

Konsumpcja a tempo rozwoju

WŁADYSŁAW DUDZIŃSKI

SPOJRZENIE na „panoramę przemysłu konsumpcyjnego” pozwala wyrobić sobie bardziej konkretny pogląd na dysproporcje w rozwoju gospodarczym i ich skutki. Głównie grupy B, gdzie — w stosunku do ich wagi w produkcji finalnej przemysłu — niedostatecznie inwestowano, są technologicznie zacofane. Wykazują wskutek tego bardzo ograniczoną możliwość elastycznego reagowania na zmiany wielkości i struktury potrzeb rynku. Inaczej mówiąc, grupa B nie jest w stanie udźwignąć ciężaru, jaki na nią spada w związku z szybkim tempem uprzemysłowienia i wzrostu siły nabywczej. Podaż towarów rynkowych nie nadąża za popytem ani ilościowo, ani pod względem jakościowym i asortymentowym. Prowadzącym się zjawiskiem zachwiania równowagi rynkowej towarzyszy, zwłaszcza w ostatnim okresie, wzrost zapasów towarowych, co jest dodatkowym jaskrawym dowodem niezdolności struktury podaży do struktury popytu.

Sytuacja ta, chcąc nie chcąc, kształtowała doraźne sposoby wyrównywania dysproporcji. Zmniejszanie tempa wzrostu siły nabywczej przy jednoczesnych manewrach cenowych (przejawiających się m.in. wzrostem średnich cen poszczególnych grup towarowych) — stało się z biegiem czasu dominującą metodą przywracania równowagi rynkowej. Szybszy wzrost płac realnych zwiększa podaż tylko w postaci odpowiednio rozwiniętej produkcji dóbr i usług równoważących siłę nabywczą.

Jako „nakaz chwili” — rozszerzenie i unowocześnienie produkcji gałęzi konsumpcyjnych oraz wykorzystanie wszelkich w tej dziedzinie rezerw, nawet kosztem grupy A, nie podlega dyskusji. W jakiej jednak postaci i w jakim napełnieniu powinno być to postulat w dalszej przyszłości? Przyspieszenie wzrostu konsumpcji (płac realnych) — stanowi, ma myśl przewidywania długofalowej polityki gospodarczej. Nosić może społeczna, takiej strategii jest niewątpliwie: zyskuje ona, uznając i popierając w najszerszych masach, czego znaczenia dowodzić chyba nie trzeba. Czy strategia taka nie jest jednak w mniejszym lub większym

stopniu, sprzeczna z celami ekonomicznymi? To znaczy: czy możliwe jest w tych warunkach szybkie tempo ogólnego wzrostu produkcji i przyrostu dochodu narodowego?

Krytyka ukształtowanych proporcji gospodarczych posługiwała się najczęściej, zwłaszcza w ostatnich tygodniach, przede wszystkim argumentacją społeczną. Było to słuszne i zrozumiałe z uwagi na sytuację, w której elementy społeczne występowały na plan pierwszy. Błędne jednak wydaje się wnioskowanie, że krytyka od tej strony nie pokrywa się z kryteriami nowoczesności i wysokiego tempa ogólnego rozwoju gospodarczego. Przeciwnie — względy i cele społeczne mają tu potężnego sojusznika na gruncie reguł i zasad „czysto” ekonomicznych. Najogólniej mówiąc — konsumpcja (w najszerszym znaczeniu tego pojęcia) należy traktować nie jako czynnik ograniczający tempo rozwoju gospodarczego i przyrostu dochodu narodowego, lecz po pierwsze — jako nadrzędny cel gospodarki socjalistycznej, najbardziej wiarygodny i ostateczny sprawozdanie jej efektywności, po drugie — jako silną napędową w odniesieniu do całej gospodarki. W tej tezie mieści się oczywiście przyspieszanie rozwoju i unowocześnianie gałęzi wytwarzających artykuły rynkowe, ale kierunek ten pozornie tylko wydaje się oczywisty i prosty.

Wzmacnianie podaży rynkowej przez rozwój i unowocześnienie grupy B stanowi tylko pewną alternatywę wzrostu stopy życiowej. Różnorodnych potrzeb jest wiele, a zasoby nie są, jak wiadomo, nieograniczone. Wprawdzie w miarę rozwoju zasoby te rosną, ale potrzeby zazwyczaj dysponują możliwością, co uzasadniałoby każdorazowo koncentrację na zaspokajaniu potrzeb o największym zasięgu i znaczeniu społecznym. Nie rozwijając tego tematu, stwierdzamy, że istnieje także problem wyboru zarówno doraźnych jak i — w większym jeszcze stopniu — długofalowych celów społecznych i dostosowania do nich polityki gospodarczej.

Każdy bowiem „wariant konsumpcyjny” stanowi pewną konkretną strategię sprzeczności między działaniami, grupami, gałęziami a nawet pojedynczymi przedsiębiorstwami. Względna bezkolizyjność, czyli eli-

minacja przesłanek wstrząsów i zalamania, wzajemnych powiązań i następstw poszczególnych faz całego obrotu gospodarczego, obejmującego technologiczny cykl produkcji we wszystkich ogniwach (od surowców do produktu finalnego), cykl inwestycyjny, handel zagraniczny, zbyt krajowy zaopatrzeniowy i rynkowy — wymaga więc kształtowania odpowiednich proporcji gospodarczych. Nie ulega wątpliwości, że rozbudowa i unowocześnienie gałęzi grupy B, zmierzające do obfitości i różnorodności produkcji rynkowej, ma duże walory społeczne. Trzeba jednak rozważyć także ekonomiczne warunki relatywnej bezkolizyjności owego „wariantu konsumpcyjnego”. W jaki sposób i w jakim stopniu powinna ta polityka wpłynąć na zakres, kierunek i tempo rozwoju grupy A, czyli gałęzi wytwarzających środki produkcji? Grupa A, dostawca maszyn, urządzeń, materiałów i surowców determinuje tempo rozwoju całej gospodarki, określa możliwości jej rekonstrukcji, poziomu technologii i wydajności całej gospodarki, a więc także gałęzi grupy B. Jakże są więc ogólne i szczegółowe warunki, aby rozwój produkcji rynkowej wpływał na przyspieszenie tempa rozwoju gospodarczego, doprowadzając go do końca, końcem do szybkiego i wzajemnie równomiernego, bez zalamania i wstrząsów, wzrostu spożycia w okresie wieloletnim?

Najpierw — trochę uwagi (w postaci skróconej i uproszczonej) poświęćmy ogólnej zasadzie równowagi, reprodukcji i rozszerzenia.

Wzrost konsumpcji zakłada odpowiednio tempo wzrostu siły nabywczej. Wzrost siły nabywczej będzie wzrostem realnym, jeśli będzie mu odpowiadała ilość towarów, jakościowo i asortymentowo, podaż artykułów konsumpcyjnych. Podaż musi każdorazowo równoważyć popyt, czyli w pełni pokrywać siłę nabywczą zatrudnionych w całej gospodarce.

Z punktu widzenia równowagi ważne tu są relacje między działem I (gospodarki (środki produkcji) wszelkiego rodzaju) i działem II (przedmioty spożycia wszelkiego rodzaju). W poniższym wywodzie ograniczę się do sfery przemysłu,

DOKONCZENIE NA STR. 10

W NUMERZE:

ZBIGNIEW MIKOŁAJCZYK — Sztuka krytyki i afirmacji — str. 1
KAZIMIERZ RYC — Pojemność rynku na popularny samochód — str. 5
ALEKSANDER PRUSZYŃSKI — Popularny samochód — komu? jaki? — str. 5
CZESŁAW NIEWADZI — Aktualne problemy rozwoju przemysłu — str. 6

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
7 LUTEGO 1971 r. NR 6 (1012)

CENA 2 ZŁ

ROK XXVI

Kobieta pracująca

ANNA KUSZKO

PROBLEM aktywizacji zawodowej kobiet jest od lat przedmiotem kontrowersyjnych poglądów. Chyba żadna grupa społeczna nie była poddawana tak wszechstronnym sondażom. Istnieje mnóstwo opracowań socjologicznych na temat społecznych i ekonomicznych skutków aktywizacji kobiet, budżetu ich czasu, przydatności zawodowej, poziomu wykształcenia, wpływu pracy zawodowej na życie rodziny.

Wydawałoby się, że wszystko już zostało zbadane, przedyskutowane, a przecież problem wciąż wraca z jednakową siłą. I rzecz charakterystyczna, poglądy na temat pracy kobiet zależne są nie tyle od wyników szerokiej sondażu socjologicznego, co od sytuacji na rynku pracy.

Jeśli brak rak do pracy — aktywizacja kobiet oceniana jest jako zjawisko nad wyraz pozytywne społecznie i ekonomicznie. Jeśli natomiast sie trudności ze zbilansowaniem siły roboczej i jej podaż jest wysoka, od razu dominują teorie o złych skutkach aktywizacji, o jej ekonomicznej nieopłacalności i społecznej szkodliwości.

Choć to wydaje się paradoksalne, oha te poglądy wzajemnie się nie wykluczają, każdy ma racjonalne przesłanki. Szkodliwe i sprzeczne z logiką jest natomiast ich koniunkturalne uogólnianie.

Aktywizacja kobiet to fakt dokonany i — jak wskazują przykłady — nierozdzielnie związany z rozwojem gospodarczym kraju. Poziom aktywizacji zależy od różnych czynników — ekonomicznych i społecznych, od tradycji przyzwyczajonych, od modelu społeczeństwa. Najwyższy stopień aktywizacji kobiet obserwujemy w ZSRR, Czechosłowacji, NRD i Finlandii. Następna w kolejności jest Polska. Kobiety stanowią u nas prawie 40 proc. ogółu pracujących. Wskaźnik wzrostu zatrudnienia kobiet w ubiegłej pięcioletniej był wyższy niż przewidziano. Tempo aktywizacji kobiet znacznie wyprzedzało ogólnie tempo zatrudnienia (5,3 proc. do 3,2 proc.).

Dopiero w 1970 roku zaobserwować można było pewne zahamowanie, wywołane zresztą głównie środkami administracyjnymi. Jednakże i w 1970 roku do września włączono do pracy 427 tys. kobiet, w tym aż 264,2 tys. niewykwalifikowanych.

Świadczy to o tym, że aktywizacja kobiet nie jest u nas podporządkowana ani ustalonym zasadom polityki zatrudnienia, ani długofalowym założeniom polityki społecznej. Po prostu tam, gdzie brak meskiej siły roboczej zatrudnia się kobiety nawet bez kwalifikacji i takie, dla których nie stanowi to niezbędnej potrzeby ekonomicznej. W innym regionie — wobec całkowitego braku mobilności siły roboczej, zwłaszcza kobiecej — pracownicy przygotowani do określonego zawodu nie mogą otrzymać pracy.

I tu właśnie zaczyna się zasadniczy problem. Czy mowa w ogóle kierujemy procesem zawodowej aktywizacji kobiet? Jaka aktywizacja jest społecznie pożądana i ekonomicznie opłacalna, jaka rzeczywiście szkodliwa? Co robić, żeby rozwijać jedną, a hamować drugą i to w sposób nie koniunkturalny, lecz konsekwentny, z uwzględnieniem wszystkich skutków społeczno-gospodarczych.

ROŻNIE — WOBEC ROŻNYCH GRUP

Jeżeli chcemy prowadzić świadomą i uzasadnioną politykę zatrudnienia kobiet, musimy odrzucić generalne pojęcie „aktywizacji zawodowej” a badać konkretne grupy kobiet w zależności od ich wykształcenia, sytuacji rodzinnej i materialnej, jak również w przekroju terytorialnym. Tylko bowiem wtedy znajdziemy właściwe sposoby rozwiązania problemu.

Jeśli rozwijamy szkolnictwo, ponadpodstawowe, zwłaszcza zawodowe, obejmując nim w równym stopniu chłopców i dziewczęta, jeśli na studiach wyższych większość stanowią kobiety — to konsekwencją takiego działania musi być ich aktyw-

wizacja zawodowa. Trudno bowiem przerwać nagłe wytyczoną już im przez system kształcenia życiową drogę, nie mówiąc już o marnowaniu kapitału, jakim są kadry wykwalifikowane.

W dziesięciolecie 1958—1968 liczba kobiet z wykształceniem wyższym podwoiła się, z wykształceniem średnim zawodowym wzrosła ponad dwukrotnie, z wykształceniem zasadniczym zawodowym prawie czterokrotnie. Zapewnienie tym kobietom pracy w wyuczonym przez nie zawodzie jest zgodne zarówno z potrzebami gospodarki, jak i z interesem samych kobiet. Ważne chyba dodać, że w różnego typu przeprowadzanych ankietach większość kobiet zatrudnionych zgodnie z kwalifikacjami mówi o osobistym zadowoleniu z pracy, które niweluje wpływ zmęczenia, wywołany koniecznością godzenia obowiązków zawodowych z domowymi.

Jest druga grupa kobiet, których praca jest społecznie konieczna, nawet wtedy, gdy jest ekonomicznie (ze względu na niskie kwalifikacje i wydajność) nie w pełni uzasadniona. Są to jedynie żywicielki rodzin. Stanowią ok. pół miliona. Nieświet, najwięcej jest w tej grupie kobiet bez podstawowego wykształcenia, osiągają one na ogół niskie zarobki. Muszą jednak pracować. Tym kobietom należy przyjąć z pomocą, aby stały się w miarę możliwości wykwalifikowanymi pracownicami i mogły osiągać wyższe zarobki lub zapewnić im pracę łatwiejszą do pogodzenia z obowiązkiem wychowania dzieci.

Jest też trzecia grupa kobiet — te, które podejmują pracę bez specjalnego zawodowego zainteresowania po to, by zapewnić swojej rodzinie wyższy standard bytowy lub też zrealizować jakieś docelowe oszczędzanie. Nie wiążą one swoich ambicji z pracą, lecz raczej z domem.

Czy tego typu zatrudnienie należy rozwijać? Czy należy dla tych

DOKONCZENIE NA STR. 4

OD zarania naszej ludowej rzeczywistości problemy ilości, siły rzeczy, dominowały w stosunku do jakościowych wymagań produkcyjnych. Dopiero miniony plan pięcioletni miał się stać okresem zasadniczych zmian w tym zakresie. Realizowano je jednak bez naruszania dotychczasowych form i struktur organizacyjnych, wypracowanych przed laty, ale dla innych form rozwoju gospodarczego. Jeśli się nawet decydowano na pewne usprawnienia, to nie znajdowały one jeszcze dostatecznego odbicia na niższych szcze-

dzie pracy. Do osiągnięcia tego celu, w szeregu przypadkach, niezbędna jest pomoc z zewnątrz — pomoc, która by spełniała rolę katalizatora, weryfikatora, promotora, czy nawet animatora działalności tego kolektywu. Uwzględniając tę rolę oraz wielorakie funkcje i znaczenie tej pomocy — mogą jej udzielić we właściwy sposób zespoły profesjonalnych organizatorów — doradców organizacyjnych.

WARUNKI DZIAŁANIA

Przyjęcie do realizacji określonego zadania powinno doprowadzać

rekompensują poniesionych nakładów ludzkiej pracy i czasu.

Poza tym podejmowanie przedsięwzięć bez dostatecznego przygotowania, nie przynoszących określonych efektów nie jest wskazane i z tego względu, że zraża środowisko do wszelkich zamierzeń organizacyjnych, nawet i tych, które w przyszłości odpowiednio przygotowane, mogłyby być w pełni efektywne.

Podjęcie działalności w zakładzie pracy, organizator powinien sobie postawić za cel: określenie i przeanalizowanie tych elementów działalności zakładu, które sprawiają największe trudności, a które mogą być zlikwidowane, lub znacznie zmniejszone poprzez doraźne usprawnienia organizacyjne. Prace te, odpowiednio zaprogramowane i szybko wdrożone pozwalają uzyskać wysoką ich efektywność. Stanowi to właściwą podstawę dla dalszych przedsięwzięć wymagających bardziej pracochłonnego przygotowania i szkolenia załogi, co wiąże się z reguły już ze znacznie większymi nakładami, a na ich efekty trzeba czekać dłużej.

Zasadniczym bowiem celem doradztwa organizacyjnego powinno być podniesienie na wysoki poziom całokształtu działalności zakładu, wszystkich jego odcinków pracy. Osiągnięcie tego wymaga najczęściej większego już obszaru czasowego, pełnej mobilizacji całego kolektywu i włączenie go do realizacji wypracowanego programu, a także dużego zaangażowania ze strony organizatorów. Ich rola sprowadza się przede wszystkim do umiejętnego sterowania tymi pracami, wyrażonego poprzez udzielenie pomocy, weryfikacji i doradztwa w realizacji poszczególnych przedsięwzięć.

Pełną efektywność pracy organizatorów można uzyskać jedynie przy pełnej integracji rozwiązywanych zagadnień z istniejącym systemem zarządzania. Należy sprawne, czy w ogóle niewłaściwe zarządzanie w danym zakładzie pracy, czy

DOKONCZENIE NA STR. 11

DORADZTWO ORGANIZACYJNE

KONRAD REY

blach zarządzania, szczególnie tam, gdzie nadaje się ostateczną formę organizacji produkcji, gdzie ona jest realizowana, gdzie powstają jej zasadnicze efekty. W obecnej sytuacji przedsiębiorstw i jednostek okazało się, że dotychczasowe ich formy rozwojowe stanęły przed barierą ekonomiczną, której nie potrafią usunąć. Może to dokonać tylko kolektyw, świadomy celów swojej pracy, odpowiedzialny za jej efekty, logicznie wiążący swoją działalność w jeden zespół przedsięwzięć ideologicznych, organizacyjnych i technicznych. Taki kolektyw może się znaleźć w każdym środowisku, w każdym zakła-

dzie do jego rozwiązania, wyrażonego przede wszystkim poprzez uzyskanie u zleceniodawcy lub w podległej mu jednostce organizacyjnej odpowiednich, wymiernych efektów ekonomicznych zapewniających pełną efektywność podjętych przedsięwzięć organizacyjnych. Ta stała konfrontacja między wszystkimi zakładami podjęta dla wprowadzenia określonych zmian, a uzyskanymi, lub możliwymi do uzyskania efektami, ma na celu zapobieganie tym zamierzeniom, jakże często spotykanym, których realizacja przynosi znikomą, lub wręcz wątpliwą efektywność, które w żadnym stopniu nie



Lato (i zima) leśnych ludzi — czytaj art. J. Dzięciolskiego na str. 10

Co dalej? To pytanie, w trosce o przyszłość, zadajemy sobie chyba powszechnie. Równie powszechna, współmierna do tego generalnego pytania, powinna być ocena, znajomość stanu istniejącego. Ocena taka się kryształuje, ale trudno ją komukolwiek, zwłaszcza publicystyce, już teraz w pełni sformułować. Dlatego decyduje się oprzeć rozumowanie na pewnych uchwytach, ogólnych i konkretnych, założeniach — elementach, na których powinniśmy oprzeć i myślenie, i działanie.

ZYCIE 3
GOSPODARCZE

Nr 6 (1012) — 7.II.1971 r.

Dobre współdziałanie ogniw w systemie społeczno-ekonomicznym oznacza, że następuje między nimi

KOBIETA PRACUJĄCA

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Kobiet tworzyć kapitałochłonne miejsca pracy w przemyśle? Czy też można i należy wyjść naprzeciw ich potrzebom poprawy warunków życia w inny, bardziej uzasadniony ekonomicznie i społecznie sposób?

PRZYCZYNY AKTYWIZACJI

Ażby na te pytania odpowiedzieć trzeba chociaż ogólnie zorientować się w obecnej sytuacji na rynku pracy. Jak wiadomo, występują poważne trudności zbilansowania wysokości popytu na pracę (wzrost w wieloletniej perspektywie) z podażą miejsc pracy, zwłaszcza w niektórych regionach kraju. W związku z tym zakłada się, że w najbliższych latach udział kobiet w przemyśle zatrudnienia, Czy jest to założenie realne?

Warto sobie uświadomić, że właśnie obecnie występuje wiele czynników przyspieszających procesy aktywizacji. Przede wszystkim o 25 proc. wyższa niż w ubiegłym pięcioletnim jest liczba absolwentów szkół ponadpodstawowych. Wszystkie one są w wieku, w którym na ogół zakłada się rodzinie. Młodzi ludzie muszą razem pracować, żeby zakumulować środki na zakup mieszkania, na urządzenie się, zaopatrzenie domu w niezbędne artykuły trwałego użytku. Dopiero później, zgodnie z przyjętym już modelem życia w miastach, pomyśleć o dzieciach, co z kolei wpłynie na chęć czasowego, bodaj przerwanego pracy w wielu kobiet. Utrwała się zresztą, co niezmienne niepokoi już demografów i socjologów, typ rodzin jednodzieciowych. Ograniczenie liczby dzieci w rodzinie sprzyja niewątpliwie zwiększeniu aktywności zawodowej kobiet. Jednakże, zawsze przyjdzie na świat dziecka wywołuje rewolucję w życiu matki pracującej. Niezależnie od jej warunków materialnych, a zwłaszcza już kiedy nie są one najłatwiejsze.

Należy się więc zastanowić, czy można wpłynąć na zmniejszenie aktywności zawodowej matek, mających małe dzieci, nawet wtedy, gdy są one pracownicami wysokokwalifikowanymi, a już tym bardziej jeśli zawodu nie mają, oraz tych kobiet, które dzieci odchowały i chcą pomóc rodzinie szukając pracy w przemyśle, choć nie wiążą z zdobyciem zawodu swoich ambicji życiowych.

Podkreślić, chodzi o wpływanie, a nie regulowanie tych spraw drogą nakazów i zakazów administracyjnych, gdyż jest to ze wszech

miar szkodliwe. Wpłynąć na jakiekolwiek zmniejszenie aktywności zawodowej matek, powodujących aktywność zawodową tych grup kobiet, motywów ich działania.

Sięgamy do opinii samych kobiet na ten temat, do wyników socjologicznych badań i sondaży. Wśród przyczyn podjęcia pracy przeważała większość ankietowanych kobiet nawet tych z wykształceniem zawodowym, podaje: konieczność pomocy mężowi w utrzymaniu domu. Jednakże na dodatkowe pytanie, czy w wypadku większych zarobków męża lub innych form poprawy sytuacji materialnej rodziny zrezygnowałyby z pracy, druga kobieta daje odpowiedź negatywną. A więc pobudki czysto materialne trąca w miarę zdobywania kwalifikacji i stażu pracy swoje pierwotne znaczenie. Ważniejsza staje się pozycja zawodowa, która wpływa na pozycję w rodzinie i w społeczeństwie. Te kobiety z pracy już nie zrezygnują.

