

W NUMERZE:

Zofia DŁUGOSZ

— „JESIEŃ 72” — POBUDZANIE APETYTU — str. 1

Pokazane na Jesiennych Targach atrakcyjne towary mające poprawić i urozmaicić zaopatrzenie sklepów w I półroczu przyszłego roku, to zaledwie przekąska, która pobudzi apetyt.

Lech MIASTKOWSKI

— CENY A JAKOŚĆ WYKONAWCZA WYROBÓW — str. 3

Ceny należą do ważnych czynników sprzyjających doskonaleniu produktów. Publikacja poświęcona jest omówieniu problematyki powiązania cen z jakością wyrobów produkowanych seryjnie.

Jerzy SURDYKOWSKI

— POSTĘP TECHNICZNY CZY POSTĘP WIELOWYMIAROWY — str. 5

Postęp jest wektorem wielowymiarowym i wcale nie służy mu spłaszczenie perspektywy, odebranie mu składowych humanistycznych, kulturowych, społecznych.

Bronisław CIAŚ

— NADWYŻKI BUDŻETOWE — str. 6

Powołanie instytucji funduszy zasobowych stworzyło warunki do pokrywania niedoborów w ramach budżetów terenowych, nie rozwiązało natomiast sprawy pokrywania ewentualnych niedoborów w budżetach wojewódzkich.

Jerzy DZIECIOŁOWSKI

— KULĄ W PLOT — str. 11

W gospodarce materiałowej należałoby zrobić porządek przede wszystkim w tych dziedzinach i na tych odcinkach, co do których od lat mamy absolutną jasność, że istniejące mechanizmy ekonomiczne gospodarce tej nie służą.

ŻYCIE gospodarcze

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY
NR 39 (1097) 24 WRZEŚNIA 1972 ROKU

DZIŚ 16 STRON
CENA 3 ZŁ

ROK XXVII

NASZ KOMENTARZ

O D paru miesięcy prowadzimy akcję publicystyczną na temat INWESTYCJI LEKKICH A WAZACYCH. Z publikacji tych wynika jeden wniosek ogólny: Realizacja inwestycji w przemyśle produkującym na rynek napotyka przede wszystkim barierę niedostatecznego zaopatrzenia nowo wznoszonych obiektów w maszyny i urządzenia. Zjawisko to znajduje również swe odbicie w ocenach oficjalnych. Okazuje się bowiem, że w pierwszym półroczu br., przy prawie pełnym wykonaniu rzeczowych zadań inwestycyjnych w całej gospodarce, inwestycje w grupie przemysłów rynkowych zrealizowane zostały w 85 proc. Przyczyną zaś upatruje się przede wszystkim w niewystarczających dostawach krajowych i zagranicznych odpowiedników do potrzeb maszyn i urządzeń.

Właściwie nie powinno to być dla nas zaskoczeniem. Obawa przed taką sytuacją znajduje wyraz w publicystyce, w dyskusji przedzjazdowej i w dokumentach zjazdowych. W generalnych, a także w szczegółowych sformułowaniach zwracano uwagę na to brakujące ogniwo. Likwidacja tej luki, niezbędna dla realizacji zarysowanych celów społeczno-gospodarczych, wymaga głębokich przeobrażeń strukturalnych na dłuższą metę. W bieżącej pięcioletce tego typu działania nie było w pełni możliwe. Toteż napięcie to postanowiono rozładować przy pomocy importu.

I słuszenie, albowiem na krótką metę nie można było postąpić inaczej. Nie da się bowiem z dnia na dzień przestawić i uzupełnić tak ogromnego potencjału produkcyjnego. Jednocześnie jednak musimy sobie zdać sprawę z tego, że postępowanie to — w takim rozmiarze — powinno mieć charakter przejściowy. Import bowiem maszyn i urządzeń dla przemysłów rynkowych wynika głównie z potrzeb bilansowych, wiązał się z taktyką gospodarowania. Nie był natomiast zdeteminowany właściwą strategią rozwoju produkcji tych wyrobów. W przyspieszeniu inwestycyjnym, o czym piszemy w artykule pt. „ROZWÓJ DYNAMICZNY I PROPORCJONALNY”, główny nacisk musi być położony na zwiększenie zakresu i szybszą realizację inwestycji rynkowych.

Stąd też nadal aktualna jest teza zaprezentowana w uchwale VI Zjazdu, w myśl której: „Sprawna realizacja inwestycji w grupie B ma szczególne znaczenie dla równowagi rynkowej. Należy traktować

BRAKUJĄCE OGNIWO

je więc na równi z wielkimi obiektami grupy A. Celowe jest coroczne dokonywanie w odrębnym trybie oceny wykonania zadań w tej dziedzinie.”

U WAZNE spojrzenie na długoletnią sytuację w produkcji maszyn i urządzeń dla grupy B może nas doprowadzić do stwierdzenia, że prowadziliśmy w tej dziedzinie politykę jednostronną. Opanowaliśmy wytwarzanie cukrowni, drożdżowni, browarów itd. Jesteśmy tu potentatem prawie na światową skalę. Równocześnie jednak nie produkowaliśmy skomplikowanych, zautomatyzowanych urządzeń technologicznych dla przetwórstwa mleczarskiego, mięsnego, owocowo-warzywnego, maszyn do pakowania, zawijania, butelkowania itd. Słowem — jesteśmy mocarzami w pierwszych fazach przetwórstwa i ułomkami w fazach wyższych, nie stworzyliśmy całych ciągów technologicznych.

Konsekwencje tego stanu rzeczy są rozmaite. Przede wszystkim nie dysponujemy właściwymi maszynami dla faz końcowych. Odbija się to na ofercie rynkowej. Czasem nie pozwala nam na rozszerzenie ilości towarów, niekiedy przy tym samym wsadzie materiałowym wytwarzamy artykuły o niższych standardach jakościowych, aniżeli kraje bogate w urządzenia wykorzystujące. Chcąc te tendencje przełamać, sięgamy po import. Ponieważ zaś na całym świecie obserwuje się boom na te urządzenia, jest to import kosztowny i o długich terminach realizacji.

W podobnej sytuacji są w zasadzie wszystkie kraje RWPG. Dokonują one poważnych przewartościowań w strategii na rzecz przyspieszenia rozwoju przemysłów rynkowych; borykają się z luką technologiczną i ilościową w zakresie produkcji maszyn dla grupy B.

Wśród tych państw kraj nasz ma szczególną pozycję. Stosunkowo duże rozmiary produkcji, znaczny udział w tworzeniu dochodu narodowego przemysłu spożywczego, lekkiego itp. — dają nam szansę specjalizacji na wybranych odcinkach omawianej dziedziny. Specjalizacja ta — opierająca się przede wszystkim na naszych wewnętrznych potrzebach, a będąc jednocześnie — może być zgodna z dążeniami wszystkich pozostałych partnerów i z całym między-narodowym podziałem pracy. Ponieważ jednak produkcja tych urządzeń rozciąga się na ogromnym obszarze asortymentowym, potrzebna jest ścisła współpraca w celu podziału zadań. Pewne kroki już tu uczyniono, nie działamy więc na czystym polu, a zgromadzony kapitał doświadczeń można by zdyskontować.

W SZYSTKO to wymaga jednak szybkiego opracowania globalnej strategii postępowania w zakresie produkcji maszyn dla grupy B, uczynienia z tej dziedziny jednego z głównych nośników wzrostu, ukomponowanego w realizację podstawowego celu, jakim jest wzrost stopy życiowej, i sprężyniętego z przeobrażeniami dokonywanymi w całej naszej ekonomice. Jest to tym istotniejsze, że dotychczasowe działania na tym odcinku nie były dostateczne.

Musimy mieć świadomość, że dla forsowania tej strategii nie wystarczy proste, bezpośrednie wytyczenie zadań produkcyjnych i inwestycyjnych oraz przypisanie im odpowiednich środków. Byłby to oczywiście duży krok naprzód. Po części, zwłaszcza od strony zwiększonych środków, zaszyły już tu pewne zmiany. Ale radykalny postęp powinien się dokonać także w usprawnianiu zarządzania tą dziedziną, w zdynamizowaniu wysiłków od strony poprawy konstrukcji maszyn i urządzeń dla grupy B oraz w powszechnym udoskonaleniu technologii.

Do tej pory nie przywiązywaliśmy zbyt dużej uwagi do tego, aby za całość zaopatrzenia gospodarki w maszyny dla produkcji rynkowej odpowiadał jeden, określony sztab ludzi. Nie było ani dogłębnej analizy stanu faktycznego, ani odpowiedniego programu inwestowania, ani skoncentrowanego zaplecza naukowo-badawczego, ani koordynatora itd. Globalna strategia wynikała raczej z sumy strategii częściowych, najczęściej resortowych.

DOKONCZENIE NA STR. 2

ROZWÓJ DYNAMICZNY I PROPORCJONALNY

Dynamika rozwoju społeczno-gospodarczego w minionych 20 miesiącach wyprzedziła znacznie założenia planowe, jak i przewidywania największych optymistów, którzy uważali plan za zbyt „ostrożny”. Największe przyrosty wystąpiły na najważniejszych — z punktu widzenia strategii rozwojowej uchwalonej przez VI Zjazd PZPR — odcinkach: produkcji przemysłowej i rolniej, dochodów ludności, inwestycji, handlu zagranicznego.

STANISŁAW CHEŁSTOWSKI, MAREK MISIAK

W TEJ sytuacji trzeba zastanowić się nad tym, jakie czynniki wpłynęły na tę dynamikę i co robić, aby utrzymać osiągnięte tempo rozwoju w nadchodzących latach i dalszej perspektywie. Z tego punktu widzenia chcemy skoncentrować uwagę na dwóch zagadnieniach, obecnie chyba najistotniejszych — na dochodach ludności i inwestycjach. Mówiąc zaś szerszej, w kategoriach podziału dochodu narodowego, na dynamikę i wzajemnych proporcjach spożycia i akumulacji.

Wysokie tempo rozwoju gospodarczego znajduje swój wyraz w szybszym niż w latach ubiegłych wzroście dochodu narodowego. W roku ubiegłym wzrost ten wyniósł 8,2 proc., w roku bieżącym można spodziewać się, że wyniesie około 12 proc. Równocześnie jednak nakłady inwestycyjne — zgodne z przewidywaniami sprzed miesiąca — wzrosną w tym roku co najmniej o 16,6 proc., spożycie zaś w granicach 10 — 11 proc.

Te ogólne wskaźniki trzeba jednak również rozpatrywać od strony

rzeczowej. Inaczej mówiąc, ważne jest nie tylko tempo wzrostu, ale również i proporcje strumienia dóbr, które tworzą dochód narodowy, a tym samym w poważnym stopniu determinują jego podział. Wydaje się, że wzajemne związki między tempem a strukturą zaczynają obecnie odgrywać zasadniczą rolę i będą miały decydujący wpływ na możliwości utrzymania wysokiej dynamiki zarówno w najbliższych latach, jak i w dalszej przyszłości.

Wreszcie, czynnikiem niezwykle ważnym jest uwzględnienie w polityce gospodarczej współzależności między dynamiką rozwojową, a majątkowością wzrostu produktu społecznego i postępow organizacyjno-technicznym. Współzależności te opisał między innymi prof. M. KALECKI. Najogólniej mówiąc, stopa wzrostu dochodu narodowego uzależniona jest nie tylko od udziału inwestycji, ale również (w stosunku odwrotnie proporcjonalnym) od współczynnika majątkowości działalności gospodarczej i (w stosunku proporcjonalnym) od postępu organizacyjno-technicznego.

Podstawowy problem stojący obecnie przed nami można więc sformułować następująco: czy uda nam się równocześnie utrzymać wysoką dynamikę rozwojową (przez rozwój dziedzin zmniejszających majątkowość działalności gospodarczej i wykorzystanie rezerw przez usprawnienia organizacyjno-techniczne) i zachować podstawowe proporcje między rosnącą siłą nabywczą ludności a rosnącą podażą dóbr i usług rynkowych oraz przyrostem dochodu narodowego, a zwiększaniem jego części przeznaczanej na akumulację i inwestycje.

*

WYSOKI WZROST dochodów ludności w bieżącej sytuacji gospodarczej stawia na pierwszym miejscu zagadnienia związane z równowagą pieniężno-rynkową. Można spodziewać się, że zagadnienia te również i w ciągu najbliższych lat będą miały znaczenie kluczowe dla realizacji celów społeczno-gospodarczych. Miara dotychczasowych osiągnięć na tym odcinku jest utrzymujące się przez 20 miesięcy średnioroczne

tempo przyrostu dostaw do handlu wysokości ponad 10 proc.

Jak wiadomo, w projektach planu na rok 1973 założone zostało utrzymanie tego wysokiego tempa. Oznacza to powiększenie dostaw dla handlu o około 40 mld złotych w stosunku do odpowiedniego wyniku planu 5-letniego. W roku bieżącym możliwość tak wysokiego wzrostu dostaw dla potrzeb rynku wewnętrznego została stworzona przez produkcję ponadplanową w ramach akcji 20 miliardów. Bez wątpienia podobna akcja będzie potrzebna i w roku przyszłym.

Nie trzeba tu podkreślać pozytywnego wpływu zobowiązań klasy robotniczej na poprawę sytuacji rynkowej. Rozwiązanie „takie” zawiera jednak również i pewne „elementy” ryzyka. Wynikają one przede wszystkim z niepełnej jeszcze znajomości rezerw, jakie mogą i powinny być wykorzystane nie tylko dla powiększenia produkcji rynkowej w roku przyszłym, ale również lepszego dostosowania struktury do występujących potrzeb ludności.

DOKONCZENIE NA STR. 6



Fot. Z. Jankowski

DOKONCZENIE NA STR. 2

„JESIEŃ 72”

POBUDZANIE APETYTU

ZOFIA DŁUGOSZ

JAN SZCZEPAŃSKI, zastanawiając się w „Odmianach czasu teraźniejszego”, które z wzorów osobowych ukształtowanych wcześniej w społeczeństwie polskim, mogły się okazać użyteczne w procesie budowy socjalizmu, przypomina klasyfikację tych wzorów dokonaną przez Feliksa Znanieckiego w roku 1935. Otóż, zdaniem Znanieckiego, typem przeważającym wśród inteligencji jest człowiek, który na skutek długiego przebywania w szkołach, gdzie rozwiązuje zadania „na niby”, zadawane i oceniane przez wychowawców — dąży przede wszystkim do wywołania pozytywnych ocen ze strony tych, którzy się dla niego liczą, których uznaje za autorytety...

Czytając obfite materiały przygotowane przez organizację producentów na XXX Targi Krajowe, wędrując po targowych pawilonach, nie mogłam się opędzić myśli, że ów typ osobowości okazał się bardzo żywotny, choć zapewne bardziej niż długie przesiadywanie w szkolnej ławie, zdecydowała o tym nauka w szkole życia. Dla pełnej charakterystyki trzeba dodać, że stara się on nie tylko pokazać „komu trzeba”, z najlepszej strony, ale że na dodatek jest to często strona lakierowana...

Doprowadziło to do wykształcenia się specyficznego układu: podporządkowywano produkcję maszyn dla przemysłów konsumpcyjnych tym pionom organizacyjnym, którym te urządzenia były potrzebne do wytwarzania wyrobów rynkowych. I tak np. produkcję maszyn dla przemysłu rolnego-spożywczego skoncentrowano głównie w SPOMASZ-u, który podporządkowano Ministerstwu Przemysłu Spożywczego i Skupu. Produkcję wentylatorów dla tekstylii, fabryk itp. rozpoczęto w Ministerstwie Przemysłu Lekkiego. Przebiegało również o tym, aby wytwarzanie maszyn rolniczych oddać w ręce Ministerstwa Rolnictwa, a maszyn włókienniczych — w pacht MPL.

Dążenie do tej struktury organizacyjnej było wynikiem wysuwania na plan pierwszy w strategii gospodarowania formowania postępu w grupie A, a cały wysiłek w maszynach dla przemysłów konsumpcyjnych koncentrował się w zasadzie na zaspokajaniu potrzeb o charakterze czysto ilościowym. Ponieważ zaś nie było gdzie „upchać” wytwarzania tych urządzeń, całą odpowiedzialność przesunęto na producentów finalnych artykułów rynkowych.

DZIŚ już rozumiemy, że był to słaby punkt. Sztuczne trzymanie się tej organizacji wyryła produkcję maszyn dla przemysłów rynkowych za burtę głównego nurtu nowoczesności. Nie da się bowiem oderwać postępu w produkcji maszyn dla grupy B od działalności w całym przemyśle maszynowym. Współczesne urządzenia w omawianej dziedzinie są wyposażone bowiem w automatykę, w elektronikę i inne cuda techniczne naszych czasów.

