, dowodzi to, że przemysł okrętowy ma osiągnięła nie tylko w opracowywaniu dokumentacji automatyki.

„Obecnie Stocznia Gdańska buduje serie statków wysoko automatyzowanych dla Brazylii i Kolumbii, a Stocznia im. Komuny Paryskiej dla Norwegii. Niezależnie od tego, w oparciu o elementy krajowe, uzupełnione importem, stocnie bądź zakłady z innych gałęzi przemysłu kompletują układy automatyki, które następnie wprowadza się na statkach. Częściową automatką obejmującą m.in. zdalne sterowanie śrubą nastawną, automatyzację systemu zenzowo-balastowego, zdalne sterowanie ładunkami czy zdalne mierniki poziomu cieczy, zastosowano na bazach rybackich (typu B-69), masowcach (B-470), hydrografach (B-88), statkach szkolnych (B-80) i trawlerach rybackich (B-22 i B-20) dla armatorów: radzieckiego, rumuńskiego i polskiego.

Poza tym Stocznia Gdańska buduje obecnie dla Polskiej Żeglugi Morskiej masowce B-522 posiadające automatyzowaną silownię. Na statkach tych udział importowanych układów i elementów automatyki jest znikomy...”

Przytoczone przykłady, zdaniem Zjednoczenia Przemysłu Okrętowego, świadczą o prawidłowej polityce w zakresie wprowadzania automatyki na statkach. Fakt pełnego automatyzowania szeregu statków oraz zastosowania na szeregu innych częściowych układów automatyki dowodzi w opinii ZPO, że istnieją nie tylko koncepcje, ale i konkretne szczególne założenia techniczne automatyki statków. Jedno i drugie limitowane jednakże w swoim rozwoju niedostatkami elementów składowych automatyki wytwarzanych w kraju.

Nie wdając się w tej chwili w rozstrzygnięcia czy informacje przekazane przez ZPO stanowią odpowiedź na nasze pytanie, to znaczy dają pogląd, czy przemysł okrętowy ma jakąś całościową koncepcję automatyzacji statku (bez potrzeby uciekania się do importu gotowych rozwiązań), czy też jest to tylko program automatyzacji poszczególnych jego mechanizmów, czy nawet zespołów mechanizmów, chcielibyśmy zapytać: Co na to „Mera”?

JERZY DZIECIOŁOWSKI

KAŻDA naukowo uzasadniona prognoza jest spójnym tendencji przeszłego rozwoju, obecnej sytuacji oraz przewidywania przyszłości. Dla przybliżenia okresu, w którym ma się odbyć przewidywany rozwój, należy określić czasokres tych prognoz oraz algorytmizacji opracowania prognozy. Należy sięgnąć do prac Karola Marksa i Fryderyka Engelsa, którzy pierwszy naukowo uzasadnili ograniczoną historię i przejściowy charakter kapitalistycznego sposobu produkcji, wykazali konieczność rewolucyjnego przejścia poprzez dyktaturę proletariatu do społeczeństwa socjalistycznego.

HORYZONT CZASOWY

W Manifestie Komunistycznym (1848 r.) została po raz pierwszy w historii wyrażona historyczna rola proletariatu jako twórcy społeczeństwa socjalistycznego, zostało przewidziane nieuniknione zwycięstwo rewolucji proletariackiej. Parę lat później w pracy „Kryzys i kontrowersja” Karol Marks sformułował konieczność dyktatury, a w „Krytyce Programu Gótskiego” — rewolucyjnej dyktatury proletariatu.¹⁾

„Co się mnie dotyczy, nie przypada mi w udziale ani zastępa odkrycia istnienia klas w nowoczesnym społeczeństwie, ani też zastępa odkrycia ich wzajemnej walki. Historycy burżuazyjni na długo przedem przedstawili rozwój dziejowy tej walki klas, a burżuazyjni ekonomiści dali ekonomiczną anatomię klas. To co ja zrobiłem nowego polegało na udowodnieniu rzeczy następującej:

1. Ze istnienie klas związane jest jedynie z określonymi historycznymi fazami rozwoju produkcji (historische Entwicklungsphasen der Produktion),

2. że walka klasowa prowadzi nieuniknienie do dyktatury proletariatu,

3. że sama dyktatura stanowi tylko przejście do zniszczenia wszelkich klas i społeczeństwa bezklasowego.”²⁾

Mamy tu konkretny przykład prognozy o horyzoncie czasowym około siedemdziesięciu pięciu lat. Prognozy oparte na precyzyjnej analizie klasowej społeczeństwa kapitalistycznego, na prawach rozwoju społecznego.

PROGNOZY OPARTE W PEWNEJ CZĘŚCI NA HIPOTEZIE

Niektóre inne długookresowe prognozy mogą być, oprócz tego, oparte na hipotezie. Ilościowe oceny przeważnie nie mogą być brane pod uwagę. Jakościowe oceny i postulaty ograniczone są prawami logiki, światopoglądem, analizą rozwoju w teraźniejszości i przeszłości.

Każda prognoza oparta na hipotezie zawiera w sobie element prawdopodobieństwa. Życie, praktyka, odkrycia naukowe codziennie wprowadzają swoją korektę. Przykładem takiej prognozy jest analiza rozwoju rewolucji roku 1848, przeprowadzona przez K. Marksa: „W rezultacie zbadane fakty wykazały Marksowi zupełnie jasno to samo, co już przedtem wywnioskował on z niekompletnego materiału: że wszechświatowy kryzys handlowy r. 1847 był właściwym objemem rewolucji lutowej i marcowej oraz, że pomyślna koniunktura przemysłowa, która stopniowo zaczęła znowu występować od połowy 1848 roku, a w 1849—1850 doszła do pełnego rozkwitu, była właśnie decydującą siłą dla panowania wzmożonej reakcji europejskiej. Był to fakt rozstrzygający. Podczas, gdy w pierwszych trzech artykułach (zamieszczonych w styczniowym, lutym i marcowym zeszycie pisma „Nowa Gazeta Renńska. Przegląd Polityczno-Ekonomiczny”, Hamburg 1850), przebiegał jeszcze oczekiwanie nowego rychłego wzrostu energii rewolucyjnej, to napisany przeze mnie i przez Marksa przegląd wypadków historycznych w ostatnim podwójnym zeszycie, wydanym w październiku 1850 (maj—październik), zrywa raz na zawsze z tymi złudzeniami: „Nowa rewolucja możliwa jest tylko w następstwie nowego kryzysu. Ale za to jest również nieunikniona jak ten kryzys. Była to wszakże jedyna istotna zmiana, której należało dokonać.”³⁾

Tym samym, w analizie ekonomicznej przy prognozowaniu należy rozróżnić kilka grup czynników: a) czynniki wywołujące duży stopień wewnętrznej stabilności, b) czynniki, których ewolucja może być obserwowana, względnie prognozowana według określonej tendencji, c) czynniki cykliczne, d) czynniki całkowicie przypadkowe. Korekta prognozy winna zaś dążyć do usunięcia zniekształceń, zakłó-

ceń oraz weryfikacji przyjętych założeń. „Jest rzeczą niemożliwą od razu zdobyć sobie jasny pogląd na historię ekonomiczną jakiegokolwiek bieżącego okresu: udaje się to dopiero później po zebraniu i przetrzeźwieniu odpowiedniego materiału. Niezbędnym środkiem pomocniczym jest przy tym statystyka, a ta zawsze się opóźnia. Dlatego przy rozpatrywaniu dziejów bieżących aż nazbyt często zmuszeni jesteśmy uważać ten najbardziej decydujący czynnik za wielkość stałą i traktować położenie gospodarcze, które zastał nas na początku omawianego okresu, jako dane niezmiennie dla całego okresu, albo też musimy uwzględnić te zmiany ekonomiczne, które same wynikają z zachodzących przed nami rzeczywistych wydarzeń, a więc są również całkiem oczywiste.”⁴⁾

Mamy tu wyraźne zaakcentowanie zjawiska obniżenia informacji. Obecnie rozwój statystyki oraz postęp techniczny pozwala nam przewidywać niektóre bariery analizy naukowej, które istniały w okresie działalności K. Marksa i F. Engelsa.

Kiedy te sprzeczności osiągną swój szczyt rozpoczyna się kryzys, który spełnia funkcję żywiołowego regulatora produkcji kapitalistycznej. Długość cyklu przemysłowego K. Marks i F. Engels określili jako dziesięcioletni⁵⁾ i dążyli do opracowania matematycznej teorii kryzysów.

„Opowiedziałem tu Moore'owi pewną historię, z którą sam długo się szamotałem. Sądził on jednak, że sprawa jest nie do rozwiązania, a przynajmniej pro tempore (na razie) nie do rozwiązania ze względu na wiele wchodzących tu w rachubę czynników, które w znacznej części trzeba dopiero wykryć. Chodzi mianowicie o to: znasz tablice, w których ruch cen, discount rate (stopa dyskontowa) itd., itd. w ciągu roku itd. przedstawiany jest w postaci wznowszących się i upadających zygzyków. Układałem już nieraz — do analizy kryzysów — te ups and downs (wahanía) jako nieregularne krzywe i sądziłem (sądząc nadal, że jest to możliwe, gdy się ma dostatecznie przesłany materiał), że zdołam na ich podstawie określić matematyczne podstawowe

nie w niektórych państwach kapitalistycznych państwo, jako właściciel dysponuje całym galeziem przemysłu. Powstał więc częściowo gwarantowany rynek, który dostarcza informacji niezależnie od żywiołowych procesów rynkowych. Ukształtowały się więc nowe dodatkowe źródła informacji, które dają możliwość przewidywania przebiegu procesów ekonomicznych pomimo ruchu masy towarowej i przed zmianą cen. Jak tylko ruch informacji o stanie rynku odrywa się od ruchu masy towarowej i, wyprzedza go, zmienia się przebieg cyklu reprodukcji kapitalistycznej, a tym samym zachodzi konieczność zastosowania odmiennego modelu.”⁶⁾ Podkreślał to W. Lenin w pracy „Imperializm, jako najwyższe stadium kapitalizmu”.

PRZEWIDYWANIA K. MARKSA I F. ENGELSA O ROZWOJU ELEKTROTECHNIKI

K. Marks i F. Engels bardzo uważnie śledzili rozwój elektrotechniki, zwłaszcza doświadczenia przekazywania prądu na odległość.