Te natomiast, które chętnie porzuciłyby fabrykę i traktują swoją pracę jako zajęcie dorywcze — osiagają na ogół niski wskaźnik wydajności. W badaniach przeprowadzonych np. w Zakładach Materiałów Lampowych w Warszawie robotnice, które na dodatkowe pytanie, czy zrezygnowałyby z pracy odpowiadają, twierdząc, osiagają o wiele niższą wydajność (81,7 proc.) niż ich koleżanki w tej grupie zatrudnienia i nie podnoszą wraz ze stażem swych umiejętności.

Wydajność pracy u kobiet zależna jest również od wieku najmłodszego dziecka: — robotnica — matka dziecka do lat 6 osiąga przeciętnie 79,8 proc. wydajności, gdy najmłodsze dziecko jest w wieku od 7 do 9 lat wskaźnik ten podnosi się do 83,2 proc., dziecko w wieku od 10 do 13 — wydajność wzrasta do 99,5 proc. Kobiety mające starsze dzieci osiagają równe wyniki pracy jak mężczyźni w danej grupie zatrudnienia. Tendencja ta załamuje się dopiero na parę lat przed osiągnięciem wieku emerytalnego.

PROBY ROZWIĄZAŃ

Wyniki badań, a także doświadczenia innych krajów socjalistycznych sugerują rozmaite rozwiązania problemu. Są to oczywiście rozwiązania częściowe. Chodzi przede wszystkim o umożliwienie pracującym matkom wychowania małych dzieci. Kraje, prowadzące politykę pronatalistyczną np. Bułgaria, Ru-

munia, Węgry, chcą wpłynąć na wzrost dzietności rodzin, wprowadzili w ostatnich latach pewne formy pomocy i zasilków dla pracujących kobiet wielodzietnych. I u nas w instytucjach do tego powołanych, w Komitecie Pracy i Płac, Komisji Planowania i Centralnej Radzie Związków Zawodowych precjuje się nad projektami rozwiązań w tej dziedzinie. Słuszną wydaje się m. in. propozycja zwiększenia wymiaru urlopu bezpłatnego na opiekę nad małym dzieckiem i zaliczenie go do stażu pracy. W przyszłości, kiedy sytuacja ekonomiczna kraju na to pozwoli, należałoby pomóc kobietom gorzej sytuowanym systemem zasilkowym, ażeby mogły skorzystać z tego prawa. Obecnie bowiem — jak wykazuje doświadczenie — z udogodnień urlopowych korzystają tylko kobiety z dobrze lub średnio sytuowanych rodzin.

W tych wszystkich sprawach przygotowuje się analizy i obliczenia. Ile to w skali kraju będzie kosztowało i zastanawia, kiedy stać będzie na to nasza gospodarka. Pewne sprawy regulować trzeba będzie kolejno, częściowo, żeby nie wywołało to perturbacji, ani w życiu pracujących a zwłaszcza na rynku. Każde bowiem nieprzemyślane posunięcie w tej dziedzinie przyniesie może więcej szkody niż pożytku.

Nie da się bowiem odwrócić nurtu, napędzanego od wielu lat w określonym kierunku. Rozmiary inwestycji i niski stosunek wydajności pracy w naszej gospodarce uniemożliwiła zapewnienie takiego poziomu płac, który by grupom o niższych zarobkach stwarzał możliwość utrzymania rodziny z jednej pensji. W tych właśnie rodzinach dodatkowe zatrudnienie kobiet o niższych kwalifikacjach stało się powszechne. Obecnie żaden zasilek nie zrównoważy niezbędności drugiej pensji w budżecie tych rodzin.

A więc wpływanie na zmniejszenie aktywności zawodowej tych grup kobiet musi być procesem długofalowym. Trzeba dopiero wypracować środki na podniesienie poziomu płac i uruchomienie systemu zasilkowego, który stworzyłby kobietom rzeczywiste warunki swobodnego wyboru: czy poświęcić się

pracy zawodowej, czy też wypełniać obowiązki macierzyńskie. Taki powinien być cel działania. Zanim jednak zdołamy go zrealizować, stworzyć ekonomiczne przesłanki dla zapewnienia kobiecie prawa wolnego wyboru tej drogi życiowej — pracę zawodową, czy wyłącznie dom — musimy stworzyć jej już dziś pewne możliwości wyboru pracy: wówczas, kiedy jej sytuacja rodzinna tego wymaga.

Odcłajamy się znów do badań. Czy każda praca zawsze szkodliwie odbija się na obowiązkach domowych? Okazało się, że przeciętnie z tych sondaży wiele u nas i za granicą że dzieci matek pracujących są samodzielniej, lepiej rozwinięte, że matki te cieszą się na ogół większym autorytetem u swych dzieci. Kobiety pracujące zawodowo o wiele szybciej, sprawniej organizują sobie pracę domową, mają też zresztą na ogół lepiej wyposażone mieszkania w urządzenia ułatwiające tę pracę.

A więc nie sama praca zawodowa jako taka, lecz jej za długi wymiar (godzinny nadliczbowy, kłopotliwy dojazd) i nieraz niedopodjętna pora (np. ekspedientki w sklepach otwartych od 11 — 19) odbija się szkodliwie na życiu w domu, wychowaniu rodziny i sprawi, że kobieta z pracującą staje się właściwie „zagonioną”, zwłaszcza jeśli ma małe dzieci.

KORZYSTNIEJSZE FORMY ZATRUDNIENIA

Trzeba więc i można tym właśnie kobietom stworzyć dogodniejsze warunki pracy: np. praca w krótszym wymiarze czasu. Od lat mówi się o tym u nas, ale sprawa nie rusza z miejsca. W USA w niepełnym wymiarze godzin pracuje 30 proc. zatrudnionych kobiet, w Kanadzie 20 proc., w NRD — 10 proc., u nas zaledwie 2,3 proc., z tego większość stanowią emerytki, choć nie jest to bynajmniej praca korzystna tylko dla ludzi starych. Możliwość zorganizowania takiej formy pracy istnieje właściwie wszędzie. Oczywiście wymaga to pewnego wysiłku organizacyjnego ze strony wszystkich branż i władz terenowych. Wysiłek jednak wiele opłacalny nie tylko dla kobiet, ale i dla gospodarki. Wiadomo, że w sklepach i wszelkiego rodzaju „okienkach”, gdzie dochodzi do kontaktu z klientem, czy interesantem są godziny „szczytu”.

Właśnie w tych godzinach pracować powinny kobiety w niepełnym wymiarze. Należałoby więc jak najszybciej ustalić na jakich rodzajach stanowisk można wprowadzić pracę w niepełnym wymiarze i jakie jest w danym regionie zapotrzebowanie na nią, gdyż do pracy w niepełnym

wymiarze nie opłaci się dojeżdżać z daleka.

Trzeba też jednocześnie opracować akty prawne, które regulowałyby sprawy zatrudnienia w niepełnym wymiarze. Zwiększa w handlu należałoby zastanowić raz jeszcze nad dotychczasowymi przepisami o odpowiedzialności materialnej, gdyż one uniemożliwiają rozwinięcie pracy półetatowej. Zaledwie 1,5 proc. kobiet zatrudnionych jest w tym wymiarze, choć jest to forma niezwykle pożyteczna zarówno dla lepszej obsługi klientów jak i poprawy warunków pracy ekspedientek. Kierownictwo placówek handlu wewnętrzznego często wysuwa argument, że tego rodzaju praca pogarsza wskaźniki ekonomiczne (stosunek kosztów osobowych do wysokości obrotu). Tego rodzaju rozumowanie prowadzi jednak do wniosku, że im gorsza byłaby obsługa klientów, tym lepsze wyniki ekonomiczne sklepu. O szkodliwości takiego rozumowania nie trzeba nikogo przekonywać.

Bardzo potrzebny jest też szeroki rozwój form pracy nakładczą chałupniczej. W planie na najbliższe pięć lat zakłada się objęcie tymi formami pracy dodatkowo 80—90 tys. osób, głównie w zakładach drobnej wytwórczości. Ale możliwości zorganizowania takiej pracy istnieją także i w przemyśle kluczowym. Wiele znanych firm na świecie rozwija produkcję swoich wyrobów w oparciu o prace chałupnicze, np. w przemyśle narzędzi medycznych, wyrobów precyzyjnych, wytworów z mas plastycznych.

Wysuwa się argument, że brak na ogół chętnych do pracy chałupniczej. Warto jednak zastanowić się nad przyczynami tego zjawiska. Zakłady organizujące pracę chałupniczą ułatwiają sobie na ogół życie, przetrzucając na chałupników najbardziej pracochłonne i najmniej płatne czynności. Na przykład szycie spodni robotnych w przemysle odzieżowym, staje się właściwie dla kobiet nieopłacalnym zajęciem. Taką właśnie produkcję wykonywać należy taśmowo, chałupnikom natomiast dawać czynności wykończeniowe, precyzyjne, rzemieślnicze. Będzie to z ogromnym pożytkiem zarówno dla jakości wyrobów, jak i opłacalności pracy chałupniczej dla kobiet.

Wydaje się jednak, że najistotniejszym czynnikiem, który powinien w najbliższym czasie „rozładować” sytuację na rynku pracy może i powinien być burzliwy rozwój wszelkiego rodzaju usług. Pisaliśmy już o tym ostatnio. Właśnie w dziedzinie usług można stosować najelastyczniejsze formy zatrudnienia kobiet, uzależniać ilość placówek (zwycię zbiorowe, pralnię, usługi naprawcze, produkcyjne) od popytu na pracę i na usługi w danym regionie.

Ekonomicznie jest to droga najbardziej uzasadniona, podnosi bowiem poziom życiowy ludności, ułatwia prowadzenie domu i korzystnie wpływa na sytuację rynkową.

NIE JAKO „ZŁO KONIECZNE”

Wydaje się więc, że najważniejsza jest zmiana podejścia do proble-

mu aktywności zawodowej kobiet. Był czas, kiedy lansowaliśmy hasło, że kobieta nadaje się do każdej pracy — nawet na traktorze. Na szczęście szybko zrewidowaliśmy ten pogląd, żeby teraz, kiedy występują trudności z bilansem siły roboczej dojść do kracichowego wniosku: „Irena do domu”.

A Irena nie zawsze chce, a o wiele częściej nie może wrócić do domu. O tym świadczy wymownie wszystkie badania. Jeśli w praktyce wciąż jednak wraca ten problem, to winna na to niewątpliwie administracyjna podjęcie do zagadnienia pracy kobiet. Ustala się „limity” tego zatrudnienia, nakazy i zakazy przyjmowania kobiet w zależności od sytuacji na rynku pracy. Spraw zatrudnienia w sposób racjonalny nie da się uregulować wyłącznie metodą administracyjną, gdyż życie nie poddaje się na ogół tym nakazom, jeśli są sprzeczne z warunkami społeczno-ekonomicznymi.

Nie można więc obecnie uważać że zatrudnienie kobiet — to złe konieczne. Jest to bowiem zjawisko, świadczące o rozwoju gospodarczym kraju, korzystne zarówno ze społecznego jak i ekonomicznego punktu widzenia. W wielu zawodach kobiety dokładnością, wytrwałością i zrecznnością górują nad mężczyznami. Tak często wysuwany wskaźnik absencji kobiet — po odliczeniu zwolnień z tytułu macierzyństwa i opieki nad dzieckiem — jest niższy niż u mężczyzn. A przecież mężczyźni są uciążliwi na czas odbywania służby wojskowej. Są więc kobiety równorzędnymi partnerami w pracy. Problemem jest więc nie zatrudnianie kobiet w ogóle, ale stworzenie takich jego form, które ułatwiałby kobietom wywiązywanie się z obowiązków domowych, zwłaszcza w okresie, kiedy mają małe dzieci.

Z obfitości zasobów siły roboczej, z gotowości do wykonywania zajęć zawodowych nie należy rezygnować. Ta chęć do pracy, szczególnie jeśli jest — warta kwalifikacji, to potencjalna dźwignia wzrostu dochodu narodowego, szczególnie że są dziedziny naszego życia, które bez tego nie będą mogły się rozwijać.

Trzeba tylko tą dźwignią odpowiednio sterować, to znaczy dostosować rozwiązania ekonomiczne do istniejących potrzeb w tej dziedzinie. I zanim zapewnimy kobietom ekonomiczne warunki swobodnego wyboru między pracą zawodową a domem, zwłaszcza w decydującym momencie, kiedy na świat przychodzi dziecko, stworzmy jej już teraz szanse wyboru takiej pracy, która odpowiada jej przywykłemu zawodowi i takiej, która dałaby się łatwo pogodzić z obowiązkami domowymi, przyniesie jednak rodzinom tego potrzebną poprawę ich warunków życia.

ANNA KUSZKO

1) Obliczenia Komitetu Pracy i Płac na podstawie sprawozdań statystycznych wydziałów zatrudnienia. Chodzi o wydanie skierowanie do pracy.

2) Wyniki badań z zakresu przetrwania i kształci Heleny Strzemińskiej: „Praca zawodowa kobiet a ich budżet czasu” PWE, nr 4/1970.
3) Nasza „Komentarz” „Usługi”, „Z.G.” nr 47 z 1969 r. „Batjeria uslug”, „Z.G.” nr 3/1971. Uwagi na temat czasu wolnego i uslug, „Z.G.” nr 5 — 1971 r.

OGRANICZAJĄC się do rozumienia przez pojęcie socjalizmu polityki wspólnoty pracujących, w tym najogólniejszym i dostatecznie konkretnym sensie przeprowadzona zostanie analiza „sytuacji życiowej”, która dała impuls wydarzeniom grudniowym. Gwałtowne zaburzenia u schyłku 1970 r. kumulowały w sobie następstwa deformacji ekonomiki kraju i bezpośrednich zarządzeń tej samej natury. Analizę diagnostyczną rozpoczniemy od bezpośredniej decyzji cenowych, bowiem w nich oraz w ich rezultatach sprawdzają się długofalowe przesłanki zniekształcania kursu socjalistycznego, które ze względu na złożoność teoretycznych motywacji uchodzą za szerokie rozeznanie.

W całokształcie propozycji przedstawionych przez ówczesne kierownictwo na VI Plenum znajdują się elementy, którym trudno odmówić logiki, jak chociażby potrzeba radzania kryzysowi mięsnemu, skutkom nieurodzajów, czy nawet rozbieżności cen produktów rolnych i przemysłowych. Jednakże sensowność tej ostatniej propozycji patrzono jako rodzaj osłony dla forsowania posunięć o charakterze destrukcyjnym.

Głównym manewrem była zmiana relacji między cenami szeregu artykułów rolnych a cenami wyrobów przemysłowych. Dla uzasadnienia operacji podano szereg motywów, m. in. akcentowano konieczność wprowadzenia przejrzystości i racjonalności do układu tych cen oraz potrzebę rozszerzenia możliwości zbytu dla rozwijającej się dynamicznie produkcji przemysłowej. W rzeczywistości jednak operacja urealnienia cen przybrała formę korekty podziału dochodu narodowego, kosztem najmniej zarabiających grup pracowników, na korzyść lepiej sytuowanych warstw.

Jak doszło jednak do zwęskowania reformy cenowej, w jaki sposób propozycja na pozór racjonalna przekształcała się w eksplozywny ładunek?

Już samo tłumaczenie genezy dysproporcji cenowych było niezgodne z rzeczywistością. Według pełnomocnej wypowiedzi Bolesława Jaszczaka zwołane ceny detaliczne szeregu artykułów rolnych i wyrobów w stosunku do kosztów produ-

kcji ceny detaliczne artykułów przemysłowych były głównie wynikiem przypadkowości: fluktuacji rynkowej („bardzo różnicowane i częste przypadkowe propozycje jakie na przestrzeni lat ukształtowały się między cenami detalicznymi a kosztami produkcji...”), „Trybuna Ludu” 15 XII 70 r.). Z pomocą zarzyszanego obrazu żywiołowej deficytowości lub akumulacyjności cen detalicznych zjednywano niewątpliwie opinię publiczną dla propozycji reformy cenowej. Tymczasem ważnym stosunek cen i kosztów produkcji artykułów rolnych oraz przemysłowych nie był i w gospodarce rynkowej nie mógł być wytworem rynekowego żywiołu. Od początku jej funkcjonowania wdrażano system zaniżonego układu cen detalicznych szeregu produktów rolnych, by zabezpieczyć standard żywienia najszerszym rzeszom pracujących, zyskując równocześnie środki na zbilansowanie tej polityki w drodze zaniżowania cen artykułów przemysłowych w detalu (tzw. drenaż rynku). Socjalne tendencje interwencjonizmu cenowego miały zatem określony charakter; abstrahujemy tu od innych jeszcze jego form i zadań.

Pominięcie genezy planowego modulowania cen, zastępowanie jej tezą o „przypadkowości” ich kształtowania się, odgrywało rolę zwrotniczą, z pomocą której reformę cen, zwiększono na tor niedopodjętności manipulacji z podziałem dochodu narodowego. Gdyby przypominać autentyczne motywy polityki interwencjonizmu cenowego, niemożliwe byłoby urealnienie cen detalicznych w sposób, który godził równocześnie w budżety najniższej zarabiających. Wówczas dopasowanie cen musiałoby dokonać się przy zastosowaniu ekwiwalentów, redukujących wpływ zmian cenowych na sytuację budżetową poszczególnych grup zarobkowych. Mówiąc obrazowo, już wówczas musiano by uruchomić równoważniki, które po grudniowej tragedii nowe kierownictwo Partii wprowadza obecnie przy niewspółmiernie większym wysiłku.

Nie jest sprawą tego artykułu rozstrząsać zasadność interwencjonizmu cenowego, lub tzw. „preferencji cenowych”, warto jednak podnieść dwa zarzuty. Abstrahuje od intencji tej polityki, wywoływała ona niewymierność gospodarki i nieprzejrzystość kalkulacji ekonomicznej przez deformowanie relacji cen w stosunku do kosztów produkcji i między cenami. Wprawdzie kierujące organa planistyczne dysponowały systemem wskaźni-

ków redukujących świadome odchYLENIA cen lecz dla ogółu zewnętrzny obraz układu cenowego stwarzał wrażenie gospodarczego nonsensu. Nie podobna analizować tu implikacji, jakie stwarzał system preferencji cenowych, zainteresowanych odsyłamy do 5 zwłaszcza n-ru „Życia Gospodarczego” z 1970 roku. („Intensyfikacja i konsumpcja” J. Główny, „Maksymalizacja konsumpcji a system cen” M. Rakowski).

Niezależnie od zacieraania przejrzystości ekonomiki, polityka interwencjonizmu cenowego spychała

wego. Jawiła się stopniowo dysproporcja między wysokim w zasadzie przyrostem dochodu narodowego a „średnią płacą realną”. Jej statystyczny wyraz krył w sobie drastyczne często rozbieżności zarobkowe, nawet wśród pracowników tej samej kategorii zawodowej. Trzeba było tragedii grudnia, by odkryto na Zjeździe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, że „społeczeństwo ocenia postęp nie na podstawie globalnych danych statystycznych, ale w bezpośredniej obserwacji rzeczywistości”. Dyskrecjonalność w stosunku do wio-

nią rekompensatą „szła stopniowo w odstawkę, tolerowano manipulacje cenami, kosztami „produkcji i normami pracy.

Z pewnością interesujące okazać się wyjaśnienie, w jakim celu przy bilansowaniu cen zarezerwowano dla budżetu państwa — per saldo — miliardowy zysk z reformy, skoro jej założeniem nie było reperowanie budżetu, wykazującego stałą równowagę. Niepotrzebnie tedy nadano reformie cenowej pozory budżetowego zakusku na kieszenie obywateli uposażonych („... ogólne obciążenie dochodów ludności wzrostem — w wyniku reformy cen — W.G. — w roku 1971 o ok. 1,0 mld zł.”)

W pełnomocnym przemówieniu Bolesława Jaszczaka znalazły odbicie pochopne stereotypy „nowatorskich” koncepcji. Inwestycje zakwalifikowano tam do gatunku „metod ekstensywnych” o przeżytej funkcji. Inwestycje są i pozostaną główną dźwignią rozwoju ekonomiki. Kraje które produkują dziś w świecie pod względem dynamiki dochodu narodowego, zarówno w systemie socjalistycznym jak kapitalistycznym, to kraje o najwyższych wskaźnikach udziału inwestycji (Rumunia, Japonia). Można rzecz jasna prowadzić kłopską politykę inwestycyjną, lecz nikt nie ma prawa dyskwalifikować na takiej podstawie waloru inwestycji. Nie po raz pierwszy usiłuje się wekslować u nas skutki nieprawidłowego podziału dochodu narodowego przeciw życiu w nim, nie wadzi zwiększaniu efektywności innych wektorów gospodarczych. W analogiczny sposób dyskwalifikowano politykę wzrostu zatrudnienia: Konstytucyjne prawo do pracy zakłada ex definitione stały wzrost czynnej siły roboczej, traktując go jako jedną z sił motorycznych gospodarki socjalizmu. Można oczywiście źle realizować trudną skądinąd politykę wzrostu zatrudnienia, lecz również i w tym przypadku nie zyskuje się, za sprawą własnych błędów, podstaw do dyskwalifikowania jej jako czynnika rzekomo kłójącego automatycznie ze wzrostem wydajności pracy.

Oczekując na enuncjacje VIII Plenum, nie warto mimo wszystko zwlekać z formowaniem propozycji o walorach terapeutycznych. Ograniczmy się tutaj do jednej z nich, stanowiącej niezbędny instrument pomocniczy w stosunku do wdrażanych usprawnień gospodarki. Jest to propozycja zorganizowania w czasie najbliższym powszechnej, łatwo przyswajalnej sprawozdawczo-

ści gospodarczej na użytek każdego z nas — sprawozdawczości uformowanej w porównywalnych z roku na rok układach tabelarycznych, zaokrąglonych w niezbędne komentarze i objaśnienia.