Nie jest więc ważne czy produkcja tych urządzeń podporządkowana

jest resortowi rolnictwa, przemysłu rolnego-spożywczego lub lekkiego, czy też maszynowego. Istotne jest natomiast, aby w ogólnej linii postępowania przemysłu maszynowego należało zamyślać stażenie o nadaniu właściwej rangi tym wysiłkom, które zmierzają do formowania nowoczesnej techniki przydatnej w procesie wytwarzania

BRAKUJĄCE OGNIWO

maszyn dla grupy B. Punktem wyjścia zaś dla tych starań powinno być skoncentrowanie prac badawczo-rozwojowych, prowadzonych w ramach tzw. problemów węzłowych, na tym właśnie odcinku naszej ekonomiki. Należnej opieki wymaga także polityka zakupu licencji.

Powodzenie całego, zarysowanego tu w dużym skrócie przedsięwzięcia zależy także w dużej mierze od jasnego podziału kompeten-

cji. Schematycznie rzecz ujmując, można powiedzieć, że ciężar wytwarzania ogólnej strategii spada na organy planujące, bieżące zarządzanie, kontrola realizacji programu i polityka eksportu i importu — z uwagi na duże rozproszenie wytwórców i użytkowników — na rząd, forsowanie badań — na resort nauki i szkolnictwa wyższego, a postęp w technologii — na Ministerstwo Przemysłu Maszynowego.

Najbardziej jednak istotne jest to, w jaki sposób tworzenie tego brakującego ogniwka wkomponujemy w hierarchię zadań całej polityki gospodarowania. W tym celu już dziś powinniśmy się przygotowywać do tego, aby jeszcze w trakcie obecnej pięcioletki, a potem w latach 1976-1980 w bardziej zdecydowany sposób przebudowywać strukturę wytwarzania pod kątem zagwarantowania dostaw maszyn dla przemysłów grupy B. Nie sposób wyobrazić sobie bowiem na dłuższą metę całego łańcucha poprawy warunków bytowych ludności bez likwidacji dotychczasowej luki w produkcji maszyn dla przemysłów konsumpcyjnych. Coraz większą rolę w ofercie rynkowej odgrywa jakość produkcji, a ta jest uzależniona od poziomu technicznego i nowoczesności maszyn.

Program działania w tej dziedzinie ma nie mniejsze znaczenie, aniżeli program mieszkaniowy. Jeśli więc mówimy o tym, że wytyczne przed prawie dwoma laty kierunki gospodarowania zmierzają do rozwoju społecznego, to tym samym potrzebny jest autorytet społeczny dla narzędzi realizacji tych celów. Inaczej olbrzymi wysiłek inwestycyjny, który już w przyszłości polepsza sytuację życiową ludności, podjęliśmy, może nie przynieść takich rezultatów, jakie są życzeniem każdego z nas.

K.S.

W UBIEGŁYM TYGODNIU

Posiedzenie Biura Politycznego i Prezydium Rządu

● Na wspólnym posiedzeniu Biura Politycznego KC PZPR i Prezydium Rządu 13 bm. rozpatrywano ważne podstawowe problemy Narodowego Planu Gospodarczego na 1973 r. Stwierdzono, że w wyniku konsekwentnej realizacji nowej polityki społeczno-gospodarczej nakreślonej przez VI Zjazd PZPR istnieją realne możliwości znacznego przekroczenia zadań NPG na 1973 r. W świetle tej prognozy podstawowe zadania na rok 1973 mogą być ustalane na wyższym poziomie niż to określono w planie 5-letnim.

Przedstawiono podstawowe kierunki kłosa NPG na rok 1973 uznano za słuszne i zobowiązano komisję planowania do opracowania na tej podstawie projektu planu.

W założeniach planu na 1973 r. obok odpowiedniego wzrostu dostaw artykułów rynkowych i utrwalenia równowagi rynkowej są także dalsze umocnienie produkcji rynkowej, rozszerzenie asortymentu wyrobów, zwiększenie ich funkcjonalności, poprawę trwałości, estetyki wykonania itp. Daje to znaczenie w planie przywiązuje się również do wzrostu produkcji i dostaw towarów odpowiadających specyficznym potrzebom rynku wewnętrznego.

Posiedzenie Rady Państwa

● Na posiedzeniu 14 bm. Rada Państwa ratyfikowała: 1) porozumienie o utworzeniu międzynarodowego systemu i organizacji łączności kosmicznej „Inter-sputnik”, 2) konwencję o międzynarodowej organizacji hydrograficznej, 3) umowę o ogólnych warunkach wykonywania międzynarodowych przewozów podróży autobusami, 4) konwencję dotyczącą ograniczenia odpowiedzialności właścicieli statków morskich, 5) protokół w sprawie zmiany umowy o współpracy kulturalnej między rządem PRL a rządem NRD, 6) protokół zmieniający porozumienie w sprawie obrotu zasobów łożysk w Morzu Bałtyckim.

● Rada Państwa rozpatrzyła informację o współpracy między organami NIK i prokuratury w zakresie walki z przestępczością afeterową oraz zwalczania niegospodarności i marnotrawstwa, zalecając dalsze zacieśnienie współpracy tych organów, zmierzającej do skutecznego eliminowania powyższych zjawisk o szczególnej szkodliwości społecznej i gospodarczej.

Posiedzenie Prezydium Rządu

● 15 bm. odbyło się posiedzenie Prezydium Rządu, na którym rozpatrzono sprawę zwłazka zalecając dalsze zacieśnienie współpracy tych organów, zmierzającej do skutecznego eliminowania powyższych zjawisk o szczególnej szkodliwości społecznej i gospodarczej.

Prezydium Rządu rozpatrzyło sprawę dotyczącą warunków pracy w hutach szkła.

Prezydium Rządu omówiło sprawę zbiorową zaopatrzenia jesiennego pracowników zakładów w towary pochodzenia przemysłowego. Powzięto decyzję, która zmierza do zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw przemysłowych odczyn planowania centralnym w podjęciu planowania uzupełniającego produkcji artykułów rynkowych, a także do zapewnienia zakładom przemysłu lekkiego i spożywczego wyposażenia w maszyny i urządzenia.

Prezydium Rządu rozpatrzyło sprawę dotyczącą warunków pracy w hutach szkła.

Prezydium Rządu omówiło sprawę zbiorową zaopatrzenia jesiennego pracowników zakładów w towary pochodzenia przemysłowego. Powzięto decyzję, która zmierza do zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw przemysłowych odczyn planowania centralnym w podjęciu planowania uzupełniającego produkcji artykułów rynkowych, a także do zapewnienia zakładom przemysłu lekkiego i spożywczego wyposażenia w maszyny i urządzenia.

Prezydium Rządu rozpatrzyło sprawę dotyczącą warunków pracy w hutach szkła.

Prezydium Rządu omówiło sprawę zbiorową zaopatrzenia jesiennego pracowników zakładów w towary pochodzenia przemysłowego. Powzięto decyzję, która zmierza do zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw przemysłowych odczyn planowania centralnym w podjęciu planowania uzupełniającego produkcji artykułów rynkowych, a także do zapewnienia zakładom przemysłu lekkiego i spożywczego wyposażenia w maszyny i urządzenia.

Prezydium Rządu rozpatrzyło sprawę dotyczącą warunków pracy w hutach szkła.

Prezydium Rządu omówiło sprawę zbiorową zaopatrzenia jesiennego pracowników zakładów w towary pochodzenia przemysłowego. Powzięto decyzję, która zmierza do zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw przemysłowych odczyn planowania centralnym w podjęciu planowania uzupełniającego produkcji artykułów rynkowych, a także do zapewnienia zakładom przemysłu lekkiego i spożywczego wyposażenia w maszyny i urządzenia.

Prezydium Rządu rozpatrzyło sprawę dotyczącą warunków pracy w hutach szkła.

Prezydium Rządu omówiło sprawę zbiorową zaopatrzenia jesiennego pracowników zakładów w towary pochodzenia przemysłowego. Powzięto decyzję, która zmierza do zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw przemysłowych odczyn planowania centralnym w podjęciu planowania uzupełniającego produkcji artykułów rynkowych, a także do zapewnienia zakładom przemysłu lekkiego i spożywczego wyposażenia w maszyny i urządzenia.

Prezydium Rządu rozpatrzyło sprawę dotyczącą warunków pracy w hutach szkła.

Prezydium Rządu omówiło sprawę zbiorową zaopatrzenia jesiennego pracowników zakładów w towary pochodzenia przemysłowego. Powzięto decyzję, która zmierza do zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw przemysłowych odczyn planowania centralnym w podjęciu planowania uzupełniającego produkcji artykułów rynkowych, a także do zapewnienia zakładom przemysłu lekkiego i spożywczego wyposażenia w maszyny i urządzenia.

Prezydium Rządu rozpatrzyło sprawę dotyczącą warunków pracy w hutach szkła.

Prezydium Rządu omówiło sprawę zbiorową zaopatrzenia jesiennego pracowników zakładów w towary pochodzenia przemysłowego. Powzięto decyzję, która zmierza do zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw przemysłowych odczyn planowania centralnym w podjęciu planowania uzupełniającego produkcji artykułów rynkowych, a także do zapewnienia zakładom przemysłu lekkiego i spożywczego wyposażenia w maszyny i urządzenia.

Prezydium Rządu rozpatrzyło sprawę dotyczącą warunków pracy w hutach szkła.

Prezydium Rządu omówiło sprawę zbiorową zaopatrzenia jesiennego pracowników zakładów w towary pochodzenia przemysłowego. Powzięto decyzję, która zmierza do zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw przemysłowych odczyn planowania centralnym w podjęciu planowania uzupełniającego produkcji artykułów rynkowych, a także do zapewnienia zakładom przemysłu lekkiego i spożywczego wyposażenia w maszyny i urządzenia.

Prezydium Rządu rozpatrzyło sprawę dotyczącą warunków pracy w hutach szkła.

Prezydium Rządu omówiło sprawę zbiorową zaopatrzenia jesiennego pracowników zakładów w towary pochodzenia przemysłowego. Powzięto decyzję, która zmierza do zwiększenia zainteresowania przedsiębiorstw przemysłowych odczyn planowania centralnym w podjęciu planowania uzupełniającego produkcji artykułów rynkowych, a także do zapewnienia zakładom przemysłu lekkiego i spożywczego wyposażenia w maszyny i urządzenia.

Jesiennie prace polowe

● Przelotne opady deszczu, które wystąpiły na terenie prawie całego kraju, nie przerwały rozpoczętych jesiennych prac polowych. Rolnicy kontynuują orki pod uprawy jesiennie, w większości rejonów kraju rozpoczęto już wykopywanie ziemniaków i buraków, a także siewy oziminy, siewa siewa. W pełni trwa też siew pszenicy oziminy, a tam gdzie nie zakończono jeszcze drugiego pokosu traw, również sianokosy. W woj. rzeszowskim wykopywanie ziemniaków i buraków cukrowych — już w pełni. W woj. opolskim, gdzie pozostały jeszcze do wykopywania ziemniaki, rozpoczyna się zbieranie kukurydzy. Niepokojące są za niedoborami niektórych międzykulturowych baz maszynowych, które nie przystępowały na czas kontynuacji prac, np. w pow. Prudnickim. Pomysłami przebiegają prace polowe w woj. wrocławskim.

Lepsze zaopatrzenie rynku

● Członkowie najwyższych władz państwowych i państwowych z Sekretarzem KC PZPR — Gierkiem, zwołując jesiennie Targi Krajowe w Poznaniu, zapewnili, że oferta i możliwości produkcyjne przemysłu spożywczego, podobnie jak w stosunku do innych resortów gospodarczych — pod adresem przemysłu spożywczego zgłoszone są uwag i postulatów. Problemy te omawiano również na krajowej naradzie przedstawicieli resortów gospodarczych i handlu w Warszawie.

W nawiązaniu do obu tych wydarzeń, w Ministerstwie Przemysłu Spożywczego i Skupu odbyła się narada dyrektorów zjednoczeń, którzy przedstawili przedsięwzięcia podejmowane przez poszczególne branże w dziedzinie rozwoju produkcji rynkowej i rozszerzenia asortymentu artykułów żywnościowych, m. in. wyrobów porcelanowych, produktów i półproduktów ułatwiających szybkie przygotowanie posiłków oraz wyrobów o wysokim stopniu uszlachetnienia.

Górnice centrum koordynacyjne krajów RWPG

● W Głównym Instytucie Górnictwa w Katowicach powstało centrum koordynacyjne krajów RWPG w dziedzinie nowych metod wykorzystania węgla. Placówkę tę powołano w ramach wzajemnego porozumienia przemysłów węglowych Czechosłowacji, NRD, Polski, Rumunii, Węgier i Związku Radzieckiego.

Zjazd rektorów szkół wyższych

● W Warszawie pod przewodnictwem ministra Nauki, Szkolnictwa Wyższego i Techniki, prof. dra Jana Kazimierza, a także zbliżającego się roku akademickiego odbył się zjazd rektorów wyższych uczelni.

Międzynarodowe spotkanie dziennikarzy zakończyło obrady

● W Jachtonie zakończyło się 3-dniowe spotkanie dziennikarzy z Zachodu, którzy przyjeżdżali do Warszawy, aby uczestniczyć w konferencji Europejskiej. W spotkaniu, zorganizowanym przez Stowarzyszenie Dziennikarzy Polskich, która odbyła się w Warszawie, uczestniczyli dziennikarze z 14 krajów europejskich.

Podstawę dyskusji stanowiły 3 referaty przygotowane przez stronę polską: 1. „Wojna i Bezpieczeństwo”, 2. „Współpraca w dziedzinie kulturalnej”, 3. „Rola kultury w procesie kształtowania współpracy między narodami”. Referat 1. „Wojna i Bezpieczeństwo” wygłosił prof. dr J. Głowacki, który rozważał perspektywy umocnienia pokoju europejskiego oraz możliwości zacieśnienia współpracy między państwami naszego kontynentu, jak też udział w tym ludzi pracy.

Zamykając obrady, przewodniczący ZG SDP — red. S. Mojłowski wygłosił oświadczenie, podkreślając, że rozszerzenie i umocnienie współpracy między państwami europejskimi i masowej informacji sprzyja pogłębianiu porozumienia i zaufania między narodami.

W kooperacji z amerykańską firmą będziemy produkować ciężkie ciągniki gąsienicowe

● Polski przemysł maszyn budowlanych ma już duże powołanie do kooperacji z przemysłem krajów RWPG, zwłaszcza przemysłem radzieckim, rozszerza obecnie asortyment produkcji również poprzez współpracę i kooperację z innymi krajami. Reprezentujące ten przemysł przedsiębiorstwo handlu zagranicznego „Bumar” oraz kombinat „Stalowa Wola” podpisały wieloletnie porozumienie o współpracy produkcyjno-technicznej i handlowej z amerykańskim koncernem International Harvester Company Chicago, USA.

W myśl tego porozumienia nasz przemysł maszyn budowlanych otrzyma prawo produkcji i sprzedaży całej rodziny ciężkich ciągników gąsienicowych o mocy od 130 do 300 KM wraz z wyposażeniem pozwalającym na różnorodność zastosowania tych ciągników np. jako sypcharników, ładowarek, czy też układnic torowych. Umowa przewiduje również współpracę w takich dziedzinach, jak: konstrukcja, badania, rozwój, wzajemne dostawy części i zespołów, a także w zakresie badań nad dalszym rozwojem produkcji i sprzedaży ciężkich ciągników gąsienicowych i wytwarzanych na ich bazie maszyn.

Podpisana umowa jest jednym z największych porozumień o charakterze kooperacyjnym zawartych przez nasz przemysł maszynowy.

Oto np. do żelaznego repertuaru chwytów stosowanych przez producentów należy przemycanie na Targi wyrobów, które nie stanowią oferty handlowej, wytwarzane są bowiem w aptekarskich ilościach, czy zgola pojedynczych egzemplarzy. Przed obecnymi Targami — jak zapewniał minister EDWARD SZNAJDER — handel dokładał szczególnych wysiłków, aby zapobiec podobnym praktykom.