„dawali się jeszcze nawet przewidywać, to przecież bez porównania większą radość odczuwał, gdy chodziło o odkrycia, które natychmiast mogły rewolucyjnie oddziaływać na przemysł, na rozwój historyczny w ogóle. Tak na przykład bacznie śledził on rozwój odkryć w dziedzinie elektryczności i jeszcze ostatnio interesował się doświadczeniem Depreza.”⁷⁾

Należy zaznaczyć, że W. Lenin przyszedł do analogicznych wniosków w zakresie elektryfikacji i wykorzystał je przy opracowaniu planu elektryfikacji Rosji.⁸⁾

KLASYFIKACJA PROGNOZ WEDŁUG ICH HORYZONTU CZASOWEGO

Wyżej podane rozważania pozwalają na wyodrębnienie w pracach Karola Marksa i Fryderyka Engelsa trzech typów prognoz: długookresowych, średniookresowych oraz krótkookresowych.

Krótkookresowa prognoza ma horyzont czasowy około 10 lat, do 20 lat. Opiera się ona na ilościowych i jakościowych parametrach. Obecnie tego typu prognoza w warunkach gospodarki planowej jest bezpośrednio związana z planowaniem perspektywicznym. Istotna tu jest znajomość dokładna najbardziej ogólnych praw i tendencji rozwoju społecznego, informacja o społeczno-ekonomicznej celowości i możliwości realizacji przewidywanych zmian oraz szereg opracowań statystycznych i ekonomicznych opartych na szeregu statystycznych swego kraju i danych porównawczych z innych krajów.

Długookresowa prognoza, której horyzont czasowy określa się od 50 do 100 lat i dalej. Prognozy te przeważnie są oparte na parametrach jakościowych, a postulaty są ograniczone najbardziej ogólnymi prawami logiki dialektycznej i są sprawdzane poprzez analizę tendencji w przeszłości i teraźniejszości. Istotna tu jest znajomość dokładna najbardziej ogólnych praw i tendencji rozwoju społecznego. Między tymi dwoma rodzajami prognoz znajdują się prognozy średniookresowe, których horyzont czasu waha się między 25—50 lat. Tu ilościowe parametry uzupełniają miejsca parametrami jakościowymi i wymagają oparcia na bardziej szerokiej bazie naukowej niż przy prognozie pierwszego rodzaju.

- 1) K. Marks, „Socjnalizm”, t. 5, s. 431.
- 2) K. Marks, F. Engels, Dzieła Wybrane, t. II, Warszawa 1949, s. 23.
- 3) K. Marks do Weidmayera z 5.III.1852 r., cytując według W. Lenina, Dzieła Wybrane, t. II, Warszawa 1949, s. 178.
- 4) K. Marks, F. Engels, Dzieła Wybrane, t. I, Warszawa 1949, s. 112.
- 5) K. Marks, F. Engels, Dzieła, t. I, Warszawa 1949, s. 111.
- 6) D. J. Rozenberg, „Komentarz do wstępu do trzeciego tomu Kapitala K. Marksa”, Moskwa 1961, s. 402.
- 7) K. Marks, Kapitał, t. I, Warszawa 1930, s. 688 oraz K. Marks i F. Engels, Dzieła Wybrane, t. II, s. 80, Warszawa 1949.
- 8) K. Marks do F. Engelsa z 31 maja 1873 r. Listy o Kapitale, Warszawa 1967, s. 224—225.
- 9) E. Arab Ogły, Kibernetika i modelowanie społecznych procesów, w: Prace zbiorowe „Kibernetika oświeca”, Moskwa 1968, s. 161 oraz O. I. M. Smith i H. F. Erdley, „Am Electronic Analogue for an Economic System”, A reprint from „Electrical Engineering”, No 4/18 April 1952.
- 10) Porównaj Woprosy filozofii, 1939, Nr 5, s. 139.
- 11) E. Arab Ogły, Kibernetika i modelowanie społecznych procesów, w: Prace zbiorowe „Kibernetika oświeca”, Moskwa 1968, s. 163.
- 12) W. Libknecht, „Wspomnienia o Marksie i Engelsie”, Moskwa 1936, s. 61.
- 13) K. Marks, F. Engels, Socjnalizm, t. 35, s. 374, Moskwa 1964.
- 14) F. Mehring, „Karol Marks, Historia jego życia”, Warszawa 1930, s. 524.
- 15) W. Przelaskowski, „Elementy teorii wzrostu w Leninowskim planie elektryfikacji Rosji”, Ekonomista Nr 5/1967.

Wspominając o rozmowach z K. Marksem latem 1850 roku, W. Libknecht pisze: „Zaczęliśmy rozmawiać o naukach przyrodniczych. Marks wykpiwał zwycięską reakcję w Europie, której się wydawało, że rewolucja jest zdławiona i która nie domyśla się przygotowania nowej rewolucji przez nauki przyrodnicze. Panowanie jej cesarskiej mości pary, która w ubiegłym stuleciu dokonała przewrotu, jest na ukończeniu, na miejsce pary przyjdzie nieporównanie większa siła rewolucyjna — iskra elektryczna... Obecnie zadanie to jest rozwiązane. Niebawem wynikiem ekonomicznej rewolucji będzie rewolucja polityczna, ponieważ druga jest tylko, wyrazem pierwszej.”¹²⁾ W liście do Bernsteina (z 27 lutego 1883) F. Engels podkreśla: „W rzeczywistości to kolosalna rewolucja. Maszyna parowa nauczyła nas przekształcać ciepło w ruch mechaniczny, ale wykorzystanie elektryczności odkrywa nam drogę do przekształcania różnych rodzajów energii cieplnej, mechanicznej, elektrycznej, magnetycznej, świetlnej jedną w drugą i odwrotnie oraz stosować je w przemyśle... Oczywiście dzięki temu silny wytwórca wzrosną tak bardzo, że zarządzanie nimi przez burżuazję stanie się niemożliwe.”¹³⁾

W swoim przemówieniu nad grobem Karola Marksa, Fryderyk Engels zaakcentował szczególne zainteresowanie K. Marksa rozwojem nauki i techniki: „Nauka była dla niego rewolucyjną siłą napędową historii. Jakkolwiek wielką i czystą radość sprawiło mu każde nowe odkrycie w zakresie którejkolwiek nauki teoretycznej, choćby praktyczne następstwa tego odkrycia nie

WACŁAW PRZELASKOWSKI

Elementy prognozowania rozwoju społecznego w pracach K. Marksa i F. Engelsa

sa. Niemniej i obecnie podobne ograniczenia istnieją. Często jesteśmy zmuszeni opracowywać prognozy przy istotnym braku kompletnej informacji. Wówczas niekiedy zakładamy pewne przesłanki hipotetyczne, które są weryfikowane w różnoraki sposób.

PROGNOZA KRÓTKOOKRESOWA A ANALIZA KRYZYSÓW

Badając rozwój społeczeństwa kapitalistycznego K. Marks wyodrębnił trzy składowe wartości: kapitał stały, kapitał zmienny i wartość dodatkową. Zastosowawszy podział na dwa działy, zbudował model reprodukcji prostej i rozszerzonej oraz wyprowadził dwa stosunki podstawowe: stopę wartości dodatkowej i organiczny skład kapitału. Oba te czynniki wyznaczają stopę zysku. Opierając się na tych stwierdzeniach K. Marks udowodnił tendencję spadającej stopy zysku. Natomiast analiza sprzeczności prawa tendencji spadającej stopy zysku wykazała szereg sprzecznych ze sobą zjawisk.¹⁴⁾ Z jednej strony:

- a) Produkcja wartości dodatkowej i akumulacja,
- b) Zwiększenie ograniczonego składu kapitału i wzrost wydajności pracy,
- c) Zwiększenie stopy zysku i zwiększenie masy wartości dodatkowej,
- d) Wzrost wydajności pracy i produkcja rozszerzona; oraz z drugiej:
- a) Zmniejszająca się ilość pracy żywej w porównaniu z pracą uprzedmiotowioną,
- b) Spadek stopy zysku,
- c) Ruina drobnych i średnich kapitalistów,
- d) Wzrost względnego przeładnienia,
- e) Zwiększenie dysproporcji między nieograniczoną możliwością produkowania a wąską bazą konsumpcji,
- f) Pełna anarchia i dysproporcjonalność między poszczególnymi gałęziami produkcji.

prawa kryzysów. Moore, jak się rzekło, uważa, że jest to na razie nieosiągalne, postanowiłem więc for the time being (tymczasem) dać tej sprawie spokój.”¹⁵⁾

W 1951—1953 w USA Otto Smith ułożył układ równań, które następnie przedstawił w postaci graficznej i skonstruował elektroniczny analog ekonomicznego układu wolnoekonomicznego kapitalizmu. Ruch kapitalizmu odzwierciedlał tymi elektrycznymi określoną częstotliwość, opóźnienie w realizacji towarów — za pomocą transformatora. Analog elektroniczny był wykorzystany dla analizy ustabilizowania systemu ekonomicznego oraz reakcji na zakłócenia. Zostało udowodnione, że modelowany układ jest niestabilizowany i podlega cyklicznym wahanom z okresem około 10 lat. Wahańia te są wypadkową dwóch czynników: 1) strat w informacji oraz opóźnienia w czasie.

Oznacza to, że inwestorzy nie wiedzą o posunięciach innych kapitalistów do tej pory dopóki ich wyroby nie ukażą się na rynku. Drugim czynnikiem jest tu dodatkowe sprzężenie zwrotne w strumieniu do konsumpcji. Dopóki konsumpcja zwiększa się proporcjonalnie do dochodu narodowego, postępuje proces akumulacji, który doprowadza do amplitudy wahanów do punktu szczytowego. W ten sposób elektroniczny model wolnoekonomicznego układu kapitalistycznego, skonstruowany przez O. Smitha, zademonstrował cykliczny charakter rozwoju kapitalizmu wolnoekonomicznego z dokładnym takim samym cyklem, jaki określił K. Marks.¹⁶⁾ Jest to cykl krótkookresowy.

Zaznaczam, że model Otto Smitha utożsamia ruch masy towarowej z informacją o stanie rynku. Rzeczywiście w warunkach wolnoekonomicznego kapitalizmu takie utożsamienie jest dopuszczalne. W dobie imperializmu, a szczególnie obecnie, zmieniła się ingerencja państwa kapitalistycznego do ekonomiki. Obec-

NA ŁAMACH „SAMORZĄDU ROBOTNICZEGO” nr 5

Intensywne metody gospodarowania, nowe bodźce materialne, zwiększając znacznie odpowiedzialność samorządu robotniczego i rad zakładowych za prawidłowe, zgodne z interesem ogólnospołeczny wyniki pracy przedsiębiorstwa. Kontrola społeczna wszystkich poczyną ekonomicznych i organizacyjnych jest warunkiem powodzenia nowego systemu. Robotnicy będą zresztą domagać się od swego przedstawicielstwa, żeby czuwał nad gospodarstwem w zakładzie, której wyniki mają bezpośredni wpływ na podwyżkę ich zarobków.