Ten typ sprawozdawczości, którego powierzchniowym pierwowzorem są komunikaty GUS-u o wykonaniu planów gospodarczych, jest z natury uspołecznionej gospodarki instrumentem powszechniejszej kontroli wytwarzania i podziału dochodu narodowego — instrumentem kształcenia ekonomicznego mobilizowania i dośrodkowania aktywności gospodarczej kraju. Nie może też być bardziej skutecznego weryfikatora wdrażanych reform gospodarczych, bowiem tylko praktyka i jej powszechny pogląd mogą rozstrzygać, czy wywiązują się one z zapowiedzianych obietnic.

Nie wchodząc w bliższe szczegóły, sprawozdawczość tego typu winna kłaść akcent na efektywność osiągnięcia produktu narodowego i na główne czynniki efektywności (koszty prod., wydajność pracy i in.). Rysują się trzy działy postulowanej sprawozdawczości, zezabiegające się w zsynchronizowanych wzajemnie ciągach tematycznych: sprawozdawczości o dochodzie narodowym dla ogółu pracujących, sprawozdawczości o produkcie branżowym dla pracowników poszczególnych branż i sprawozdawczości zakładowej na użytek załóg fabrycznych. Nowemu ujęciu winny podlegać dane o proporcjach wzrostu dochodu narodowego a wzrostem płac poszczególnych grup zawodowych, dane o ruchach cen, kosztów produkcji, zmianach norm pracy, o faktycznych przyrostach masy towarowej w trybie realizowania inwestycji, o stanie zapasów, bilansie płatniczym z zagranicą.

Zorganizowanie tej sprawozdawczości nie wymaga szczególnego wysiłku ze strony GUS-u. Wystarczy dokonać selekcji i synchronizacji istniejących wskaźników statystycznych oraz adaptować je do możliwości odbioru najszerzej rzeszy ludności.

Jesteśmy nieco spóźnieni w wysiłku metodycznego uściślenia własnej rzeczywistości ekonomicznej i politycznej. Nowych dróg rozwoju społecznego nie przymierzamy się po omacku...

Musimy bez zwłoki zespolić instynktowny odruch całego kraju i zryw Partii przeciwko skumulowanemu skutkom tej polityki zwłoki i krotkoiniac w odpowiedzi determinacji wspólnoty pracujących, której przeznaczeniem jest zwycięstwo w sprawie ludzkiej, mądrej i pięknej.

TRYBUNA CZYTELNIKÓW

Diagnoza — terapia

WIT GAWRAK

na marginesie gospodarstwa główną zasadą podziału dochodu narodowego w sensie socjalistycznym, streszczaną w formule „każdemu według pracy”. Skoro funkcję tę przejęły na siebie w znacznym mierze preferencje cenowe, zasada „każdemu według pracy”, głuszonego tendencjami do „urawniłowki”, traciła dynamiczne znaczenie. Ogół pracujących nie miał sposobności weryfikowania jej w układzie podstawowym, tym bardziej w sprzężeniu ze wzrostem dochodu narodowego. Natomiast konsekwentne urzeczywistnianie i doskonalenie tej zasady, uzupełnianie interwencjonizmem budżetowym tam, gdzie formula „każdemu według pracy” nie może sama przez się wypełniać szczegółowych zadań polityki socjalnej (np. dotacje budżetowe dla drobnych, przedsięwzięć, na upowszechnianie kultury), zdynamizowałoby trwałe gospodarstwo, nie powodując mącenia jej przejrzystości. Trudno nie doceniać stabilizującego wpływu takiego kursu na fluktuację rynkową. Trudno też pominąć implikacje, jakie stwarza on dla spójni gospodarczej krajów socjalistycznych.

Atrofia zasady „każdemu według pracy” szła z żywiołowym i często zakamuflowanym naciskiem na podział dochodu narodo-

wej zasady ekonomiki socjalizmu była swoistym przejawem próby adaptowania logiki naszego ustroju do gustów oportunistów, którzy — często w szczytch intencjach — odszkalali je na skutek własnego tradycjonalizmu, w neutralnej sferze stosunków zarobkowo-bytowych. Odzwierciedleniem tej presji, wspieranej aktywnością „prywatnej inicjatywy” i przestępczością gospodarczej, był w pewnym mierze zwykły ruch wskaźnika cen i kosztów produkcji, znacznie wprawdzie powolniejszy aniżeli w krajach kapitalistycznych, lecz działający destrukcyjnie na wymierność i stabilność gospodarki a odczuwany najdotkliwiej przez grupy o niskich stawkach i możliwościach zarobkowych. Dewaluacja zasady „każdemu według pracy” oddziaływała stopniowo na rzetelne elementy, osłabiając ich polityczną determinację. Odwracanie tych procesów nie będzie z pewnością kwestią tylko najbliższych miesięcy...

Wyspionowana jeszcze na IV Zjeździe PZPR zasada, iż „Wzrost realnych plac i realnych dochodów ludności zakłada stabilizację kosztów utrzymania, a niezbędne z punktu widzenia ekonomicznego zmiany cen niektórych towarów i usług powinny być powiązane z odpowied-

POJEMNOŚĆ RYNKU

(Próba oceny)

KAZIMIERZ RYC

PODNOSZONA ostatnio w publicystyce ekonomicznej sprawa popularnego samochodu osobowego przynosi rozbieżne opinie co do pojemności rynku wewnętrznego na tego typu samochód. Problem jest niezwykle ważny, gdyż właściwa ocena popytu poprzedza wszelkie decyzje o tempie rozbudowy przemysłu motoryzacyjnego i skali przedsięwzięcia. W tym artykule staram się odpowiedzieć na pytanie: czy w Polsce w połowie lat siedemdziesiątych będzie istniał dostatecznie obszerny rynek wewnętrzny dla masowej produkcji samochodów.

W miarę dokładna prognoza popytu w tej dziedzinie jest trudna. Próba opracowania ekonometrycznej prognozy podjęto w 1968 r. w Zespole Badań Konsumpcji Instytutu Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. („Analiza i przewidywanie popytu motoryzacyjnego i czynników pochodnych”. Autorzy: B. Kamiński, Z. Podgórski i A. Sliwiński). Przyniosła ona zachęcające wyniki. Nie będę tu referował metody prognozowania i dyskusował jej wyników, lecz skorzystam z niektórych danych wyjściowych do prognozy dla odpowiedzi na postawione na wstępie pytanie. Dotyczy to przede wszystkim prognozy struktury dochodów ludności w 1975 r., utrzymującej się z pracy w gospodarce społecznej. Pozostałe dane pochodzą z opracowań późniejszych.)

Jak wiadomo, rozmiary rynku wewnętrznego na samochód uzależnione są przede wszystkim od poziomu dochodów, struktury dochodów, poziomu cen i rozmiarów oszczędności. Rozpatrzmy więc dokładniej te ekonomiczne przesłanki upowszechnienia indywidualnej motoryzacji.

Zacznę od poziomu dochodu narodowego na 1 mieszkańca w Polsce na tle krajów wyżej rozwiniętych i od zasięgu upowszechnienia samochodów.

Wszelkie porównania poziomu dochodu narodowego są niedokładne i kontrowersyjne. Wg szacunków GUS (Rocznik Dochodu Narodowego 1965—1968, s. 212) Polska w 1967 r. znalazła się w przedziale dochodów liczących w dolarach na 1 mieszkańca od 751 do 1000 dol. Bardziej zbliżone do nas pod względem poziomu dochodu wysoko rozwinięte kraje, jak Austria, Czechosłowacja, Finlandia, NRD i Włochy znalazły się w przedziale od 1001 do 1250 dol. W latach 1968—1970 dystans Polski do tych krajów zapewne nie zmalał, ani też się nie powiększył. Jeśli przyjmiemy skromnie, że poziom dochodu w Polsce w 1967 r. wynosił 800 dol. to osiągnięcie dolnej granicy przedziału, w którym znajdowały się w tym roku wymienione kraje, tj. 1000 dol. dochodu, w ciągu pięciu lat, wymaga rocznych przyrostów dochodu narodowego na 1 mieszkańca nieco powyżej czterech proc. Jest to stopa wzrostu osiągalna i osiągnięta w rzeczywistości. Osiągnięcie górnej granicy tego przedziału wymaga przy 4 proc. stopie wzrostu ok. 10 lat.

Liczba osób przypadająca na 1 samochód osobowy w 1967 r. w tych krajach wynosiła odpowiednio:

Austria 7,5
CSRS 27,5
NRD 20,5
Finlandia 8,5
Włochy 7,1

W Polsce w tym roku wypadło 100 osób na 1 samochód osobowy. Dla 1970 r. można ocenić, że poziom nasycecia samochodami w Austrii, Włoszech osiągnie ok. 6 osób na samochód (w Finlandii zapewne nieco więcej), w NRD ok. 17 a w CSRS ok. 21. W Polsce odpowiedni wskaźnik wyniesi ponad 70 osób.

Przy różnicy w poziomie dochodu narodowego na naszą niekorzystnie rzedu 25—35 proc., odnoszonej do dolnej i górnej granicy przedziału dochodów wymienionych krajów, różnice w poziomie nasycecia samochodami są wielokrotne.

Gdybyśmy w 1975 r. mieli osiągnąć obecny poziom posiadania samochodów w NRD w stosunku do liczby mieszkańców kraju, ogólny park liczyłby 2 mln sztuk, a do poziomu CSRS — 1,6 mln sztuk. Odpowiednio do osiągnięcia poziomu Austrii i Włoch — 5,7 mln. Natomiast jeśli poziom ten osiągniemy w 1980 r. to stosowna liczba odnoszona do NRD osiągnie 2,1 mln, do CSRS — 1,7 mln, a do Austrii i Włoch — 6 mln sztuk.

Porównanie międzynarodowe nie może jeszcze być dowodem na to, iż znajduje się w kraju dostateczna liczba nabywców samochodów. Zależy to przecież od struktury do-

chodów ludności. Przejdźmy więc do ustalenia liczby potencjalnych nabywców samochodów w Polsce w połowie lat siedemdziesiątych.

SZACUNEK LICZBY POTENCJALNYCH NABYWCÓW

Ogólna liczba potencjalnych nabywców samochodu zależy od liczby rodzin (gospodarstw domowych — terminów tych będę używał zamiennie zdając sobie sprawę z ich nieadekwatności), które dysponują dostatecznie wielkim funduszem swobodnej dyspozycji, tj. dochodami ponad wydatki niezbędne. Z liczby rodzin dysponujących takim funduszem wyłączam rodziny nie posiadające samodzielnego mieszkania, zakładając, że podstawowe potrzeby mieszkaniowe zaspokajane są w pierwszej kolejności i angażują całość tego funduszu. Badana zbiorowość jest więc z góry pomniejszona o szacunkową liczbę rodzin nie posiadających samodzielnego mieszkania.

Krytycznym punktem analizy jest przyjęcie wielkości wydatków uznanych za niezbędne, od których liczy się fundusz swobodnej dyspozycji.

Nie wnikając w argumentację, podam, że przyjęto stosunkowo wysokie kwoty wydatków uważanych za niezbędne. W cenach z 1968 r. przyjęto za takie wydatki w gospodarstwie jednoosobowym 1300 zł miesięcznie, dwuosobowym — 1220 zł na osobę, trzynosobowym — 1140, czterosobowym — 1060 itd.

Założono następnie dosyć skromny wzrost dochodów realnych liczonych na jednego członka rodziny, bo jedynie 3 proc. rocznie.

Ocenę liczby potencjalnych nabywców można szacować w kilku wariantach. Liczyć będziemy nabywców spośród ludności utrzymującej się z pracy w gospodarce społecznej. Są tu możliwości rozpatrzenia różnych wariantów liczby nabywców w zależności od ceny samochodu i warunków sprzedaży. Przyjmijmy, że finansowanie zakupu samochodu rozkłada się na cztery lata.

Wariant I. Cena samochodu popularnego — 80 tys. zł, zaś roczne koszty eksploatacji — 10 tys. zł. Koszty eksploatacji pojazdu zbiegają się w czasie z kosztami finansowania zakupu (system ratowy). Liczba potencjalnych nabywców, to jest rodzin, które mogą dysponować funduszem swobodnej dyspozycji rzędu co najmniej 30 tys. złotych rocznie i mają samodzielną mieszkanie wyniesie w 1975 r. ok. 815 tys. I tak, aby rodzina licząca 4 osoby mogła znaleźć się na liście potencjalnych nabywców musi dysponować dochodem co najmniej 81 tys. zł rocznie, tj. 51 tys. wynoszą wydatki na utrzymanie, 20 tys. raty i 10 tys. koszty eksploatacji samochodu. Przy tych warunkach sprzedaż zbiorowości nabywców spośród ludności utrzymującej się z pracy w gospodarce społecznej jest jeszcze stosunkowo nieliczna.

Wariant II. Przyjmijmy, że roczna suma wydatków związanych z zakupem i eksploatacją samochodu wynosi nie 30 tysięcy zł, lecz 20 tysięcy zł. Jest to możliwe nawet przy cenie samochodu w wysokości 80 tys. zł, lecz przy wprowadzeniu np. systemu przedpłaty i, dzięki temu, rozdzieleniu w czasie wydatków na zakup samochodu od wydatków na jego eksploatację. W tym wypadku liczba potencjalnych nabywców zwiększy się aż 2,5-krotnie i wyniesie — wśród badanej zbiorowości — 2087 tys. Na liście potencjalnych nabywców wchodzi już bardziej liczna zbiorowość gospodarstw domowych z wyższych grup dochodowych.

Wariant III. Gdybyśmy ustalili zarówno niższą cenę samochodu jak też wprowadzili system przedpłaty, to liczba potencjalnych nabywców jeszcze bardziej się powiększy. Przy cenie samochodu rzędu 50—60 tys. zł i 4—5-letnim systemie przedpłaty liczba możliwych kandydatów na nabywców samochodu w 1975 r. wzrasta do 3030 tys. Samochód znajdzie się wtedy w zasięgu możliwości nabywczych rodzin o przeciętnych nawet dochodach.

Przedstawiłem wyżej niektóre warianty pojemności rynku wewnętrznego, który tworzy zbiorowość rodzin robotniczych i pracowników. Jest sprawa dalszych badań, jaka część potencjalnych nabywców zamieni się w rzeczywistych posiadaczy samochodów. Zależy to od szeregu czynników, m. in. od możliwości produkcyjnych oraz nowoczesności samego pojazdu. Dotychczas wskaźnik zakupów spośród liczby potencjalnych nabywców wynosił ok. 40 proc. W zależności od polityki upowszechniania

motoryzacji może on podlegać istotnym zmianom.

Metody oszacowania liczby potencjalnych nabywców samochodów spośród ludności utrzymującej się z zarobków nie mogą być wykorzystane do oszacowania popytu ze strony ludności rolniczej. Wg ogólnych ocen popyt ze strony tej ludności będzie kształtował się na poziomie 25—35 proc. popytu ludności pracowniczej.

Trzeba jeszcze dodać, że liczba potencjalnych nabywców samochodu popularnego, wg przewidywanych obliczeń, będzie w 1975 r. ponad 6 razy wyższa od liczby potencjalnych nabywców samochodu w cenie 160 tys. zł, a więc typu Fiat 125P.

PROBLEM OSZCZĘDZANIA NA SAMOCHODZIE

Niedostępność samochodu dla rodzin o dochodach przeciętnych czy nieco powyżej przeciętnych, a zainteresowanych w jego nabyciu, powoduje gromadzenie oszczędności w długim okresie czasu. W tym wypadku założenie czteroletniego okresu finansowania zakupu nie sprawdza się. Zgromadzone w ciągu wielu lat oszczędności pozwalają na jednorazowy wydatek na kupno i tym samym na rozdzielenie okresu finansowania zakupu od okresu ponoszenia wydatków eksploatacyjnych. Oszczędzanie działa

podobnie jak system przedpłaty — obniża rozmiary funduszu swobodnej dyspozycji koniecznego dla zakupu i utrzymania samochodu. Być może, narastające oszczędności do 1970 r. w wielu wypadkach byłyby jeszcze zbyt małe aby mogły się zamienić w rzeczywisty popyt na samochody. Poza tym na przeszkodzie stała zapewne nienowoczesność produkowanego w kraju samochodu bardziej popularnego. Popyt na popularne samochody z importu był ograniczany przez zbyt małe dostawy. Oszczędności te, powiększone w latach obecnego planu, będą coraz silniej cisnęły na rynek samochodowy.

Oszczędności w ostatnich latach wzrastały dosyć szybko. Suma wkładów oszczędnościowych w 1969 r. wyniosła 115,7 mld zł, co wraz ze stanem zasobów gotówkowych u ludności stanowi łączną sumę zasobów pieniężnych ok. 160—165 mld zł w 1969 r.

Roczny przyrost zasobów pieniężnych ogółem wynosił w latach 1966—1969 ok. 17,3 mld zł średniorocznie. Gdyby zasoby pieniężne ludności w latach 1970—1975 wzrastały również o 17,3 mld zł rocznie, to łączna suma zgromadzonych oszczędności w instytucjach oszczędnościowych i zasobów gotówkowych wyniesie w 1975 r. ok. 270 mld zł. Oszczędności łączne na 1 mieszkańca kraju osiągną ok. 8 tys.

zł. Jest to wielkość raczej minimalna.

Zapewne znaczna część sumy oszczędności uzewnętrzní się jako popyt na samochody. Z tego powodu — jak się wydaje — bez dostatecznie wczesnego rozwinięcia produkcji samochodów popularnych, rynek samochodowy mógłby być jednym z najtrudniejszych do zrównoważenia. Zakup samochodów nie musi spowodować zmniejszenia absolutnych kwot zasobów pieniężnych. Dostępność samochodu sprawia, że jedne spośród gospodarstw domowych wydają oszczędności na jego zakup, inne natomiast w tym czasie na ten cel je gromadzą. Z punktu widzenia oceny pojemności rynku ważne jest zestawienie globalnej sumy oszczędności z wartością dostaw samochodów. Gdybyśmy w latach 1971—1975 dostarczyli ludności nawet 1 mln samochodów po średniej cenie rzędu 90 tys. zł, to globalna suma wydatków na zakup wyniosłaby 90 mld zł, co stanowiłoby 1/3 kwoty spozdziejanych oszczędności na koniec 1975 r.

W świetle tych wywodów, wydaje się, że nasze społeczeństwo nie będzie wyjątkiem w stosunku do społeczeństw innych państw europejskich. W latach 1971—1975 umocnią się finansowe możliwości nabywania samochodów i gdy tylko sprosta temu popyt, poziom nasycecia w stosunku do liczby mie-

szkańców może się gwałtownie podnieść, osiągając stan dzisiejszy w Czechosłowacji i NRD. Pamiętać trzeba również o tym, że dostawy samochodów na rynek wewnętrzny w tych krajach nie zapewniają pełnego pokrycia popytu, a okres oczekiwania na samochód, szczególnie tańszy, jest dość długi.

Przedstawione wyżej rozważania prowadzą do wniosku, że poziom dochodu narodowego w Polsce w połowie lat siedemdziesiątych, struktura dochodów ludności oraz poziom zgromadzonych oszczędności stwarzają dostatecznie chłonny rynek dla masowej produkcji popularnego samochodu osobowego w serii nie mniejszej niż 250—300 tys. sztuk i to niezależnie od produkowanego obecnie i w przyszłości samochodu bardziej luksusowego.

Fakt dostatecznej chłonności rynku wewnętrznego nie przesądza jeszcze o potrzebie rozwijania powszechnej motoryzacji. Do sprawy potrzeby upowszechniania motoryzacji indywidualnej powrócę w następnym artykule.

1) Niektóre z przytoczonych w tym artykule danych pochodzą z opracowania: „Analiza chłonności rynku wewnętrznego na samochód osobowy i zmian struktury spożycia” wykonanego dla Komisji Planowania przy Radzie Ministrów przez K. Rycia i A. Sliwińskiego.



K O M U ? — J A K I ?

(Artykuł dyskusyjny)

ALEKSANDER PRUSZYŃSKI

PROBLEMY motoryzacji, a szczególnie problem „popularnego” wywołują duże zainteresowanie. Rzeczywiście żyjemy w dobie motoryzacji, a rynek nasz stale odczuwa brak samochodów i to szczególnie tych tańszych. Jaki to miałby być samochód, o jakich cechach użytkowych, w jakiej cenie itd.?

Zacznijmy najpierw od tego, na co się wszyscy zgadzają. Nowy wóz musi być prosty i tani w produkcji, prosty i tani w eksploatacji, prosty w naprawie i dostosowany do naszych dróg (preferowalibyśmy wóz o napędzie na przednie koła), oraz naszych warunków klimatycznych. Do tego wszystkiego dodam dalszy podstawowy warunek. Nasz „popularny” samochód musi mieć odpowiednio czysty silnik czyli taki, który minimalnie zanieczyszcza powietrze swymi spalinami. Wóz ten powinien także być w zgodzie z najcięższymi przepisami dotyczącymi maksymalnego zabezpieczenia pasażerów w razie wypadków.

Odpowiedź sobie jeszcze na pytanie: co to w ogóle jest „popularny” samochód? gdyż wielu ludzi operuje tym pojęciem bez dokładnego jego zrozumienia. Moim zdaniem, termin ten jest bardzo elastyczny. Czy jeśli dany samochód jest często bardzo spotykany w jakimś kraju, to można już mówić, że jest to samochód „popularny”. Czy dotyczy to tylko wielkości jego produkcji, czy standardu wyposażenia? Przecież popularnym samochodem jest zarówno VW 1200, Fiat 500, Fiat 750, Fiat 850, Renault 4, Citroen 2CV, angielski Mini i wreszcie Honda 600.

Chyba jedynymi kryteriami, którymi można określić te wozy to: względnie niska cena, masowa produkcja, silniki o pojemności w granicach 1000 cm sześciennych; z zasady są w stanie pomieścić cztery osoby dorosłe i ich bagaże.

Tu i ówdzie daje się słyszeć opinie, że nasz „popularny wóz” ma kosztować w granicach 40—50 tysięcy złotych. Oczywiście w tej cenie, poza kosztami produkcji i zyskami producenta, musi się mieścić znaczny podatek drogowy, gdyż nie sposób wpuścić na nasze dzisiejsze dro-

gi nawet 200 tysięcy nowych samochodów bez tego, że wszyscy odczujemy gwałtownie pogorszenie komunikacji na drogach. Ta sprawa jest niebagatelna i rozpatrywanie kwestii uruchomienia dużej produkcji nowego wozu, musi być ściśle z kwestią rozbudowy sieci dróg skoordynowane jak również z wieloma innymi kwestiami jak przygotowanie zaplecza dla ich naprawy itd.