Mimo to, zmów znalazło się w stoiskach wiele artykułów od lat wystawianych na Targach, lecz niezmienione rzadko oglądanych w sklepach, jak np. piękne emaliowane naczynia kuchenne, a nowe i najbardziej atrakcyjne wzory obuwia, konfekcji, czy wyrobów dziewiarskich oferowane były w ilości kilku lub kilkunastu tysięcy sztuk na kwartał. — Nie starych dla ekspedientek — komentował handlowiec.

Być może, iż w przeszłości temu lub owemu udawało się zarabiał na wyraży uznania przez prezentowanie dełej oferty. Obecnie jednak, kiedy opinia społeczna o stanie zaopatrzenia rynku awansowała do jednego z najistotniejszych mierników podażi towarów — trudno tu liczyć na powodzenie.

Innym, stosowanym przez producentów sposobem zaskątywania na uznanie jest porównywanie oferty aktualnej z poprzednią. Obecnie — jubileuszowe — Targi stwarzały po temu szczególnie duże możliwości. Porównywano więc powierzchnie ekspozycji, a zwłaszcza wartość oferty targowej w przeróżnych układach: globalnie, w poszczególnych asortymentach, w stosunku do pierwszych Targów, do 70 i 71 roku...

Zjednoczenie Przemysłu Skózanego zorganizowało nawet małą wystawę, która miała uzmystwić, w jakim to strasznym obuwiu męczymy się 10 lat temu; przez porównanie a obecna oferta zamierzono pokazać

POBUDZANIE APETYTU

postęp w obuwniczej branży. Zamiast jednakże chybilić, konfrontacja obrazowała trafnie gruntowną zmianę we wzornictwie i kierunkach mody, ale znacznie mniej przekonująco — zmianę w jakości obuwia.

Niewątpliwie, porównywanie ilości, jakości, nowoczesności obecnej oferty towarowej np. z tą sprzed lat dwóch jest pewną miarą zaślugujących na uhonorowanie starań i wysiłków załóg oraz organizatorów produkcji, choć dla pełnego obrazu postępu należałoby też zaprezentować stosunek efektów do nakładów poniesionych na jego osiągnięcie. Bardziej jednak nawet, niż brak tego elementu w informacjach o osiągniętych postępach niepokoi fakt, iż owe porównania z przeszłością uprawiają część producentów w stan błogiego samozadowolenia, na które absolutnie nie pora. Wobec wzrostu dochodów ludności, a w ślad za tym jej wymagań co do jakości, nowoczesności, estetyki towarów — utrwalenie i pogłębienie równowagi rynkowej jest wciąż naczelnym problemem gospodarki.

Pokazane na Targach atrakcyjne towary, mające poprawić i urozmaicić zaopatrzenie sklepów w I półroczu przyszłego roku, to zaledwie przekąska, która pobudzi apetyt. A zbytnie zadowolenie z siebie demobilizuje...

Toteż, jak informowała już codzienna prasa, po zwiedzeniu targowej ekspozycji przez członków kierownictwa partii i rządu zapada decyzja, iż począwszy od najbliższych wiosennych Targów Krajowych podaż wszystkich grup wyrobów konsumpcyjnych ma być konfrontowana nie z jej wielkością sprzed roku, lecz z aktualnymi potrzebami rynku. Jednocześnie na producentów nałożono obowiązek bardziej precyzyjnego i metodycznego badania tych potrzeb, dotąd spoczywającego głównie na barkach handlu.

HANDEL (Z CICHĄ) WOJUJĄCY

Rola handlu w kształtowaniu zgodnej z oczekiwaniami nabywców podażi towarów widoczna jest na Targach coraz bardziej. W rozmowach z przedstawicielami przemysłu powtarza się stwierdzenia: „zrobiliśmy to w uzgodnieniu z handlem, pod naciskiem handlu”. Pod naciskiem odpowiednich central i przedsiębiorstw handlowych skorygowano nieco w górę oferty na dostawy najmniejszych, najbardziej udatnych wzorów obuwia, konfekcji, wyrobów dziewiarskich.

Handlowcy z branży obuwniczej, znudzeni zabieganiem o względy potentatów produkcyjnych, zaobserwowanych w dużej mierze produkcją na eksport, zwrócili zainteresowanie na stronę zakładów mniejszych, np. śluskich i gnieźnińskich. Przy ich pomocy nastąpiła w tych fabrykach znaczna poprawa we wzornictwie i sposobach modelowania obuwia widoczną w propozycjach na rok przyszły. Z inicjatywy handlu w przemysłach — meblarskim i odzieżowym dokonuje się w niektórych zakładach przeprofilowania produkcji, polegającego na przestawianiu się z wyrobów, czy wzorów „niechodliwych” na poszukiwane. Wszystko to zapewne nie idzie jak po masie, ale handlowcy nie rozgłaszają swoich trudności.

Na Hecnyh podczas Targów konferencjach prasowych panował nastrój „kochajmy się”, a układające się strony nie szczędziły sobie komplementów. Na konferencji zorganizowanej przez resort przemysłu maszynowego tylko dziennikarze podnosili kwestię niskiej jakości sprzętu elektrotechnicznego, kłopotów z jego naprawą, braku części zamiennych. W odpowiedzi słyszeliśmy przeważnie, iż są... nie poinformowani. W tej sytuacji handel powinien chyba bardziej energicznie niekiedy producentów ocenami jakości tej produkcji dokumentowanymi liczbą reklamacji, napraw gwarancyjnych i zwykłych, choćby tylko dokonywanych przez własne placówki usługowe.

Zakłady przemysłu ciężkiego i elektromaszynowego przedstawiały na Targach ok. 200 nowych, lub częściowo zmodyfikowanych wzorów wyrobów. Większość jest autentycznie potrzebna, ale są też nowości tak wymyślne — np. odbiorniki radiowe z wmontowanym zegarem i sygnałem budzikowym — że nasuwa się refleksja, czy aby pogozi za nowościami nie przesłania producentom podstawowego w tym dziale problemu jakości wielu wyrobów, która — od noży kuchennych poczynając, a na samochodach kończąc — budzi wciąż wiele zastrzeżeń, a w pewnych dziedzinach stanowi główną barierę wzrostu sprzedaży.

Przyczynę wstrzemięźliwego oceniania przemysłu przez handlowców niestrudno dostrzec, obserwując ich pracę przy kontraktacji towarów. Żeby poznać pracę „od kuchni” wybrałam się z dwoma przedstawicielami służby zaopatrzenia WSS — w charakterze ich koleżanki — kupować odzież sportową dla klientów społemowskich sklepów w Krakowie. Po trzech godzinach wystawiania w kolejkach w ciasnych korytarzach pawilonu Zjednoczenia Przemysłu Odzieżowego wydostał się na powietrze odciekając potem, ze sprawą załatwioną polowicie. Teoretycznie obowiązująca zasada swobodnego wyboru dostawcy przez organizację

interpelwano w tej sprawie na Targach przedstawicieli przemysłu skózanego, odpowiedzialni, że kobiety o takich nogach w ogóle nie powinny nosić modych butów, bo to je speści. Może i prawda, ale w czym właściwie mają one chodząc zimą? Czy nie są za ciężkie, nie za ciasne, nie za zimne? Czy nie podają wstępnym, oryginalnym wzorem ciepłego, praktycznego i ładnego obuwia?

Dynamika wzrostu sprzedaży odzieży jest ostatnio duża, w stosunku do 1970 r. sprzedaż zwiększyła się o 35,1 proc. W nadążaniu za zapotrzebowaniem pomaga przemysłowy import tkanin z Japonii, NRD, Włoch, Bułgarii, Rumunii, Indii. Postęp w poziomie oferty jest widoczny, na podkreślenie zasługują m.in. starania drobnej wytwórczości o dostrzygnięcie kroku zakładom większym i lepiej wyposażonym w maszyny i materiały. Przelom zapowiada się w przyszłym roku w ubiorach dziecięcych; ich podaż ma wzrosnąć o 83,3 proc. Wzrost popytu na odzież, większe środki na umocnienie jej produkcji powinny jednak dopinguować producentów do osiągania zdecydowanej poprawy we wszystkich grupach konfekcji: ostatecznego uporządkowania kwestii rozmiarów, zastosowania bardziej nowoczesnego kroju, większego urozmaicenia kolorów.

NOWE OBOWIĄZKI PRZEMYSŁU

W miarę wzrostu dochodów ludności przed producentami stawiać będzie w coraz większym stopniu zadanie nie tylko zaspokajania, ale także tworzenia potrzeb. Dotyczy to szczególnie wsi, gdzie dochody rosną szybciej niż w mieście, co m.in. stwarza szansę stopniowego odrabiania opóźnień w poziomie i kulturze życia ludności. Wiadomo np., iż wskutek wieloletniej niedzy chłopcy odczuwają wszystkie próżne własnego zdrowia. Odzież, obuwie, żywność, a nie „do dna”, nierazko starsze kobiety o obolałych nogach donoszą zniszczone niewygodne buty po córkach lub chodzą „na okragło” w kaloszach. Nie istnieje na wsi pojęcie ubrania roboczego, mimo iż pełną parą wkroczyła tam już chemia ze swoimi szkodliwymi dla zdrowia substancjami.

Proces tworzenia u ludności wiejskiej nowych, pożądanych z punktu widzenia jej własnego dobra, przyzwyczaję, będzie niewątpliwie powolny, trzeba go jednak wszelkimi sposobami przyspieszać. Pewne wysiłki czyni tu handel wiejski, lansując „odzież na 6 dni tygodnia”, w czym spotyka się ze zrozumieniem i pomocą ze strony przemysłu odzieżowego. Otwarta pozostaje natomiast sprawa zapewnienia rolnikom odpowiedniego — taniego, zdrowego i funkcjonalnego obuwia do pracy.

Inny problem to meble dla wsi. Dawna wiejska chata, lubolubna w smach ektografów, odchodził bezpowrotnie w przeszłość, na wsi przybywa wciąż nowych domów większych, wygodniejszych. Właśnie, czy naprawdę wygodniejszych? Urządzone meblami na wysoki polski, wyszlachetnionymi dywanami i traktowanymi z przesadnym nabożeństwem pokoje w tych domach nie są dobrym miejscem ani do pracy, ani do wypoczynku. I w tej dziedzinie istnieje więc potrzeba tworzenia nowych wzorów, zaszczepiania kultury meblarskiej. I tu jednak podstawowym warunkiem jest istnienie towaru, który by te potrzeby usatysfakcjonował, pobudzał, wreszcie zaspokajał.

*

Jak widać, więcej w tej relacji o tym, czego na Jesiennych Targach Krajowych nie było, niż o tym, co pokazano. Wynika to nie tylko stąd, że informacje o ekspozycji i perspektywach zaopatrzenia rynku w roku przyszłym przekazywała oficjalna codzienna prasa, radio i telewizja, lecz także z wyrażonego w wstępie poglądu, iż popadanie przez producentów w stan zadowolenia byłoby nader niebezpieczne.

W istocie bowiem nadzieje na zdecydowane, zgodne z oczekiwaniami społecznymi polepszenie sytuacji rynkowej wiążemy wszyscy nie tyle z zademonstrowanym już w produkcji postępek, choć jest on niewątpliwie, co ze stałą uwagą, z jaką odnosi się do tego problemu kierownictwo partii i rządu. Jej wyrazem była m.in. obecność na Targach członków Biura Politycznego i Prezydium Rządu oraz podjęte w następstwie na naradzie gospodarczej wnioski co do dalszych kierunków działania przemysłu.

ZOFIA DŁUGOSZ

CENY A JAKOŚĆ WYKONAWCZA WYROBÓW

LECH MIASTKOWSKI

Jednym z kierunków postępu techniczno-organizacyjnego jest szeroko rozumiany proces doskonalenia produktów. Składają się nań co najmniej trzy elementy: 1) poprawa jakości wykonawczej wyrobów, 2) podejmowanie produkcji nowych, nowoczesnych wyrobów, modernizacja wyrobów dotychczas wytwarzanych, a więc wzrost poziomu ich jakości, 3) uzasadnione różniczkowanie produktu, wzbogacanie asortymentu w danej grupie wartości użytkowej. Jakość wykonawcza to właściwości (cechy) użytkowe seryjnie powielanych egzemplarzy (partii) danego produktu. Odnosi się je do cech użytkowych tegoż produktu przyjętych w jego normie (pierwowzorze, wzorcu, recepturze itp.).

ZASADY kształtowania cen należą do potrzebnych i ważnych czynników i warunków sprzyjających doskonaleniu produktów. W niniejszym opracowaniu ograniczam się jedynie do problematyki powiązania cen z jakością wykonawczą wyrobów, będących przedmiotem seryjnej produkcji, a więc składających się z większej lub mniejszej liczby powielanych egzemplarzy, które mogą różnić się pod względem jakości z pierwowzorem, a więc niejako udatnością wykonania.

SYSTEM OCENY I STYMULACJI

Oddziaływanie na dobrą jakość wykonawczą wyrobów, to w istocie rzeczy cały system warunków i czynników stymulacji. W jego skład wchodzi m. in. 1) normy jakości wyrobów, 2) zasady i formy kształtowania cen w powiązaniu z jakością wykonawczą, 3) wspierający układ mierników oceny działalności przedsiębiorstw i bodźce materialnego zainteresowania (piacowe i pozapiacowe), 4) warunki dostaw i odbioru produktów, 5) organizacyjne i techniczno-produkcyjne czynniki wpływające na jakość wykonawczą produktów.

Mechanizm podnoszenia jakości wykonawczej wyrobów powinien obejmować dwa momenty: z jednej strony zainteresowanie wytwórców w produkcji wyrobów dobrej jakości, z drugiej zaś strony finansową i materialną odpowiedzialność za nieprzebieganie norm jakości, za pogorszenie jakości wykonawczej produktów.

Niezbędnym składnikiem takiego mechanizmu w jego obu wymienionych momentach mogą i powinny być ceny kształtowane z uwzględnieniem jakości wykonawczej wyrobów i czynników o niej decydujących. Różnicowanie cen podług jakości wykonawczej pozwala w stosunku do wytwórców uruchomić czynniki finansowej i materialnej odpowiedzialności i zainteresowania.

Różnicowanie cen podług jakości wykonawczej bierze w obronę interesy konsumenta (odbiorcy) zgodnie z zasadą, że nie może on płacić tej samej ceny za wyroby, których właściwości użytkowe nie osiąga obowiązuje normy jakości wzorca (receptury, standardu itp.). Odejście od jednej ceny bez względu na jakość wykonawczą wyrobów oznacza zachowanie przedmiotowego aspektu jednolitości cen, który konkretyzuje się tu następująco: za tę samą (zblizoną) jakość wykonawczą wyrobu, ta sama cena, za jakość wyższą, zgodnie z normą wzorca, cena wyższa, a za jakość wykonawczą niższą — odpowiednio niższa cena. Do dyspozycji stoją różne formy rozwiązania cen z jakością wykonawczą wyrobów. Oto najważniejsze z nich:

- 1) Cena jednolita za produkt tzw. jakości podstawowej oraz towarzyszący jej system potrąceń (i dopłat zwykle procentowych), albo proporcjonalnych, albo progresywnych odpowiednio do odchyleń in minus, in plus tej czy innej właściwości użytkowej egzemplarzy (partii) wyrobu;
- 2) dwie lub więcej cen dla poszczególnych gatunków (klas) jakościowych danego wyrobu;
- 3) preferowanie w cenach za pomocą narzutów wyższych stawek zysku wyrobów oznaczonych znakami jakości;
- 4) zróżnicowanie cen podług zawartości głównego użytecznego składnika produktów (np. zawartości żelaza w rudzie), stanowiącego przedmiot ekstrakcji w przetwórstwie;
- 5) wyodrębnienie pewnej właściwości wyrobu i związanie z nią osobnego systemu dopłat (premi) do ceny.

Wybór tego czy innego rozwiązania, lub kombinacji rozwiązań zależy od rodzaju produkcji, roli wyrobów w spożyciu, kryteriów oceny ich jakości, od możliwości techniczno-organizacyjnych klasyfikacji seryjnie powielanych wyrobów, od przyjętej zasady kształtowania cen itd.

NORMY JAKOŚCI WZORCA

Bezwzględny warunkiem skutecznego i prawidłowego wiązania cen z jakością wykonawczą wyrobów jest powszechne stosowanie norm jakości wzorca (pierwowzoru, prototypu itp.) oraz wybór prawidłowych kryteriów i metod oceny jakości. Nie wchodząc tu w te sprawy, można stwierdzić, że dla celowości kryteriami oceny jakości wyrobu mogą i powinny być te właściwości (cechy) produktu, które składają się na jego wartość użytkową. Istotne jest tu zachowanie związku między kryteriami oceny jakości wyrobu a zaspokajaną potrzebą z wyodrębnieniem przeznaczenia danego wyrobu i podziałem jego właściwości na główne i dodatkowe. Należy podkreślić, że ocena jakości wykonawczej produktów i różnicowanie cen na podstawie cech wyłącznie technicznych, albo nie mających żadnego lub wątpliwy wpływ na stopień zaspokojenia danej potrzeby przez użytkowników nadaje mechanizmowi charakter formalny, ekonomicznie nieuzasadniony i często społecznie szkodliwy.