Ażby jednak samorząd mógł należycie sprawować swoje funkcje kontroli społecznej musi być doskonale poinformowany o ekonomiczno-produkcyjnych poczynaniach administracji i ich skutkach.

Ostatni, V numer „Samorządu Robotniczego” wiele miejsca poświęca

wieca właśnie sprawie kontroli społecznej. Uczy on działaczy samorządu, w jakim kierunku rozwijać te kontrole, na co klasa największy nacisk i jakim sposobem trzymać rękę na pulsie to znaczy osiągnąć niezbędną znajomość zagadnień ekonomicznych przedsiębiorstwa.

Omawiając najbliższe zadania w artykule wstępnym wybiła redakcja przede wszystkim „Wydajność i rentowność”. Podkreśla się, że rady robotnicze zbyt tolerancyjnie podchodziły dotąd do spraw niepełnego wykorzystania maszyn i urządzeń, marnotrawstwa materiałów i surowców, niewłaściwego wykorzystania środków, przeznaczanych przez państwo na poprawę warunków pracy. Często także organizacje robotnicze usprawiedliwiały administrację za jej nieudolność organizacyjną, zakładającą rytm produkcji, powodującą przestoje a

później zrywy, które tak szkodliwie odbijają się na zdrowiu robotników.

W artykule wstępnym mówi się też o potrzebie konsekwentnej kontroli, wymagającej określonej oceny wszystkich poczyną, które podejmuje się w celu poprawy rentowności przedsiębiorstwa.

Jak zapewnić taką wnikliwą i konsekwentną kontrolę społeczną?

Odpowiedź na to podstawowe pytanie znajdują Czytelnicy „Samorządu Robotniczego” m. in. w artykule Jana Kruszyńskiego: „Główny księgowy a samorząd robotniczy” oraz w korespondencji z teżami artykułu konsultacji publikowanej w rubryce „Skłócenie ekonomiczne pt. „Gospodarka finansowa” — autor doc. dr. Wojciech Karpiński.

Obaj autorzy, pierwszy na przykładzie doświadczeń zebranych w

Hucie Warszawa, drugi w formie systematyzującego problem wykładu, omawiają zagadnienie kontroli i nadzoru, jaki sprawować powinien samorząd robotniczy. Zakres kontroli społecznej można porównać z zakresem obowiązków i uprawnień głównego księgowego. Toteż służba finansowa dysponująca wynikami gospodarki zakładu, znająca doskonale ich wymowę, może okazać się niezwykle pomocną samorządowi. Może bowiem i powinna przy pomocy odpowiednio opracowanych aktualnych i zrozumiałych, przejrzystych informacji orientować przedstawicielstwo robotnicze w rezultatach działalności produkcyjnej i ekonomicznej.

W Hucie Warszawa opracowano już pewien system współpracy służb finansowo-księgowych i organów samorządu robotniczego. Jan Kruszyński omawiając szczegółowo jej formy podaje jednocześnie rezultaty tego współdziałania. Np. wynik finansowy huty pogorszyłby znacznie straty na brakach. Kierownictwo po-

dejmovalo rozmaite środki, ale bez wyraźnego rezultatu. Dopiero jak samorząd robotniczy wziął sprawy na warsztat dał się zaobserwować systematyczny spadek strat ponoszonych przez zakład z tego tytułu. W podobny sposób kontrola społeczna, zainspirowana przez głównego księgowego, wpłynęła na obniżenie kwot płaconych przez hutę z tytułu kar umownych.

Warto więc sobie uświadomić, że korzyści z tej współpracy odnoszą obie strony. Wprawdzie na służby finansowe współpracę ta nakłada dodatkowy obowiązek przygotowywania czytelnych, syntetycznych informacji bieżących dla samorządu ale z kolei pełniejszy udział samorządu w kontroli wewnętrznej przedsiębiorstwa czyni ją o wiele wnikliwszą. W wyniku tej współpracy rośnie więc efektywność i chętność i lepiej realizowany jest cel jej prowadzenia: potaniecie kosztów produkcji.

ORZECZNICTWO

OBNIŻKA CZYNISZU NAJMU A OBOWIĄZEK REMONTU LOKALU UŻYTKOWEGO

Jadwiga B. wystąpiła na drogę sądową przeciwko Spółdzielni w S. domagając się zasądzenia od niej odszkodowania w wysokości 40 000 zł na tej zasadzie, że pozwana Spółdzielnia wynajmowała w domu powódki lokal użytkowy, składający się z dwóch izb, przy czym zgodnie z umową najmu Spółdzielnia zobowiązała się do dokonywania kapitalnych remontów w zamian za co czynsz najmu obniżony został o 50 proc.

Ponieważ w czasie trwania umowy najmu ściany domu zarysowały się, a pozwana Spółdzielnia kapitalnego remontu nie przeprowadziła a nawet nie zawiadomiła o tym powódkę, aby przedsięwziąć w stosownej chwili środki zaradcze, powódka żądała zasądzenia wspomnianego odszkodowania.

Spółdzielnia powództwa nie uznała zarzucając, że między stronami była zawarta umowa najmu na zasadach ogólnych oraz że zobowiązanie do wykonywania kapitalnych remontów nie wiązało jej, ponieważ z umowy tylko część budynku. Nadto Spółdzielnia zaznaczyła, że uszkodzenie domu nastąpiło wskutek siły wyższej w postaci obsuwania się gruntu, a za to nie mogłaby odpowiadać w ramach obowiązku dokonywania remontów.

Sąd powiatowy powództwo oddalił wychodząc z założenia, że między stronami była zawarta umowa na zasadach ogólnych, więc obowiązek przeprowadzania kapitalnych remontów obciążał wynajmującą.

Na skutek rewizji powódki sprawa przeszła do Sądu Wojewódzkiego, który mając wątpliwość przedstawił Sądowi Najwyższemu pytanie prawne: czy w świetle przepisu § 17 ust. 1 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 25 lipca 1958 r. w sprawie czynszu za lokale użytkowe (Dz. U. nr 50, poz. 245 ze zmianami) ważne jest postanowienie umowy najmu lokalu użytkowego w przedmiocie zobowiązania się najemcy do pokrywania kosztów kapitalnych remontów, jeżeli przedmiotem najmu nie był cały budynek?

Przejawczy sprawę do rozpatrzenia, Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 28 listopada 1969 r. nr II CR 630/69 udzielił następującego wyjaśnienia:

Obciążenie umowne obowiązkiem ponoszenia wszelkich remontów w budynku w zamian za obniżenie czynszu o 50 proc. wiąże tylko osobę (jednostkę), która korzysta z całego budynku.

Obowiązek remontu bieżącego i kapitalnego obejmuje skutki normalnego zużycia budynku, nie zaś zdarzeń mających charakter siły wyższej.

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m.in.:

„(...) Przedstawione zagadnienie nie budzi wątpliwości, według brzmienia § 17 ust. 1 powołanego rozporządzenia; konieczna przesłanka obniżenia czynszu o 50 proc. w razie zobowiązania się najemcy do dokonywania remontów bieżących i kapitalnych jest, by najem obejmował cały budynek. U podstawy takiego uormowania leży słowny pogląd, że obciążenie umowne obowiązkiem ponoszenia wszelkich remontów budynku, może dotyczyć tylko osoby, która na podstawie umowy najmu korzysta z całego budynku. Wówczas obniżenie czynszu o 50 proc. może w przybliżeniu stanowić jakiś ekwiwalent obciążających ją nakładów kosztów remontu.

Te słuszne założenia odpadają, gdy chodzi o najemcę poszczególnego lokalu. Zobowiązanie się takiego najemcy do wykonywania kapitalnego remontu całego budynku stanowiłoby z reguły obciążenie nieproporcjonalne do korzyści wynikających z obniżenia czynszu i przewidywalnych w rezultacie do ukrytej podwyżki czynszu i przekroczenia wysokości stawek czynszu, przewidzianych w przepisach powołanego rozporządzenia (§2), co z uwagi na to, że przepisy te są bezwzględnie obowiązujące, jest niedopuszczalne i czyni umowę w tym przedmiocie nieważną. Trafnie przy tym przyjął Sąd Powiatowy, że w okolicznościach sprawy pozwana na podstawie §3 ust. 2 tego rozporządzenia korzysta również z niższej 50 proc. czego umowa najmu nie uwzględniała.

Ponadto z prawidłowych ustaleń zaskarżonego wyroku wynika, że potrzeba remontu kapitalnego jest następstwem uszkodzeń budynku, których przyczyną jest obsuwanie się łochów, jakie cięgną się pod całym rynkiem w S. Oczywiście jest, że §-17 rozporządzenia ma na względzie remonty, których potrzeba wynikała na skutek normalnego zużycia budynku nie zaś na skutek zdarzeń mających charakter siły wyższej. Obciążenie najemcy kosztami takich remontów nie miałoby żadnego usprawiedliwienia gospodarczego; również i z tej przyczyny umowa taka byłaby sprzeczna z zasadami współżycia społecznego i nieważna.

W świetle powyższych wywodów nieuzasadnione są zarzuty rewizji

DOKONCZENIE NA STR. 8

ŻYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 22 (976) — 31.V.1970 r.

powódki, która wychodzi z założenia odmiennych i sprzecznych z wyżej przytoczonych, twierdząc, że strony wzięły wyłącznie umowę najmu zawartą dobrowolnie i pozwała nie ma podstawy prawnej do uchylenia się od przyjętych na siebie obowiązków dokonywania remontu oraz odpowiada za szkodę spowodowaną jego niewykonaniem. Ponieważ poglądy te, jak to wynika z dotychczasowych rozważań, jest błędny, należało z mocy art. 387 k.p.c. oddalić rewizję."

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

ZASADY ZATRUDNIANIA ABSOLWENTÓW SZKÓŁ ZAWODOWYCH I OGÓLNOKSZTAŁCĄCYCH

W celu zapewnienia racjonalnego dopływu do zakładów pracy absolwentów szkół zawodowych: zasadniczych, średnich i pomaturalnych jak też szkół ogólnokształcących, którzy nie podejmują dalszej nauki, Rada Ministrów wydała ostatnio uchwałę (nr 58 z dnia 6 maja 1970 r.) w sprawie zasad zatrudniania absolwentów szkół zawodowych i ogólnokształcących (Monitor Polski Nr 14, poz. 116).