Mówiąc dalej o „popularnym wozie” trzeba powiedzieć jeszcze jedną prawdę. Przeciętnego Polaka zarabiającego przeciętnie 2500 zł nie będzie stać na taki wóz. Aby móc posiadać taki samochód trzeba zarabiać miesięcznie netto cztery i więcej tysięcy złotych. Ilu jest Polaków, którzy tyle dziś zarabiają? Pewnie koło miliona osób, ale będzie ich stale przybywać. Oczywiście, obliczając popyt na ten wóz trzeba wziąć pod uwagę obecne wkłady w PKO. Jeśli tylko 15 proc. wkładów przeznaczają ich właściciele na zakup samochodu, to nawet przy cenie 50 000 zł za wóz mamy praktycznie zagwarantowaną sprzedaż już dziś 300 000 wozów.

Przejdźmy teraz do podstawowej kwestii, dla kogo ma być ten wóz. Trzeba wyłonić najliczniejszą grupę społeczną, które taki wóz mogłyby kupić i eksploatować, a następnie zabaczmy czego ci przyszli użytkownicy od tego wozu będą wymagać.

Najprościej powiedzieć, że wóz będzie miał dwie podstawowe i odrębne grupy nabywców, miejskich i wiejskich, jakkolwiek „wóz popularny” był raczej obmyślany i propagowana była jego idea przez mieszkańców miast. Ponieważ nie stać nas na produkcję dwóch jakichś zupełnie nowych typów samochodów, proponowany wóz będzie musiał spełniać gros dążeń i potrzeb jednej i drugiej grupy odbiorców.

Musimy również pamiętać, że nawet jeśli pierwszym właścicielem tego typu samochodu będzie mieszkaniec miasta, to bardzo częstym zjawiskiem będzie to, że już drugim właścicielem tego wozu będzie mieszkaniec wsi.

Odbiorca miejski będzie używał swego wozu na jazdy po mieście i na coraz częstsze i dalsze wyjazdy weekendowo-wakacyjne. Po-

nieważ rodzina miejska rzadko kiedy przekracza cztery osoby, więc wystarczyłoby, by wóz taki był w stanie zabrać cztery osoby dorosłe i ich bagaże. Ponadto coraz większa ilość osób będzie chciała, by wóz był jeszcze w stanie ciągnąć jakąś przyczepkę namiotową lub też przyczepkę obciążoną jakąś lodzią. Dalej użytkownik miejski będzie wymagał od swego samochodu pewnego, więcej niż minimalnego komfortu jazdy, znacznie większego niż to co dziś oferuje np. Citroen 2CV.

Mówiąc dalej o użytkownikach miejskich proponowanego samochodu, trzeba już dziś pomyśleć o zorganizowaniu co najmniej we wszystkich miastach wojewódzkich odpowiednio wyposażonych wypożyczalni takich wozów. Przecież absurdem jest, by choć wyjechać na urlop samochodem lub nawet na parodniowy weekend wiązała się z koniecznością posiadania na własność samochodu. Jeśli ceny wynajmu „popularnego samochodu” będą ustalone dostatecznie nisko, poniżej 2 zł za kilometr plus zużyta benzyna, to w znacznym stopniu zmniejszy to nacisk społeczeństwa na zwiększenie produkcji tego wozu, która niestety będzie i tak musiała być ograniczona ze względów między innymi na naszą szcuppłą bazę surowcową.

Drugą grupą odbiorców proponowanego samochodu będą rolnicy i tu mamy do czynienia ze znacznym ich zróżnicowaniem. Przede wszystkim odróżni na bok grupę hurtowych producentów. Dla nich potrzebny jest samochód ciężarowy do wożenia płodów rolnych, a dla zaspokojenia potrzeb wypożyczynkowych stać ich na kupno Polskiego Fiata. Jest jednak bardzo liczna grupa następną rolników, których określić można by mianem wiejskich średniaków. Ci rolnicy posiadający kilkunasto-hektarowe gospodarstwo, a jest ich ponad 350 000, mieszkający często co najmniej o kilkanaście kilometrów od miasta powiatowego potrzebują wozu, który będzie w stanie spełnić wymagania zupełnie odrębne w sferach i piątek. Potrzebują samochodu na niedzielę, na pokaz, na jazdę do kościoła i do krynnych w mieście — (proszę nie lekceważyć tych upodobań) i

na co dzień. Wóz ten niewiele różniłby się od wozu jakiegoś przegnanego miast, powiedzmy może ze względu na liczniejsze, rodzinny na wsi powinien on być w stanie zabrać nawet sześć osób. Oczywiście samochód ten wymaga nieco silniejszego w naszych warunkach podwozia właśnie przedniego napędu, gdyż musi być bardziej przystosowany do gorszych dróg lokalnych.

Na co dzień dla zaspokojenia swych potrzeb potrzebują rolnicy praktycznie furgonetki. Najchętniej korzystaćby oni z Żuków, niestety są one dla nich za drogie, a w niedziele trudno w nich paradować do kościoła. Jeśli przeprowadzimy rozeznanie kursów, jakie rolnik musi odbyć do miasteczka lub tylko sklepów GS Samopomoc Chłopska, to okaże się, że najczęściej musi wziąć ze sobą jedną osobę i około trzystu kilogramów ładunku. Dla takiego rolnika potrzebny jest wóz typu kombi, przy założeniu, że po złożeniu tylnych siedzeń powstaje odpowiednio duża przestrzeń załadunkowa o dopuszczalnym załadunku 400 kg. Jeśli ponadto taki samochód mógłby jeszcze ciągnąć przyczepę jednoosiową o łącznej wadze dwustu pięćdziesięciu kilogramów, to takim wozem rolnik będzie bardzo ukontentowany.

Zaluję, że pisząc na temat „popularnego samochodu” niewiele uwagi zwróciłem na wagę tego wozu dla wsi. Nikt nie wie ile produktów rolnych nie trafia na rynek tylko dlatego, że nie ma czym ich dowieźć lub dowóz furmanką trwa zbyt długo i choćby ze względu na brak czasu rolnik musi tego dowozu zaniechać. W NRF połowa owoców na rynek dostarczana jest przez małych producentów, gdyby ich nie było, to ceny automatycznie by skoczyły wwyż i musiano by owoce importować. Podobnie

DOKONCZENIE NA STR. 6

ŻYCIE 5
GOSPODARSTWO

Nr 6 (1012) — 7. II. 1971 r.

KOMU? — JAKI?

DOKONCZENIE ZE STR. 5

Jest w Polsce. Jeśli owoc i warzywa są tak drogie, to winę ponoszą za to ci, którzy nie pomagają drobnym producentom dostarczać swego towaru na rynek. Oddalone często o kilkanaście kilometrów od producenta punkty skupu nie wystarczą. Wiele osób pienią się na myśl o poziomie zarobków podwarszawskich badylarzy, ale ta złość byłaby znacznie lepiej spożytkowana, gdyby pomyślano jak zwiększyć im konkurencję poprzez umożliwienie im konkurencji na rynek wielkich miast.

Kilogram truskawek w hurcie w Warszawie kosztuje o 6-8 złotych więcej niż u producenta pod Warszawą, podczas gdy koszt transportu nie powinien przekraczać jednego złotego. Wiele sprytniejszych warszawiaków robi na tej trasie kursy zabierając do swych Syrenek (jakże mało ładownych) po z górą 250 kg i oczywiście zarabia na fatydze „patyka” za każdą „wycieczkę”. Można by im to utrudnić, wręcz nawet zabronić, ale jak szybko podskoczyłyby i tak już wysokie ceny truskawek? Gdyby piętnaście lat temu pomyślano przy uruchomieniu produkcji „Syreny”, aby był to samochód kombi, a nie limuzyna, to jakże by lepiej wyglądały dostawy produktów rolnych na rynek wielkich miast?

Samochód dla rolników, to nie tylko dowóz produktów na rynek, ale też kwestia zaoszczędzenia mu czasu na wyjazdy do miasteczek czy nawet do GS po różne zakupy, których na motorze przewieźć do domu nie można. Już wyjazd do oddalonego o osiem kilometrów punktu skupu czy sklepu zajmuje praktycznie pół dnia. Jasne jest, że tyle czasu na rolnik mniej do obróbki swej roli. A ile razy tygodniowo musi on robić takie „wycieczki”?

Jeśli chcemy zatrzymać część młodzieży na wsi, to trzeba ułatwić pracę na roli i życie na wsi. Wiele jest w tym względzie do zrobienia, ale danie rolnikom przydatnego im samochodu byłoby pierwszym krokiem, ważnym krokiem w tym kierunku. Dodatkowym efektem byłoby obniżenie kosztów produkcji rolniczej, a automatycznie na tym zyskaliby mieszkańcy miast.

Czy jest jakiś samochód, który by spełnił wymagania obu tych grup społecznych? Pewnie tak — można wybierać wśród takich wozów jak Citroen 2CV, wóz ten nadawałby się również na mini taksówkę, przewożącą 2-3 osoby i pochodne tego wozu, dotychczas brano poważnie pod uwagę możliwość odmiany tego wozu mianowicie typ „Dayana”, Moiré Cantryman, Renault 4, Fiat 850, Mikrobus itd. Trzeba jednak biorąc pod uwagę kupno jakiejś licencji (na co się wszyscy chyba zgadzają choćby z względów technologicznych) wziąć pod uwagę jeszcze kwestie nakładów inwestycyjnych na uruchomienie takiej produkcji i kwestię deficytu stali. Karoseria stalowa, licząc minimum,

pochlaniałaby w sumie po 200 kg blachy czyli przy produkcji tylko 100 000 trzeba byłoby nam extra 20 000 ton blachy, a z tym będą duże kłopoty.

Ten element skłania do poglądu, że powinniśmy uruchomić produkcję samochodu popularnego (licencyjnego — jeśli oczywiście cena transakcji byłaby przystępna), który by odpowiadał pewnym szczególnym wymaganiom. Karoseria jego powinna być z dogodnego tworzywa sztucznego, barwionego w masie, elastycznego, w przypadku małych kraks powracającego do poprzedniej formy. Dalsze wymagania byłyby następujące: silnik dwucylindrowy chłodzony powietrzem o mocy ponad 30 KM, zużycie paliwa poniżej 6,5 litrów na 100 km, waga samochodu ok. 0,5 tony, przedni napęd, ładowność — 4 dorosłe osoby lub kierowca plus ok. 400 kg bagażu, duża pojemność skrzyni ładunkowej, zdolność uciążu przyczepki o wadze 300 kg.

Gdyby wóz spełniał te wymagania, a konstrukcja była sprawdzona w praktyce — prostota budowy umożliwiałaby stosunkowo łatwe uruchomienie jego produkcji masowej. Produkowano by w kilku wybranych zakładach całe podzespoły, które następnie byłyby w jednym lub nawet dwóch zakładach montowane, co oczywiście zaoszczędziłoby nam inwestycji.

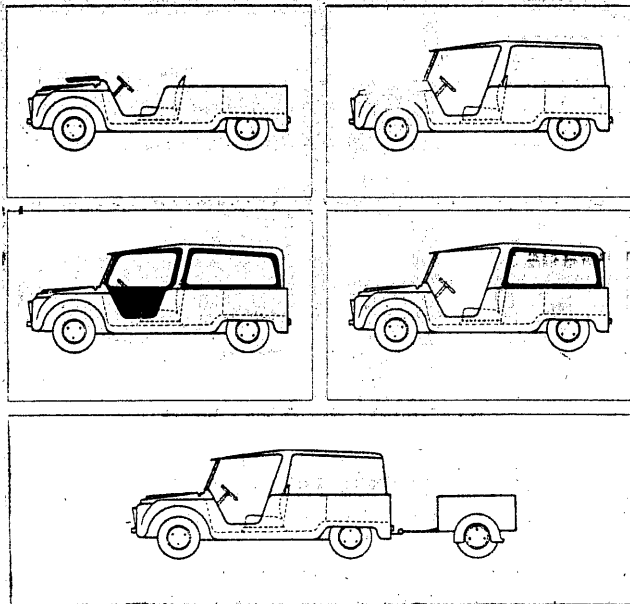
Zakup licencji będzie się oczywiście wiązał z znalezieniem środków na jej opłacenie. Moim zdaniem najprościej byłoby spłacić ją poprzez dostawę licencjodawcy gotowych samochodów. W ten sposób można będzie zwiększyć produkcję, co z

zasady wiąże się z obniżką kosztów jednostkowych produkowanych samochodów.

Jest jeszcze jeden problem. Może pomyślelibyśmy już dziś, czy nie warto by było zakupić licencję na samochód, a osobno zakupić licencję na rewalacyjny silnik parowy nadający się wreszcie dla samochodów. Problemy techniczne tego silnika przełamane zostały dopiero pięć miesięcy temu przez słynnego konstruktora i zarazem milionera (świadczą o tym jakim jest on doświadczeniem konstruktorem) Johna Learda. W USA silnik ten ma wejść do produkcji masowej za sześć miesięcy, ale wielkie wytwórnie wzdrygały się na myśl o nim, gdyż musiałby one przy wprowadzeniu w swych samochodach tego silnika wyrzucić na złom miliardową wartość jeszcze nie zamortyzowane maszyny. Będąmy raz wreszcie rewolucyjni w technologii i poważnie się nad taką możliwością zastanawiamy.

Kończąc, podkreślić należy jeszcze dwie sprawy. Aby przyspieszyć aklimatyzację nowego samochodu w Polsce należałoby choćby, poprzez Bank PKO, gdzie byłby one do nabycia za dewizy, sprowadzić ich możliwie najwięcej, by stały się one w jakiejś formie znane już w kraju i by ludzie zaczęli się uczyć je konserwować i naprawiać. Uruchomienie produkcji nowego samochodu, który pojawi się w krótkim czasie na rynku w ilościach większych niż nawet „Polskie Fiaty” musi poprzedzić okres szkolenia personelu stacji obsługi, a nawet odtworzenie zupełnie nowych stacji specjalizujących się w obsłudze tego wozu. Nie można chyba powtarzać tego co miało miejsce, że naprawę przywożoną stacją obsługi powstała w Warszawie dopiero w dwa lata po uruchomieniu jego produkcji.

ALEKSANDER PRUSZYŃSKI



Oto rysunkowa wizja proponowanego przez autora typu samochodu popularnego

BSERWOWANY na przestrzeni ubiegłych kilku lat dynamiczny rozwój przemysłu uległ ostatnio istotnemu zahamowaniu. W 1970 r. po raz pierwszy od szeregu lat nastąpiło zmniejszenie ogólnej liczby zakładów i zatrudnienia w przemyśle oraz spadł globalny obrót w przemyśle. Spadek ten był przede wszystkim następstwem gwałtownego ograniczenia obrotów z tytułu usług świadczonych przez przemysł na rzecz gospodarki uspołecznionej. Obrót z tego tytułu, w wyniku wprowadzonych ograniczeń, uległ zmniejszeniu w 1970 r. o ok. 30 proc. w stosunku do roku poprzedniego. Nastąpił również spadek dostaw zaopatrzeniowo-inwestycyjnych przemysłu na rzecz gospodarki uspołecznionej.

Brak jest jeszcze ostatecznych danych za rok 1970, które pozwoliłyby w pełni ocenić zmiany w wielkości i strukturze obrotów przemysłu. Z wstępnych szacunków za rok 1970 oraz danych za rok 1969 wynika jednak, iż na tle szeregu decyzji podjętych m. in. w celu ograniczenia styku przemysłu z gospodarką uspołecznioną wystąpiło jednocześnie zahamowanie tempa dostaw wyrobów rynkowych wytwarzanych przez przemysł oraz wyraźny spadek tempa rozwoju usług dla ludności. Jakkolwiek udział tych ostatnich w ogólnej strukturze obrotów przemysłu wzrósł z ok. 39 proc. w 1969 r. do ok. 42 proc. w 1970 r., to jednak wzrost tego udziału był wynikiem spadku obrotów przemysłu z gospodarką uspołecznioną, a nie rezultatem wzrostu świadczeń usługowych na rzecz ludności, które w 1970 r. ukształtowały się na tym samym w zasadzie poziomie, co i w roku 1969 i wynosiły ok. 14 mld zł.

Ogólny spadek dynamiki rozwoju przemysłu zarysował się wyraźnie już w 1969 r., a więc w okresie, w którym podjęto szereg środków zmierzających do likwidacji różnych nieprawidłowości oraz społecznie ujemnych zjawisk, jakie wystąpiły na tle dynamicznego rozwoju przemysłu w latach ubiegłych. Środki te miały jednocześnie na celu ukształtowanie właściwych proporcji i kierunków rozwoju przemysłu. Dlaczego nie doprowadziły one do wyraźnego przestawienia się przemysłu na świadczenie usług dla ludności i nie sprzyjały rozwojowi produkcji przemysłu na zaopatrzenie rynku wewnętrznego oraz na eksport?

Artykuł niniejszy jest próbą odpowiedzi na te pytania, niepełną z konieczności wobec braku ostatecznych danych szczegółowych o rozwoju przemysłu za 1970 r.

LIKWIDACJA NIEPRAWIDŁOWOŚCI

Podstawowe dysproporcje w rozwoju przemysłu miały swe źródło nie tyle w niewykonaniu podstawowych wskaźników rozwoju przemysłu ustalonych na lata 1966-1970, ile w systematycznym przekraczaniu założeń tego planu w tych dziedzinach działalności gospodarczej przemysłu, które z punktu widzenia polityki gospodarczej państwa powinny być limitowane, a nawet ściśle ograniczane, jeśli działalność ta może być przejmowana w sposób ekonomicznie uzasadniony przez jednostki gospodarki uspołecznionej. Dotyczy to głównie dostaw, robót i usług przemysłu na rzecz jednostek gospodarki uspołecznionej, w tym również produkcji kooperacyjnej przemysłu o charakterze zaopatrzeniowo-inwestycyjnym.

U podstaw limitowania i ograniczania tego typu działalności przemysłu leży nie tyle jednak określone względy ekonomiczne, co społeczne. Postępujący bowiem proces specjalizacji produkcji — zarówno u

nas, jak i w całym świecie, pogłębia i rozszerza związki kooperacyjne w ramach przemysłu. Stąd też wobec dużego zapotrzebowania na produkcję kooperacyjną, przy jednoczesnym niedostatecznym jej rozwoju w ramach uspołecznionej gospodarki, łatwość uzyskania zamówień kooperacyjnych i związane z tym udogodnienia (m. in. w postaci zaopatrzenia materiałowego dostarczanego przez zleceniobiorcę) sprzyjały szybkiemu jej rozwojowi w ramach przemysłu.

Jednakże dynamiczny rozwój produkcji kooperacyjnej oraz innych dostaw, robót i usług na rzecz jednostek gospodarki uspołecznionej

O ile bowiem — przepis nakładający obowiązek odprowadzania kwoty równej 50 proc. wartości transakcji do budżetu państwa podwyższa znacznie koszty takiej transakcji — co jest słuszne, gdyż skłania przedsiębiorstwo do wykorzystania własnych rezerw produkcyjnych — to przepis nakazujący jednocześnie zmniejszenie o tę kwotę planowanego funduszu plac w danym przedsiębiorstwie z reguły przekreśla możliwość podjęcia każdej większej, choćby ekonomicznie najbardziej uzasadnionej, transakcji. Albowiem ani kierownictwo, ani załoga nie zgodzi się na istotne uszczuplenie funduszu plac wła-

AKTUALNE ROZWOJU

CZESŁAW

prowadził do nadmiernych obrotów w szeregu zakładów przemysłowych, prowadzących taką działalność. To z kolei prowadziło do nadmiernego bogacenia się i związanej z tym nierówności społecznej w zakresie dochodów — nielicznych rzędu kilkuset tysięcy w porównaniu z dochodami innych grup ludności. Ponadto szereg machinacji o charakterze przestępczym miało miejsce właśnie na styku określonych grup przemysłu z gospodarką uspołecznioną.

Podjęte środki w celu likwidacji nieprawidłowości powstających na styku przemysłu z gospodarką uspołecznioną były dwójakiego rodzaju. Nastąpiło wzmocnienie kontroli tego odcinka ze strony organów państwowych z jednej strony, przy jednoczesnym oddziaływaniu zarówno środkami prawno-administracyjnymi jak i ekonomicznymi na zmniejszenie obrotów przemysłu z gospodarką uspołecznioną — z drugiej.

W przypadku zlecenia przemysłu przez przedsiębiorstwo uspołecznione dostaw, robót lub usług, wprowadzono w połowie 1970 r. obowiązek odprowadzania do budżetu państwa sumy odpowiadającej aktualnie 50 proc. wartości tych dostaw przy jednoczesnym zmniejszeniu o tę kwotę planowanego funduszu plac w danym przedsiębiorstwie. Zarządzenie to zniżyło ogół nieopłaconych zaliczeń przedsiębiorstw uspołecznionych — zawierających jakiegokolwiek umów z przemysłem — z wyjątkiem umów z wykonaniem napraw awaryjnych, na wykonanie których brak jest zleceniobiorcy uspołecznionego, a ich niewykonanie lub opóźnienie pociągałoby za sobą duże straty gospodarcze.

Myślą przewodnią tego zarządzenia jest skłonienie przedsiębiorstw uspołecznionych do wykorzystania własnych rezerw produkcyjnych na wykonywanie potrzebnych detali, urządzeń itp., które dotychczas wykonywane były w ramach umów kooperacyjnych z przemysłem. Istotną wadą tych przepisów jest nie to, że czynią one transakcje z przemysłem w zasadzie nieopłacalnymi (względnie podwyższają znacznie ich koszt), lecz to, że przekreślają one również możliwość podjęcia racjonalnej, ekonomicznie uzasadnionej kooperacji z przemysłem,

snym pracowników nawet gdyby to miało wpłynąć na dodatkowy, ponadplanowy wzrost produkcji.