Normy jakości wyrobów są podstawowym elementem konstytuującym wiązanie cen z jakością i zarazem stanowią czynniki stymulowania jakości i pośredniego postępu technicznego, technologicznego i organizacyjnego u wytwórców. Norma jakości wzorca wyrobu obejmuje skwantyfikowane właściwości produktu, przyjęte za podstawę dla oceny jakości wykonawczej seryjnie powielanych egzemplarzy (partii) tego produktu.

Całość między normą jakości wzorca a minimalną normą jakości egzemplarzy wyrobu występuje przedział, w którym mieszczą się ilościowe różnice tych czy innych cech użytkowych egzemplarzy (partii) wyrobu. Egzemplarze te mogą jeszcze znaleźć pozytywne zastosowanie, nie muszą być zdyskwalifikowane jako braki, ale też nie mogą być uznane za wyroby odpowiadające jakości wzorca. W takich właśnie, dość licznych, można rzec nawet, typowych sytuacjach, powstaje problem uwzględnienia w cenach jakości wykonawczej wyrobów. Dla tego celu trzeba przede wszystkim uchwycić we wspomnianym przedziale narastające cechy użytkowe wyrobów, których jakość nie pokrywa się wprawdzie z normą, ale jest jeszcze dopuszczalna do ceny i obrotu.

KLASOWY SYSTEM CEN

Do dyspozycji stoją tu dwa zasadnicze rozwiązania, które można stosować alternatywnie albo nawet łącznie:

1. **SYSTEM JEDNOKLASOWY.** Normę jakości wzorca traktuje się tu jako podstawową i bierze do charakterystyki produktu przy ustalaniu jego ceny. Egzemplarze (partie) wyrobu wykazujące odchylenia jednej lub więcej cech użytkowych uznaje się za wyroby gorszej albo lepszej jakości wykonawczej. Jednolite ceny wyrobu jakości podstawowej towarzyszą odpowiednie potrącenia albo dopłaty.

2. **SYSTEM KILKUKLASOWY.** Obok jakości wzorca oraz jakości minimalnej ustala się w przedziale między nimi jakości poszczególnych gatunków (klas) wyrobu. Każdy z nich posiada odrębną cenę. Na podstawie osiągniętych w produkcji cech użytkowych poszczególnych egzemplarzy (partii) wyrobu zostają kwalifikowane do właściwego gatunku (np. I, II i niższych), i zarazem ceny.

Nie wchodząc w szczegóły, trzeba podkreślić, że liczba gatunków (klas) jakości wykonawczej i cen nie może być za duża, ponieważ przekroczenie niezbędnej tu granicy grozi formalizacją całego systemu oceny, prowadzi do wyodrębniania różnic nieistotnych z punktu widzenia rzeczywistych walorów użytkowych wyrobu, powoduje zatarcie związku między jakością wykonawczą a stopniem zaspokojenia danej potrzeby, wymaga wreszcie kosztownej i drobiazgowej klasyfikacji i sprzyja nadużyciom.

Na tym nie zrozumieliśmy uwagi krytycznej na temat stosowanych rozwiązań i postulatów, aby w tej czy innej branży odejść od nadmiernej liczby klas (gatunków) wymyślonych i może ważnych dla technologów, ale obojętnych dla konsumenta, albo nawet odejść od kilku klas (gatunków) na rzecz podziału wyrobów po prostu na dobre, odpowiadające wartości użytkowej wzorca, oraz na tzw. pozagatunkowe.

Nie można dać jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, który z przytoczonych systemów oceny jakości wykonawczej i wiązania z nią cen jest lepszy, bardziej skuteczny, jeżeli nie dokonajemy uprzedniej analizy konkretnych warunków. Wybór zależy tu od rodzaju produkcji, od kryteriów jakościowej oceny wyrobów, od możliwości i potrzeb klasyfikacji, sposobu kształtowania się cen podstawowych, a nawet od względów psychologicznych i tradycji.

STOPIEN ZRÓŻNICOWANIA CENY

Przez stopień zróżnicowania ceny podług jakości wykonawczej rozumiemy tu rozpiętość między cenami poszczególnych klas (gatunków) jakości, albo wysokości potrąceń lub dopłat z tytułu odchyleń jakości egzemplarzy wyrobu w stosunku do jakości jego wzorca. Kwestie te również nie mogą być jednakowo rozwiązane i można tu przytoczyć tylko pewne ogólne reguły.

Obniżenie cen dla wytwórców na wyroby gorszej jakości wykonawczej (potrącenia od ceny podstawowej) w systemie jednoklasowym bądź niższe ceny dla niższych gatunków w systemie kilkuklasowym) powinno być dostatecznie silne, tak aby strata z tego tytułu była co najmniej równa a w zasadzie nawet wyższa od korzyści płynących z oszczędności na kosztach wywołanych pogorszeniem jakości wyrobu.

Z kolei z punktu widzenia interesów konsumentów (odbiorców) ceny niższych gatunków (albo potrącenia od ceny podstawowej) powinny być co najmniej kompensować zmniejszone efekty użytkowe — lub — wyższe koszty eksploatacji. Górna granicę bodźców za wyższą jakość wykonawczą stanowią mogą korzyści odbiorcy, natomiast dolną granicę bodźców za wyższą jakość wykonawczą mogą być dodatkowe koszty, jakie są ponoszone w związku z uzyskaniem wyrobów wymaganej jakości wykonawczej.

Niekiedy celowe jest powołanie do życia progresywnych dopłat lub upustów od ceny podstawowej, gdy odchylenia określonej cechy użytkowej w stosunku do normy jakości wzorca powodują więcej niż proporcjonalne korzyści albo straty u odbiorców. Rozpiętości (relacje) cen albo potrąceń i dopłat do ceny podstawowej powinny być dla wytwórców odczuwalne i zapewnić dwukierunkowe działania bodźcowe w kierunku pozytywnym, tzn. zapewnić stosunkowo wyższą opłacalność wytwarzania wyrobów w najwyższych gatunkach oraz w kierunku negatywnym, tzn. przynosić względną stratę a nawet deficyt wytwarzania wyrobów w niskiej jakości wykonawczej (lub tzw. wyrobów pozagatunkowych).

W ten sposób stworzone byłoby możliwości dla łącznego działania zasad materialnego zainteresowania i materialnej odpowiedzialności na gruncie doskonalenia produktów pod względem jakości wykonawczej. W związku z tym wątpliwości budzą rozwiązania, w których gwarantuje się z góry stawkę zysku na najniższych gatunkach jakościowych i różnicowanie cen opiera się na różnicowaniu zysku w górę. Przypomina to grę do jednej bramki, kiedy za osiągnięcie normy jakości można dodatkowo zyskać, ale nie traci się zysku nawet w przypadku pozagatunkowej produkcji.

CENY WEWNĘTRZNE ZRELACJONOWANE

Każda metoda kształtowania cen w oparciu o wartość użytkową towarów-subsytytów, a więc i w naszym przypadku różnicowanie cen podług jakości wykonawczej wyrobów rozwiązuje problem wewnętrznych relacji cen i ich treści. Jak wiadomo jednak te same relacje (np. 1:2) mogą kształtować się na różnych poziomach (np. 2,4; 5,10 itd.). Osobnym zatem problemem jest poziom cen wewnętrznie zróżnicowanych podług jakości wykonawczej produktu. Chodzi o ujawnienie i nadanie formy ruchu sprzeczności między wartością użytkową wyrobów a ich wartością — społecznym kosztem produkcji. Sprzeczność ta może znaleźć wyraz w dwóch odmiennych tendencjach: jedna narastająca z potrzeby uwzględnienia w cenach jakości wykonawczej wyrobów, druga wynikająca z potrzeby kompensaty w cenach wyrobów nakładów, uznanych za społecznie niezbędne. Nośnikiem społecznie niezbędnych nakładów pracy jest społeczna wartość użytkowa towaru, której wyrazem może tu być norma jakości wzorca wyrobu.

Społeczeństwo ma prawo i obowiązek domagać się od wytwórców zachowania dopuszczalnych rozmiarów braków, jak też osiagania obowiązującego udziału produkcji w dobrym gatunku, zgodnym z normą jakości wzorca, oraz — w obu przypadkach — rewidować wysokość tych norm na etapie postępu w technice, technologii i organizacji produkcji. Jest to szczególnie forma przejawiania się społecznej niezbędności nakładów. Skoro wytworzone egzemplarze wyrobu nie posiadają normalnej wartości użytkowej, wykazują właściwości niższe niż społeczna norma jakości, którą, właśnie na celu miało podjęcie ich produkcji, to wytwórcy nie mogą powoływać się na koszty i domagać się ich rekompensaty w cenie wraz z przeciętnym zyskiem.

Straty na brakach lub na ich poprawie mogą wejść w skład łącznych kosztów produkcji w rozmiarach uznanych za normalne, normatywne. Natomiast w stosunku do wyrobów pozostałe do rozwiązania problem następujący: zróżnicować ceny podług jakości wykonawczej, ale na takim poziomie, aby zapewnić opłacalność produkcji zachowującej się w sposób „normatywny” (udział poszczególnych klas w całości produkcji danego wyrobu).

Relacje między cenami a jakością wykonawczą wyrobów nie są stałe bądź na skutek zmian cen przy tej samej jakości, bądź zmiany tej ostatniej przy danych cenach, bądź wreszcie pod wpływem zmian obu wielkości w różnym stopniu. Poprawa tej relacji oznacza ukrytą obniżkę cen i odwrotnie — pogorszenie relacji między ceną a jakością wykonawczą wyrobów stanowi ukrytą podwyżkę cen dla konsumentów (odbiorców). Tę formę ukrytej zmiany cen nazywam zwyczajem I typu, która polega na pogorszeniu się relacji między ceną a jakością wykonawczą wyrobu w warunkach, gdy następuje obniżenie tej jakości przy niezmienionej albo niedostatecznie obniżonej cenie, bądź gdy ustala się ceny niewspółmiernie wyższe za pewną poprawę jakości wykonawczej wyrobu.

UKRYTA ZWYŻKA CEN A JAKOŚĆ

Uogólniając doświadczenia można wskazać na następujące praktyki przedsiębiorstw prowadzące do ukrytej zmiany cen I typu:

- 1) liberalizacja normy jakości wzorca (receptury itp.), tolerowanie odstępstw od normatywnych cech wyrobu przy zachowaniu tej samej ceny;
- 2) klasyfikowanie egzemplarzy (partii) wyrobu do klasy (gatunku) jakości wyższej niż wskazywałaby na to rzeczywista jakość wykonawcza;
- 3) podmiary gatunków, zakup wyrobu w niższym gatunku a sprzedaż go po cenach wyższego gatunku;
- 4) pomijanie przez kontrolę jakości (przez tzw. kontrolę techniczną wytwórcy, przez zbiorę jakościowy u pośrednika) pewnych wad czy usterek jakościowych w celu omięcia niższej ceny lub upustu z ceny;
- 5) tworzenie nadmierne szerokiego przedziału dla normy jakości wzorca, co pozwala zaliczać do jednej klasy wyroby różniące się dość poważnie pod względem jakości wykonawczej;
- 6) usuwanie wad jakościowych dotychczas wytwarzanych i warunków dopuszczonych produktów i zgłaszanie na tej podstawie wniosku o nową, wyższą cenę;
- 7) stosowanie materiałów, części wyrobu o gorszych właściwościach, pogarszającą, często po pewnym dopiero czasie, użytkownika, jakość produktu wbrew deklarowanej kalkulacji w wniosku o cenę wyrobu;
- 8) nadużywanie substytucji między komplementarnymi środkami produkcji, wchodzącymi w skład danego wyrobu, co narusza recepturę jego produkcji i pogarsza jakość przy tej samej cenie;
- 9) oszczędzanie na nakładach pracy lub środków, pomijanie lub skracanie niektórych procesów, mających wpływ na jakość wyrobu;
- 10) wprowadzanie po niewspółmiernie wyższej cenie nowego gatunku jakości wykonawczej (tzw. super, ekstra, którego jakość jest albo niewiele wyższa od jakości dotychczasowego I gatunku, albo którego jakość prześcigała wyroby wraca po pewnym czasie do poziomu wyjściowego ale przy zachowaniu podwyższonej ceny).

Ukryta zwyczajem I typu może być dokonana z inicjatywą albo za zgodą nadzornego organu państwowego, np. zgoda na złagodzenie norm jakości wzorca przy tej samej cenie itp. Natomiast najczęściej mamy ukrytą zmianę cen I typu praktykowaną przez przedsiębiorstwa.

U źródeł tego rodzaju praktyk, upórcości i szerokiego zasięgu zjawiska leżą różne przyczyny i warunki sprzyjające. W działalności wytwórców nie zawsze idą w parze poprawa jakości wykonawczej wyrobów, wykonanie ilościowych planów produkcji i obniżka kosztów własnych, zwłaszcza w pozycjach limitowanych. W dążeniu do poprawy wyników produkcyjnych i finansowych okazuje się, że: a) występuje konkurencyjność metod (drog) powiększania tych wyników, b) poprawa jakości wyrobów okazuje się drogą trudniejszą, wymagającą większych wysiłków w zakresie technologii, organizacji produkcji itd., c) metody ukrytej zmiany cen pozwalają stosunkowo łatwiejszą drogą poprawić wartościowe wskaźniki działalności przedsiębiorstw.

Nie wchodząc tu w metody i kierunki walki z omawianą ukrytą zmianą cen, warto podkreślić, że walka ta jest jednym z warunków skutecznego działania bodźców do rzeczywistego postępu w zakresie doskonalenia produktów, m. in. jeśli chodzi o jakość wykonawczą wyrobów. System zróżnicowania cen podług jakości wykonawczej, przy niespełnieniu innych warunków — często zwykłej rzetelności i uczciwości tych, którzy go stosują i nadzorują jego wykonanie — może nawet sprzyjać ukrytym zmianom cen (np. podmiara gatunków, liberalna klasyfikacja itp.).

CENY A ZNAK JAKOŚCI

Z dotychczasowych rozważań wynika, że producent nie może korzystać z tej samej ceny i opłacalności bez względu na zależność od niego różnice w jakości wykonawczej wyrobów. Jeżeli zostawia podniesioną jakość wykonawczą wyrobu przy wytwarzanego i znajdującego się w obrocie, nie można z tego tytułu — niejako automatycznie — podnieść cenę tego wyrobu. Od tej ogólnej reguły dopuszczalnym wyjątkiem dla wyrobów oznaczonych znakami jakości (Q — klasa światowa, — I klasa krajowa).

Preferowanie w cenach wyrobów oznaczonych znakami jakości może przyjąć dwa warianty:

- 1) utrzymuje się dotychczasową, jednolitą cenę dla konsumenta na wyroby oznaczone znakami jakości, natomiast ich wytwórcom przysługują prawo do wyższej stawki zysku kosztem odpowiedniego zmniejszenia stawki podatku obrotowego,
- 2) zachowuje się stawkę podatku obrotowego (jeżeli występuje) bez zmian, producent uzyskuje natomiast prawo do wyższej stawki zysku i tym samym podnosi się cenę dla wytwórcy i dla konsumenta wyrobów oznaczonych znakami jakości.

Wybór między tymi rozwiązaniami jest kwestią praktyki dostosowanej do konkretnych warunków. Niezależnie jednak od rozwiązania preferencji dla wytwórcy wyrobów ze znakami jakości, powinny być konsekwentnie stosowane określone reguły, a mianowicie:

- 1) przedsiębiorstwo, występujące o znak jakości dla swoich wyrobów, poddaje się ustalonym rygorom, co do warunków produkcji oraz właściwości wyrobów;
- 2) odrębny, niezależny od przemysłu organ nadaje na ściśle określonych warunkach znak jakości, przy czym mogą go otrzymać wyroby, które odznaczają się szczególnymi walorami i wyróżniają się swoimi właściwościami od zawartych w normie jakości wzorca;
- 3) znak jakości dotyczy wyrobów tylko w I gatunku, jeżeli wykazują one przy tym wyższą jakość wykonawczą od wskaźników standardu;
- 4) znak jakości zamieszcza się na wyrobie lub na jego opakowaniu (zasada jawności znaku dla odbiorcy);
- 5) obowiązuje określony tryb rejestrowania, rewidowania, przyszanowania i cofania znaku jakości z sankcjami w przypadku nadużyć itp.