W myśl uchwały, zakłady pracy zawierają z absolwentami, podejmującymi pierwszą po ukończeniu szkoły pracę, umowy o pracę, tylko na podstawie: 1) umowy przedwstępnej zawieranej z uczniami ostatnich klas szkół zawodowych dla niepracujących lub 2) skierowania do pracy wydanego w trybie pośrednictwa pracy przez wydział zatrudnienia przydziału właściwej rady narodowej.

Jednak wydział zatrudnienia przydziału właściwej rady narodowej może także udzielić zakładom pracy zezwolenia na przyjmowanie do pracy absolwentów bez skierowania.

Propozycje zawarcia umów przedwstępnych dla uczniów ostatnich klas szkół zawodowych, zakłady pracy zgłaszają bezpośrednio do odpowiednich szkół zawodowych, a w odpisie do wydziałów zatrudnienia przydziału rad narodowych właściwych ze względu na siedzibę zakładu pracy oraz siedzibę szkoły. Propozycje pracy dla absolwentów zakładów pracy zgłaszają bezpośrednio do wydziałów zatrudnienia przydziału właściwych rad narodowych.

W propozycjach zawarcia umów przedwstępnych oraz w propozycjach pracy dla absolwentów powinny być określone warunki pracy i wynagrodzenia.

Zakłady pracy prowadzące przyzakładowe zasadnicze szkoły zawodowe dla pracujących oraz zakłady pracy zatrudniające w celu odbycia nauki uczniów w uczeszczeniach do szkół dokształcających dla pracujących — zawierają z absolwentami tych szkół odpowiednie umowy o odbycie wstępnego stażu pracy lub umowę o pracę.

W razie zatrudnienia absolwentów poza stałym miejscem jego zamieszkania, w miejscowości, z której niemożliwy jest codzienny dojazd do pracy, zakład pracy obowiązany jest zapewnić absolwentowi odpowiednie zakwaterowanie w hotelu robotniczym lub w innych kwaterek, oraz pokrywać koszty przeniesienia absolwenta z miejsca dotychczasowego zamieszkania do miejscowości, w której ma on zamieszkać w związku z podjęciem pracy.

Uchwała nie dotyczy absolwentów niektórych rodzajów szkół zawodowych, jak np. górniczych, kolejowych, rolniczych i leśnych, rybołówstwa i przetwórstwa rybnego oraz żeglugi, dla których właściwi ministrowie wydadzą szczególne zasady przy zastosowaniu jednak przepisów uchwały.

OGÓLNE WARUNKI UMÓW SPRZEDAŻY WYROBÓW HUTNICZYCH

Minister Przemysłu Ciężkiego zarządził z dnia 21 kwietnia 1970 r. (Monitor Polski Nr 14, poz. 119) ustalić ogólne warunki umów sprzedaży wyrobów hutniczych w obrocie krajowym pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej.

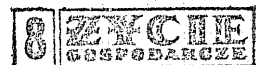
Do czasu wydania ogólnych warunków umów dostaw, ogólne warunki umów sprzedaży stosuje się odpowiednio także do umów dostaw.

Przez wyroby hutnicze rozumie się wyroby walcowane, rury stalowe, wyroby przetwórstwa hutniczego, odlewy stalowe i wyroby kute.

Ogólne warunki umów sprzedaży, ogłoszone jako załącznik do zarządzenia, normują: 1) zawieranie umów, 2) tolerancje ilościowe przy dostawach wyrobów hutniczych i 3) zasady rękojmi za wady fizyczne dostarczonych wyrobów.

Opracowała

STANISŁAWA ZIELIŃSKA



Nr 22 (976) — 31.V.1970 r.

NIE zapowiada się dobrze ten rok dla truskawek. Zarówno handlowcy jak i ogrodnicy zgodnie twierdzą, że w tym roku znów, po raz trzeci z rzędu, będzie truskawek mało, za mało, żeby w pełni zaspokoić potrzeby konsumentów, zakładów przetwórczych, handlu zagranicznego, określone łącznie na co najmniej 80—90 tys. ton.

Jest rzeczą zrozumiałą, iż jakkolwiek próba szacowania urodzaju, a zatem i wielkości niedoboru, nie miałaby sensu, ponieważ aura nie powiedziała jeszcze swego ostatniego słowa, choć nie pokazała się, niestety, z najlepszej strony. I gdyby nawet chciała się zrehabilitować, to i tak zapewne nie osiągniemy zbiorów, notowanych przed kilku laty, a wynoszących przykładowo — przeszło 140 tys. ton w roku 1965 i ponad 120 tys. ton w roku 1967.

Gdzież zatem owe lata truskawkowej świetności? Jak to się stało, że z potentata, z drugiego w świecie miejsca (po Stanach Zjednoczonych) zjechaliśmy aż tak nisko? Czy zaważył na wszystkim wyłącznie zeszłoroczny, mroźny — jak pamiętamy — marzec, kiedy to okropnie dmuchało, na polach zaś nie było śnieżnej pokrywy?

NA FALI ŻYWIŁU

Istotnie, marzec roku 1969 wpłynął na duże, większe niż można się było spodziewać, ubytki arealowe. Lecz truskawki — podkreślają w Instytucie Sadownictwa — to nie rzepak i bardzo rzadko się zdarza, by ucierpiał z powodu mrozów. Kryzys zatem zarysował się znacznie wcześniej, i przetrząsnął przed nim biegi.

Cofnijmy się wobec tego o kilka lat wstecz. Przyjrzyjmy się niektórym chociaż ogniom przyczynowego łańcucha.

Truskawki, jak pamiętamy, „wybuchły” u nas po wyjątkowo mroźnej zimy lat 1962/63, kiedy to jej ofiarą padł bardzo poważny ośrodek drzew owocowych, i kiedy, słusznie zapewne, obawiano się, iż przez dłuższy czas grozi krajowi niedostatek owoców. Kto więc żył, zachęcał do sadzenia truskawek, kultury, która już w rok po założeniu rewanżuje się zwykle ładnymi zbiorami. Stąd — w roku 1965 znalazło się pod truskawkami już 27,5 tys. ha, czyli niemal dwa i pół raza tyle, co przed wielką zimą, a w dwa lata później mieliśmy 33 tys. ha! To było arealowe apogeum!

Lecz — jak to zwykle przy tego rodzaju żywiołowym rozwoju pewnej kultury rolnej bywa — nie udało się, niestety, uniknąć różnych nieprawidłowości, wystąpiły zjawiska ujemne. Po pierwsze: plantacje powstawały przede wszystkim w pobliżu wielkich aglomeracji miejskich. Z jednej strony to bardzo dobrze, ponieważ tuż, tuż chłonny rynek. Ale minus polega na tym, że w ośrodkach miejskich rejonach występuje, bardzo zwykle odczuwalny, brak rąk do pracy, co stawia właściciela plantacji w niezwykle trudnej sytuacji, zwłaszcza w okresie zbiorów. Równocześnie

słabo rozwijały się truskawkowe kultury w województwach północnych, gdzie też mamy sporo dużych miast i gdzie — dodajmy niezmierzony — sam klimat nie jest szczególnie sprzyjający, później niż w województwach centralnych. A więc owoce dojrzewały się tam w czasie, gdy miejscowości nad morzem i na Mazurach zapełniały się urlopowicami. Osiągnięto by tak bardzo pożądane wydłużenie sezonu truskawkowego. Słabe postępy na północy trzeba jednak tłumaczyć niedostatkiem rąk robotniczych. Wyjątkiem są tu chyba dwa tylko województwa: białostockie i olsztyńskie.

Ważne, ponieważ obowiązująca w tym czasie polityka cen nie była podporządkowana aktualnym potrzebom kontraktacji. Zasadnicze zmiany nastąpiły dopiero później, wtedy, kiedy już dysproporcje się utrwały i nie było mowy, by je w możliwie krótkim czasie weli-minować. Inna rzecz, że np. w Białostockiem i tak i tak — bez większych wysiłków — można było w szerszym stopniu rozwinąć uprawy, gdyby tylko nieco energiczniej zakrzępnęły się wokół tego miejscowego rady narodowe i spółdzielnie ogrodnicze.

Mówiąc o owym żywiołowym okresie, nie można pominąć i in-

rodzina. Widać zatem, że truskawki, w przeciwieństwie do wielu innych kultur ogrodniczych, nie stanowią wcale jakiejś złotej żyły, dając średni roczny dochód na hektara ok. 20 tys. zł z hektara.

Skorzy więc znaczne wydatki, to — jak zapewne łatwo się domyślić — posiadacze truskawkowych pól nie wysilali się zbytnio — nie wysilają się i teraz — by w swą działkę inwestować corocznie potrzebne sumy. Odwrotnie: oszczędzają — oczywiście nie wszyscy — na wydatkach, chcą, by plantacja służyła nie 3 lata, jak zalecają agrotechnicy, lecz utrzymują je tak długo, jak się da, a więc nawet i przez... 10 lat. Jasne, iż owa długowieczna uprawa zamienia się wkrótce w wylegarnię szkodników, daje coraz mniej dorodny owoc. A gdy na domiar złego przyszyły następne po sobie dwa fatalne lata, mia-niowicie rok 1968 i rok ubiegły, musiał nastąpić właśnie ów, jakże smutny finał. Konsumentci odczuli go zresztą najlepiej na własnej skórze, placąc w zeszłym roku za kilogram truskawek 13—15 zł.

Zeszłoroczne plony (spadły w 16 województwach i tylko zielonogórskie utrzymały się na przeciętnej z roku 1968) nie przekroczyły 26 kwintali. Dla porównania: średnie z lat ubiegłych wynoszą 35—40 kwintali. Łączne zbiory wyniosły więc tylko 60 tys. ton, skup zaś zamknął się 27 tys. ton!

I właśnie ten ostatni rok dobił już największych nawet zapaleńców. A dobił tym pewnie, że ci, którym plantacje przypadły w marcu, nie otrzymali z tego tytułu żadnych odszkodowań od PZU, ponieważ uprawy te (z wyjątkiem woj. kato-wickiego) nie podlegają obo-wiązkowym ubezpieczeniom rolnym.

ANTYBODZIEC HANDLOWY

O tym, co się dzieje w punktach skupu i jak to zachęcająco działa na producentów, powiedziano już tyle, iż nie ma chyba sensu do znanych rzeczy wracać. Nieoperatywność, ślamazarność, kompletna niezaradność w okresach, gdy następuje tzw. „wysyp”.

Handlowcy tłumaczą się zazwyczaj niedostatecznym wyposażeniem zaplecem technicznym, brakiem transportu, zwłaszcza zaś specjalnych samochodów-chłodni. Wszystko to prawda i nikt tego kwestionować nie zamierza. Odwrotnie: raz jeszcze należałoby powtórzyć konkretne postulaty pod adresem właściwych resortów. Ale źródłem obójności producenta, jego bierności jest jeszcze co innego, mianowicie zawiła, niezrozumiała ekwilibrystyka cen.