Sytuacja taka prowadzi do szeregu ujemnych zjawisk gospodarczych. Są bowiem wyraźne sygnały, że przemysł wobec wprowadzenia omawianych ograniczeń, wycofuje się również z produkcji tych potrzebnych gospodarce wyrobów, których nikt inny w kraju nie podejmuje. Na przykład przemysł o terenie woj. łódzkiego wytwarzał określony typ sprężarki dostarczając je jednostkom gospodarki uspołecznionej po 2860 zł. Obecnie importuje się je z Czechosłowacji, a ich koszt wynosi 4560 zł. Analogicznie wygląda sprawa z szeregiem części zamiennych samochodowych, których import (w rezultacie zamknięcia produkcji przemysłowej) kosztuje nas znacznie drożej, a jednocześnie niepotrzebnie obciąża nasz bilans handlu zagranicznego oraz pogłębia niewykorzystanie zdolności produkcyjnych w przemyśle, których aktualny stopień wykorzystania szacuje się na nie więcej niż 2/3.

Jeśli chodzi o jednostki budżetowe to wprowadzone ograniczenia polegają na obniżeniu limitów finansowych przeznaczonych na sfinansowanie transakcji z przemysłem (dotyczy to głównie wykonywanych przez przemysł prac remontowo-budowlanych).

Sygnały z terenu różnych województw świadczą, że zbyt gwałtowne obniżenie tych limitów spowodowało niewykonanie szeregu planowanych prac remontowych w jednostkach użyteczności publicznej, gdyż nie wszędzie prace te mogły być przejęte przez jednostki gospodarki uspołecznionej. Jednocześnie popyt ze strony ludności na tego rodzaju usługi okazał się zbyt niski, aby w krótkim okresie czasu zrekomensować w przemyśle spadek zleceń jednostek budżetowych wynikający ze wspomnianych ograniczeń. Prowadzi to również do strat gospodarczych, jakkolwiek trudno wyznaczyć w przypadku niewykonania określonych prac remontowych w budynkach i urządzeniach użyteczności publicznej.

Odrębny problem stanowi istotne zmniejszenie tempa wzrostu produkcji rynkowej przemysłu naby-

JEDNA z naszych podstawowych ekonomiczno-społecznych bolączek jest niedostateczna ilość czasu wolnego, który ludzie pracy mogliby przeznaczyć na cele kulturalne, oświatowe, czynnego wypoczynku, podwyższania kwalifikacji itd.

Jest rzeczą wiadomą, że rozwój sił twórczych stawia coraz wyższe wymagania kwalifikacyjne, co wymaga przeznaczenia o wiele więcej czasu niż dawniej na opiekę nad dziećmi i młodzieżą i ciągłe podnoszenie kwalifikacji. Zwiększony wysiłek umysłowy w czasie pracy wymaga dłuższych okresów dla rekreacji. Podniesienie kultury bytu stawia coraz wyższe wymagania w zakresie higieny osobistej, kultury odzieży, mieszkania itd., co również wymaga przeznaczenia na te cele większej ilości czasu. I wreszcie rozwój nowych form spożycia związanych z turystyką, motoryzacją itd. też stwarza nacisk na zwiększenie ilości wolnego czasu.

Wszystkie te czynniki razem wzięte powodują, że sprawa zwiększenia realnej wielkości wolnego czasu staje się obecnie wyjątkowo ostra. Problem ten, co do swojej rangi niewiele chybą ustępuje problemowi zwiększenia ilości dóbr materialnych, a w każdym bądź razie nie można przeciwstawić ich dwóch rzeczy sobie. Należy szukać sposobów równoległej poprawy w jednej i w drugiej dziedzinie.

Znaną są trzy sposoby zwiększania zasobów wolnego czasu:

- Pierwszy z nich to skracanie czasu pracy zawodowej powszechnej lub w wybranych dziedzinach.
- Drugi — to rozwój tzw. czasoszczędnych usług. Chodzi tu przede wszystkim

(Artykuł dyskusyjny)

MIECZYSLAW RAKOWSKI

stym o takiego rodzaju usługi świadczące przez zakłady usługowe, które zastępują analogiczne czynności wykonywane normalnie w domu. W grę może tu wchodzić również poprawa jakości dotychczas świadczonych usług (np. komunikacyjnych czy handlowych) zmniejszając czas zużywany dotychczas na korzystanie z nich.

• Trzeci sposób — to produkcja wyrobów „czasoszczędnych” jak np.: lodówki zmniejszające czas przygotowania posiłków i zakupów, wyroby garnieryjne, stosowanie gazu zamiast węgla, pralki, nowe środki piorące itp.

W naszej konkretnej sytuacji występują niewątpliwie dwa podstawowe fakty. Pierwszy — to potrzeba rozwoju tych wszystkich kierunków zwiększania zasobów wolnego czasu, a drugi — to nasze względne zacofanie na wszystkich wymienionych wyżej odcinkach. Jeśli chodzi np. o czas pracy, to jest on dłuższy niż w innych krajach socjalistycznych. Jeśli chodzi o usługi czasoszczędne, to są one bardzo słabo rozwinięte. Wystarczy tu wskazać na to, że tylko 1% bilansu ludności trafia do pralni usługowych i że tylko 7% pracujących korzysta ze stółków zakładowych. Mały jest także udział dzieci w przedszkolach. Co się tyczy wyrobów „czasoszczędnych” to należy wskazać na niski poziom efektywności mieszkan, małą ilość lodówek, niedostateczny udział wyrobów garnieryjnych, niedostateczny udział wyrobów z włókien syntetycznych oszczędzających czas

zużywany na pranie i prasowanie itp.

Powstaje pytanie: dlaczego te wszystkie kierunki zwiększania zasobów wolnego czasu są u nas niedorozwinięte? Istnieje wiele przyczyn, z których moim zdaniem część jest słuszną, a część niesłuszną.

SKRACANIE CZASU PRACY

Od strony wygody człowieka, jako konsumenta, jest rzeczą zrozumiałą, że zmniejszenie czasu pracy zawodowej daje mu określony korzyść w postaci większej ilości wolnego czasu. Jeśli na to jednak spojrzeć od strony produkcji, to nie trudno zrozumieć, że zmniejszony czas pracy przy danym majątku produkcyjnym i przy niezmiennym ogólnej ilości zatrudnionych, spowoduje względny spadek produkcji, gdyż wzrost wydajności godzinowej, jak pokazuje doświadczenie wielu krajów jest w stanie tylko w około połowę skompensować zmniejszoną ilość czasu pracy. Ponadto wzrasta kapitałochłonność rozwoju gospodarki związana z mniejszym stopniem wykorzystania majątku trwałego w gałęziach o nieciągłym czasie pracy i z dodatkową mechanizacją i automatyzacją potrzebną dla likwidacji deficytu siły roboczej, wynikłego ze skrócenia czasu pracy.

W Instytucie Planowania przeprowadzono szacunki, z których wynika, że skrócenie czasu pracy np. z 46 do 40 godzin tygodniowo w warunkach roku 1975 spowodowałoby względna stratę dochodu narodowego wytwarzanego poza rolnictwem rzędu 4%. Z tych obliczeń wynika również, że przy stracie rocznej dochodu narodowego rzędu 33 miliardów zł, roczny wzrost ilości wolnego czasu wyniosłby 2,7 mld godzin. Oznacza to, że podejmując taką decyzję społeczeństwo godzi się chwilowo przynajmniej na utratę 12 zł dochodu narodowego na każdą godzinę wolnego dodatkowego czasu.

Słowo „chwilowo” użyłem dlatego, że w dalszej konsekwencji wzrost wolnego czasu sprzyja szybszemu podnoszeniu kwalifikacji zawodowych i szybszemu wzrostowi wydajności pracy, co skompensowałoby po jakimś czasie wyliczone wyżej straty dochodu narodowego.

Warto również zaznaczyć, że strata 12 zł za godzinę wolnego czasu stanowi tylko 30% produkcji czystej wytwarzanej w ciągu 1 godziny pracy w roku 1975 poza rolnictwem. Niemniej jednak strata 4% dochodu narodowego, i odpowiednio spożywania, w naszych warunkach niezadowalającej stopy życiowej jest nieatrakcyjna, zwłaszcza dla grup niskiej i średnio zarabiających, które gotowe są nawet pracować w czasie przewyższającym nominalny czas pracy dla zwiększenia swoich zarobków. Skracanie czasu pracy w

naszych warunkach ma jeszcze szereg dodatkowych mankamentów, jak np.:

- nie zmniejszoby ono ogromnych różnic w ilości wolnego czasu między mężczyznami i kobietami pracującymi
- nie zmniejszoby ono ogromnych różnic w ilości wolnego czasu między mężczyznami i kobietami pracującymi zawodowo na niekorzyść tych ostatnich
- w szeregu dziedzin zatrudniających prawie wyłącznie męską wyścielowaną siłę roboczą jak np. górnictwo i inne mogłyby wystąpić istotne spadki produkcji, rzutujące silnie na całą gospodarkę.

• skracanie czasu pracy ma zawsze charakter skokowy, co powoduje określone zaburzenia gospodarcze.

Wszystkie wymienione cechy skracania czasu pracy nie oznaczają, że nie należy tego wprowadzać, ale wydaje się, że należałoby wprowadzić to w sposób ograniczony, stopniowo, przygotowując rezerwy zatrudnieniowe oraz inne dla uniknięcia zaburzeń w gospodarce, a jednocześnie rozwijając równolegle inne wymienione wyżej kierunki zwiększania zasobów wolnego czasu, które w dużej ilości przypadków są efektywniejsze od skracania czasu pracy zawodowej.

ZASOOSZCZĘDNE USŁUGI I WYROBY

Jeśli zastanowimy się z kolei np. nad rozwojem czasoszczędnych usług i wyrobów, to okaże się, że są one w naszych warunkach, w większości przypadków, znacznie efektywniejszą drogą zwiększania zasobów wolnego czasu od skracania czasu pracy zawodowej.

Rozwój czasoszczędnych usług nie zwiększa w gruncie rzeczy ilości dóbr i usług materialnych, który-

mi społeczeństwo rozporządza. Ten fakt, że bieliznę pierze się w pralni i posiłki przygotowuje w zakładzie gastronomicznym a nie w domu, że przejazdy i obsługa handlowa będą dokonywać się szybciej, nie zwiększają ilości dóbr, którymi rozporządza społeczeństwo, chociaż formalnie, przy obecnych metodach liczenia dochodu narodowego, produkcja stółków i pralni zwiększa ten dochód.

Rozwój tych dziedzin służy zwiększeniu zasobów wolnego czasu i z punktu widzenia ogólnospołecznego jest on efektywny wówczas, kiedy pozwala to czynić tanim kosztem. Ogólnospołeczny koszt rozwoju tych usług polega na tym, że odciągają one część siły roboczej oraz część inwestycji od rozwoju produkcji dóbr materialnych zmniejszając przez to możliwości wzrostu produkcji tych dóbr. Co się tyczy efektów, to oprócz głównego i bezpośredniego efektu, którym jest zwiększenie ilości wolnego czasu, dają one szereg efektów dodatkowych.

Wymienimy niektóre z nich:

- zmniejszenie zakresu prac domowych, poprawa warunków komunikacji, obsługi handlowej itp. powodują również zmniejszenie stopnia zmęczenia i więc wpływają dodatnio na wzrost wydajności pracy.
- rozwój tych usług stanowi odciąganie od prac domowych głównie dla kobiet, zmniejszając w tym zakresie dysproporcje występujące między kobietami a mężczyznami.
- rozwój usług może wpłynąć pozytywnie na aktywizację zawodową części kobiet zamieszkałych w miastach a nie pracujących dotychczas zawodowo.
- szeroki rozwój usług (co wymaga naszych warunków i ich znacznego podniesienia oraz podniesienia ich jakości) zmniejszy różnice w warunkach byto-

wanej przez ludność. Było to następstwem poważnego spadku tej części produkcji rynkowej rzemiosła, która jest zbliżona do pośrednictwa handlu uspołecznionego, wobec silnego ograniczenia zakupów od rzemiosła przez placówki handlu uspołecznionego. Wartość tej produkcji w 1969 r. wyniosła 3,8 mld zł, wobec 4,5 mld zł w 1968 r.

W 1970 r. nastąpiła dalsza redukcja zakupów od rzemiosła przez handel uspołeczniony, mimo ich odciążenia braku na rynku. Ogółem w latach 1969-1970 zakupy te zostały zredukowane o 1/3, tj. do ok. 2,9-3,0 mld zł w 1970 r.

Potrzebne są skuteczne bodźce ekonomiczne oddziaływania na rozwój usług w rzemiośle. Wiele już zostało zrobione w tym zakresie, ale sytuacja obecna wymaga przypuszczenia, iż raczej nastąpił tu regres aniżeli wzrost ekonomicznych bodźców oddziaływania na rozwój usług w rzemiośle, co niewątpliwie zapisze się na minus działalności rad narodowych, mających pełną gestię w zakresie polityki rozwoju rzemiosła na swoim terenie.

Nie bez wpływu na ten stan rzeczy pozostaje nierozwiązany dotychczas w pełni problem stworzenia bardziej skutecznych preferencji

Jeśli chodzi o produkcję rynkową to na przeszkodzie właściwemu rozwiązaniu tego problemu stoi nie brak dostatecznych mocy produkcyjnych w uspołecznionej drobnej wytwórczości, ale zbyt sztywne metody planowania i zarządzania wzorowane na przemiale wielkim i średnim. Metody te ograniczają w sposób istotny możliwości szybkiej reakcji uspołeczniionych zakładów drobnej wytwórczości na zmieniające się różnorodne potrzeby rynku. Ponadto są one źródłem przesterzów administracyjnych w uspołeczniionych zakładach drobnej wytwórczości, które nie muszą przecież być zarządzane na wzór Fabryki Samochodów Osobowych na Żeraniu czy Nowej Huty.

Nie sprzyjają też elastyczności i szybkiemu dostosowywaniu produkcji do potrzeb rynku, wewnętrzne sprzeczności systemu planowania w uspołeczniionej drobnej wytwórczości. Np. jak pogodzić wystrastające z roku na rok zadania akumulacji finansowej w uspołeczniionej drobnej wytwórczości ustalone przez Ministerstwo Finansów z jednoczesnym obowiązkiem realizacji takich — postulowanych w uchwałach rządowych — kierunków rozwoju, które charakteryzują się niską akumulacją (działalność usługowa, poszukiwane na rynku tańsze asortymenty wyrobów, pracochłonne wyroby z surowców wtórnych i odpadów itp.).

Jest rzeczą naturalną, że w sytuacji, w której występują luki w zaopatrzeniu rynku rzemiosło dostarcza te poszukiwane na rynku wyroby, których produkcja systemem rzemieślniczym jest opłacalna. Jest ona często bardziej opłacalna aniżeli działalność usługowa, lecz przede wszystkim dlatego, że działalność produkcyjna zapewnia ciągłość pracy, czego nie da się powieścić o usługach, których przecież nie można „produkcować na skład”.

Stąd też naturalna tendencja w rzemiośle do łączenia działalności usługowej z produkcją wyrobów. Nie tylko zresztą w rzemiośle. Sześć spółdzielni pracy świadczącej określone usługi łączy też działalność z produkcją, gdyż często tylko w ten sposób zapewnić sobie może w pełni rentowną działalność. W tej sytuacji — i to trzeba sobie wyraźnie powiedzieć — ograniczanie produkcji rzemieślniczej prowadzić będzie nie do wzrostu lecz spadku działalności usługowej w tych wszystkich przypadkach, w których sama tylko działalność usługowa nie zapewnia rentowności zakładu rzemieślniczego. Dane za rok 1970 zdają się w pełni potwierdzać tę tezę.

Istotnym bodźcem rozwoju działalności usługowej w rzemiośle powinno być zwiększenie ułatwień w zakresie budowy lokali usługowych ze środków własnych rzemiosła i pomocy kredytowej państwa równie i wówczas gdy jest to połączone z budową pomieszczeń mieszkalnych rzemieślnika. Istotnym bodźcem dla rozwoju usług powinna też być budowa pawilonów usługowych ze środków rzemieślniczej spółdzielczości zaopatrzenia i zbytu. Możliwości w tym zakresie nie zostały wykorzystane. Występujące uprzednio trudności ze znalezieniem wykonawcy takich pawilonów nie mogą obecnie wchodzić w grę, gdyż ograniczenie styku rzemiosła budowlanego z gospodarką uspołeczną

stworzyło w tym rzemiośle poważne, nie wykorzystane rezerwy zdolności produkcyjnych. Spółdzielnie rzemieślnicze mogą i powinny być głównym inwestorem tego rodzaju robót na rzecz samego rzemiosła. Albowiem to co stanowi jedną z istotnych przyczyn hamujących rozwój usług — to właśnie brak lokali.

Podane przykłady bodźcowego oddziaływania na pożądane kierunki rozwoju rzemiosła nie wyczerpują oczywiście wszystkich możliwości w tym zakresie. Pominęto tu m.in. instrumenty polityki fiskalnej o których chcemy mówić w kontekście trzeciego zespołu przyczyn, które ukształtowały obecny stan rzemiosła w Polsce.

SPOŁECZNY KLIMAT

Opinia publiczna wyczulona jest najbardziej na te nieprzewidywalne i społecznie szkodliwe zjawiska w rzemiośle, które dotyczyły nadużyć oraz faktów nadmiernego bogactwa, których nie było w rzeczywistości. Sprawy te komentowane były bardzo szeroko. Przez wiele miesięcy prasa nasza była na alarm podając wielokrotnie te same często przykłady nieuczciwych rzemieślników, robiących kokosowe interesy pod szyldem rzemiosła. O rzetelnym wkładzie pracy ponad 300 tys. rzeszy zatrudnionych w rzemiośle mówiło się w sposób zdawkowy, a więc nie lub bardzo niewiele.

Ukształtowany w takich proporcjach obraz rzemiosła kojarzył się w oczach przeciętnej czytelnika naszej prasy z ponurymi machinacjami podziemia gospodarczego, żerującego kosztem społeczeństwa — ludzi pracy. Pojęcie rzemiosła stało się synonimem świata przestępczego.

Wywołało to uzasadnione rozgoryczenie wśród rzemiosła. Ale nie tylko to. Wytworzony klimat społeczny potęgował rzemiosła wywołał z kolei określone reakcje władz. Słusznie walce z nieliczną grupą kombinatorów (którą n.b. bardzo szybko i skutecznie zajęły się organa ścigania i sprawiedliwości) towarzyszyły zaostrożone rygory wobec całego rzemiosła. Znalazło to swój wyraz przede wszystkim w po-

stać zaostrożenia rygorów, w stosowaniu różnych uprzywilejowanych form opodatkowania rzemiosła oraz nacisku aparatu fiskalnego na rzemiosło.

Nieprzychylny dla rzemiosła klimat wpłynął niewątpliwie na postawę władz terenowych wprowadzając nerwową atmosferę podejrzeń wobec całego rzemiosła. Mogło to również dezorientować niektórych działaczy terenowych w kwestii polityki państwa wobec rzemiosła. Tym też chyba należy tłumaczyć nie zawsze uzasadnione fakty pozabawienia znacznej części rzemieślników większych i małomiasteczkowych prawa do korzystania z uprzywilejowanej formy opodatkowania jaką jest karta podatnika.

Trudno obecnie w pełni ocenić skalę i skutki tego rodzaju decyzji. Należy jednak pamiętać, że ta forma opodatkowania drobnych warsztatów rzemieślniczych stanowiła istotny bodziec rozwoju rzemiosła na wsi oraz na terenie małych miast i osiedli. A na rozwoju tego właśnie rzemiosła, obsługującego ludność wiejską, a jednocześnie oddziaływającego pośrednio i bezpośrednio na wzrost produkcji rolnej, szczególnie nam zależy.

*

Na tie tych uwag, będących próbą oceny aktualnej sytuacji rzemiosła, nasuwa się wniosek generalny. Wydaje się rzeczą konieczną dalsze ugruntowanie wśród terenowych organów władzy podstawowej zasady, że wszelkie poczynania zmierzające do właściwego ukształtowania rzemiosła powinny w ostatecznym efekcie stymulować jego rozwój w interesie pełniejszego zaspokojenia potrzeb ludności.

Rzemiosło może w większym stopniu świadczyć potrzebne ludności usługi oraz może w większym stopniu przyczynić się do likwidacji luk zaopatrzenia rynku w zakresie poszukiwanych przez ludność artykułów i wyrobów rzemiosła. Może też wytwarzać więcej na eksport. Wymaga to jednak przywrócenia właściwego klimatu i właściwej atmosfery społecznej, użyteczności rzemiosła a także większej stabilizacji warunków i perspektyw jego rozwoju.

ORZECZNICTWO

SKUTECZNOŚĆ OŚWIADCZENIA WOLI W IMIENIU PRZEDSIĘBIORSTWA PAŃSTWOWEGO

Zakłady Metalowe Przemysłu Tęrenowego wszczęły przeciwko Fabryce Naczyni Emaliowanych spór arbitrażowy w następujących okolicznościach:

Zakłady złożyły Fabryce zamówienie na wykonanie cynkowania na gorąco określonych ilości zbiorników hydroforowych 500 i 750 l oraz bojlerów 300 l. W kilkanaście dni po tym zamówieniu sporządzone w Fabryce notatki służbowe podpisane przez Dyrektora Naczelnego Zakładu oraz przez dwóch przedstawicieli Zakładów, w której stwierdzono przyjęcie przez Fabrykę zamówienia do realizacji z wyjątkiem cynkowania zbiorników 750-litrowych. W kolejnej notatce służbowej sporządzonej po pewnym czasie, podpisanie tym razem przez Dyrektora Technicznego i Szefa Produkcji wspomnianej Fabryki oraz trzech przedstawicieli Zakładów Metalowych stwierdzono m.in., że Fabryka przyjmuje do produkcji bojler 300 l, z tym że w związku z koniecznością zainstalowania odpowiednich urządzeń pierwsze próby ich cynkowania dokonane będą w marcu, natomiast nie może przyjąć do cynkowania zbiorników hydroforowych 500 l. Ostatecznie nie doszło jednak do wykonania żadnego zamówienia.

W tej sytuacji Zakłady Metalowe wystąpiły przeciwko Fabryce na drodze postępowania arbitrażowego, żądając zasądzenia na ich rzecz odszkodowania odpowiadającego kwocie kar umownych należnych od tych Zakładów odbiorcom hydroforów, którym nie mogły ich dostarczyć na skutek braku ich ocynekowania. Pozwana Fabryka nie uznała zasadności roszczenia zarzucając, że między stronami nie doszło do zawarcia umowy w przedmiocie ocynkowania zbiorników.