SYSTEM CEN. zasady ich ustalania i wiązania z jakością wyrobów — chociaż ważne — nie są wystarczające, wymagają wsparcia systemem mierników i bodźców, nie mówiąc już o technicznych, organizacyjnych i innych czynnikach jakości wykonawczej. Na tym odcinku istotne jest nie tyle działanie ex post — po wytworzeniu produktów (np. kontrola jakości już wytworzonych wyrobów, kwalifikowanie ich do gatunków i cen, sankcje finansowe itp.) ale przede wszystkim działanie ex ante, tzn. przed podjęciem produkcji i podczas procesu wytwarzania wyrobów.

WYDAJE się niewiarygodne, ale w ostatnich latach Polska w dziedzinie sprzętu i urządzeń automatyki, aparatury kontrolno pomiarowej, a zwłaszcza kompleksowej automatyzacji obiektów przemysłowych osiągnęła znaczne sukcesy eksportowe.

Jeszcze w 1965 roku eksport urządzeń i systemów automatyki był wręcz znikomy. Plan na rok 1972 przewiduje eksport automatyki o wartości 18 mln zł dewizowych, z czego 3 mln do krajów kapitalistycznych. Biorąc pod uwagę złożone zamówienia — zwłaszcza NRD i ZSRR — moglibyśmy wyeksportować o wiele więcej; zapotrzebowanie przekracza aktualne możliwości. Zakłady branży automatyki skupione w zjednoczeniu MERA, a zwłaszcza MERA-PNEFAL w Warszawie - Faleńcu, znane są już w wielu krajach. Te sukcesy moglibyśmy w jeszcze większym stopniu zdyskontować w przyszłości.

Sam tylko MERA-PNEFAL dostarczał lub dostarcza aktualnie kompletnych systemów automatyki do obiektów, takich, jak 7 cukrowni w Iranie, cukrownie w Hiszpanii i Grecji, cukrownia i fabryka kwasu siarkowego w Iraku, fabryka kwasu siarkowego w NRF, elektrownia w Indiach. Automatyzujemy liczne obiekty przemysłowe w krajach socjalistycznych, a zwłaszcza w NRD. Tu szczególnie zapotrzebowanie na naszą automatykę jest ogromne: złożone zamówienia równałyby się całej produkcji zakładów MERA-PNEFAL, nie dziwnego iż nie jesteśmy w stanie ich zrealizować.

W poprzednim numerze „Życia Gospodarczego” w artykule: „ILE NAS BĘDZIE? JACY BĘDZIEMY?” Karol Szwarc omawia aktualną prognozę demograficzną. Wynika z niej, że w dalszym ciągu przybywać będzie rąk do pracy, że do roku 2000 następować będzie dalszy wzrost ludności w wieku produkcyjnym. Te ręce do pracy stanowią nasze potencjalne bogactwo, które powinniśmy jak najlepiej wykorzystać. Nie są to zresztą „ręce” same w tradycyjnym rozumieniu tego słowa: są to raczej „głowy i ręce” ponieważ wstępujące pokolenia cechuje coraz wyższy po-

AUTOMATYKA to jest to!

ziom, wykształcenie, coraz wyższy poziom przygotowania zawodowego. Robotnik polski coraz bardziej jest predestynowany do zajmowania się dziedzinami najnowocześniejszymi, najbardziej precyzyjnymi.

Na „głowy” zresztą pragnę zwrócić szczególną uwagę: Polska posiada i posiadać będzie — w stosunku do osiągniętego poziomu rozwoju gospodarczego — szczególnie wysoki odsetek pracowników z wyższym wykształceniem, szczególnie inżynierów. Czy więc nie powinniśmy być szczególnie zainteresowani w przyspieszeniu rozwoju takich właśnie dziedzin, jak automatyka; wymagających małego „wsadu” materialowego; dużej pracowitości i szczególnie wysokiego udziału myśli technicznej? Właśnie ta forma „sprzedawania” pracy rąk i głów okazać się chyba powinna szczególnie ważna dla przyszłości. Jeśli tak, to, za tymi stwierdzeniami powinny pójść odpowiednie priorytety, także inwestycyjne.

Automatyka to jednak nie tylko pojedyncze urządzenia, co całe systemy automatyzacji konkretnych procesów przemysłowych. Każdy prawie taki system trzeba zaprojektować osobno, trzeba włożyć wń szczególnie dużo pracy inżynierskiej. A więc „w to graj...”. Czyżby? Okazuje się bowiem, że w systemie obowiązujących rozliczeń, każde zwiększenie stanu zatrudnienia przykładowego biura projektowego dla realizacji zagranicznych zamówień odbija się niekorzystnie na wskaźniku wydajności pracy, ponieważ fundusz plac w stosunku do aktualnie osiągniętej produkcji globalnej, a więc godzi w zakład, w interesy jego pracowników. Zatrudnienie projektantów powiększa się bowiem w imię produkcji przyszłej, podczas gdy zakład rozliczany jest z aktualnej.

Z tych samych względów nie opłaca się nam rozwijać serwisu zagranicznego i krajowego, ponieważ zwiększa on fundusz plac nie wpływając natychmiast na wzrost produkcji. A zresztą, jeśli system automatyki towarzyszy obiektowi przemysłowemu sprzedawanemu za granicę, bezpośredni odpowiednik centrali handlowej, to wytwórca automatyki w ogóle eksporterem nie jest. Nie jest, mimo że projektował obiekty według uzgodnień z zagranicznym odbiorcą, mimo że za ten system odpowiada, przekazuje go, montuje i uruchamia na miejscu.

Trzeba coś zmienić we wskaźnikach, jeśli ma my sprzedać pracę „rąk i głów”; inaczej sprzedawać będziemy tylko pracę rąk.

J. S.

PIERWSZE WNIOSKI Z KAMPANII ŻNIWNEJ

ŻNIWA w tym roku przebiegały w szczególnie trudnych warunkach. Duża ilość opadów wiosną spowodowała wygniecenie zbóż i przedłużenie ich wegetacji, a gwałtowne upały w lipcu — szybkie dojrzewanie zbóż jednocześnie. W pierwszej połowie sierpnia przeszło w północnym rejonie województwa bydgoskiego kilka burz gradowych, powodując dalsze wyłogi zbóż, zaś od 15 sierpnia nie było bez przelotnych opadów, co powodowało zmniejszenie wydajności ludzi i maszyn, a co za tym idzie — piętrzenie się prac i przedłużanie żniw.

Obok tych jednak obiektywnych przyczyn, były inne, subiektywne, których usunięcie w porę mogło skrócić czas koszenia i zwózki zbóż. Nowy klimat i warunki ekonomiczne w rolnictwie spowodowały także wiele nowych zjawisk, które nie występowały w przeszłości, a których nie przewidziano wcześniej. Dali o sobie także znać mankamenty w pracy naszych środków masowego przekazu, a zwłaszcza telewizji.

Podstawową trudnością w terminowym przygotowaniu maszyn i narzędzi o niskiej wydajności w pierwszej fazie żniw był brak części zamiennych. Powodowało to niekiedy jedno, a nawet dwudniowe przestoje snopowiązałek i kombajnów. Moim zdaniem, problemu części zamiennych nie rozwiążemy nigdy, o ile terminy gotowości maszyn będą wyznaczane na 2—3 tygodnie przed kampaniami w rolnictwie oraz, o ile MBM nie będą miały zapewnionego ze szczebla państwowego fachowego i sprężystego kierownictwa, a zamawianiem i sprzedażą części zamiennych w składnicach PZGS będą się zajmowali przypadkowi i niekompetentni ludzie.

Przebiegu i weryfikacji maszyn oraz zamawiania części zamiennych należało dokonywać zaraz po zakończeniu np. żniw czy wykopków. Ponadto, na stanowiskach kierowniczych i pracowników powiatowych składnic maszyn rolniczych PZGS należałoby zatrudnić specjalistów, którzy orientowaliby się, jakie części zamienne zużywają się częściej, a jakie rzadziej i w związku z tym, ile i jakich części trzeba mieć w magazynie. Bo zdarza się, że niektórych części jest na składzie na kilka lat, a innych stale brakuje.

Poza tym normatywy dla zapasów części zamiennych winny ustalać także specjaliste, gdyż później NBP ma pretensje do nadmiernych zapasów i nalicza karne odsetki, zdarzają się także przypadki, że kółka rolnicze i podległe im MBM nie dokonują przeglądu maszyn po akcjach, często kierując się kosztami lub w wyniku niedbalstwa dopiero na kilka dni przed pilnymi pracami, albo w czasie ich trwania, zgłaszają filiom POM maszyny do remontu. Również rady użytkowników i zarządy kolekt często nie kierują się interesem społecznym przy zarządzaniu maszynami, tylko własnym i swoich krewnych czy znajomych, dezorganizując w ten sposób pracę MBM.

Powinny możliwie jak najszybciej powstać gminne spółdzielnie usługowo-wytwórcze, które by zajmowały się działalnością usługowo-gospodarczą na zasadach przedsiębiorstw spółdzielczych.

Istotną sprawą są także ceny za pracę kombajnu. Jest ona nieproporcjonalna do ceny za pracę snopowiązałki. Cena za pracę kombajnu musi być nieco wyższa niż koszt pracy na 1 ha snopowiązałki wraz z kosztami sznurka, zestawienia zboża w szyć, jego zwózki w sterety i omlotu.

Nie wolno także dopuszczać do przyjmowania nadmiernych zamówień na 1 kombajn. Praca kombajnem powinna obejmować działki powyżej 1 ha, i to dla rolników nie mających własnych maszyn i siły roboczej, a poza tym powinna sta-

nowić rezerwę dla rolników, podkreslam — rolników będących w trudnych warunkach, a nie różnego rodzaju działkowców dysponujących kilkunastoma działkami. Niektórzy rolnicy przy tym zgłaszali do sprzętu kombajnów np. 2 ha, a faktycznie było do koszenia 8 ha.

Najwięcej kłopotów sprawiają ludzie, których podstawowym źródłem utrzymania jest praca w gospodarstwie socjalistycznym, a działki stanowią dodatkową przychodnią. Ci stawiali nawet tak sprawy, że im na tym zboża nie zależy, niech zgnie, a inaczej niż kombajnem nie sprzątną. Jest ich sporo i stanowią problem nie tylko w okresie żniw, ale np. walki z chwastami i chorobami roślin, przestrzeganiem terminów agrotechnicznych przy siewach itp.

W sprawach tegorocznych żniw nie najlepiej spisywały się środki masowego przekazu. Dobrze np., że telewizja w pierwszej fazie poświęcała dużo uwagi przebiegowi żniw. Robiono to jednak w sposób siłankowy, pokazując wyłącznie pracę kombajnów. A co najgorsze — nawołując jeszcze w lipcu do zamawiania kombajnów w MBM i podkreślając korzyści z tego wynikające dla rolnika. Niektóre pisma i red. Zalewski z „Dziennika TV” już w drugiej połowie sierpnia pochwały omloty bezpośrednie ze szyć. Nie brano jednak pod uwagę faktu, że ani nie mamy tyle kombajnów, aby obsłużyć nimi wszystkich rolników, ani tylu kompletów omlotowych, aby w ciągu tygodnia czy dwóch wymłócić wszystkie zboże.

Sila oddziaływania telewizji i środków masowego przekazu jest duża. Stąd też ped do kombajnów i opór przed innymi formami zbioru zbóż i oczekiwania na komplety omlotowe ze zbożami w szyć do końca sierpnia. Były jeszcze przy tym takie przypadki, że jak rolnikowi podstawiono np. kombajn bez pracy do wiązania słomy, to go wyrzucił z pola. Nie chcieli też niektórzy komplety omlotowe bez pracy do wiązania słomy. Mówili niech zgnie, a żądano innego kombajnu czy kompletnie nie przyjął.

Ponadto, gdy już mowa o środkach masowego przekazu, to należałoby zwrócić uwagę na konieczność mówienia nie tylko o prawach rolników (i nie tylko rolników) i o obowiązkach wobec nich instytucji i urzędów, ale także o obowiązkach rolników wobec tych instytucji, urzędów, państwa i całego społeczeństwa.

W pierwszej fazie żniw obok kombajnów telewizja krytykowała

zaopatrzenie, brak części zamiennych — i słusznie. Nie mobilizowano jednak do bardziej wytrwałej pracy, nie ostrzegano przed opadami deszczu. Część rolników w związku z tym sądziła, że w żniwa to nie oni, tylko instytucje związane z rolnictwem winny za nich pracować. Natomiast po koncie sierpnia w ogóle przestano interesować się żniwami w telewizji. A czy nie warto było pokazywać maruderów, którzy mając np. własne ciągniki i snopowiązałki, nie kosili, tylko czekali na kombajny do końca sierpnia?

Wyeliminować trzeba także jeszcze jedną nieprzewidywalność. Rokrocznie przed żniwami PGR nastawiają się na sprzęt głównie kombajnami. Snopowiązałki nie są remontowane, a nawet kasę się nie wyprowadza MBM. Dopiero w toku żniw, gdy są opóźnienia i gdy jest za późno, w sposób nieodpowiedzialny wydaje się polecenia wprowadzenia snopowiązałek. Są z tego tytułu wady ogromne. Straty, bo zboże jest przejrzałe i bez jego częściowego, a często znacznego „wymłócenia” snopowiązałką zebrać się go nie da. Trzeba więc albo wyprowadzić PGR w taką ilość kombajnów, aby mogły one nawet przy niesprzyjającej pogodzie zebrać zboże w terminie, albo też włączyć już w początkowej fazie żniw snopowiązałki do programów działania. Stoić bowiem dojrzałość zboża na kombajnie musi być znacznie wyższa.

Nasuwa się także wniosek generalny. Wchłanianie coraz większej liczby ludności ze wsi przez przemysł i gospodarkę socjalistyczną, musi powodować bardziej nasilone procesy mechanizacji w rolnictwie. A ponieważ rozdrobnionej gospodarki chłopskiej w pełni zmechanizować się nie da, trzeba ze zwiększoną energią upowszechniać zespołowe formy uprawy ziemi i prowadzenia gospodarki hodowlanej. I drugi, że w sprawnym zabezpieczeniu wszystkich kampanii w rolnictwie, a więc i w żniwach trzeba się oprzeć na władzach gromadzkich i gromadzkiej służbie rolnej. Bardziej im zaufać i więcej od nich wymagać.

Mimo tych przeszkód olbrzymia większość załóg PGR i RSP oraz rolników indywidualnych pracowała bardzo ofiarnie od świtu do zmierzchu. I tylko właśnie dzięki ich wytrwałej pracy co najmniej 99 proc. zbóż zebrano w powiecie świeckim bez żadnych strat. Pozostali tylko lenie, którym nie chciało się zakasać rękawów, którzy nawet za cenę dużych strat czekali na kombajny.

TADEUSZ GEMBICKI

PROBLEMATYKA cen stanowi jedno z węzłowych zagadnień zarówno teorii ekonomii jak i polityki gospodarczej. Szczególnego znaczenia nabiera prawidłowe ukształtowanie cen na obecnym etapie rozwoju gospodarczego krajów socjalistycznych, kiedy to zrealizowano podstawowe zadania stojące przed okresem przejściowym i, przy osiągniętych poziomach rozwoju, siły wytwórczych, coraz większego znaczenia nabiera rachunek ekonomiczny. Prowadzenie rachunku ekonomicznego możliwe jest zaś jedynie w oparciu o prawidłowo ukształtowany system cen. Nie więc dziwnego, że w serii „ROZWÓJ I FUNKCJONOWANIE GOSPODARKI POLSKIEJ” znalazła się też praca poświęcona temu zagadnieniu.

Całość pracy P. KAPIUKA można podzielić na wyraźnie zarysowujące się dwie części. Jedną, która stanowi pierwszą część rozdziału, ma charakter teoretycznych rozważań nad problematyką cen, część druga (dwie pozostałe rozdziały) poświęcona jest polityce cen w Polsce w zarysie historycznym oraz reformom cen zbytu w krajach RWPG.