Oczywiście, średnie ceny ważne, płacone w całym truskawkowym okresie, a więc w chwili, gdy pojawiają się pierwsze owoce i potem, gdy punkty przyjmują już resztki, nie są niskie: w latach 1965—1968 oscylowały w granicach 7 zł, w zeszłym zaś roku doszły aż do 13 złotych. Lecz jak wygląda cena w dniach, kiedy podaż większa i fak się wtedy producenta w punktach skupu traktuje? Jakże często się zdarza, że dostawca otrzymuje za

kilogram tylko 3, a nawet i 2 złote! Jest to cena nie pokrywająca nawet kosztów własnych produkcji. Te ostatecznie bowiem, jak to wylicza dr Eberhardt Makosz z Zakładu Naukowo-Dosлідniczego Instytutu Sadownictwa w Brzeźnie koło Nowego Sącza, kształtują się w granicach od 3,2 do 5,4 zł.

Co gorsza, zdarza się, że punkty skupu nader często nie liczą się z tym, że przed wagą stoją kilometrowe kolejki, kładące czekając i narażając tym samym producenta na to, że to wszystko, co ma na wozie, może zgnić. I takie przypadki są tym boleśniejsze, iż owo czekanie, odmawianie przyjmowania „towaru” zdarza się dość często wtedy, gdy równocześnie występuje brak owoców na najbliższym rynku wielkomiejskim.

Zrozumiałe, iż producent próbuje się bronić. Jak? Znaną są odbywające się wieczorami i nocą (m.in. w Krakowie na Kleparzu — w innych miastach — również) truskawkowe giełdy producentów i konsumentów, ale już bez udziału uspołecznionego handlu.

SKAZANI NA MOTYCZKI

Wspomnieliśmy poprzednio, że truskawkowa powierzchnia skurczyła się. Nie byłoby, wydaje się, w tym nic złego, gdyby w parze z owym zmniejszeniem się powierzchni następował równoczesny wzrost plonów, tak jak się to dzieje w uprawie buraka cukrowego. No, bo po co nam — zapylamy — aż 33 tys. ha truskawek? Z powodzeniem wystarczyłoby 25 czy 27 tys. ha. Ale pod warunkiem, że z tej powierzchni zbierzesz tyle samo, co w latach 1965—1967 kiedy to zbiorów dochodziło do blisko 150 tys. ton.

Skorzy jednak takie granice zakreślamy, uważając, że powierzchnia upraw nie należy — rozszerzyć, to trzeba robić wszystko, żeby plony rosły. A do tego wciąż jeszcze daleko. Niewątpliwie jest to uprawa nowa, kilkanaście lat temu znana jedynie w okolicach większych miast. Rolnicy nie nauczyli się jeszcze osiągać większych plonów. Dlatego trzeba im to ułatwić, przyspieszać postęp. A więc udostępniać nowoczesniejszy sprzęt do uprawy i pielęgnacji, zapożyczać w sadzonki lepszych odmian, rozwijać poradnictwo jak też zachęcać do zwiększania wydajności m.in. odpowiednią polityką kontraktacji, a nawet wykorzystywać taki bodziec jak ceny eksportowe. A warto byłoby też zapewne pomyśleć o większym zróżnicowaniu cen na owoce, przeznaczone na nasz wewnętrzny rynek. Tak jak to zrobiono z jabłkami.

Posiadacze truskawkowych plantacji wobec nienadążania przemysłu za potrzebami rolnictwa muszą posługiwać się metodami i techniką swoich dziadków, a więc motyczkami, łopatkami i taczakami. Tylko nieliczni korzystają z takich dobrodziejstw techniki, jak globegryzarki, małe ciągniki, aparaty ochrony roślin, nadająca się do opryskiwania jagodowych plantacji, no i zwykła czarna folia, chroniąca międzyzrzędzia przed zachwaszczeniem.

Wiele o tym wszystkim mówiono na listopadowym zjeździe spółdzielczości ogrodniczej w Warszawie. Bez rozwiązywania tych kwestii nie ma bowiem mowy o szybszym, bardziej odczuwalnym postępie. Trudno zaś sugerować, by truskawkowe plantacje lokować w PGR. Tam, co prawda, łatwiej o mechaniczną uprawę, ale trudniej o pracę do pracy. Czyż zresztą wszystko da się zmechanizować? Czy np. świat zna już dziś maszynę, która zastąpiłaby ludzi przy zbieraniu truskawek? Działacze spółdzielczości różnymi sposobami próbują zdogonywać przemysł do wytwarzania rozmaitego sprzętu. Organizują m.in. pokazy narzędzi, maszyn, wykonywane... rękami ogrodników-racjonalizatorów. Owszem, na pokazach tych widzi się przedstawicieli przemysłu, słyszy się nawet ich deklaracje w sprawie podjęcia produkcji potrzebnych narzędzi, lecz na deklaracjach rzecz się kończy.

KIEDY LEPSZE ODMIANY?

Z ust. prof. Pieniążka usłyszeliśmy niedawno m.in., że Instytut Sadownictwa jest już przygotowany do produkcji takiej ilości truskawkowych sadzonek wolnych od chorób (roztoczy i nicieni), jakiej tylko zechce Zjednoczenie Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkolnictwa. W latach 1963—1969 przebadano w Instytucie kilkadziesiąt nowych odmian truskawek. Oczywiście, profesor dodał przy tym, iż nie wszystkim już zapięte na przysłowiowy ostatni guzik.

Nie wypada powątpiewać w to, co podaje dyrektor Instytutu. Ale jeśli tamte informacje skontrolować z tymi, które uzyskać można w Centrali Spółdzielni Ogrodniczych, to coś tu nie gra. Oto w Centrali powiadają, że pierwsze, wolne od chorób sadzonki dostali dopiero niedawno. Zanim więc uzyska się z nich owoce, zanim wpłyną one na ważniejszą poprawę, przysiężcie, że bez wątpienia poczekać. A czas upływa. Nie ma zresztą stuprocentowej pewności, czy efekty, na które tak bardzo wszyscy liczą, wypadną zadowalająco.

W tym miejscu należałoby może dorzucić, że ogrodnicy nie zgłaszają pod adresem Instytutu wygórowanych, niemożliwych do zrealizowania zadań. Chcieliby jedynie, by specjaliści ze Skierniewic trochę energiczniej niż do tej pory, zajęli się selekcją Purpuraki, odmiany, jak wiemy, cieszącej się największym wzięciem i na rynku i w przetwórstwie. Żebym stali się zwiększyć nieco jej wydajność. Chcieliby także, by podniesiono wartość wymienianego już Ananasa i Madame Mutot.

Truskawki tylko na deser?

ANDRZEJ WIELOPOLSKI

Po drugie: w owym okresie gwałtownego przyrostu truskawkowej powierzchni dała o sobie znać bolączka nr 1; ostry brak sadzonek dobrych odmian. Sadzono zatem to, co było, jak się to mówi pod ręką, a więc takie m.in. odmiany jak Ananas z Grójca czy Madame Mutot. Ani na rynku, ani w przetwórstwie nie cieszą się one jednak powodzeniem, na uwagę zasługują jedynie dlatego, iż pierwsza z nich dojrzewa najwcześniej, wtedy, kiedy nie ma jeszcze żadnych innych owoców, druga natomiast zjawia się późno, w pierwszych dniach lipca czyli wtedy, gdy już w zasadzie truskawkowy sezon jest zakończony.

Gdyby jednak postawić pytanie, czy pewnych skrzywień w ogóle nie można było uniknąć, trzeba byłoby odpowiedzieć na nie przecząco. Można było przecież skutecznie postąpić w ten sposób, który jest kontraktacją, przy jego pomocy wpływ na równomierniejsze rozmieszczenie upraw, dobór odmianowy. Obiektywnie przynależało, że spółdzielnie ogrodnicze próbowały sięgnąć po ów oręż. Niewiele jednak udało się wówczas wywo-

nych, też bardzo ważkich, przyczyn. Założenie truskawkowej plantacji należy do kosztownych przedsięwzięć w sadownictwie: za same sadzonki, licząc minimum 40 tys. sztuk na hektar, zapłacić trzeba 16 tys. zł! A inne wydatki: przygotowanie gleby, samo sadzenie? Jesli więc powiemy, iż koszt założenia hektarowej plantacji przekracza na ogół 20 tys. zł, nie popielimym zapewne błędem. Na taką sumę nielato mogą się zdobyć drobne gospodarstwa — a one właśnie głównie truskawki uprawiają — chcąc przetrwać z tradycyjnego życia czy ziemniaczków na tej opłakaniejszej roślinie.

A założenie truskawkowego pola to dopiero... początek wydatków. Trzeba je przecież odpowiednio nawozić, pielęgnować, chronić przed szkodnikami i chorobami. Przypomnę więc za mgr. Zdzisławem Tyśką z Instytutu Sadownictwa, że koszty utrzymania hektarowej uprawy są znaczne i wahają się — zależnie od regionu — od 17 do 35 tys. zł rocznie. Sporó. O kosztach zbioru nie ma co mówić, ponieważ zbieraniem zajmują się najczęściej sam producent, cała jego cjom obsługi. Stwierdzono magazynowanie w drewnianych, starych i wających się szopach i wiatlach różnych materiałów łatwopalnych takich jak: papier, wełna drzewna, słoma itp. W bezpośredniej bliskości dróg komunikacyjnych składowano makulaturę oraz słomę, a zapasowe wyjścia ewakuacyjne, przejścia wewnętrzne budynków, drogi pożarowe i przejścia do hydrantów zastawione były różnymi materiałami oraz ciężkimi sprzętem. Nieczysta i zdekompletowana była instalacja piorunochronowa.

Zakład ten, choć stanowi skrajny przykład, nie jest niestety wyjątkiem. Podobne zaniedbania stwierdzono ostatnio w kilkudziesięciu zakładach przemysłowych różnych branż. I tak np. w 21 zakładach eksploatowano urządzenia i instalacje elektryczne z naruszeniem obowiązujących przepisów (uszkodzenia przewodów i stosowanie przewoźnych połączeń, niedozwolone „naprawy” bezpieczników, przeciążenia sieci itp.). W 6 zakładach użytkowano wadliwe, względnie nieodpowiednie urządzenia ogrzewcze.