Wstępnym orzeczeniem Okręgowa Komisja Arbitrażowa ustaliła, że pomiędzy stronami doszło do zawarcia określonych w pierwszej notatce, stanowiącej potwierdzenie przyjęcia zamówienia.

Główna Komisja Arbitrażowa po rozpoznaniu sprawy na skutek odwołania pozwanej Fabryki, orzeczenie I instancji zmieniła i wniosek oddaliła, przyjmując, że stosunek umowy w przedmiocie świadczenia przez pozwaną Fabrykę na rzecz podytoda usług, których dotyczy spór, nie został skutecznie nawiązany, skoro oświadczenie o częściowym przyjęciu zamówienia wyrażone w pierwszej notatce służbowej złożył jednoosobowo dyrektor pozwanej Fabryki.

Od tego orzeczenia GKA, Przedstawiciel Komitetu Drobnej Wytwórczości złożył rewizję nadzwyczajną.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, orzeczeniem z dnia 27 kwietnia 1970 r. nr BO-868/70, zapadłym w trybie rewizyjnym (zwiększonym), poprzednie swe orzeczenie uchyliła, wypowiadając ostatecznie następujący pogląd prawny:

Do skutecznego podjęcia przez przedsiębiorstwo państwowe zobowiązania w przedmiocie wykonania określonego świadczenia nie jest konieczne jednoczesne współdziałanie dwóch upoważnionych osób. Przy tym wola dwóch upoważnionych do działania w imieniu przedsiębiorstwa osób może być również wyrażona w sposób dorozumiany.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła m.in.:

„Zgodnie z powołanym w orzeczeniu GKA przepisem art. 16 dekretu z 26.X.1950 r. o przedsiębiorstwach państwowych (jednolity tekst Dz.U. 1960 r. nr 18, poz. 111) do składania w imieniu przedsiębiorstwa państwowego oświadczeń w zakresie jego praw i obowiązków majątkowych, wymagane jest współdziałanie dwóch upoważnionych osób, do których należy dyrektor, jego zastępca oraz pełnomocnicy ustanowieni do składania takich oświadczeń. Przepis ten jednak nie stawia wymagania — co trafnie podnosi rewizja nadzwyczajna — aby oświadczenie woli w zakresie praw i obowiązków majątkowych przedsiębiorstwa zostało skierowane do drugiej strony jednocześnie przez dwie upoważnione osoby.

Przyjąć więc należy, że do skutecznego podjęcia m.in. zobowiązania w przedmiocie wykonania określonego świadczenia, nie jest konieczne jednoczesne współdziałanie dwóch upoważnionych osób. Ponadto w braku szczególnego przepisu, określającego sposób oświadczenia woli w tym zakresie, ma zastosowanie art. 60 k.c., a więc wola dwu osób upoważnionych do działania w imieniu przedsiębiorstwa może być wyrażona w sposób dorozumiany.

Główna Komisja Arbitrażowa z uwagi na to, że notatkę (...) stwierdzającą przyjęcie do realizacji zamówienia podpisał, podpisał ze strony pozwanej Fabryki tylko jej dyrektor, uznała, że między stronami

DOKONCZENIE ZE STR. 8

ZYCIE
GOSPODARSTWA

Nr 6 (1012) — 7.II.1971 r.

PROBLEMY RZEMIOSŁA

NIEMADZI

W 1969 r. nastąpiło również zahamowanie wzrostu produkcji eksportowej rzemiosła, której wartość ukształtowała się na tym samym poziomie co w roku 1968 (606 mln zł obiegowych). Wpływ na to z jednej strony miało ograniczenie eksportu rzemiosła w zakresie wyrobów z tworzyw sztucznych (ze 161,3 mln zł w 1968 r. do 89,4 mln zł w 1969 r.) w wyniku przekwalifikowania znacznej części tych producentów do przemysłu prywatnego — a z drugiej poważny spadek eksportu rzemieślniczego do krajów kapitalistycznych (z 59,0 mln zł w 1968 r. do 37,0 mln zł w 1969 r.). W 1970 r. eksport rzemiosła zmniejszył się o ok. 100 mln zł w porównaniu z rokiem poprzednim, tj. do sumy ok. 500 mln zł.

Dlatego jednak zmniejszenie działalności produkcyjnej rzemiosła nie znalazło odpowiedniej rekompensaty we wzroście świadczeń usługowych na rzecz ludności? I tu dochodzimy do drugiego zespołu przyczyn obecnej sytuacji w naszym rzemiośle, które dotyczy środków i metod oddziaływania na jego rozwój.

Jakkolwiek trudno jeszcze w pełni ocenić skutki omawianych wyżej środków mających na celu prawidłowe ukształtowanie rozwoju rzemiosła, jedno nie wydaje się już dziś ulegać wątpliwości. To mianowicie, że podjęte środki okazały się zbyt jednostronne. Miały one bowiem charakter wybitnie prewencyjny i były oparte w przeważającym stopniu na metodach administracyjnego zakazu. Nie wykorzystano natomiast w sposób właściwy ekonomicznych instrumentów polityki gospodarczej państwa w zakresie preferowania pożądanych kierunków rozwoju. W rezultacie obserwujemy istotne zahamowanie rozwoju całego rzemiosła, w tym również i rzemiosła świadczącego usługi dla ludności, co szczególnie w obecnej sytuacji gospodarczej kraju jest niewątpliwie zjawiskiem niekorzystnym.

To, że przyszłość rzemiosła leży w usługach jest truizmem, ale prawdą jest również to, że rozwój działalności usługowej rzemiosła nie da się zrealizować przy pomocy perswazji ani też metodami administracyjnego nakazu czy zakazu.

dla zakładów usługowych w zakresie zaopatrzenia surowcowego i technicznego oraz innych preferencji mających zdecydowany charakter pomocy i zachęty materialnej. Jest to szczególnie ważny, jakkolwiek trudny do rozwiązania problem w warunkach ogólnego spadku zaopatrzenia rzemiosła w surowce i materiały dostarczane przez rzemieślniczą spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu, co niewątpliwie miało również swój wpływ na ogólny spadek dynamiki rozwoju rzemiosła. W 1969 roku zaopatrzenie to uległo obniżeniu o 14 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim, a w 1970 o dalsze ok. 16 proc.

Trzeba też mieć na względzie, że w szeregu rzemiosł działalność produkcyjną prowadzona równolegle z działalnością usługową jest istotnym warunkiem optymalnego wykorzystania zdolności wytwórczych zakładów rzemieślniczych oraz jego rentowności. Jeśli jest to produkcja wyrobów rynkowych nie wytworzonych w uspołecznionym przemyśle drobnym i oparta na legalnych źródłach zaopatrzenia, to powinna być traktowana jako równie użyteczna, co i usługi świadczone w tym samym zakładzie rzemieślniczym. Natomiast bodźce oddziaływanie na wzrost świadczeń usługowych w rzemiośle powinno polegać m.in. na szybszym i bardziej skutecznym rozwiązywaniu uspołeczniionych zakładów drobnej wytwórczości na te potrzeby rynku, które zaspokajane są dotychczas zarówno przez rzemiosło jak i przemysł prywatny.

Gdyby uspołeczniiona drobna wytwórczość potrafiła skutecznie i szybko reagować na te potrzeby oraz w pełni je zaspokajać — rzemiosło musiałoby z konieczności przestać się bardziej zdecydowanie w produkcji na działalność usługową mimo że jest ona mniej rentowna.

Jest to po części analogiczny problem jak z produkcją zaopatrzeniowo-inwestycyjną rzemiosła. Dopóki nie zostaną stworzone warunki dla podjęcia tej produkcji przez przemysł uspołeczniiony, zbyt drastyczne jej ograniczanie w ramach rzemiosła prowadzić może do wspomnianych uprzednio ujemnych zjawisk ekonomicznych.

dzięki wzrostowi wydajności pracy w wyniku rozwoju czasoszczędnej usługi może przewyższyć straty dochodu narodowego związane z rozwojem danej usługi.

Oznacza to, że rozwój tych usług nie pociąga za sobą per saldo żadnych strat dochodu narodowego, przynosząc jedynie korzyści w postaci wzrostu zasobów wolnego czasu w przeciwieństwie do tego, co zawsze występuje przy skracaniu czasu pracy, kiedy wzrost ilości wolnego czasu uzyskuje się kosztem straty dochodu narodowego.

Ważnym dla przykładu usług pralniczych. W przybliżeniu ogólna wydajność pracy pracowników pralni jest co najmniej cztery razy wyższa, niż przy praniu w domu przy pomocy pralki, tzn. że jedna osoba zatrudniona w pralni przez 2000 = 8.000 godzin pracy domowej rocznie. Nakład inwestycyjny na 1 osobę w pralni nie przekracza 100 000 zł. Stąd w poprzednich założeniach straty dochodu narodowego wynikające z zatrudnienia 1 osoby w pralni wynoszą 31 000 zł, a straty z tytułu nakładów inwestycyjnych na ten cel 100 000 razy 0,33 = 33 000 zł, łącznie 64 000 zł.

Z drugiej strony sam wzrost dochodu narodowego wywołany dodatnim wpływem usługi pralniczej na wzrost wydajności pracy wynosi wg poprzednich założeń 10 zł godz. razy 8.000 godz. = 80 tys. zł rocznie, a więc jest większy od wyliczonych poprzednio strat, co dowodzi, że rozwój usług pralniczych nie pomniejsza per saldo dochodu narodowego, przynosząc jednocześnie wzrost ilości wolnego czasu o 8.000 godzin w przeliczeniu na 1 osobę zatrudnioną w pralni.

Zbliżone wyniki otrzymuje się dla gastronomii zakładowej przy chłodzeniu osób samotnych i małych rodzin (przy porównaniu z przygotowaniem domowym posiłków dla

licznych rodzin efektywność działalności usługowej jest znacznie niższa). Podobnie bardzo efektywną jest poprawa warunków komunikacji publicznej przez zwiększenie ilości, a co za tym idzie częstotliwości kursowania wozów i zmniejszenie czasu trawienia na przejazdy i oczekiwanie na środek komunikacji.

Usług czasoszczędnych i pracoszczędnych jest bardzo wiele. Są one dokonywane w różnych sferach, dla różnych grup ludności. Dlatego też nie mają one jednokierunkowej efektywności i rachunek ekonomiczny powinien i może wykazać, które z nich należy rozwijać w pierwszej kolejności, w jakim tempie, w jakich miejscowościach i regionach. Sprawa ta wymaga więc polebieńszych studiów.

Jednakże już przybliżony rachunek wykazuje, że samo tylko rozszerzenie stołówek zakładowych o 100 tys. zatrudnionych i pralni o 50 tys. osób mogłoby zaoszczędzić ponad 1,5 mld godz. tj. średnio ponad 3 godziny tygodniowo dla wszystkich pracujących, przy czym z rozwoju tych usług najwięcej oczywiście skorzystałyby kobiety pracujące, najbardziej obecnie przeciążone pracami domowymi.

Bardzo duże oszczędności czasu i pracy mogłoby przynieść szybsze rozpowszechnienie nowoczesnych lodówek, które oszczędzają ok. 1 godzinę pracy dziennie (wg danych H. Otto) w gospodarstwie domowym a ponadto radykalnie poprawiają regularność i higienę spożywania posiłków, co wywiera b. poważny wpływ na zdrowotność ludności. Gdyby w planie 5-letnim sprzedano

ponad aktualne założenia planowe np. 2 miliony lodówek, to tylko oszczędność czasu na 1 pracującego wzrosłaby o dalsze 1,5 godziny tygodniowo. Tak samo działałoby szybsze rozpowszechnienie wyrobów z włókien syntetycznych, szybszy rozwój gazyfikacji mieszkań itp. Wszystko co powiedziano wyżej wskazuje na to, że przyspieszony rozwój usług i wyrobów czasoszczędnych stanowi w naszych warunkach tani kierunek zwiększania zasobów wolnego czasu, nie powodujący w zasadzie (w odróżnieniu od generalnego skracania czasu pracy) spadku dochodu narodowego dzięki swojemu dodatniemu wpływowi na wydajność pracy.

Oprócz szeregu wymienionych wyżej zalet w porównaniu ze skracaniem czasu pracy warto jeszcze wskazać to, że rozwój usług ma charakter stopniowy, a nie skokowy, nie powoduje więc zaburzeń w produkcji, że może być realizowany nie globalnie, a w sposób selektywny w najbardziej efektywnych kierunkach itp.

Wszystko to wskazuje, że w naszych warunkach przyspieszony rozwój czasu i pracoszczędnych usług i wyrobów jest takim kierunkiem intensyfikacji gospodarki, który równoległe poprawia warunki bytowe ludności i wpływa dodatnio na dochód narodowy.

*

Powstało pytanie: co przeszkadzało i co przeszkadza szybkiemu rozwojowi tych usług?

Sprawa jest oczywista. Ich zbyt wysoka cena, oparta co najmniej na przestrzeganiu zasady rentowności. Jeśli nie na dążeniu do takiego ustalenia wielkości świadczonej usługi i wielkości produkcji, który by pozwolił zrealizować maksymalną sumę zysku ze świadczenia tych usług i sprzedaży wyrobów. W tych warunkach z tych usług i wyrobów może korzystać tylko nieznacz-

usług i wyrobów

wych pomiędzy bardziej zamożnymi grupami ludności, które obecnie już w znacznym stopniu z usług korzystają, a mniej zamożnymi, które z nich nie są w stanie obecnie korzystać.

Dla poszczególnych rodzajów usług można wyliczyć wpływ wszystkich wymienionych wyżej czynników na efekty, które one przyniosą i nakłady, które one za sobą pociągają w oparciu o równania bilansowe inwestycji i zatrudnienia w gospodarce narodowej, bez rozwoju tych usług i przy ich rozwoju.

Z przybliżonego rachunku przeprowadzonego przeze mnie wynika, że jedna osoba zatrudniona w usługach przez sam fakt obciążenia bilansu zatrudnienia powoduje spadek dochodu narodowego o 31 tys. zł rocznie, każda zaś złotówka inwestycji na wydatki na rozwój usług powoduje stratę dochodu narodowego w wysokości 33 groszy. Korzyści z rozwoju usług wyrażają się po pierwsze, jako wartość zwiększonych zasobów wolnego czasu zwiększonych w podanej poprzednio wyceny 12 zł za 1 godzinę dodatkowego wolnego czasu oraz jako wartość wzrostu dochodu narodowego, wynikająca z dodatniego wpływu rozwoju usług na wydajność pracy i wynosząca ok. 10 zł na każdą godzinę zwiększonych zasobów wolnego czasu.

Ponieważ wydajność pracy w przedsiębiorstwach usługowych — jest na ogół kilka razy większa aniżeli przy analogicznych pracach wykonywanych w domu, to efekty są najcięższej znacznie większe od nakładów, przy czym zdarza się także, że sama wartość dodatkowego dochodu narodowego, wytworzonego

Hurt pragnie uwolnić się od wszelkich nieślusznosci obciążających go strat, które pogarszają wyniki jego pracy, bez jakiegokolwiek jego wprawy. Ręczne trzepanie worków nie daje żadnej możliwości dokładnego opróżnienia worka z maki ziemniaczanej i jest niesygnalizującym pracochłonne, na co brak i ludzi i czasu.

Na pewno opłacałoby się zakupić urządzenie do mechanicznego trzepania worków, które byłoby zamontowane w ciągu jednego roku.

Wreszcie jest jeszcze jedno wyjście, tj. nakazanie przemysłowi ziemniaczancemu, aby wszystkie dostawy maki ziemniaczanej do hurtu spożywczego wysyłał wyłącznie w mocnych, kilkuwarstwowych workach papierowych, które dadzą się dokładnie opróżnić z maki ziemniaczanej. Nie stosować worków jutowych.

Stare przysłowie mówi: „Ziarno do ziarna, złote do złota”. Musimy się nauczyć pracować gospodarnie, oszczędnie.

MGR SYLWESTER WACHNIEW

KSZTAŁCENIE EKONOMISTÓW NA STUDIACH DLA PRACUJĄCYCH

Po 26 latach od otrzymania świadectwa dojrzałości zdecydowałem się na studia ekonomiczne dla pracujących, zachęcony między innymi właśnie reformą studiów, która umożliwiała zdobycie wyższego wykształcenia w skróconym okresie 4-5 lat. Po tak długiej przerwie niełatwo było przestawić się z myślenia konkretnego w praktyce do sporadycznej na myślenie abstrakcyjne, teoretyczne. Nauka sprawiała mi, zwłaszcza w początkowym okresie, bardzo duże trudności. Zarządzałem przeto, że poprzestanę na pierwszym stopniu i nie kryłem tego postanowienia wobec kolegów i znajomych.

Obecnie jestem na drugim semestrze studiów uzupełniających Magisterskiego. Uległem presji środowiska. Kiedy po obronie pracy dyplomowej opowiadałem moim interlokutorom, że rezygnuję z dalszego studiowania, bo praktycznie nie daje mi ono żadnej dodatkowej korzyści, prawie wszyscy reagowali mniej więcej w ten sposób: „Ale, co ty zwariowałeś, a co to za dyplom? Co to za tytuł, „dyplomowany ekonomista”? Liczy stopień magistra. Siabsi od ciebie zgłaszają się na „SUM, a ty nie chcesz?”. Nie wiedziałem, czy to przejaw złośliwości, czy też lepszej wskazówki, zwłaszcza, że jedynym powodem mojej opinii wykazywały przede wszystkim znajomi pracownicy naukowo-dydaktyczni, więc zaciągając reby przygotowałem się do egzaminu wstępnego, no i będę się jeszcze męczył cały rok 1971.

Studiowanie zaczęte, pomimo swojej społecznej użyteczności, jest u nas ściśle prywatną sprawą. Zakład pracy na ogół nie wykazuje prawie żadnego tym zainteresowania i nie zaznacza swojej obecności choćby w sukcesach studiującego, nie mówiąc już o jakimś wsparciu w obliczu niepowodzeń czy trudności. Znamym mi wyjątkiem jest resort komunikacji.

Proces kształcenia nie jest u nas właściwie zorganizowany. W czasie moich studiów zawsze trzeba było czekać na programy i podręczniki „z rąk” odpowiednio. Osoby ściśle „również” bardzo odzwierciedlały do egzaminu wstępnego, no i będę się jeszcze męczył cały rok 1971.

Za niecelowo również uważam dążność do nadmiernej włączania szczegółów, które może są potrzebne do dyskusji naukowych, ale zupełnie nieprzydatne w praktyce. Niektóre dyscypliny np. statystyka trzeba by, moim zdaniem, potraktować encyklopedycznie, rezygnując z bardzo pracochłonnego ewidencjonowania, o których już i tak w krótkim czasie się nie pamięta.

Nie należałoby również praktykować nieprawdziwych twierdzeń, np. że w przedsiębiorstwach uspołecznionych nie ma kolizji interesów grupowych z ogólnospołecznymi, że nie ma u nas poczucia alienacji itp. hasła oparte tylko na wierze, że w socjalizmie ludzie przestali być ludźmi, a stali się aniołami. Studenci zaczęli wiedzieć z autopsji, że rzeczywistość jest zupełnie inna.

Niewątpliwie studia magisterskie są pełniejsze, powiadałbym „zaokrąglają” wiedzę ekonomiczną absolwenta, ale do wykonywania zawodu zupełnie wystarczy etap zawodowy, zwłaszcza że wobec szybkiego rozwoju nauki i techniki każdy nabyty stopień wiedzy powinien być uzupełniany studiami podyplomowymi. Ciężar zagadnienia leży jednak w rozdźwięku między wiedzą oficjalnie głoszona a tą wiedzą, która musi być stosowana w praktyce, często bardzo dalekiej od teorii, jak powinno i mogłoby być dlatego, że model i styl zarządzania gospodarką nie dostosowują się do wymagań życia.

ALBIN LITWINIUK

Zamieszczony niżej artykuł Bronisława Ficka poddaje krytyce rozwiązania systemu bodźców ekonomicznych, który przygotowany został w ubiegłym roku. To, co jest w artykule przedmiotem krytyki systemu stało się przesłanką jego zawieszenia. Krytyka zawarta w artykule nie wyczerpuje, naszym zdaniem, wszystkich problemów ani w zakresie rozwiązań omawianego systemu, ani — tym więcej — w zakresie strukturalnych warunków ekonomicznych, polityki gospodarczej itd. Artykuł ten traktujemy jako wstęp do nowej fazy dyskusji, do której zapraszamy wszystkich zainteresowanych. Jako pismo, które popularyzowało ten system, jesteśmy w takiej dyskusji żywotnie zainteresowani.

REDAKCJA

PODEJMOWANY w ostatnim okresie wysiłek w kierunku intensyfikacji rozwoju gospodarki nie zdążył jeszcze przynieść odczuwalnych rezultatów, ani uruchomić rezerw, zdolnych do uniknięcia kryzysu. Naustal on, zanim jeszcze gospodarka zdążyła przestawić się na intensywną formę rozwoju. Trudności powstały nie tylko z powodu zbyt długiego stosowania ekstensywnych metod gospodarowania, ale także z zacięciem niedoskonałych mechanizmów ekonomicznych, których modernizację podjęto zbyt późno i nie zawsze w sposób w pełni racjonalny. Narastające trudności i napięcia gospodarcze usiłowano opanować przez ostre hamowanie siły nabywczej ludności. Oznaczało to przerzucenie skutków niepowodzeń gospodarczych na barki społeczeństwa. Polityka ta ciążyła nad wszystkimi próbami zreformowania mechanizmów ekonomicznych.

Jednym z centralnych posunięć, mającym dokonać zwrotu w kierunku intensyfikacji gospodarki i wykorzystania tkwiących w niej rezerw miał być nowy system bodźców ekonomicznych. Zawierał on niewątpliwie elementy konstruktywne. Założenia rozszerzenia horyzontu czasowego działania bodźców, uzależnienia wzrostu plac od sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw i oderwania bodźców od planów rocznych — były kierunkowo słuszne.

Jednak nad opracowaniem tego systemu zaciążyła podstawowa sprzeczność mijającego okresu polityki ekonomicznej. Miał on pobudzić do wysokiego wzrostu wydajności pracy. Ale walka o wysoką wydajność może mieć powodzenie tylko w warunkach realnie rosnących plac, to znaczy odpowiednio wysokiego opłacenia rosnącej wydajności pracy. Tymczasem narastające trudności gospodarcze nakazywały twórcom systemu hamować wzrost plac i siły nabywczej. Stwarzało to sprzeczność, w którą całkowicie zawiązał się nowy system bodźców.