JEDNĄ z istotnych tez, które stawia w książce autor jest stwierdzenie, że: „Zadania stawiane przed cenami, a wynikające z ich roli w rachunku ekonomicznym, wymagają, aby były one zawsze aktualne, aby w pełni odpowiedzialnie zmieniały się społeczne nakłady pracy. Do tego niezbędne jest wypracowanie określonych zasad dostosowywania cen do zmian społecznych nakładów pracy.” (s. 19).

Do tej tezy autor wraca często w rozważaniach zawartych w całej pracy. Inna sprawa, że w szeregu przypadkach — jak zauważa sam autor — istnieją przeciwskazania uniemożliwiające stosowanie tak elastycznej polityki cen (np. preferencje społeczne).

W drugim rozdziale omawia autor funkcje, jakie pełnią ceny w gospodarce socjalistycznej. Są to

tycznie pomocnym jest fakt podawania liczbowego przykładu dla każdej koncepcji ceny. Zdając sobie sprawę, że na ceny — poza określonym sposobem rozdziału produktu dla społeczeństwa „M” — rzutują także koszty produkcji, autor omawia sposoby kalkulacji kosztów w wybranych gałęziach przemysłu.

Rozdział czwarty poświęcony jest trybowi ustalania cen. Autor nie ogranicza się jedynie do cen artykułów przemysłowych, omawia także ceny usług, taryfy, ceny umowne, wolne, sezonowe itp. Traktuje też o kompetencjach poszczególnych organów w zakresie ustalania cen. Autor słusznie przeciwstawia się koncepcjom likwidacji cen fabrycznych zwracając uwagę, że musiałoby to prowadzić do wyrównania rentowności produkcji różnych dóbr, co eliminowałoby społeczne preferencje w zakresie cen artykułów konsumpcyjnych. Musiałoby zatem pociągnąć za sobą zasadniczą reformę plac. Omawiając poszczególne rodzaje cen autor daje, zbliżone do rzeczywistości przykłady, co również bardzo uatrakcyjnia wspomniane rozważania.

Przy omawianiu ceny zbytu autor podkreśla metodologiczną różnicę jej tworzenia w odniesieniu do środków produkcji i dóbr konsumpcyjnych. Zwraca mianowicie uwagę, że cena zbytu, a zatem i wielkość podatku obrotowego powstaje dla dóbr konsumpcyjnych jako wielkość wynikowa utworzona przez odjęcie od ustalonej ceny detalicznej marż handlowych (detalicznej i hurtowej). Jest to wartość podkreślenia dlatego, że podkreślenie ekonomii socjalizmu nie wyjaśniają tego problemu.

Autor zauważa też trafnie, że w miarę wzrostu stopy życiowej ludności ostry występujący obecnie problem związku między poszczególnymi rodzajami cen będzie tracił na znaczeniu, bowiem zmniejszeniu ulegać będzie, z jednej stro-

RECENZJE

TEORIA I POLITYKA CEN

SŁAWOMIR KOZIŁOWSKI

Jego zadaniem funkcje: informacyjna, stymulująca i rozdzielcza. Neguje natomiast funkcję równowagi rynkowej, sprowadzając ją jedynie do funkcji stymulującej. Stwierdza jednocześnie, że przyjmowanie istnienia funkcji równowagi rynkowej „...w praktyce prowadzi do nadużywania cen w celu przywrócenia równowagi rynkowej” (s. 25). Argument ten, niezależnie od oceny przedmiotowej polityki cen, nie tylko nie przeczy istnieniu funkcji równowagi rynkowej, lecz — wprost przeciwnie — potwierdza ją. Właśnie pełnienie przez ceny tej funkcji umożliwiałoby ich nadużywanie.

Trudno się zgodzić z innym jeszcze stwierdzeniem autora. I tak, omawiając wpływ preferencji społecznych (ceny kształtowane poniżej kosztów i ceny z ogromną akumulacją) na redystrybucyjną funkcję cen stwierdza autor: „Na skutek odchyleń cen towarów wyższego rzędu w górę od rzeczywistych ich wartości ludzie wyżej zarabiający wydają więcej, niż wydaliby wówczas, gdyby cena tych towarów ustalona była na poziomie odpowiadającym wartości. I odwrotnie — na skutek ustalenia cen wielu towarów powszechnego użytku poniżej ich rzeczywistych wartości (często poniżej kosztów produkcji) mniejsza się wydatki ludności niż zarabiałaby.” (s. 38). Analogicznie stwierdzenie spotykamy na s. 183.

Redystrybucyjna funkcja cen w rzeczywistości polega na nie na zmniejszeniu czy zwiększeniu wydatków pewnych grup ludności, gdyż budżety ich określone są wielkością otrzymywanych dochodów. Polega ona na tym, że grupy lepiej zarabiające (kupujące towary luksusowe) otrzymują w wyniku tego podziału relatywnie mniej, grupy gorzej zarabiające zaś relatywnie więcej wytworzonej wartości społecznej niż w przypadku braku polityki preferencyjnej.

W rozdziale trzecim traktuje autor o koncepcjach ceny życiowej. Omawia przy tym koncepcję kosztową, koncepcję opartą na wartości, opartą o stopę zysku, o cenę produkcji, mieszaną oraz opartą o koszty przerobu. Cennym i dydak-

tycznym wyrobów dotowanych, a z drugiej strony — liczba wyrobów obciążonych wysokim podatkiem obrotowym.” (s. 99)

Również argumenty za wysokim stopniem centralizacji decyzji cenowych wydają się słuszne. Wynika to stąd, że w warunkach rynku producenta i oceny przedsiębiorstwa przez wygórowany zysk, jedynie scentralizowane decyzje i społeczna kontrola cen chroni konsumenta (s. 125).

ROZDZIAŁ poświęcony polityce cen w Polsce jest — wydaje się — zbyt przeładowany zawartymi w tekście drobiazgowymi danymi statystycznymi dotyczącymi zmian cen w poszczególnych okresach dla różnych wyrobów. Byłby on bardziej czytelny, gdyby dane zawarte były w tabelkach. Kontrowersyjnym jest tu ponadto stwierdzenie autora, że niekorzystne dla podstawowych produktów rolnych relacje cen skupu powinny być zmieniane przez obniżki cen skupu roślin przemysłowych — wysoko wydajnych i wysoko opłacalnych. Iż tak, że polityka taka — jak za waga sam autor — może wywrzeć wpływ na obniżenie dochodów rolników, co przy i tak relatywnie niskich dochodach w rolnictwie i słabej dynamice ich wzrostu, jest niedopuszczalne.

Dużą część rozdziału V stanowi opis historii polityki cen poczyniony od pierwszego ustanowienia cen w r. 1945, przez reformę 1953 r. do chwili obecnej. Materiał ten z punktu widzenia zakresu pracy i problematyki rozdziału (tytuł: „AKTUALNE PROBLEMY POLITYKI CEN”) wydaje się zbędnym balastem.

PRZEDSTAWIONE uwagi nie wyczerpują oczywiście całości problemów poruszanych w omawianej pracy. Jest ona — niezależnie od pewnych stwierdzeń kontrowersyjnych — cenną pozycją, szczególnie, że stanowi coś w rodzaju systematycznego przeglądu dotychczasowego dorobku w tej dziedzinie. Spelnia ona z powodzeniem to zadanie, jakie postawił przed nią autor, a mianowicie ułatwić z pewnością zrozumienie funkcjonowania systemu cen tym, którzy na co dzień nimi się posługują. Może być też z powodzeniem dodatkową lekturą dla studiujących ekonomię polityczną socjalizmu.

1) PIOTR KAPIUK: Aktualne problemy polityki cen, Warszawa 1972, PWE, s. 286.

JAK PROGRAMOWAĆ SIĘĆ SKLEPÓW?

PROGRAMOWANIE sieci sklepów jest jednym z ważnych przedsięwzięć, zapewniających prawidłowe funkcjonowanie jednostek handlowych. Bez odpowiedniej liczby lokali sklepowych o wystarczającej powierzchni sal sprzedażnych, jak i zaplecza dla składowania towarów, nie jest możliwe pełne zapewnienie wszystkich artykułów wyprodukowanych przez przemysł. Brak dostatecznej liczby prawidłowo zlokalizowanych sklepów spowodować może powstawanie trudno zbywalnych zapasów w magazynach, nawet wtedy, gdy na tworzące je artykuły jest jeszcze zapotrzebowanie.

Nierzadko słychać narzekania na brak sklepów, na ciasnotę w nich panującą, ale nie ma, jak dotąd, odpowiedzi: ile właściwie tych sklepów powinno być i jaką powierzchnią powinny być? Chciałbym więc podjąć próbę możliwie prostego określenia zapotrzebowania na powierzchnię sklepów detalicznych. Uwagi swoje skoncentruję na branży włókienniczo-odzieżowej, niemniej można je odnieść do całej sieci handlu detalicznego, ponieważ metoda obliczeń jest taka sama; zmienne są tylko parametry wyjściowe.

Podstawą obliczenia optymalnej sieci handlu detalicznego powinny być następujące parametry ekonomiczne:

- Liczba mieszkańców,
- optymalne spożycie w przeliczeniu na 1 mieszkańca,
- przeciętna rotacja w sklepach, umożliwiająca ciągłość zaopatrzenia rynku,
- norma składowania danego towaru w przeliczeniu na 1 metr powierzchni składowej lokali sklepowych,
- stosunek powierzchni składowej w sieci handlu detalicznego do powierzchni użytkowej ogółem, zapewniającej prawidłowe zaopatrzenie konsumentów.

Na podstawie tych parametrów można wyznaczyć wielkość sieci detalicznej optymalnej dla artykułów konfekcyjnych w sposób podany w tabeli zamieszczonej obok.

Podobną technikę wyliczania optymalnej powierzchni można stosować i w odniesieniu do powierzchni magazynowej. Problem jest tu o tyle łatwiejszy, że dysponujemy ustalonymi normami składowania oraz asortymentowymi wielkościami sprzedaży. Należałoby tylko uwzględnić spożycie optymalne kształtujące się w detalu i wyznaczające wielkość masy towarowej w magazynach.

W detalu, siłą faktu, obliczenia te muszą być oparte na odpowiednich parametrach w ujęciu szacunkowym ze względu na brak dostatecznych

danych sprawozdawczo-ewidencyjnych. Pewne jest jedno, że w programowaniu sieci handlu detalicznego wskaźniki wartościowe są zupełnie nieprzebiegłe, nie odzwierciedlają bowiem struktury w układzie rzeczowo-asortymentowym.

Zastosowanie proponowanej metody obliczenia optymalnej powierzchni sklepów detalicznych w poszczególnych branżach (grupach towarowych) wymagałoby opracowania ekonomicznych parametrów wyjściowych omówionych poprzednio. Sądzę, że nawet przyjęcie pewnych przybliżonych wielkości (przeciętnych) dалоby ogólną odpowiedź co do stanu dostosowania obecnej sieci handlu detalicznego do potrzeb dyktowanych interesem rynku.

Nie jest tajemnicą, że struktura sieci handlu detalicznego jest w wielu województwach nieprawidłowa, że istnieje luzy w jednych

branżach, przy jednoczesnym deficycie w innych. Brak praktycznie wypracowanego miernika, pozwalającego ustalić, ile jakich sklepów potrzeba, uniemożliwia prowadzenie przemyślanej polityki inwestycyjnej.

Dla prawidłowego zaprogramowania sieci sklepów konieczne są badania naukowe. Powinny zostać powołany, wzorem innych krajów, instytut badań rynku i koniunktury. Produkcji towarzyszą liczne badania naukowe, działają dła liczne instytuty i laboratoria. Sfera handlu ma w zasadzie 1 Instytut Handlu Wewnętrznego, obciążony całokształtem problematyki handlu w Polsce. Traktowanie sfery handlu jako pośredniczącej w stosunku do pozostałych dziedzin życia gospodarczego jest nieporozumieniem, które w efekcie sporo kosztuje naszą gospodarkę.

JERZY GLINKOWSKI

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Parametry ekonomiczne i wynik uzyskany
1. Sprzedaż optymalna	tyś. szt.	130.000 (tj. liczbę ludności 32.552 tys. x norma optymalna spożycia 3,96)
2. Przeciętna rotacja w dniach	dnj	100
3. Średni zapas potrzebny do sprzedaży	tyś. szt.	36.111
4. Przeciętna norma składowania w sztukach na 1 metr powierzchni składowej w sklepie	sztuk	100
5. Powierzchnia składowa w sklepach niezbędna do składowania towarów w wymiarze optymalnym	m kw.	361.110
6. Przeciętny udział powierzchni składowej w sklepach do powierzchni użytkowej ogółem	%	65
7. Powierzchnia użytkowa sklepów detalicznych ogółem (powierzchnia składowa i pozostała) w ujęciu optymalnym	m kw.	555.555 (tj. 361,110 x 100)
8. Przeciętna optymalna wielkość sklepu detalicznego	m kw. sztuk	65 130
9. Optymalna ilość sklepów		2.704

Pozostawmy chwilowo na boku dyskusje i dylematy zachodnich „kontestatorów wzrostu”; krótką eksplikację ich poglądów za-wierał mój poprzedni artykuł, a także po-dane za „Le Monde” w tym samym (po-przednim) numerze „Życia Gospodarczego” — w rubryce „Za granicą pisa” — sprawo-zdanie z międzynarodowego sympozjum na temat problemów wzrostu. Teoria wzrostu nigdy nie należała do mocnych działów ekonomii. Zawsze byli choć w mniejszości, zwolennicy poglądu o logicznym charak-terze procesów wzrostu, którzy widzieli w rozwoju cywilizacji technicznej jeden wielki, bądź szereg powtarzających się „cykli logi-stycznych”.

NIE sposób na gruncie dotychczas skon-struowanych matematycznych modeli wzrostu i dotychczasowych prognoz (o ile mają one być wiarygodne) osądzić czy istotnie maksymalny możliwy po-ziom średniego dochodu „na głowę” w świecie wynosi 1800 dolarów, czy może pięć razy więcej. Chwilowej nierozstrzygalności tych sporów dowodzi zarówno przebieg dotychcza-sowej dyskusji po opublikowaniu „RAPORTU KLUBU RZYMSKIEGO”, jak i pierwsze wiado-mości o przebiegu obrad III MIĘDZYNARODO-WEGO KONGRESU BADANIA PRZYSZŁOŚCI, który zakończył się niedawno w Bukareszcie.

Najistotniejsze w dotychczasowej „eskalacji raportów” wydaje się przede wszystkim — i za-czynają już znajdować drogi do szerszej opinii publicznej — stwierdzenie, iż świat cały, a zwłaszcza jego część obejmująca najbardziej roz-winięte technicznie kapitalistyczne kraje Zachodu, dociera do pewnej bariery na drodze wzrostu gospodarczego; bariery, której świat jeszcze w pełni nie poznał, która dopiero w sensie poznaw-czym „obmacuje”.

Obeena, zachodnia krytyka cywilizacji różni się od dotychczasowych przede wszystkim — i tamto (Huxley, Toynbee, Russell czy nawet Spengler) prze-ciwnie stawiali się cywilizacji technicznej i jej rozwojowi dlatego, że zagraża duszy ludzkiej, że ją sobie podpo-rządkowuje i niszczy. Obecnie chodzi o to, że rozwój tej samej formy cywilizacji zagraża ciału, samemu ma-teriałnemu bytowi człowieka. Wielka to różnica, zwłaszcza wobec dotychczasowej wiary we „władzę człowieka nad przyrodą”, „nieograniczoną potęgę techniki”, w jego moc uszczęśliwiająca. Nie sądzę na-tomiast — choć głosy to większość piszących na ten temat autorów — by obecna krytyka obrócona była przeciw tradycyjnemu rozumieniu postępu; obrócona jest tylko przeciw temu rozumieniu postępu, które stworzyła i upowszechniła ideologia kapitalizmu, i to jeszcze tego z okresu I rewolucji przemysłowej.

POSTĘP w jego historycznym rozumie-niu wcale nie musi być utożsamia-nym wyłącznie z postępem techniki i ze wzrostem dochodu (obojeńnie jak liczone-go). Rosja po rewolucji nie stała się bar-dziej postępową przez to, że osiągnęła tam od razu wyższy poziom produkcji, lecz przez to, że zmieniła uległy stosunki społeczne. Postęp jest wektorem wielowymiarowym i wcale nie służy mu spłaszczenie perspektywy, odebranie mu składowych humanistycznych, kulturowych, społecznych.