W 7 zakładach nie przestrzegano zakazu palenia tytoniu w pomieszczeniach pożarowo niebezpiecznych, przy czym w 4 zakładach brak było napisów zakazujących palenia w miejscach szczególnie niebezpiecznych. Wprost niewiarygodnie brzmi, że brak było w 6 zakładach instalacji piorunochronowej, a w dalszych 4 — instalacja ta była zdektawstowana i nieczynna. W 7 zakładach stwierdzono brak niezbędnej instalacji pyłochłonnej i wentylacyjnej. W 18 zakładach nieodpowiednio składowano surowce i materiały. M.in. magazynowano materiały stwarzające wzajemne zagrożenie pożarowe, składowano materiały o dużej wartości, względnie niebezpieczne pożarowo w pomieszczeniach o palnej konstrukcji, a nadmiernie przeladowano magazyny umożliwiały prowadzenie akcji gaśniczej. W 5 zakładach gorąca szlaka i popiół wysypywano obok drewnianych budynków, a w 19 zakładach nie przestrzegano zasad

bezpieczeństwa przy prowadzeniu prac związanych z rodzajem produkcji zakładu. W 8 zakładach zastawione były wyjścia ewakuacyjne, a w 12 zastawione drogi pożarowe.

Smutnym efektem tych zaniedbań jest wzrost liczby pożarów tylko w przedsiębiorstwach przemysłu kłusczowego o 7,6 proc., a strat o 12,4 proc. w stosunku do roku 1968. Ten stan ma swoje źródła w braku represji wobec osób, które dopuszczają się zaniedbania i łamania przepisów w pożarowych. Mimo wielkiej ilości kontroli (same tylko komendy straży pożarnych przeprowadziły ich 345 tys.) i mimo skierowania do kolegiów karno-administracyjnych oraz sądów wielu wniosków o ukaranie — minimalna ilość spraw kończy się wyrokiem skazującym. Dzieje się tak bądź to na skutek upływu terminu orzekania, bądź odmowy ścigania, bądź wydawania wyroków uniewinniających o nieprzekonywającej motywacji, bądź wreszcie stosowania mylnej kwalifikacji czynu.

Znaczny odsetek przekazanych kolegiom spraw nie przyniósł pożądanych efektów z uwagi na nieznaczną dotkliwość orzekanych kar. Tak na przykład jedno z kontrolowanych kolegiów karno-administracyjnych na 15 wniosków wymierzyło w 5 sprawach kary nagany lub grzywny w wysokości 100—300 zł, a 8 spraw zakończonych zostało uniewinnieniem lub umorzeniem postępowania. Zdarza się, że kolegia przez dłuższy okres czasu nie wyznacza terminu następnej rozprawy przez okres 2 i pół miesiąca, co powoduje upływanie ustawowego terminu orzekania. Przy tym nie sprawdzane jest udokumentowanie (adresy, personalia obwinionych) wniosków, co prowadzi do odroczenia rozpraw.

Wydaje się, że alarmujące dane z roku 1969 powinny zaktualizować aparat represji wobec ludzi, których lekkomyślność lub nieudolność naraża gospodarkę na olbrzymie straty.

Pożary

ANDRZEJ SIKORSKI

W ROKU 1969 zanotowano w Polsce 29 322 pożary, o 22 proc. więcej niż w roku 1968, a o 14 proc. więcej niż w roku 1963, który był dotychczas rokiem o rekordowej liczbie pożarów w okresie powojennym. W latach 1958—1968 notowano ogółem 229,7 tys. pożarów.

Na alarmującą liczbę pożarów w ubiegłym roku miały niewątpliwie wpływ niepomysłne warunki atmosferyczne, które odgrywały niezaprzeczalną rolę w ilości pożarów w danym okresie czasu. Ale nieodbrze byłoby szukać przyczyn tak wielkiego wzrostu liczby pożarów jedynie w zeszłorocznej suszy. Od wieków ustawodawstwa państwowe zaliczają pożary do klęsk żywiołowych, lecz w przeciwieństwie do innych żywiołów pożary są częściej wywołane przez człowieka i zależą od form gospodarowania, sposobu bytowania ludności oraz od aktualnego stanu techniki.

Ciężar strat spowodowanych przez pożary ponosi całe społeczeństwo. W latach 1958—1968 bezpośrednie straty wyniosły przeszło 7 mld zł, a tylko w roku 1969 aż 1,1 mld zł. Dane te nie obejmują strat drzewostanów, podszycia i runa leśnego, łak, torfowisk i wrzosowisk, pleniędzy, klejnotów i wyrobów ze szlachetnych kruszców oraz zbiorów muzealnych.

Trudno wycenić straty społeczne; śmierć tylko w 1969 roku 217 osób, obrażenia i poparzenia dalszych 1165 osób, koszty utrzymania i akcji jednostek straży pożarnych i straty spowodowane podczas gaszenia pożarów. Trudne do uchwycenia są także koszty wynikłe z unieruchomienia zakładów przemysłowych,

obciążające nie tylko dotknięte pożarem zakłady, lecz często także jednostki z nimi związane.

Podobnie jak w latach poprzednich przeszło połowa pożarów wybuchła w roku 1969 na wsi, a straty wynikłe z pożarów w rolnictwie wyniosły 70 proc. ogólnych strat. W 1969 roku spłonęło w Polsce 13 378 budynków, a 7 287 zostało uszkodzonych, w przeważającej ilości (ok. 90 proc.) na wsi. Zdecydowanie największa ilość budynków spłonęła w centralnej i wschodniej Polsce, gdzie jeszcze 3,3 mln budynków pokrytych jest słomą.

Susza jest przyczyną dużej liczby pożarów lasów. Palily się one w 1969 r. 4 tys. razy, dwa razy częściej niż w roku 1968. Liczba pożarów lasów na przestrzeń lat 1958—1969 waha się w bardzo szerokich granicach, np. w 1964 roku było ich 5 300, a w 1965 — tylko 715.

Ponad 3 tys. pożarów wybuchło w zakładach przemysłowych. Główną ich przyczyną jest bardzo zły stan zabezpieczenia przeciwpożarowego wynikający z dużej niefrasobliwości i lekkomyślności ludzi, którzy odpowiadają za bezpieczeństwo tych stanowiących przecież wartość społeczną obiektów, często o bardzo dużej wartości.

Oto lista zaniedbań w jednym z przedsiębiorstw przemysłu szklarskiego, kontrolowanego w 1968 roku: instalacja elektryczna w halach produkcyjnych była zdekompletowana i uszkodzona, występowały m.in. liczne zwisy przewodów, nie było pokrywy na puszkach rozdzielczych, brak było przepisowych oporów na punktach świetlnych. Stosowano prowizoryczne połączenia maszyn i urządzeń wbrew przepisom przeciwpożarowym i instruk-

MAM przed sobą obraz pracy Huty Aluminium w Skawinie i Huty Aluminium w Koninie w formie dokumentacji statystycznej. Opracowali ją dr W. Ławrynowicz z Instytutu Planowania i mgr H. Witkowska z Instytutu Pracy przy współudziale dyr. Orłowicza z ZBE „Metekonu” i generalnego projektanta huty w Koninie mgr. Machnika.

Rozpatrywane zakłady są porównywalne w zakresie: 1) produktu finalnego — aluminium w tzw. „gaskach” lub we wlewach, które są wsadem dla walcowni, 2) podstawowego surowca — tlenku glinu, który jest importowany, 3) w wielkości produkcji, która jest w obu zakładach prawie równa. Istnieje więc podstawa analizy porównawczej. Nie jest to natomiast możliwe w wielu kwestiach szczegółowych, gdyż konieczne byłoby omówienie techniki wytwarzania glinu, co w publicystycznym i ekonomicznym artykule trudno uczynić, oraz ze względu na niekompetentne dane statystyczne i wreszcie odmiennie stosowanych technologii. Nie uziurpując sobie pretensji do szczegółowej oceny porównywalnych zakładów, chciałbym jednak dobić się pewnych ogólnych prawd, na podstawie gospodarki jaką prowadzą.

WSTĘPNA PREZENTACJA

Huta w Skawinie wybudowana została w okresie 1950—1954 na licencji zagranicznej (nazwijmy ją umownie skawinią). Między rokiem 1962—1968 „Skawina” przeszła dwukrotnie modernizację, w trakcie której zastosowano w niej część rozwiązań z licencji zakupionej dla huty „Konin”. Warunek swobodnego rozpowszechniania licencji konińskiej przyjął jej dostawca. W rezultacie „Skawina” w 1969 r. osiągnęła produkcję o 64 proc. przewyższającą założenia licencyjne. „Skawina” produkuje aluminium hutnicze w sześciu asortymentach, w tym tylko około 12 proc. najtańszego asortymentu. Huta ta dysponuje załoga o dużym doświadczeniu; personel inżynierski i techniczny pracuje w hucie średnio 11,5 lat, robotnicy 9,4 lat, pracownicy obsługi — 7,2 lat.

Huta „Skawina” nie jest zakładem starym tak, jakby to wynikało z zestawienia z hutą „Konin”, którą zbudowano w latach 1962—1966, w oparciu o najnowocześniejszą w tym czasie metodę produkcji, z licencji zagranicznej. Nie — była to jednakże licencja kompletna, nie obejmowała bowiem technologii na wytwarzanie masy anodowej (podstawowego składnika procesu wytapiania aluminium) oraz technologii produkcji części zamiennych.

Decyzja o zakupie niekompletnej licencji zapadła, mimo że jej dostawcy jako warunek osiągnięcia pełnych parametrów techniczno-ekonomicznych stawiali stosowanie surowców i półfabrykatów odpowiednich dla tej licencji oraz odpowiednio wyszkoloną kadrę pracowników, (przeciętny staż pracownika huty „Konin” wynosi dwa la-

ta). Z chwilą kiedy odbiorca odstąpił od tych warunków, dostawca licencji został zwolniony od odpowiedzialności za niepełne wyniki techniczno-ekonomiczne.

Zaopatrywanie „Konina” w masę anodową odbywa się w tej chwili z dwóch źródeł: większość dostarcza jej huta w Skawinie (która produkuje ją również na własny użytek), częściowo masę anodową importuje się. Cała ta dywagacja o masie anodowej jest o tyle ważna, że jej mieszanka rodzimej produkcji sprawia, iż agregaty w Koninie nie funkcjonują właściwie; ulegają awariom, co wpływa zarówno na obniżenie wielkości pro-

Wysza wydajność, niższe zatrudnienie w „Koninie” wiąże się z lepszym technicznym uzbrojeniem pracy. Każdy robotnik w „Koninie” zatrudniony bezpośrednio w produkcji ma do swej dyspozycji maszynę i urządzenia o wartości blisko 2 razy większej niż w „Skawinie”. W hucie konińskiej zainstalowane są np. wanny o dobowej wydajności większej o połowę od analogicznych urządzeń w „Skawinie”.