Niezależnie od tej podstawowej sprzeczności nad rozwiązaniami systemu zaciążyła także metoda jego opracowania. Najbardziej nawet drobne decyzje podejmowane arbitralnie i w niebywale wąskim gronie bez dostatecznej i rzetelnej konsultacji z załogami fabrycznymi i środowiskiem ekonomistów. Kiedy w trakcie wdrażania systemu w zakładach pracy wysuwano liczne obiekcje i zastrzeżenia, nie były one brane pod uwagę.

Ideowy schemat nowego systemu bodźców był prosty. Każde przedsiębiorstwo miało otrzymać pewną liczbę różnych zadań gospodarczych, określonych docelowo na pięć lat naprzód, i stosownie do stopnia realizacji tych zadań miał wzrastać jego fundusz premiiowy pracowników umysłowych — a z kolei stosownie do wzrostu tego funduszu — wzrastać miał fundusz podwyżek plac robotników. Jednak ten pozornie prosty schemat uległ niebawemu skomplikowaniu, gdy usiłowano go wmontować w złożoną strukturę mechanizmów ekonomicznych funkcjonujących w przemyśle.

Rozwinięty i wdrażany w ostatnich miesiącach system bodźców obciążony jest kilkoma podstawowymi wadami. Pierwszą jest wbudowanie w system licznych mechanizmów hamujących na celu blokowanie i hamowanie wzrostu plac. Drugim jest niewiara w skuteczność działania syntetycznych mierników

oceny działalności przedsiębiorstw i wynikająca stąd dezintegracja systemu. Trzecią jest nadmierne skomplikowanie systemu powodujące, że stał się on niezrozumiały i niekomunikatywny, a także wytworzenie konfliktów między grupami pracowników.

MECHANIZMY BLOKUJĄCE WZROST PLAC

Mechanizmy blokujące wzrost plac są w systemie bardzo liczne. Osłabiałyby one w ogromnym stopniu bodźcowe działanie systemu. W przyjętym rozwiązaniu popelniono, jak się zdaje, elementarny błąd psychologiczny. Polegał on na określeniu z góry — na okres pięcioletni — górnych i nieprzekraczalnych granic wzrostu funduszu premiiowego, a zatem i wzrostu plac załogi, możliwych do osiągnięcia pod warunkiem pełnego zrealizowania wszystkich wyznaczonych zadań. Granice te nie były atrakcyjne i odsłaniały pracującym na długim okresie pięcioletni bardzo tylko skromne i niezadowalające oczekiwania perspektywy. Co więcej, system zamknął prawie wszystkie inne możliwości wzrostu plac. Założono bowiem, że cały w ogóle wzrost poziomu plac ma się w zasadzie rozegrać wyłącznie przez nowy system bodźców i że nawet przekroczenie wyznaczonych zadań nie może pociągnąć za sobą wzrostu plac ponad wyznaczone pułapy. Oznaczało to — niezależnie od konsekwencji nadmiernego udziału rachunkowej części plac w placach kalkulacyjnych — także sparaliżowanie systemu awansowego, dla którego w planowanym na 1971 rok funduszu plac nie przewidziano już środków. Eliminacja systemu awansowego jako istotnego czynnika wzrostu poziomu plac — była poważnym nieporozumieniem. System awansowy jest elementarnym bodźcem skłaniającym pracowników do podwyższania kwalifikacji zawodowych i podejmowania bardziej odpowiedzialnej pracy i nie da się tego zastąpić żadnymi premiami ani dodatkami do plac.

Określenie założonego pułapu wzrostu plac jako nieprzekraczalnego wytworzyłoby silną presję na zaniżanie części plac w placach kalkulacyjnych i eliminowałoby ich zainteresowanie osiąganiem wyników lepszych od wyznaczonych. Zadaniami. Przeczyło to zasadzie negatywnego ujawniania istniejących rezerw i powodowało, że system mógłby funkcjonować tylko w warunkach nasilonej kontroli zewnętrznej.

Blokowanie wzrostu plac miało także miejsce w rozwiązaniu mechanizmu wzrostu plac robotników w stosunku do wzrostu plac pracowników umysłowych. O ile wzrost premii pracowników umysłowych następował miał stosownie do realizacji zadań, o tyle wzrost plac robotników miał być częściowo pokrywany w drodze redukcji i zatrudnienia robotników. Określały to współczynniki korygujące, ograniczające automatyczny wzrost plac robotników w stosunku do wzrostu plac pracowników umysłowych.

Sama idea zastosowania urządzeń ekonomicznych wytworzących zainteresowanie przedsiębiorstwa eliminacją przerosłów zatrudnienia jest niewątpliwie konstruktywna i słuszna. Jest faktem, że w naszych przedsiębiorstwach przerosły zatrudnienia istnieją zarówno wśród robotników jak i pracowników umysłowych i że, z drugiej strony, przedsiębiorstwa nie wykazują do-

statecznego zainteresowania eliminacją tych przerosłów i są skłonne do ekstensywnego rozwoju produkcji. Ale walki z przystoiami zatrudnienia nie można prowadzić w warunkach stagnacji plac. Nie może ona wówczas mieć powodzenia. Warunkiem skuteczności wszelkich mechanizmów, których zadaniem jest wprowadzenie zainteresowania do oszczędnej gospodarki siłą roboczą jest aktywna polityka plac i przyspieszenie ich dynamiki. Sukces w zakresie racjonalizacji zatrudnienia może być osiągnięty wyłącznie wówczas, gdy rosną place realne i poziom życia ludności. W naszym systemie bodźców usiłowano osiągnąć ten sukces w warunkach gwałtownej dynamiki plac. Było to całkowicie nierealne. Stąd też funkcja ekonomiczna zastosowanego rozwiązania ograniczała się w istocie do blokowania wzrostu funduszu plac.

Blokowanie wzrostu plac w założeniach systemu bodźców miało także miejsce w przyjętej metodzie ustalania bazowego funduszu premiiowego i w zasadach jego korek-

kowymi musiałoby w praktyce stwarzać poważne trudności. Zadania te miały być adresowane do przedsiębiorstwa jako całej załogi, a ich realizacja miała decydować o wzroście plac całej załogi. O ile jednak praca każdego ognia przedsiębiorstwa wywiera wpływ na kształtowanie się wskaźnika syntetycznego, o tyle przy zadaniach odcinkowych wcale tak nie jest. Zadania odcinkowe zwykle wykonywane są przez niektóre tylko komórki przedsiębiorstwa lub grupy pracowników. Decydowałyby jednak o wzroście plac wszystkich komórek, a więc także tych, których praca w najmniejszym stopniu nie wiąże się z realizacją poszczególnych zadań. Zakres oddziaływania zadań odcinkowych jest na obszarze przedsiębiorstwa ograniczony, a nie powszechny. Nie można zatem od wykonania tych zadań uzależnić premii wszystkich pracowników, gdyż wówczas albo otrzymują oni premie za osiągnięcia, do których wcale się nie przyłożyli, albo też nie otrzymują premii z powodu niewykonania prac, z któ-

rych konfliktów mogła być zasada wykorzystywania rezerw zjednoczeń tylko na rzecz funduszu podwyżek plac robotników z wyłączeniem funduszu premiiowego pracowników umysłowych. Rezerwy te miały być uruchamiane w przypadku niewykonania przez przedsiębiorstwo zadań z przyczyn od niego niezależnych.

Istotnym źródłem konfliktów był mechanizm wyznaczania zadań premiiowych. Teoretycznie system opierał się na zasadzie postępu ekonomicznego i miał być oderwany od planów. W rzeczywistości oparł się na dyrektywnie wyznaczonych zadaniach, które mniej lub więcej musiały się wiązać z planem. Powstawały tu trudności, bo zadania trzeba było ustalić na okres pięcioletni, zanim jeszcze opracowany został plan pięcioletni. Przy ustalaniu zadań, a także w przyszłości w przypadku konieczności dokonywania w nich zmian, mogłyby powstać konflikty na tle przeciwnych tendencji przedsiębiorstw i wyższych ośrodków dyspozycyjnych.

O SYSTEMIE BODŹCÓW

BRONISŁAW FICK

ty stosownie do planowanego wzrostu zatrudnienia.

Ustalenie bazowej wielkości funduszu premiiowego miało tu podstawowe znaczenie, gdyż stanowił punkt wyjścia, od którego miał być liczony wzrost plac pracowników umysłowych. Za bazowy fundusz przyjęto fundusz faktycznie w 1970 r. wykonany. Oznaczało to zmniejszenie bazy wyjściowej we wszystkich przedsiębiorstwach, które z najrozmaitszych przyczyn w 1970 roku nie uzyskały prawa do pełnego planowanego funduszu premiiowego. W przedsiębiorstwach tych konsekwencja niekorzystnej sytuacji w 1970 r. rozciągałaby się więc na okres następnych pięciu lat.

Bazowy fundusz premiiowy podlegał miał korekcie z tytułu planowanego wzrostu zatrudnienia, ale jedynie pracowników inżynierskich ruchu zaplecza technicznego. Z korekty wyłączeni byli pracownicy komórek zarządu i pracownicy administracji. Tak więc nawet akceptowany plan (a więc konieczny i uzasadniony) wzrost liczebności tych pracowników miałby powodować mechaniczne obniżenie się ich przeciętnych premii.

Wysiłek w kierunku zablokowania wzrostu plac znalazł swój wyraz także w reformie funduszu zakładowego, podjętej w 1970 r. Reforma ta ograniczyła wydatnie możliwości wzrostu funduszu zakładowego. W praktyce nie mogłoby on wzrastać szybciej aniżeli zatrudnienie przedsiębiorstwa i zawierałoby bardzo tylko słabe bodźce do poprawy warunków ekonomicznych przedsiębiorstw.

ZADANIA SYNTETYCZNE I ODCINKOWE

Istotnym mankamentem systemu bodźców jest ograniczenie w nim roli mierników syntetycznych, przy równoczesnym przywiązaniu nadmiernej wagi do zadań odcinkowych. Rola wskaźnika syntetycznego ograniczono do 25 proc. funduszu premiiowego, przy czym premie związane z poszczególnymi zadaniami premiiowymi miały się kształtować zupełnie niezależnie od siebie. Było to głęboką dezintegracją systemu. Powstawało bowiem w istocie w każdym przedsiębiorstwie tyle funduszy premiiowych, ile było zadań premiiowych, a każdy z tych funduszy miał się kształtować niezależnie od pozostałych. Brak czynnika integrującego system (była nim dotychczas rentowność przedsiębiorstwa) musiałby powodować rozdroźnienie kierunków zainteresowania i wadliwe funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Uwypuklenie roli zadań odcinkowych było niewątpliwie wbrew uzasadnieniu do dokonywania działania wskaźników syntetycznych. Związanie aż 75 proc. funduszu pracowniczego z zadaniami odcinkowymi musiałoby nasuwać zastrzeżenia: realizacja wszelkich zadań odcinkowych znajduje bowiem swoje odbicie we wskaźniku syntetycznym, a zatem zadania te powinny co najmniej wchodzić w skład wskaźnika syntetycznego, nie zaś stanowić oddzielne źródło premii.

Ograniczenie roli wskaźnika syntetycznego miało nastąpić także w centralach zjednoczeń. Nasuwało to wątpliwości, gdyż jednym w istocie wykładnikiem efektów ekonomicznych branży przemysłowej może być wskaźnik syntetyczny. Unifikacja i typizacja części, podzespołów itp. wskaźniki to ważne zadania, ale nie one świadczą o dobrych lub złych wynikach działalności ekonomicznej branży przemysłowej i nie one stanowią powinny główny kierunek wysiłku centrali zjednoczenia kierującej ekonomiką grupy przedsiębiorstw.

Manewrowanie zadaniami odcin-

rymi nie mieli najmniejszej styczności.

Założony sposób funkcjonowania niektórych zadań odcinkowych nasuwał wątpliwości. Dotyczy to zwłaszcza zadań z zakresu zmniejszenia braków i z zakresu eksportu. Zadanie zmniejszenia braków stanowiło się najpotężniejszym bodźcem ekonomicznym całego systemu. Rozwiązano je bowiem odmiennie od innych, na fundusz podwyżek plac robotniczych przechodziła miała połowa kwoty oszczędności uzyskanej ze zmniejszenia braków, a wzrost plac z tego tytułu mógł nawet przekraczać wyznaczony górny pułap. Czyżby to zadanie z zakresu braków zadaniami dominującym nad innymi. Tymczasem zadanie to — aczkolwiek ważne — w żadnym przypadku nie odzwierciedla ogólnych wyników działalności przedsiębiorstwa, a w pewnych przypadkach może przeciwdziałać postępowi technicznemu, zwłaszcza przy wprowadzeniu nowej technologii lub produkcji nowych wyrobów, kiedy procent braków okresowo może się zwiększać. Sposób stosowania tego zadania powodowałby ponadto powstawanie nieuzasadnionych nierówności między przedsiębiorstwami. W lepszej sytuacji znalazłoby się te przedsiębiorstwa, które w 1970 r. miały duży procent braków oraz te, które używają do produkcji drogich surowców i półfabrykatów, przy których nawet niewielkie zmniejszenie procentu braków daje od razu duże kwoty oszczędności.

Równie wątpliwa jest przyjęta konstrukcja zadania odcinkowego z zakresu eksportu. Premia za to zadanie wzrastała miała oddzielnie z tytułu wzrostu jego opłacalności, przy równoczesnym stosowaniu rozmaitych korekt, tak że stanowiła konstrukcję niejasną i zawiłą, odbiegającą przy tym od dotychczasowych zasad obliczania wyników ekonomicznych eksportu i niezgodną z nowymi zasadami systemu finansowego.

SKOMPLIKOWANIE SYSTEMU I JEGO WEWNĘTRZNE KONFLIKTY

System bodźców został niebawem skomplikowany. Daleko idące uszczerpkowanie systemu byłoby konieczne, jeśli uzna się za słuszny pogląd, że tylko takie bodźce działają, które są rozumiane przez pracowników. Stopień zawiłkości systemu bodźców jest tak znaczny, że zrozumienie jego zasad następczo trudności nawet ekonomistom. System operował konstrukcjami nie spełniającymi żadnych ekonomicznych funkcji. Dotyczy to przede wszystkim pojęcia 100 punktów premiiowych i zasad wzrostu wartości punktu premiiowego oraz pojęcia 1000 jednostek premiiowych, stosowanego przy rozdziale funduszu premiiowego. Punkty premiiowe były konstrukcją zupełnie jałową, ponieważ w istocie nie oznaczały nic innego, jak tylko procentowy podział bazowego funduszu na części i procentowy wzrost każdej z tych części przy realizowaniu zadań premiiowych. Konstrukcja 1000 jednostek premiiowych nie była zbyt jasna i zbędnie usztywniała zasady podziału funduszu między pracowników.

Działanie systemu bodźców musiałoby wytworzać konflikty między grupami pracowników i konfliktami przy wyznaczaniu i ewentualnych zmianach zadań premiiowych. W systemie przyjęto, że jednym ze źródeł środków tworzących fundusz podwyżek plac robotników mają być potrącenia premii pracowników umysłowych, dokonane z tytułu działania „rozmaitych sankcji”. Zasada ta powodowała, że robotnicy mogliby być zainteresowani niewykonaniem pewnych zadań przez pracowników umysłowych. Innym źródłem niepotrzeb-

utrzymanie silnego napięcia zadań byłoby bardzo trudne. Byłoby może możliwe przy trwałym utrzymywaniu potężnej kontroli zewnętrznej i nacisku administracyjnego. Jednak system bodźców, który może działać tylko w warunkach takiej kontroli, jest złym systemem bodźców. Problem napięcia zadań miałby dla systemu duże znaczenie, bowiem przyjęte w nim założenie, że możliwe jest utrzymanie stabilności zadań przez okres pięcioletni wydaje się nierealne. Zmiany zadań byłyby niezbędne. Dokonywałyby się w sytuacjach konfliktowych, a zachwianie się stabilności i prawidłowego napięcia zadań premiiowych musiałoby spowodować natychmiastowe załamanie się całego systemu bodźców.

Słabości systemu nie można usunąć od razu. Musiałby on ulec głębokiej przebudowie, a jego poprawki wymagałyby podjęcia prac studialnych, szerokich konsultacji, a także zebrania pewnych doświadczeń. Prowadzenie eksperymentu w skali całego przemysłu byłoby przedsięwzięciem ryzykownym. Doświadczenia zakładów, które stosują system od lipca 1970 r. są jeszcze zbyt nikłe i niepodobna wyciągać z nich wniosków. W obecnej postaci system nie nadaje się do wprowadzenia w życie choćby ze względu na to, że nastawiony on jest na blokowanie wzrostu plac, co stoi w sprzeczności z podejmowanymi obecnie wysiłkami przyspieszenia dynamiki plac i nową polityką ekonomiczną w tym zakresie.

W tych warunkach słuszne i niezbędne jest zawieszenie wprowadzenia w życie i powrót do stosowania dotychczas systemu premiiowania. Jest to oczywiście rozwiązanie paliatywne. Prace nad usprawnieniem systemu bodźców muszą być niezwłocznie podjęte, tak, aby okres zawieszenia reformy bodźcowej był jak najkrótszy. Zawieszenie systemu wymaga podjęcia szeregu przedsięwzięć dotyczących opracowania planu funduszu plac na 1971 r., systemu funduszu zakładowego, systemu premiiowania pracowników umysłowych, a także systemu bankowej kontroli funduszu plac. Przedsięwzięcia te mają na celu stworzenie warunków dla przyspieszenia wzrostu poziomu plac pracowników w granicach możliwych z punktu widzenia sytuacji gospodarczej kraju.

Weryfikacja planu funduszu plac uwzględniłaby włączenie do planu środków potrzebnych na awansowanie pracowników, prawidłowe opłacenie wzrostu wydajności pracy. Fundusz zakładowy będzie ponownie oparty na dawnych zasadach, zgodnie z którymi wzrasta on stosownie do poprawy wyników ekonomicznych. Zamierza się stworzyć szersze możliwości wykorzystywania przez przedsiębiorstwa oszczędności funduszu plac, wytworzących się w trybie korekty bankowej tego funduszu. Do dawnego systemu premiiowania pracowników umysłowych wprowadza się szereg poprawek, które go uproszczą i dostosują do obecnych warunków.

We wdrożeniu nowego systemu bodźców włożono w przedsiębiorstwach ograniczony ładunek pracy. Dokonano licznych, głębokich analiz, rozpoznano rezerwy i zakreślono środki i sposoby ich wykonywania. Pracy tej nie można zmarnować. Można ją będzie w pełni wykorzystać przy operowaniu zasadami dotychczasowego systemu bodźców i w działalności przedsiębiorstw w najbliższym okresie.

Do spraw tych powrócimy.

ZYCIE
GOSPODARSTWA 9

Nr 6 (1012) — 7.II.1971 r.

MIJESCE MIĘDZYNARODOWEGO SPOTKANIA EKSPERTÓW TARGI LIPSKIE NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA 14 do 23. III. 1971

W Lipsku można uzyskać informacje, nawiązać kontakty i pomysłnie załatwić wszelkie sprawy handlowe. Rozmieszczenie według kompleksów zainteresowań i, branż, odpowiadające charakterowi targowemu, obecność przedsiębiorstw produjących na rynku międzynarodowym oraz sprawne usługi stanowią dobrą gwarancję racjonalnej informacji i skutecznej decyzji.

Okolo 200 międzynarodowych fachowych odczytów oraz sympozjów, kolokwium i kongresów wpłynę na powzięcie przez Was decyzji o znaczeniu dla dalszej przyszłości.

Informacje w sprawie wyjazdu do Lipska oraz legitymacje targowe można otrzymać w biurach podróży GROMADA, ORBIS, PTTK, PZM, SPORTS-TOURIST, TURYSTA i w oddziałach tych biur.

139-0

w branży gospodarczej, nie stwarza koniecznych podstaw, a najczęściej wręcz uniemożliwia wprowadzenie i utrwalenie prawidłowej organizacji w poszczególnych elementach działalności tego zakładu. Należy tu bowiem uwzględnić fakt, że organizacja jest jedną z pochodnych funkcji zarządzania.

Z tych względów niezbędne jest usprawnianie, na wszystkich szczeblach, przepływu informacji, jak i całego procesu decyzyjnego. Może to być realizowane poprzez analizę podziału zakresu prac, odpowiedzialności za jej wyniki, wzajemnej koordynacji i innych podstawowych powiązań poszczególnych komórek organizacyjnych.

Nie można zatem uzyskać dostatecznej efektywności przy rozwią-

zadniczy sposób utrudniać ich wdrażanie.

Poza tym to sprzężenie czynników administracyjnych i politycznego we wspólnym oddziaływaniu wraz z organizatorami na określone środowisko ma decydujące znaczenie w jego aktywizacji wokół najbardziej żywotnych problemów dotyczących zakładu pracy. Dotychczasowa praktyka wykazuje bowiem, że największą trudnością jaką ma do pokonania organizator swojej działalności, polega na przełamaniu niechęci dotyczących jakichkolwiek zmian w odniesieniu do stanu istniejącego. Jeśli potrafi się przełamać tę barierę i uzyskać się społeczną akceptację dla proponowanych przedsięwzięć, wówczas ich realizacja nie stwarza już poważniejszych problemów. Aby jednak zamierzenia te mogły być dokonane

— brak im odpowiedniego statusu prawnego, a także nie uregulowano do tej pory w dostateczny sposób zagadnień formalnych, w oparciu o które miały być realizowane współpracy z poszczególnymi zakładami.

Poza tymi ośrodkami funkcjonują dwa zakłady doświadczalne, które zajmują się podobną problematyką. Zakłady te działają przy resortowych instytutach naukowo-badawczych.