To „spłaszczenie perspektywy” widać w całej toczącej się dyskusji o granicach wzrostu. Obraca się ona ostatnio wokół jednej tylko bariery, na jaką natrafił świat wysoko rozwinięty tech-nicznie w swym zachodnim wydaniu: barier ten jest istocie więcej, a wynika ona po prostu ze sprzeczności pomiędzy poziomem sił wytwór-czych, jaki zapewnia rewolucja naukowo-tech-niczna, a nie dorastającymi do tego poziomu stosunkami społecznymi.

Być może, na pierwszym miejscu z owych barier czy też zagrożeń, wymienić trzeba nie-bezpieczeństwa wynikające z osiągniętego już i możliwego do osiągnięcia w niedalekiej przy-szłości rozwoju informatyki i elektroniki. Możli-wość podejmowania ważkich decyzji z pomocą komputera, dostęp do odpowiednich informacji, umacnianie władze wąskiej elity zajmującej się — jak to określa H. KAHN — „technologią inte-lektualną”; utrudnia wszelkie formy kontroli nad tą władzą, mimo efektownych gestów, do jakich należy choćby częściowe dopuszczenie robotni-ków do współzdecydowania przedsiębiorstwami w duchu zachodniej socjaldemokracji.

Tworzenie wielkich banków informacji personalnej, kartotek komputerowych obejmujących wszystkie „po-urządzone” zapisy — od danych osobowych, po donosy — przyczyniły się może do stopniowego powstawania sy-stemu presji paraliżującego swobodę poczynania, dzia-łań i wypowiedzi jednostki. Z systemów takich ko-mputera już policja USA oraz dyktando wielu dużych przedsiębiorstw. W razie potrzeby może on zostać sprężony ze środkami podstępu elektronicznego, a w przyszłości z systemem „monety elektronicznej”.

Kilka miesięcy temu tygodnik „DIE ZEITUNG” wydrukował (a fragmenty przedrukowało „FO-RUM”, więc rzecz jest znana w Polsce) opra-cowanie, które uważa można jeszcze za science-fiction, lecz które ma jednocześnie charakter prognozy. Jest to opis jednego dnia życia hipotetycznego Fritza Zimmera, obywatela NRF w 1981 roku, bezustannie kontrolowanego przez cen-tralny ośrodek komputerowy wykorzystujący dane z systemu „elektronicznej monety”. Przy każ-dym zakupie używa pan Zimmer swej magne-tycznej karty identyfikacyjnej z aktualnym stan-em konta, więc centralny komputer wie o każ-dym jego kroku. Komputer jest przy tym okrut-niejszy od Pana Boga: jeśli Bóg — w rozumieniu chrześcijańskim — wybaczal, to komputer nie zapomina i nie wybacz nigdy.

Jest to oczywiście jedna z możliwości, przed którą mógłby chronić jakiś system prawny, lecz zastosowania informatyki w krajach, gdzie jest dziś najbardziej rozwinięta, zmierzają w po-dobnym kierunku, przy „strukturalnej” niemoż-liwości wykorzystania jej osiągnięć do planowa-nia rozwoju w skali państwowej czy ponadpań-stwowej.

D ALEJ, wspomnieć trzeba o sytuacji, jaką poziom sił wytwórczych wywołał w dziedzi-nie środków masowego przekazu. Dominacja środków audiowizyjnych, zmuszających do bier-nej akceptacji przekazywanych treści, atrakcyj-nych, lecz nie pozostawiających czasu na prze-myślenie, ustosunkowanie się, prowadzić może — przy braku nadzórnej polityki społecznej, oświatowej i kulturalnej — do przerzucenia się ich w system masowego ogłupiania.

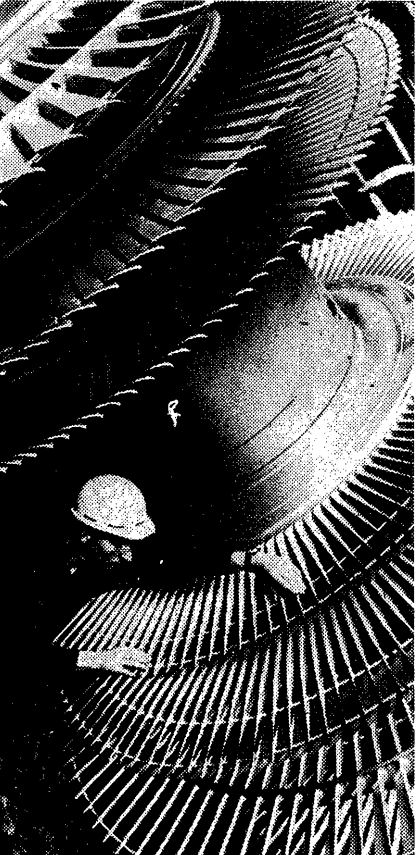
Osiągnięty w czołowych krajach kapitalistycz-nych poziom i model konsumpcji, dotąd będący motorem rozwoju, może stać się teraz jego ha-

mulcem. Przy swej nierównomierności w po-dziale, cechach prestiżowych, marnotrawności i wysokiej materiałochłonności prowadzi do wy-czerpywania zasobów i niszczenia środowiska. Z drugiej strony, przy osiągniętym przeciętnym poziomie wykształcenia, posiadaniu rzeczy nie może zastąpić realizacji wyższych dążeń i po-trzeb osobowości ludzkiej, ale może stać się ich namiastką. Z modelem konsumpcji wysoko roz-winiętych krajów kapitalistycznych, z modelem żywiolowego, niekontrolowanego rozwoju zwią-zany jest dotkliwy na Zachodzie „kryzys miast”.

Jednym z jego elementów składowych, choć nie je-dynym, jest „kryzys samochodu”. Typ urbanizacji ściśle związanej z samochodem jako środkiem trans-portu dociera już do kresu swych możliwości, ale z kolei rezygnacja choćby częściowa z samochodu godziłaby ostro w sam model konsumpcji, którego sa-mochód jest najwyższym ucieleśnieniem. Koło się zamyka.

Istotnym elementem owych „barier” czy też zagro-żeń — jak to ciekawie ujął JOZEF BANKA w książce „WSPÓŁCZESNE PROBLEMY FILOZOFII TECHNIKI” — jest „paradoxa przeładowania”. Polega ona na tym, że poziom sił wytwórczych przynosi tak daleko idące — lecz w istocie pozorne — ułatwienia natury konsumpcyjnej, że prowadzi one do „perzacji oso-bowości”, zaniku rozczuwania celów życiowych, zaniku postawy ekspansywnej.

RAPORT W SPRAWIE RAPORTÓW POSTĘP TECHNICZNY CZY POSTĘP WIELOWY- MIAROWY JERZY SURDYKOWSKI



POZIOM sił wytwórczych — do jakiego aktu-alnie doprowadził bieg rewolucji naukowo-technicznej, wymaga daleko posuniętej spe-cjalizacji zawodowej. Ta specjalizacja, częściowo wynikająca z rzeczywistych potrzeb techniki, a częściowo jeszcze z taylorowskiej koncepcji pra-cy ludzkiej, również prowadzi do braku rozeznania celu swej działalności zawodowej, frustracji, niemożności osiągnięcia zadowolenia z pracy, po-działu życia na nieubłąganą pracę wykonywaną dla pieniędzy i na czas wolny poświęcony roz-ciwstwu. Niektóre firmy zachodnie próbują roz-wiązać się temu przez odejście od systemu taśmowego i rotacji stanowią. Rozwiązanie dy-namizmu w skali społecznej, przez zapewnienie każdemu możliwości rotacji, zmiany zawodu, rozwijania pełniejszego, bardziej uniwersalnych cech osobowości, możliwe jest na gruncie zupeł-nie innego modelu społecznego.

Może być nim na przykład „społeczeństwo edukacyjne”, którego propozycję przedstawia wybitny pedagog BOGDAN SUCHODŁAWSKI („Problemy” nr 9/1972), gdzie konsumpcja dóbr materialnych częściowo przekształca się w kon-sumpcję dóbr kulturalnych i oświatowych. Rea-lizacja tego typu modelu społeczeństwa niemożli-

wa jest jednak na gruncie współczesnego — z.a-wet zreformowanego — kapitalizmu.

I tu dochodzimy do stwierdzenia bardzo istot-nego: rzecz bowiem w tym, iż społeczeństwo ka-pitalistyczne nie jest w stanie wyrównać — choćby częściowo — trapiącego świat współcze-sny dystans pomiędzy rozwojem nauk technicz-nych, a humanistycznych. Dystansu pomiędzy zastosowaniem wskazań, wynikających z pozna-nia rzeczy, a zastosowaniem wskazań, wynika-jących z poznania człowieka. Znana jest i szero-ko podnoszona owa „podatność kapitalizmu na innowacje”, która wedle niektórych teoretyków zachodnich ma być dowodem wyższej spraw-ności tego ustroju. Tymczasem ta „automatycz-na” niejako podatność na innowacje, a ściślej — na innowacje techniczne przynoszące zysk, może okazać się korzystna tylko na pewnym etapie rozwoju; potem zaś może obrócić się przeciw danej formacji społecznej. Podatność kapitalizmu na „innowacje społeczne”, na wskazania nauk humanistycznych jest niewiele większa od zera.

Ostatnio, zamiast pojęcia „standardu życia”, który miał wymiar wyłącznie materialny, ope-ruje się pojęciem „jakości życia”, przy czym nikt nie wie jak tę szeroko pojętą „jakość” mierzyć. Rzecz należy do bardzo istotnych i wymaga bliższego sprecyzowania. Może się bowiem oka-zać, że ludzie świadomie wybierają życie w innym systemie społecznym nie dlatego, że jest tam więcej samochodów, czy wyższa przeciętna płaca; lecz dlatego, iż wyższa jest tam owa „ja-kość życia”, lepiej rozwiązane problemy ekolo-giczne, większy „margines swobody” jednostki, większa możliwość realizacji ekspansywnych cech osobowości, większa możliwość osiągnięcia zadowolenia z pracy. Może się bowiem okazać, że aktualna i przyszła sprzeczność pomiędzy po-ziosem sił wytwórczych, jaki we współczesnym kapitalizmie zapewniała rewolucja naukowo-tech-niczna, a stosunkami społecznymi, zawojuje poważnymi zaburzeniami wynikającymi z nie-możliwości realizacji w tych stosunkach społecz-nych postulatów „jakości życia”.

DYSKUSJA wokół problemów wzrostu, a także luźne określenie barier, na jakie na-tknął się świat w swym rozwoju, wykazywały dowodnie konieczność planowania społeczno-gospodarczego w skali globalnej. Niewiele po-żytku przyniosła jednak rozważania typu: — „dopóki świat się nie zjednoczy, planowanie jest niemożliwe, a więc zmierzamy ku katastrofie!” Owszem, w dającej się przewidzieć perspekty-wie świat się prawdopodobnie nie zjednoczy, choć rozumienie wspólnoty będzie większe. To, czego nie da się chwilowo zrobić w skali glo-balnej, światowy system socjalistyczny powinien zacząć robić sam. Potrzebny jest więc alternatywny model wykorzystania osiągnięć rewolucji naukowo-technicznej i pokierowania jej dalszym biegiem.

Powinien być to przede wszystkim model za-stosowania istniejących już wskazań i postula-tów nauk humanistycznych w skali makrospo-łecznej. Być może potrzebna jest nowa dyscypli-na wiedzy (np. postulowana we wspomnianym już książce J. Bańki „eutyronika”), być może chodzi tylko o usystematyzowanie i przemyslenie tego, co już osiągnięliśmy. Technika nie jest sama z siebie ani dobra, ani zła.

Na przykład te same — tak groźne społecznie — osiągnięcia informatyki znany cybernetyk radziecki W. Gluszkow proponuje wykorzystywać w przyszłości do skonstruowania swego rodzaju „forum infor-macyjne” służącego do natychmiastowego przekazywa-nia do ośrodków władzy postulatów, opinii i poglądów społeczeństwa, do prowadzenia natychmiastowych re-feratów w ważnych sprawach interesujących ogół. Ta sama informatyka służąca paraliżowaniu działania jednostki, w innych warunkach społecznych może służyć stworzeniu technicznych możliwości dla funk-cjonowania demokracji we wręcz „ateistycznym” jej rozumieniu. Jest to tylko jeden z przykładów wskazu-jących, iż o „jakości życia” decydować będzie nie sama technika, lecz jej społeczne zastosowanie.

NASZE historycznie uwarunkowane — opóź-nienie rozwojowe, jest szansą pozwalającą, przez obserwację obecnych trudności kra-jów wysoko rozwiniętych, unikać powtarzania cudzych błędów, proponować własne alterna-tywy wynikające z odmienności warunków spo-łecznych i pełniejszej wiedzy. Podkreślić trzeba, że zadaniem „na dziś” i najbliższe jutro pozo-staje oczywiście jak najszybszy rozwój tech-niczny, wzrost poziomu dochodu narodowego i wzrost konsumpcji. Jednakże wspomniane tu trudności niektórych krajów kładą poważnie za-stanowić się nad tym, co będzie u nas za lat dziesięć, czy dwadzieścia, stanowią wyzwanie i szansę dla teorii rozwoju światowego systemu socjalistycznego.

Ta teoria była przez lat wiele zaniedbywana, a i dziś znajduje się w stanie nie najlepszym. Choć ma-my wiele prognoz rozwoju poszczególnych dziedzin cywilizacji w naszych warunkach, brak nam prognoz syntetyzujących, teorii wybiegających w przyszłość, wskazujących nasze szanse, proponujących alterna-tywy. W to puste miejsce wstępuje się biernie naśla-downictwo przebiegu rewolucji naukowo-technicznej w obecnie wysoko rozwiniętych krajach, ignorując całą odmienność warunków społecznych, odmienną kul-turę. Czas pomyśleć o celach, by za lat kilka lub kilkanaście teoria — po raz któryś z rzędu — nie zo-stała zaskoczona przez „wielkie zielone drzewo ży-cia”.

Jak nigdy przedtem potrzebne są badania możliwych trendów i wariantów przyszłości w jak najszerszym interdyscyplinarnym sensie. Nie wystarczy zwykłe zrozumienie prognozowania, jako przewidywania prawdopodobnego rozwoju tej czy innej dziedziny; na ogół przez ekstrapo-lację i w oderwaniu od innych. Sądzę, że prócz organów progностycznych działających w poszczególnych krajach, oraz niezależnie od zespo-łów przy RWPG zajmujących się prognozowa-niem poszczególnych dziedzin techniki, należa-łoby powołać specjalną „grupę badania przy-szłości” złożoną z wybitnych uczonych różnych specjalności z różnych krajów socjalistycznych.

Powinno zostać do niej oddelegowani ludzie znani z szerokości horyzontów myślowych, a jed-nocześnie ludzie na tyle młodzi, by rok 2000 był dla nich istotnym elementem biografii. Nie moż-na bowiem — być może w zwrotnym punkcie historii — mierzyć przyszłości kategoriami tego, co już było. DENNIS MEADOWS, który kierował pracą zespołu MIT opracowującego ów „Raport Klubu Rzymskiego” ma zaledwie 30 lat!

Nade wszystko, jeśli mamy zrealizować szanse i ominąć zagrożenia musimy wszyscy — oby-watele świata, który uzyskał świadomość włas-nej ograniczoności — przestać robić z nauki uży-tek, taki, jaki pijał robi zazwyczaj z latarni: przestawiając światło w niej tylko oparcia, poszu-kajmy światła.

Aktualności

SKUP PRODUKTÓW HODOWLI

DANE ZA SIERPIEŃ BR. wskazu-ją, że w miesiącu tym osiągnięto ulega-dy dynamiki skupu żywności rzeźnego liczone w tysiącach ton mięsa (wzrost o 13 proc. wobec 26 proc. w okresie 8 miesięcy br.). Jest to zwią-zane z dużym spadkiem skupu bydła (o 16 proc.) i cieląt (o 32 proc.), spo-tykającym się również w sierpniu ubiegłego roku. W sierpniu br. nastąpił wzrost skupu drobiu (ok. 23 proc. wobec 31 proc. w okre-sie 8 miesięcy). Dość wysoka pozostała w sierpniu br. nadal dynamika skupu ryb (ok. 23 proc. wobec 31 proc. w okre-sie 8 miesięcy).

Przyspieszeniu uległa natomiast dy-namika skupu mleka (24,4 proc. wzrostu wobec 19,5 proc. w okresie 8 miesięcy).

Poprawa warunków skupu (pod-wyższenie cen skupu i usprawnienie od-bioru) oraz zapewnienie w paśmie są-więc nadal czynnikami dynamizują-cymi rozwój hodowli. Sierpniowe wah-niecia skupu (bydła i cieląt) są na-tomiast spowodowane nie ogólnymi zmianami w hodowli, ale wzmożeniem tendencji do jej rozwoju.