ZA JAKĄ CENĘ?

Już z tego co napisałem wynika, że technika wytwarzania zastosowana w „Koninie” ma przewagę

logii, nie można nazwać osiągnięciem. Lepiej prezentuje się „Konin” tylko jeśli chodzi o zużycie energii (w prądzie zmiennym). Poziom tych wskaźników w „Koninie” rosną głównie o wielkości jednostkowych kosztów własnych produkcji, które są wyższe aniżeli w Skawinie.

Gospodarze huty w Koninie, poproszeni o wyjaśnienie powodów tych różnic, wymieniali szereg przyczyn. Przede wszystkim zakwestionowana została przez dyrekcję huty sama zasada porównywalności produkcji obydwu hut w wyrażeniu wartościowym („Konin”, jak pamiętamy, produkuje tylko alumi-

nię, nie można nazwać osiągnięciem. Lepiej prezentuje się „Konin” tylko jeśli chodzi o zużycie energii (w prądzie zmiennym). Poziom tych wskaźników w „Koninie” rosną głównie o wielkości jednostkowych kosztów własnych produkcji, które są wyższe aniżeli w Skawinie.

Gospodarze huty w Koninie, poproszeni o wyjaśnienie powodów tych różnic, wymieniali szereg przyczyn. Przede wszystkim zakwestionowana została przez dyrekcję huty sama zasada porównywalności produkcji obydwu hut w wyrażeniu wartościowym („Konin”, jak pamiętamy, produkuje tylko alumi-

nię, nie można nazwać osiągnięciem. Lepiej prezentuje się „Konin” tylko jeśli chodzi o zużycie energii (w prądzie zmiennym). Poziom tych wskaźników w „Koninie” rosną głównie o wielkości jednostkowych kosztów własnych produkcji, które są wyższe aniżeli w Skawinie.

Gospodarze huty w Koninie, poproszeni o wyjaśnienie powodów tych różnic, wymieniali szereg przyczyn. Przede wszystkim zakwestionowana została przez dyrekcję huty sama zasada porównywalności produkcji obydwu hut w wyrażeniu wartościowym („Konin”, jak pamiętamy, produkuje tylko alumi-

WETERANI EGZAMINUJĄ

Anatomia deficytu

JERZY DZIĘCIOŁOWSKI

dukacji, jak i na wzrost kosztów własnych wytwarzania, zwłaszcza, że na przestojach dodatkowo waży brak części zamiennych.

Nie dysponuję pełnymi danymi, które pozwoliłyby porównywać opalnawywanie produkcji przez załogi obu hut w odpowiadających sobie okresach czasu. „Konin” produkuje trzeci rok, podczas gdy „Skawina” w 1969 r. dobiła piętnastego roku działalności. Stwierdzę więc tylko ogólnie, że „Skawina” w trzecim roku swej działalności osiągnęła 2/3 produkcji założonej w licencji. „Konin” zaś w tym samym czasie osiągnął produkcję o kilka procent mniejszą od przewidzianej w swojej licencji.

Te wyniki „Konina” wskazują na relatywnie lepszą dynamikę produkcji niż w zakładzie „starym”. Źródłem tych różnic jest przede wszystkim wyposażenie obydwu hut. Przyjmując wielkości osiągnięte w „Skawinie” za 100 otrzymamy w 1969 r. następujące wskaźniki:

	„Skawina”	„Konin”
Produkcja aluminium w tys. ton	100	89,6
Wydajność pracy: aluminium w 1 rob. gr. przem.	100	131,9
Zatrudnienie ogółem (osób)	100	73,6
Techniczne uzbrojenie pracy w zł na 1 rob. gr. przem.	100	196,4

niem w „gaskach” asortymentu najtańszego podczas gdy w „Skawinie” „gaski” tego rodzaju stanowią tylko około 12 proc. produkcji, resztę zaś stanowią asortymenty droższe, ponieważ cena zbytu tony „gasek” z „Konina” jest niższa niż w „Skawinie”.

	„Skawina”	„Konin”
Produkcja w zł w 1000 zł str. trw.	100	58,5
— prod. czysta w zł w 1000 zł str. trw.	100	17,5
— prod. Al w zł w 1000 zł str. trw.	100	66,6
Zużycie energii w prądzie zmiennym w kWh/tonę	100	96,0
Zużycie tlenku Al w kg/t Al	100	100,2
Zużycie karbolidu w kg/tonę Al	100	153,8
Zużycie masy anodowej w kg/t Al	100	116,3

Jak wynika z przedstawionych wyżej danych wykorzystanie rzeczowych czynników produkcji wykazuje zdecydowaną przewagę „Skawiny” nad „Koninem”. Produktowność środków trwałych w hucie „Konin” jest dwukrotnie niższa niż w „Skawinie”, mierząc produkcją towarową. Jeśli zaś będziemy mierzyć produkcję „czystą” aż sześciokrotnie niższą. Kriolit i fluorki (katalizatory) zużywa huta w Koninie o około 50 proc. więcej na każdą tonę wyprodukowanego aluminium, masy anodowej ok. 16 proc. Podobnie kształtuje się zużycie tlenku glinu, co uwzględniając posiadanie przez „Konin” nowszej techno-

logii, nie można nazwać osiągnięciem. Lepiej prezentuje się „Konin” tylko jeśli chodzi o zużycie energii (w prądzie zmiennym). Poziom tych wskaźników w „Koninie” rosną głównie o wielkości jednostkowych kosztów własnych produkcji, które są wyższe aniżeli w Skawinie.

Dalej, podkreśla się w „Koninie” niedopasowanie masy anodowej do technologii określonej licencją, co pociąga za sobą zarówno większe zużycie samej masy, jak i katalizatorów w procesie elektrolizy. Masy anodowej, zwracając uwagę w dyrekcji huty konińskiej, musimy kupować nie tylko więcej, ale i po około 1000 zł drożej za tonę, w porównaniu ze „Skawiną” (huta w Skawinie jako producent otrzymuje masę anodową po kosztach własnych, wyliczając stosunkowo niewielkie ilości otrzymywane z innego zakładu w Polsce). Sprawdzenie masy anodowej kosztuje „Konin” latnych kilkanaście milionów złotych, które „Skawina” zaszczędza. Podwyższa to w określonym stopniu koszty jednostkowe produkcji każdej tony aluminium.

Wielkość odpisów amortyzacyjnych, mówią dalej gospodarze, stanowiła w 1969 roku w „Koninie” około 9 proc. kosztów własnych, w „Skawinie” — 5 proc. Rozumiemy, że mamy lepsze wyposażenie w środki pracy, ale prawda jest również, że pierwotnie zakładano, że wielkość produkcji nie będzie ustalona na poziomie, do którego już huta dochoi, lecz dwa razy większym i pod taką produkcję został uzbrojony teren. Nie wszystko zatem, za co dzisiaj „Konin” płaci (w postaci amortyzacji i oprocentowania środków trwałych) stanowi maszynę i urządzenia zdolne wpłynąć dodatnio na koszty produkcji.

Wreszcie, tłumaczą mi w „Koninie”, w związku z nieodpowiednią jakością masy anodowej i samych anod, blisko 100 ludzi trzeba było zatrudnić przy pomocniczych czynnościach w procesie elektrolizy. Drugie tyle (ponad założenia projektowe) „pochłonięły” warsztaty naprawcze, produkujące części zamiennych i remonty. Wszystko to kosztuje i odbija się na kosztach jednostkowych.

Wskaźniki efektywności rzeczowych czynników produkcji w hucie „Konin”, jak i informacje uzyskane w dyrekcji zakładu zdają się bez wątpienia potwierdzać fakt, że w „Koninie” zaistniały zostały środki produkcji przewyższające możliwości wytwórcze huty (ze względu na nieodpowiedni wsad, małe doświadczenie, brak części zamiennych itd.). Stąd cena, jaką trzeba płacić za dochodzenie do założeń projektowych licencji jest bardzo wysoka.

W tym kryje się też tajemnica paragonu, że przy zdolności produkcyjnej bliskiej projektowanej huta ma deficyt w wysokości około 72 mln złotych. (Do sprawy tej powrócę jeszcze). Stąd też jest oczywiście droższe, zwłaszcza produkcja czysta huty w Koninie jest tak niska w porównaniu ze „Skawiną” — cokolwiek nie powiedzieliśmy o porównywalności produkcji obydwu zakładów wyliczonej w złotych. Po prostu w miarę pełne wykorzystanie agregatów w „Koninie” musi pociągać za sobą duże zużycie wsadu katalizatorów, wymaga odpowiednio wysokiego natężenia prądu i zaangażowania dodatkowej obsługi. Innymi słowy:

znanych brakach w procesie wytwórczym okreśić, o ile ta wydajność powinna być wyższa.

Faktem jest, że licencja zakłada wybitnie pracochłonną technologię produkcji i że w stosunku do huty „Skawina” nastąpił spadek nakładów pracy żywej na jednostkę produkcji, mierzonej w wielkościach naturalnych (tonach).

Zwiększe rzecz ujmując: analiza wykorzystania rzeczowych i osobowych czynników produkcji nasuwa i tę uwagę, że efekt postępu osiągnięty w „Koninie” sprowadza się do mniejszych nakładów pracy żywej na jednostkę produkcji. Oszędność nakładów na robociznę w „Koninie” nie rekompensowała jednak wyższych kosztów materiałnych (materiały, paliwo, amortyzacja) i ostateczny efekt finansowy tego zakładu jest ujemny.

CHODZI NIE TYLKO O WYPIECIE TEGO „PIWA”

Ostateczny wynik finansowy „Konina” zamyka się w 1969 roku deficytem około 72 mln zł. „Skawina” osiągnęła w tym czasie akumulację (dodatnia) w wysokości około 205 mln zł. W dyrekcji huty konińskiej obiegują sobie, że deficyt zostanie zlikwidowany w 1972 roku, łącząc te nadzieje m. in. z uruchomieniem obok huty — walcowni aluminium, której budowa jest już znacznie zaawansowana. Innymi słowy nadzieja na to, że bardziej uszlachebniona produkcja i wyższe ceny zbytu rozwiążą sprawę ujemnego salda.