W przemyśle maszynowym przy Instytucie Organizacji Przemysłu Maszynowego istnieje Zakład Doświadczalny Organizacji Przedsiębiorstwa „Organ”. Zajmuje się on przede wszystkim projektowaniem i wdrażaniem nowych rozwiązań, jak i usprawnianiem stanu istniejącego. W jego działalności dominują jednak opracowa-

nie naszej gospodarki, na tory intensyfikacji. Dźwignią tą jest modernizacja systemów zarządzania, na wszystkich szczeblach oraz usprawnianie organizacji działania poszczególnych układów, a w szczególności procesów produkcyjnych. Prace te nie mogą być jednak realizowane sporadycznie, w sposób „akcyjny”, przez przypadkowych ludzi, którzy mając nawet jak najlepsze intencje nie są do tej działalności odpowiednio przygotowani.

Jak ważne są te zagadnienia niech świadczy fakt, że od wielu lat właśnie nasz przemysł stoczniowy, chłuba naszej gospodarki w zakresie osiągnięć technicznych, cierpi na chroniczną chorobę prymitywizmu organizacyjnego i systemu zarządzania już w skali samego przedsiębiorstwa przemysłowego i jego poszczególnych szczebli.

Wprowadzanie nowoczesnej organizacji czy nawet jej usprawnianie wymaga rzetelnej wiedzy w tym zakresie, która obok znajomości plan państwowy w zakresie powiększenia pogłowia zwierząt został przekroczony. W spółdzielczych i państwowych gospodarstwach rolnych republiki wyhodowano 7,7 mln szt. młodzieży, i w końcu 1970 r. pogłowie zwierząt osiągnęło 21,4 mln sztuk.

Na podkreślenie zasługuje również to, że w ciągu 1970 r. w spółdzielczych i państwowych gospodarstwach rolnych wybudowano 5438 pomieszczeń dla zwierząt. Jest to o 6 proc. więcej, niż przewidywał plan. Rolnicy mongolscy w 1970 roku zebrali 326,5 tys. ton zboża, co daje 272 kg na jednego mieszkańca.

W 1970 r. oddano do eksploatacji wiele nowych przedsiębiorstw przemysłowych i innych obiektów gospodarczych. Wśród nich kombinat mięsny o mocy produkcyjnej 15 tys. ton wyrobów mięsnych rocznie i fabrykę mycia wełny o mocy 2 tys. ton mytej wełny w mieście Czajbalsan, zakłady pasz przemysłowych w Char-Chorynie i Bulganie, zakład utylizacji surowców pochodzących z hodowlanego w Char-Chorynie, zakłady odzieżowe, pierwszą linię produkcyjną elektrociepłowni nr 3, kombinat mięsny o mocy 30 tys. ton wyrobów mięsnych w Ulan-Bator, oddziały remontu traktorów w państwowych gospodarstwach rolnych Ingeltolaj i Ustaj itd. Jednocześnie przeprowadzono rekonstrukcję istniejących przedsiębiorstw, rozbudowywano wydziały, wprowadzono nowe maszyny i urządzenia. Ogólnie w 1970 r. gospodarka narodowa wzbogaciła się o nowe trwałe środki produkcyjne wartości 1,2 mld tugrików.

W 1970 r. osiągnięto znaczne wyniki w poszerzeniu i umocnieniu bazy paliwowo-energetycznej, w rozwoju produkcji materiałów budowlanych oraz szeregu gałęzi przemysłu lekkiego i spożywczego. Według wstępnych danych w 1970 r. przedsiębiorstwa przemysłu paliwowo-energetycznego zwiększyły produkcję w porównaniu do roku poprzedniego o 3 proc., przemysłu metalowego o 31 proc., odzieżowego o 9 proc., poligraficznego o 3 proc. Pozyskanie okragłego drewna i tarcicy wzrosło o 14 proc., materiałów budowlanych o 30 proc. Według wstępnych danych wzrost globalnej produkcji przemysłowej w 1970 r. w porównaniu z rokiem poprzednim wyniósł 9 proc.

W 1970 r. osiągnięto znaczne wyniki w poszerzeniu i umocnieniu bazy paliwowo-energetycznej, w rozwoju produkcji materiałów budowlanych oraz szeregu gałęzi przemysłu lekkiego i spożywczego.

Według wstępnych danych w 1970 r. przedsiębiorstwa przemysłu paliwowo-energetycznego zwiększyły produkcję w porównaniu do roku poprzedniego o 3 proc., przemysłu metalowego o 31 proc., odzieżowego o 9 proc., poligraficznego o 3 proc. Pozyskanie okragłego drewna i tarcicy wzrosło o 14 proc., materiałów budowlanych o 30 proc. Według wstępnych danych wzrost globalnej produkcji przemysłowej w 1970 r. w porównaniu z rokiem poprzednim wyniósł 9 proc.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

KONRAD REY

ZE ŚWIATA

BUDOWA NOWEGO PORTU W REJONIE NACHODKI

W końcu grudnia zeszłego roku podano w Tokio do wiadomości o zawarciu porozumienia ze Związkiem Radzieckim w sprawie budowy nowego portu w rejonie Nachodki. Dotychczasowy budynek portu w Nachodce, będący na Dalekim Wschodzie — jak wiadomo — głównym ośrodkiem handlu radzieckiego z Japonią, nie może już podlegać rozbudowie ze względu na warunki klimatyczne.

W myśl zawartego porozumienia Japonia udzieli Związkowi Radzieckiemu kredytu (w wysokości 80 mln dol.) na zakup materiałów budowlanych i sprzętu potrzebnego do budowy portu. Spłata kredytu oprocentowanego 6 proc. rocznie ma być dokonana w ciągu lat 7 dostawami koksu, drewna. Innych warunków umowy ustalono m.in. na 10 mln ton węgla oraz 700 do 800 tys. ton drewna rocznie.

Budowa portu w miejscowości Wragel nad Morzem Japońskim ma być zakończona najpóźniej w 1973 roku. (MP)

DEFICYT HANDLOWY JUGOSŁAWII

Według danych urzędowych wartość importu do Jugosławii w 1970 roku była wyższa od wartości eksportu o 1170 mln dol. Po uwzględnieniu jednak wpływów z niewidzialnego eksportu

MONGOLIA

Wyniki i zamierzenia

STEFAN KOJŁO

NARÓD mongolski obchodził w tym roku 50-lecie utworzenia Mongolskiej Partii Ludowo-Revolutionnej i zwycięstwa rewolucji. Przez całą republikę przebiegała fala obchodów produkcyjnych dla uczczenia tych jubileuszowych rocznic.

Pomyślnie rozwijała się gospodarka rolna Mongolii, co pozwoliło w znacznym stopniu odrobić straty spowodowane klęską żywiołową sprzed dwóch lat. Według wstępnych danych statystycznych CUS MRL, które przed kilku dniami opublikowała prasa mongolska, w 1970 roku plan państwowy w zakresie powiększenia pogłowia zwierząt został przekroczony. W spółdzielczych i państwowych gospodarstwach rolnych republiki wyhodowano 7,7 mln szt. młodzieży, i w końcu 1970 r. pogłowie zwierząt osiągnęło 21,4 mln sztuk.

Na podkreślenie zasługuje również to, że w ciągu 1970 r. w spółdzielczych i państwowych gospodarstwach rolnych wybudowano 5438 pomieszczeń dla zwierząt. Jest to o 6 proc. więcej, niż przewidywał plan. Rolnicy mongolscy w 1970 roku zebrali 326,5 tys. ton zboża, co daje 272 kg na jednego mieszkańca.

W 1970 r. oddano do eksploatacji wiele nowych przedsiębiorstw przemysłowych i innych obiektów gospodarczych. Wśród nich kombinat mięsny o mocy produkcyjnej 15 tys. ton wyrobów mięsnych rocznie i fabrykę mycia wełny o mocy 2 tys. ton mytej wełny w mieście Czajbalsan, zakłady pasz przemysłowych w Char-Chorynie i Bulganie, zakład utylizacji surowców pochodzących z hodowlanego w Char-Chorynie, zakłady odzieżowe, pierwszą linię produkcyjną elektrociepłowni nr 3, kombinat mięsny o mocy 30 tys. ton wyrobów mięsnych w Ulan-Bator, oddziały remontu traktorów w państwowych gospodarstwach rolnych Ingeltolaj i Ustaj itd. Jednocześnie przeprowadzono rekonstrukcję istniejących przedsiębiorstw, rozbudowywano wydziały, wprowadzono nowe maszyny i urządzenia. Ogólnie w 1970 r. gospodarka narodowa wzbogaciła się o nowe trwałe środki produkcyjne wartości 1,2 mld tugrików.

W 1970 r. osiągnięto znaczne wyniki w poszerzeniu i umocnieniu bazy paliwowo-energetycznej, w rozwoju produkcji materiałów budowlanych oraz szeregu gałęzi przemysłu lekkiego i spożywczego.

Według wstępnych danych w 1970 r. przedsiębiorstwa przemysłu paliwowo-energetycznego zwiększyły produkcję w porównaniu do roku poprzedniego o 3 proc., przemysłu metalowego o 31 proc., odzieżowego o 9 proc., poligraficznego o 3 proc. Pozyskanie okragłego drewna i tarcicy wzrosło o 14 proc., materiałów budowlanych o 30 proc. Według wstępnych danych wzrost globalnej produkcji przemysłowej w 1970 r. w porównaniu z rokiem poprzednim wyniósł 9 proc.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Przysły natomiast ich rozwój jest w podstawowym stopniu uzależniony od napływu młodych kadr i prawidłowości ich przygotowania dla tej działalności. Problem szkolenia organizatorów stanowi osobne zagadnienie, wychodzące już poza ramy niniejszego artykułu. W każdym razie szkolenie to nie mieści się w konwencjonalnych ramach stosowanych obecnie w szkolnictwie wyższym, gdyż adepci tej wiedzy, poza przyswojeniem odpowiedniego zakresu wiedzy, powinni przejść odpowiednią szkołę charakteru, postaw moralnych i etycznych.

Doradztwo organizacyjne

zrywaniu jedynie częściowych zagadnień, czy usprawniając działalność jednej, określonej komórki organizacyjnej zakładu pracy, bez oceny powiązań wszystkich innych bezpośrednio, lub pośrednio współpracujących komórek. Szczególnie jest to istotne w przedsiębiorstwach produkcyjnych, w których działalność wszystkich służb jest ze sobą ściśle zintegrowana, a przez to w dużym stopniu wzajemnie uzależniona we właściwej realizacji swoich obowiązków.

SPOSÓB REALIZACJI W NASZYCH WARUNKACH

W większości naszych zakładów produkcyjnych, jak i w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych podejmowane były sporadyczne, różnego rodzaju przedsięwzięcia mające na celu usprawnienie poszczególnych odcinków działania, lub nawet, chociaż znacznie rzadziej, kompleksowych rozwiązań w tym zakresie. Często były to inicjatywy podejmowane we własnym zakresie, np. po poprzednim VII Plenum KC Partii, w których wdrażania te nieczynniki eksploatacyjne trwały, a w niektórych przypadkach nawet kilka miesięcy, objęły wszystkie niemal jednostki organizacyjne gospodarstwa narodowego. Czasami do realizacji tych prac włączono także specjalistów z zewnątrz. Jednak tylko bardzo niewielki procent podejmowanych przedsięwzięć został wdrożony do praktyki; i tam często ich żywot był krótki, chociaż bowiem były przypadki odstępstwa od wprowadzanych już usprawnień i nawrotów do poprzednich, „wygodnych” układów.

Podstawową przyczyną tego stanu, obok bez wątpienia słabości służby organizacyjnej, a w szeregu gałęziach jej braku, jest niechęć do racjonalizacji organizacyjnej (często pokrywająca się z niechęcią do racjonalizacji w ogóle). Usprawnienia szczególnie w tym zakresie wymagają bowiem ścisłej spójności zakresu i form przedsięwzięcia do realizacji przedsięwzięcia oraz warunków i możliwości kadr. Decydujący jest w tym przypadku stosunek do tych zagadnień aktywny kierowniczy, a wpływ ten jest proporcjonalny do stopnia w hierarchii zarządzania. Często brak znajomości podstawowych zasad organizacji powoduje niechęć do wszelkich usprawnień w tym zakresie, zaś samo podejmowanie inicjatyw na tym odcinku traktowano niejednokrotnie jako zamach na „urząd” sprawowany przez niektóre osoby nazywane przez niektórych „działaczami gospodarczymi”. Sytuacja ta występuje szczególnie ostro, gdy próbuje się rozwiązywać te zagadnienia w ścisłej zależności między stosowanym systemem zarządzania i organizacją produkcji czy poszczególnych układów funkcjonalnych.

Właśnie w tym należy doszukiwać się przyczyn, dla których do tej pory nie dopuszczano organizatorów do działania w sferze gospodarczego aparatu zarządzania; dotyczy to np. zjednoczeń. Do niedawna, nawet w zakresie tzw. rozwiązań modelowych, zagadnienia te były domeną wąskiego grona działaczy. To samo dotyczy także takich jednostek organizacyjnych, jak biura projektowe, centralne biura konstrukcyjne, instytuty naukowo-badawcze itp., co nie jest bez znaczenia w świetle przeprowadzonej ostatnio oceny i wniosków dotyczących niedomogów naszego zaplecza technicznego, czy też odpowiedniego przygotowania inwestycji.

Organizator powinien dla wypracowania koncepcji usprawnień uzyskać pełne zrozumienie i poparcie kierownictwa jednostki nadzorczej, jak i instancji partyjnych. Jest to niezbędne dla wyeliminowania tych partikularnych względów, które mogłyby nie doпустить do realizacji tych koncepcji lub w

ne, należy do ich realizacji wdrażać szeroki krąg kierowniczy i społeczny zakładu pracy. Najlepsza bowiem koncepcja opracowana w szczególach i przywieziona w teczkach, nie znajduje akceptacji tych, którzy mają na co dzień realizować, jeśli nie uczestniczyli oni w żadnym stopniu w jej opracowaniu. Jest to zrozumiałe zjawisko, gdyż żaden pracownik nie chce być pouczony w zakresie swojej działalności przez najlepszego nawet specjalistę, który jednak nie zna w sposób dostateczny ani warunków, ani specyfiki jego warsztatu pracy. Ten czynnik stwarza psychologiczne trudności, które często w sposób zasadniczy determinują realizację nawet najbardziej cennych przedsięwzięć postępu organizacyjnego i technicznego.

Z tych względów organizator bazując na ocenie stanu istniejącego i na wypracowanej własnej koncepcji musi podjąć takie działania, z którego by wynikało, że współtwórcą tej koncepcji jest zespół pracowników zakładu pracy, który ma w przyszłości wdrażać i stosować w codziennej praktyce. Jest to bardzo trudne działanie, w którym np. względy autokraty wypracowanych przedsięwzięć nie mogą wchodzić w rachubę. (Biorąc pod uwagę te czynniki, skuteczność tzw. projektowania organizacyjnego, szczególnie wykonywane poza zakładem pracy, w którym ma być stosowane, rozwijającego w szczególach wszystkie zagadnienia, jest znikomą. Działalność ta, uprawiana przez niektóre zespoły specjalistów, wymaga bardzo dużego nakładu czasu i pracy z ich strony. Powoduje to nie tylko wysokie koszty, ale i bardzo długie terminy realizacji poszczególnych zagadnień).

W wyniku tego opracowania te często jeszcze przed ich wdrożeniem dezaktualizują się. Tak więc — doradztwo organizacyjne nie może zastępować ani kierownictwa zakładu pracy, ani jego aktywny społeczny, powinno jedynie w sposób metodyczny pomagać mu w rozwiązywaniu podstawowych zagadnień.

CZY DYSPONUJEMY?

Aktualna ocena stanu posiadania w zakresie służb organizacyjnych nie jest budująca. Służby te działające w wielu przedsiębiorstwach i zakładach a także w zjednoczeniach w postaci działów organizacji, realizują przede wszystkim funkcje administracyjne, nie mające w większości przypadków wiele wspólnego z zarządzaniem i organizacją. Po poprzednim VII Plenum KC Partii powstały, szczególnie w przemyśle ciężkim i maszynowym, branżowe ośrodki organizacji przy poszczególnych zjednoczeniach. Ośrodki te, skupiające obecnie kilkuset specjalistów, nie są w stanie podjąć realizacji doradztwa organizacyjnego w pełnym zakresie z następujących względów:

— nie mają one możliwości oddziaływania na istniejący w danym zjednoczeniu system zarządzania, który w efekcie determinuje poziom organizacyjny poszczególnych zakładów. System ten bowiem został stworzony przez poszczególne resorty, a jego szczegółowe rozwiązania były dokonywane najczęściej przez poszczególnych dyrektorów zjednoczeń, którym m. in. ośrodki te podlegają;

— nie obciążając etatów zjednoczeń, mimo to stanowią one dodatkową ich ogólną administrację, nie zlokalizowaną je bowiem przy rozwijających się zakładach produkcyjnych, które nie mają zbyt sztywnych ograniczeń w zakresie zatrudnienia. Ośrodki te w większości przypadków wykonują szerep różnych czynności, często o charakterze doradczym nie związanym najczęściej w żadnym słownym z zagadnieniami organizacyjnymi;

CO ROBIĆ?

W obecnej sytuacji gospodarczej staje się pilną potrzebą uruchomienie tej podstawowej dźwigni, która pozwoliłaby na szybkie przedstawie-

ci obrotu handlu detalicznego w 1970 roku wzrosły o 1,5 proc.

Dużo uwagi poświęca się problemom zaspokojenia materialnych i kulturalnych potrzeb ludności i przeznaczania na ten cel duże środki. W 1970 roku w republice otwarto 19 nowych szkół ogólnokształcących, a liczba uczniów w tym czasie wzrosła o 9 proc. Obecnie w uczelniach, technikach i szkołach ogólnokształcących kształcą się o 10 proc. dzieci i młodzieży więcej niż w 1969 r. Na każde 10 tys. ludności przypada 106 lekarzy.

W 1970 r. o 1,8 proc. wzrosła w kraju liczba szpitali, o 9 proc. — punktów leczniczych, o 5 proc. — lekarzy. Dziś na każde 10 tys. ludności przypada 106 lekarzy.

Ambulans są zadaniami na rok 1971. W celu zabezpieczenia wysokiego tempa wzrostu produkcji społecznej w 1971 r. wydajność pracy w sferze produkcji przemysłowej ma wzrosnąć o 7,8 proc., planowany jest wzrost produkcji przemysłu i gospodarki rolnej o 9—10 proc. Ślad m.in. 73 proc. wszystkich nakładów inwestycyjnych (tj. o 14 proc. więcej niż w r. 1970) zostanie przeznaczonych na rozwój sfery produkcji materialnej. Pozwoli to zwiększyć podstawowe środki produkcji prawie o 8 proc.

W 1971 r. będzie kontynuowane budownictwo przemysłowe. Zostaną uruchomione: w Ulan-Bator — fabryka dywanów i zakład mączki kostnej przy kombinacie mięsnym, w Darchanie — fabryka futer baranich i kombinat przemysłu spożywczego, w Czajbalsan — zakład przemysłu spożywczego oraz budowanych zostanie szereg innych obiektów.

W celu zabezpieczenia systematycznego wzrostu produkcji gospodarki rolnej planuje się poszerzenie frontu budowy studni i pomieszczeń dla zwierząt, zwiększenie zasobów paszy na zime, planowany jest szeroki ruch organizowania sianokosów, brigad zmechanizowanych itd. Prócz tego planuje się dalszą intensyfikację produkcji zbóż.

W 1971 r. przewidywany jest wzrost pogłowia zwierząt w porównaniu z r. 1970 o 2,8 proc. oraz znaczny wzrost skupu różnych rodzajów produkcji hodowlanej.

Stawiane są zadania w zakresie dalszego podniesienia jakości produkcji zarówno gospodarki rolnej, jak i przemysłu, co pozwoli znacznie poszerzyć asortyment i ilość towarów na eksport.

Przewozy transportowe mają wzrosnąć w stosunku do roku poprzedniego o 5,8 proc., a pasażerów o 3,2 proc.

Nakłady na rozwój oświaty, kultury i ochrony zdrowia wzrosną o 3 proc. W 1971 r. przewiduje się budowę 30 nowych szkół ogólnokształcących. W różnych rejonach kraju otwarte zostaną nowe kina, stałe domy kultury, szpitale i punkty lecznicze. W Ulan-Bator otwarte zostanie technikum plastyczne.

W celu lepszego zaspokojenia potrzeb ludzi pracy na towary powszechnego użytku, przewiduje się zwiększenie obrotów handlu detalicznego w 1971 r. o 4,5 proc. Rozszerzony zostanie również asortyment realizowanych towarów.

Podobnie jak w latach poprzednich, w 1971 r. przewiduje się dalszą poprawę warunków materialnych ludności. Realne dochody mają wzrosnąć o 6,1 proc.

W pomyślnym rozwoju ekonomiki i kultury MRL ogromne znaczenie ma współpraca ekonomiczna ze Związkiem Radzieckim i innymi krajami socjalistycznymi. W 1971 r. współpraca ta ulegnie dalszemu poszerzeniu. Dużą pomocą finansową i ekonomiczną Związek Radziecki, która zostanie okazana w latach 1971—1973, zapewni dalsze umocnienie i rozwój bazy materialno-technicznej całej gospodarki narodowej Mongolskiej Republiki Ludowej.

Anglii w Międzynarodowym Funduszu Walutowym uległo zmniejszeniu o 5 mln funtów. (MP)

JAPONIA INWESTUJE W GRECJI

W Tokio podano do wiadomości, że grupa japońskich kompanii przemysłowych w porozumieniu z grecko-amerykańską grupą kapitalistyczną A. Papasa przystąpi wrócić do budowy w Grecji wielkich zakładów metalurgicznych kosztów 200 mln dol. (MP)

W uzupełnieniu tej wiadomości, atenski korespondent „Financial Times”, przeprowadził wywiad z A. Papasem, przystępującemu do oświadczenia, iż do szeregu konferencji odbytych w Japonii, wykami projekt budowy zakładów jest obecnie uzgadniany z rządem greckim. (MP)

ZBIORY ZBÓŻ W CHINACH LUDOWYCH

Według doniesień z Hongkongu, podaje „FINANCIAL TIMES”, zbiory zbóż w Chinach Ludowych w 1970 r. pod względem zarówno ilości, jak i wydajności z hektara były wyższe od przeciętnej w ostatnich latach. W przeciętnej roczna wnosząca od 180 do 200 mln ton, a w roku ubiegłym zbiory zbóż osiągnęły 810 mln ton. (MP)

ZYCIE
GOSPODARSTWA