Od razu trzeba więc powiedzieć, że nie chodzi tu tylko o deficyt. Likwidacja deficytu w „Koninie” jest podstawowym minimum w całej prezentowanej historii huty. W końcu trzeba rzecz oceniając za zdumieniem trzeba zapytać: Co za problem tu się rozważa? Od 1962 roku wyłożonych zostało na hutę w Koninie kilka miliardów złotych, w tym ładne kilkanaście setek tysięcy dolarów, na których zarobienie złożył się przecież wysiłek każdego z nas. Nakłady te powinny być się zwrócić i procentować. Taki jest normalny sens inwestowania. Tymczasem pieniądze wydane na budowę huty w Koninie nie tylko nie zwróciły się, nie mówiąc już o tym, że nie przyniosą procentów, ale jeszcze rok za rokiem trzeba do nich dokładać. To w takim razie po co w ogóle taka huta? I tu raptem się zwrócić do podstawowych celów, za które uznaje likwidację deficytu.

Zgoda na takie stawianie sprawy, to znaczy zgoda na postępowanie sprzeczne już nie tylko z prymitywnymi zasadami ekonomiki, ale po prostu ze zdrowym rozsądkiem. Przypadek „Konina”, chociaż nie jest drastyczny, nie jest przecież wyjątkiem. Nie jest też ostatnią inwestycją, której zamierza się dokonać między Odrą a Bugiem. Dlatego myślenie nad tą sprawą nie można ograniczyć tylko do momentu, „żeby jakoś wypłynęło to „piwo”, którego się nawarzyło”. Trzeba czegoś więcej, trzeba wyciągnąć naukę i bezwzględnie zacząć stosować ją w praktyce, tę mianowicie, że nie należy podejmować decyzji o inwestycjach dopóki nie odpowiedziano na zasadnicze pytania: Po co ta inwestycja? Czy jest za-

Mówiłem już, że chodzi mi o wydobycie pewnej ogólniejszej nauki z przypadku „Konina”, zaprezentowanie swojego rodzaju ostrzeżenia na przyszłość, nie zaś występowanie w roli dochodzącego szczegółu po szczególe kto więcej winien: przedsiębiorstwo, zjednoczenie, resort, czy może referujący sprawę zakupu licencji na forum rządowym. Ale aż korci zapytać: Czyż nie kierowali projektanci i inwestorzy akceptując dwukrotnie większe uzbrojenie miejsca pracy w „Koninie” niż w „Skawinie”, znając warunki w jakich kupiona została licencja? Z czego wynikało im, że produktywność środków, które oddadzą we władanie chłopu-robotnikom z podkonińskich wiosek będzie na miarę włożonych w nie milionów? Na jakiej podstawie na przykład uznano w resorcie, że huta powinna zatrudniać 1120 ludzi, a nie powiedzmy 1050, czy 800? Licencja zakładała wszak daleko niższe wskaźniki zatrudnienia, których realizacja w ogóle nie wchodziła w grę (licencja przewiduje 6,5 robocizny na produkcję jednej tony aluminium — „Konin” miał w 1969 roku 45,8 — Francuzi liczą jednakże wyłącznie robocizny pracowników elektrolizerni tj. głównego działu huty, gdzie dokonuje się wytopu aluminium. W naszych zaś hutach w liczbie tej mieszczą się również robocizny działów świadczących usługi dla elektrolizerni). Na czym więc oparte zostały te wyliczenia? Nie znalazłem odpowiedzi na to pytanie w wstępnych założeniach projektowych „Konina”.

Z porównania gospodarki „Konina” ze „Skawiną” wynika ewidentnie, że złotówki zainwestowane w „stara” hutę dają profit, nie dają zaś go pieniądze włożone w „Konin”. To jest fakt, który po prostu istnieje. Tłumaczenie przyczyn tego stanu rzeczy jest potrzebne, ale samo przez się niczego nie zmienia. By rzecz mogła ulec zmianie trzeba przede wszystkim działania. Dzielnicarz zjawiający się w dyrekcji przedsiębiorstwa dowiaduje się jednak przede wszystkim, że to nie przedsiębiorstwo jest winne, nawet jeśli wcale mu o to nie chodzi.

Schemat rozumowania: przekonać, że to inni są winni i towarzyszące mu postępowanie, gdzie cały wysiłek nakierowany zostaje na wyszukanie argumentów dla siebie, zamiast na rozwiązanie problemu, nie może mieć już racji bytu aniż domini 1970.

W hucie „Konin” 80 proc. kosztów to koszty materiałowe i prądu elektrycznego. Amortyzacja, remonty, usługi transportowe, koszty ogólnozakładowe stanowią ok. 15 proc. całości kosztów, zaś pozostałe ok. 5 proc. przypada na koszty płac. Proporcje wzajemne kosztów wskazują dość przejrzysto, co decyduje o efektach finansowych — przede wszystkim koszty materiałowe, energii i amortyzacji.

Pewne sprawy w „Koninie” zostały przesądzone przez rozwiązania projektowe (np. rozmiary uzbrojenia terenu), czy błędy wynikły już w trakcie samej budowy. Nie zmienia to jednak problemu zawartego w pytaniu: Co projektanci, dyrekcja przedsiębiorstwa, zjednoczenie, a także resort zamierzają zrobić, żeby doprowadzić do sanacji sytuacji w hucie? Należy się spodziewać, że wszyscy zainteresowani dopracują się programu, z którego punkt po punkcie, szczegół po szczególe będzie wynikać, jakie elementy aparatu wytwórczego występują w nadmiarze, a które należałoby inaczej wykorzystać, co będzie sprzyjać rentowności, a co ją hamować. Jakie elementy, krótko mówiąc, mogą sprawić, że zmieni się dotychczasowe relacje między uzbrojeniem pracy, a wydajnością, tak by złotówki wsadzone w budynki, maszyny i urządzenia zaczęły się wreszcie w „Koninie” aplaudować.

ŻYCIE GOSPODARZE

Nr 22 (976) — 31.V.1970 r.

Czynniki wzrostu produkcji i wydajności pracy

KIERUNKI nowej strategii w zarządzaniu i planowaniu gospodarką narodową — nakreślone w uchwałach V Zjazdu PZPR oraz II i IV Plenum KC Partii — zapoczątkowały proces przechodzenia od gospodarki ekstensywnej do intensywnej, w oparciu o zasadę selektywnego i skoncentrowanego rozwoju. Proces ten wymaga wykorzystania w maksymalnym stopniu przede wszystkim intensywnych czynników wzrostu produkcji przemysłowej, a zwłaszcza podniesienia poziomu wydajności pracy na bazie postępu techniczno-organizacyjnego. Dlatego też uchwała IV Plenum precyzuje, że „wydajność pracy i produktywność środków trwałych powinna się stać jednym z najważniejszych kryteriów oceny przedsiębiorstwa i jego kadry”.

Podjętą pracę nad analizą czynników kształtujących wzrost wydajności pracy i produkcji napotyka się na szereg problemów. Jakże czynniki i w jakim powiązaniu powinny być rozpatrywane oraz które z nich należy uznać za decydujące? Jakimi metodami i w oparciu o jakie informacje należy określać stopień wykorzystania poszczególnych czynników. Jak mierzyć rezerwy tkwiące w poszczególnych czynnikach oraz jak określać możliwości ich wykorzystania dla intensyfikacji rozwoju? Jak określać granice pojęcia postępu techniczno-organizacyjnego i jak skwantyfikować jego udział w przyszłości wydajności pracy i produkcji?

Problemy te były już niejednokrotnie omawiane w literaturze i czasopiśmie ekonomicznym, a zwłaszcza na łamach „Życia Gospodarczego” (por. cykl artykułów pod

wspólnym tytułem „Wyodrębnianie czynników wzrostu produkcji”, począwszy od nr 42 z 1969 r.). Nie zostały one jednak dostatecznie wykorzystane na praktycznych zastosowanie w skali przedsiębiorstwa i zjednoczeń przemysłu. Ważne zadania w tym zakresie mają do spełnienia służby ekonomiczne na wszystkich szczeblach zarządzania przemysłem. Kolektyw tych służb oczekuje jednak pomocy od ekonomistów — naukowców i praktyków, posiadających odpowiednie doświadczenie w tego rodzaju analizach.

Wychodząc naprzeciw tym postulatom Zarząd Główny Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego organizuje konferencję naukową nt. „Czynniki wzrostu produkcji i wydajności pracy”. Do udziału w konferencji zostali zaproszeni pracownicy naukowcy wyższych szkół ekonomicznych i instytutów naukowych, przedstawiciele instytucji centralnych i ministerstw przemysłowych oraz przedstawiciele niektórych zjednoczeń, kombinatów i przedsiębiorstw przemysłowych.

W programie konferencji przewidziano 3 zasadnicze wątki problemowe: 1) dokonanie przeglądu różnorodnych metod wyodrębniania czynników, 2) dokonanie wymiany dotychczasowych doświadczeń i zamierzeń w zakresie metod analizy czynników wzrostu gospodarczego stosowanych w przemyśle, 3) przedyskutowanie w szerokim gronie naukowców i praktyków wytycznych dla przedsiębiorstw i zjednoczeń, dotyczących metod badania czynników wzrostu wydajności pracy i produkcji oraz ich wykorzy-

stania, opracowanych przez Instytut Planowania.

Wprowadzeniem do dyskusji nad pierwszym grupą problemów będą następujące referaty: dr Z. Madeja „Wpływ czynników produkcji na dochód narodowy”, doc. dr hab. K. Porwita „Badanie czynników wzrostu (art. w nr 3 z 1970 r. Gospodarki Planowej)”, dr L. Kudrycki „Określanie wpływu postępu techniczno-organizacyjnego przy zastosowaniu funkcji produkcji” oraz doc. dr hab. T. Kasprzak „Makroekonomiczne modele postępu technicznego”. Wymienione referaty stanowią przegląd różnorodnych metod statystycznych i ekonometrycznych analizy wpływu czynników, ze szczególnym uwzględnieniem postępu techniczno-organizacyjnego.

Informacji o dotychczasowych doświadczeniach w zakresie metod analizy produkcji czynników w przemyśle dostarczą następujące referaty: mgr St. Paradyś „Techniczne uzbrojenie pracy oraz postęp techniczno-organizacyjny jako czynniki wzrostu wydajności pracy i produkcji”, dr K. Mędrzycki „Doświadczenia i zamierzenia w zakresie wykorzystywania intensywnych czynników produkcji oraz metod ich oceny w zjednoczeniach przemysłowych resortu przemysłu maszynowego”. Kola PTE przy FSO Warszawa „Wykorzystanie intensywnych czynników wzrostu produkcji i wydajności pracy w przemyśle motoryzacyjnym” oraz mgr T. Olek „Doświadczenia i zamierzenia w zakresie wykorzystywania intensywnych czynników wzrostu produkcji oraz metod ich oceny w przemyśle chemicznym”. S.P.

Nr 22 (976) – 31.V.1970 r.