Na tie tak zarysowanych tendencji wzrostowych skupu produktów ro-dowli, zwraca uwagę niewielki tylko wzrost skupu jaj w okresie minio-nych 8 miesięcy (o 3 proc.) i znacz-ny jego spadek w sierpniu br. (o ok. 9 proc.). Częściowo może to być spo-wodowane szczególnie dużym spie-trzeniem robót polowych w tym miesiącu. Stabe jednak i w poprzed-nim miesiącu w sierpniu ubiegłego sprawiła, że problem ten zasługuje chyba na bliższe zbadanie. Już bo-wiem obecnie na tie niedoborów za-opekowania na niektórych terenach występują zwykłe tendencje cen-targowiskowych jaj. (Sb)

PRZEMYSŁ W DRUGIM PÓŁROCZU

PO OSŁABIENIU DYNAMIKI pro-dukcji globalnej w lipcu br. (8,4 proc.), spowodowanym głównie przez malejącą dynamikę sprzedaży, przemysł nastąpił ponownie jej przy-spieszenie (do ok. 11 proc.). Nie za-pewniło to jednak jeszcze tempa osiągniętego w pierwszym półroczu (12,7 proc.). W sumie jednak licząc za-czątek okresu minionych ośmiu miesię-cy, mamy do czynienia z wysokim wzrostem produkcji globalnej prze-mysłu (12,1 proc.).

W wyniku takiego ukształtowania produkcji w okresie 8 miesięcy br. wykonano 61,4 proc. rocznych zado-żeń w dziedzinie produkcji. W prze-mysły wyrobów własnej produk-cji, a także z zadaniami dodatkowy-mi 66,3 proc. W poprzednim półroczu w okresie 8 miesięcy wykonano na-tomiast przeciętnie 63-64 proc. Oznacza to, że można się obecnie li-czyć z przekroczeniem planu sprzeda-ży wyrobów własnej produkcji w granicach 4-5 proc., a planu po-większonego o zadaniami dodatkowy-mi 3-4 proc.

Szczególnie wysoka dynamika pro-dukcji globalnej przemysłu w okresie 8 miesięcy br. notowana jest nadal w przedsiębiorstwach Mln. Przemysłu Maszynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Dość wysoka dynamika dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

SKUP PRODUKTÓW HODOWLI

DANE ZA SIERPIEŃ BR. wskazu-ją, że w miesiącu tym osiągnięto ulega-dy dynamiki skupu żywności rzeźnego liczone w tysiącach ton mięsa (wzrost o 13 proc. wobec 26 proc. w okresie 8 miesięcy br.). Jest to zwią-zane z dużym spadkiem skupu bydła (o 16 proc.) i cieląt (o 32 proc.), spo-tykającym się również w sierpniu ubiegłego roku. W sierpniu br. nastąpił wzrost skupu drobiu (ok. 23 proc. wobec 31 proc. w okre-sie 8 miesięcy). Dość wysoka pozostała w sierpniu br. nadal dynamika skupu ryb (ok. 23 proc. wobec 31 proc. w okre-sie 8 miesięcy).

Przyspieszeniu uległa natomiast dy-namika skupu mleka (24,4 proc. wzrostu wobec 19,5 proc. w okresie 8 miesięcy).

Poprawa warunków skupu (pod-wyższenie cen skupu i usprawnienie od-bioru) oraz zapewnienie w paśmie są-więc nadal czynnikami dynamizują-cymi rozwój hodowli. Sierpniowe wah-niecia skupu (bydła i cieląt) są na-tomiast spowodowane nie ogólnymi zmianami w hodowli, ale wzmożeniem tendencji do jej rozwoju.

Na tie tak zarysowanych tendencji wzrostowych skupu produktów ro-dowli, zwraca uwagę niewielki tylko wzrost skupu jaj w okresie minio-nych 8 miesięcy (o 3 proc.) i znacz-ny jego spadek w sierpniu br. (o ok. 9 proc.). Częściowo może to być spo-wodowane szczególnie dużym spie-trzeniem robót polowych w tym miesiącu. Stabe jednak i w poprzed-nim miesiącu w sierpniu ubiegłego sprawiła, że problem ten zasługuje chyba na bliższe zbadanie. Już bo-wiem obecnie na tie niedoborów za-opekowania na niektórych terenach występują zwykłe tendencje cen-targowiskowych jaj. (Sb)

Na tie tak zarysowanych tendencji wzrostowych skupu produktów ro-dowli, zwraca uwagę niewielki tylko wzrost skupu jaj w okresie minio-nych 8 miesięcy (o 3 proc.) i znacz-ny jego spadek w sierpniu br. (o ok. 9 proc.). Częściowo może to być spo-wodowane szczególnie dużym spie-trzeniem robót polowych w tym miesiącu. Stabe jednak i w poprzed-nim miesiącu w sierpniu ubiegłego sprawiła, że problem ten zasługuje chyba na bliższe zbadanie. Już bo-wiem obecnie na tie niedoborów za-opekowania na niektórych terenach występują zwykłe tendencje cen-targowiskowych jaj. (Sb)

PRZEMYSŁ W DRUGIM PÓŁROCZU

PO OSŁABIENIU DYNAMIKI pro-dukcji globalnej w lipcu br. (8,4 proc.), spowodowanym głównie przez malejącą dynamikę sprzedaży, przemysł nastąpił ponownie jej przy-spieszenie (do ok. 11 proc.). Nie za-pewniło to jednak jeszcze tempa osiągniętego w pierwszym półroczu (12,7 proc.). W sumie jednak licząc za-czątek okresu minionych ośmiu miesię-cy, mamy do czynienia z wysokim wzrostem produkcji globalnej prze-mysłu (12,1 proc.).

W wyniku takiego ukształtowania produkcji w okresie 8 miesięcy br. wykonano 61,4 proc. rocznych zado-żeń w dziedzinie produkcji. W prze-mysły wyrobów własnej produk-cji, a także z zadaniami dodatkowy-mi 66,3 proc. W poprzednim półroczu w okresie 8 miesięcy wykonano na-tomiast przeciętnie 63-64 proc. Oznacza to, że można się obecnie li-czyć z przekroczeniem planu sprzeda-ży wyrobów własnej produkcji w granicach 4-5 proc., a planu po-większonego o zadaniami dodatkowy-mi 3-4 proc.

Szczególnie wysoka dynamika pro-dukcji globalnej przemysłu w okresie 8 miesięcy br. notowana jest nadal w przedsiębiorstwach Mln. Przemysłu Maszynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Dość wysoka dynamika dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).

Wynikająca z dynamiki dy-namiki osiągnięć też przemysłu ma-szynowego (14,4 proc.), Chemicz-nego (13,7 proc.) oraz Spożywczego i Skupu (13,7 proc.).



RODZINY WIELODZIELNE

DANUTA GRANIEWSKA

Rodziny wielodzietne wywołują żywe zainteresowanie i kontrowersyjne opinie nie tylko w środowisku polityków społecznych i demografów, lecz także w szerokich kręgach społeczeństwa. Obecny stan wiedzy o rodzinie nie pozwala udzielić odpowiedzi na wszystkie pytania i wątpliwości, ale to, co już wiadomo o warunkach materialnych, wskazywało na konieczność włączenia rodzin dużych do zakresu zagadnień, będących przedmiotem prac zespołu, działającego w Ministerstwie Pracy, Plac i Spraw Socjalnych. O powołaniu Zespołu do opracowania programu pomocy rodzinom, znajdującym się w szczególnie trudnych sytuacjach życiowych, informowaliśmy w nr 2 dodatku „ŻYCIE I PRACA”.

CORAZ więcej jest w Polsce rodzin małych, mających jedno lub dwoje dzieci. Obecnie więc do rodzin wielodzietnych zalicza się nie tylko rodziny posiadające czworo i więcej dzieci, ale również coraz powszechniej rodziny z trojgiem dzieci. Wprawdzie w ogólnej strukturze rodzin pracowniczych takich właśnie rodzin wielodzietnych jest coraz mniej, nie oznacza to bynajmniej wygasnięcia problemów wiążących się z warunkami ich życia.

Szacuje się, że przeszło 700 tys. rodzin pracowniczych pobiera zasiłki na troje, czworo i więcej dzieci. Poza nimi istnieją jeszcze rodziny, które z różnych względów nie otrzymują zasiłków na wszystkie dzieci, pozostające na ich utrzymaniu.

Rodziny te — przeciętnie rzecz biorąc — znajdują się w najmniej korzystnej sytuacji materialnej. Wpływa na to wiele przyczyn. Przede wszystkim obowiązki opiekunów i wychowawców uniemożliwiają w wielu przypadkach matkę pracę zawodową, rodziny wielodzietne częściej więc niż małe ograniczać się muszą wyłącznie do zarobków ojca. Wprawdzie zarobki te są na ogół wyższe od przeciętnych, co świadczy o aktywności zawodowej ojców licznych rodzin, nie wystarczają one jednak na zaspokojenie potrzeb na przeciętnym poziomie. Rodziny te porównują przecież swoją sytuację z wyższym standardem życia rodzin małych, jakie coraz częściej pojawiają się w ich otoczeniu, co wpływa silnie na zastrzeżenia kryteriów subiektywnej oceny własnej sytuacji.

Oczywiście, małe dochody na członka rodziny to nie tylko „smutny przywilej” rodzin dużych. Zła sytuacja materialna występuje także w rodzinach małych, ale lapidarnie można określić, że im większe rodziny, tym większa częstotliwość występowania niekorzystnej sytuacji materialnej.

Jest zrozumiałe, że przedmiotem zainteresowania polityki społecznej państwa powinny być i są wszystkie rodziny pracownice, których dochody nie pozwalają na zaspokojenie potrzeb bytowych na poziomie społecznie uzasadnionym. Ale jednocześnie wydaje się, że wśród tych rodzin — rodziny wielodzietne zasługują na szczególną uwagę. Ważne jest bowiem także to, że obowiązkowi opiekunowie i wychowawcy wobec dzieci oraz trudności w ich rozwiązywaniu w drodze korzystania ze społecznych instytucji, pracochłonność prowadzenia dużego gospodarstwa domowego sprawiają, że obecność matki w domu jest szczególnie pożądana.

SITUACJA MATERIALNA

Spróbujmy więc teraz w sposób chociażby ogólny scharakteryzować sytuację rodzin dużych — wielodzietnych, posługując się dostępnymi materiałami.¹⁾ Podstawowym źródłem danych o warunkach bytowania rodzin dużych są wyniki badań, prowadzonych przez GUS nad budżetami rodzin pracowniczych zatrudnionych w gospodarce społecznej.

Wspomniany już większy udział rodzin o dochodach nie przekraczających 1000 zł na osobę miesięcznie w środowisku rodzin dużych — konkretnie w przypadku gospodarstw domowych 6 i więcej osobowych — wyraża się wskaźnikiem 79%, w 5-osobowych — 59%. W rodzinach małych, 4 i 3-osobowych, odpowiednio — 33% i — 17%.

Trzeba podkreślić, że poniżej tego granicznego poziomu dochodów występują istotne zróżnicowania, polegające na tym, że rodziny małe skupiają się w grupach dochodów przybliżających się do 1000 zł na osobę, a w rodzinach dużych — szczególnie tych najliczniejszych — znaczne grupy posiadają dochody dużo niższe. W rodzinach tych, poza wspomnianym już niższym współczynnikiem aktywności zawodowej, zwracają uwagę — w przypadku pracujących kobiet — wyraźnie mniejsze zarobki. Wiąże się to niewątpliwie z różnicami społecznymi tych rodzin. W około 80% są to bowiem rodziny pracowników fizycznych, lub tzw. mieszane.

Rodziny te dają na ogół do poprawy swej sytuacji materialnej nie tylko przez aktywizację zawodową kobiet, ale również przez zaspokajanie wielu potrzeb konsumpcyjnych we własnym zakresie. Często uprawiają się tu ogródki działkowe, z reguły się pierze, gotuje obiady, często szyje odzież dla całej rodziny. Członkowie rodzin licznych rzadko korzystają z żywienia zbiorowego, z różnych form działalności usługowej.

W wykonywaniu tych rodzimych funkcji pomaga tym rodzinom sprzęt trwałego użytkowania. Już w 1969 r. na 100 gospodarstw domowych 6 i więcej osobowych przypadało 90 pralek, 68 maszyn do szycia. Zwraca uwagę znaczna ilość aparatów radiowych — 84 i 66 telewizorów na 100 gospodarstw. Podobnie — w rodzinach 5-osobowych.

Ten stosunkowo znaczny stan wyposażenia wiąże się prawdopodobnie z tym, że rodziny duże na przestrzeni wielu lat swego istnienia dochodzą do posiadania dóbr niezbędnych dla ich funkcjonowania.

Dane dotyczące sytuacji materialnej mówią więc o tym, że rodziny te posiadają często dochody niedostateczne, ale starają się gospodarować nimi umiejętnie. Zmusza je zresztą do zapobiegliwości i ogromnej oszczędności konieczność życia.

Mimo jednak tych wieloletnich wysiłków wydatki na cele konsumpcyjne, a w ich ramach struktura spożycia podstawowych artykułów spożywczych kształtuje się niekorzystnie i stanowi charakterystyczny wyraz niskiego poziomu zamożności. W rodzinach dużych najwyższy udział w budżecie domowym mają oczywiście wydatki na żywność. Znacznie mniejszy procent przeznaczają na odzież i obuwie, higienę i ochronę zdrowia niż w przeciętnej rodzinie pracowniczej. Mimo to rodziny wielodzietne odzwiały się — ogólnie rzecz biorąc — gorzej, korzystają z najtańszych asortymentów wyrobów włókienniczych, tłuszczów, warzyw itd.

WALORY WYCHOWAWCZE

Warto by przeanalizować, czy obok gospodarczo rodzin te wykazują większe umiejętności wychowaw-

cze oraz czy fakt wychowania w dużej rodzinie kształtuje pozytywnie postawy młodzieży, rekrutującej się z tego środowiska. Wydaje się, że istnieje pewna podstawa do takiego wnioskowania.

Jednakże zbyt nisko są, niestety, materiały poznawcze, żeby można tu było stawiać jakąś diagnozę zarówno na temat warunków bytu jak i wartości wychowania. Wyniki badań budżetów rodzinnych, na których można się tu oprzeć — to warianty wyliczeń zagregowane, w których niemała sytuacja zarówno w ocenie, jak i w bardzo krótkim czasie nie można również pominąć faktu, że w próbie badawczej poddawanej badaniom budżetów — duże rodziny stanowią zbiorowość małą, co zwiększa prawdopodobieństwo błędów. Ponadto w skład gospodarstw domowych wchodzi czasem także krew, powinowactwo lub dorosłe dzieci, którzy posiadają własne dochody przeznaczające je w całości lub częściowo do wspólnej puli dochodów tych rodzin.

Należy więc przypuszczać, że w przypadku ściślejszego wyselekcjonowania rodzin posiadających na utrzymaniu troje i więcej dzieci obraz zamożności oceniany wielkością dochodów na osobę byłby znacznie gorzej od przedstawionego, a i stan wyposażenia mieszkań mógłby okazać się skromniejszy. Prawdopodobnie nie zmniejszyłby się jednak udział „działkowiczów” w ogólnej liczbie rodzin dużych, ani nie osłabłaby się wniosek o ich gospodarności.

W związku z brakiem danych, na których można byłoby oprzeć rzetelną analizę, nieodparcie nasuwa się pierwszy wniosek, aby w miejsce corocznych badań budżetów prowadzonych na terenie próbek reprezentatywnej dla całej zbiorowości rodzin pracowniczych wprowadzić okresowo odpowiednio ujętne badania w rodzinach wybranych typów rodzin — przyznając priorytet rodzinom wielodzietnym.

Ponadto dotkliwie występuje brak badań socjologicznych, które pozwoliłyby na ocenę szeregu istotnych problemów wiążących się z rodzinami wielodzietnymi m. in. działalności opiekunów-wychowawców w tych rodzinach, jej walorów i niedostatków, atmosfery życia rodzinnego, wartości moralnych przekazywanych przez te rodziny młodemu pokoleniu itd.

Dopiero na podstawie takich badań można byłoby ustalić, czy wyrażane opinie o tym, że wielodzietność powyżej trojga dzieci jest z reguły stanem niepożądanym, będącym jedynie wynikiem nieznanym zasad planowania rodziny — mają potwierdzenie w rzeczywistości. Czy naprawdę nie mamy już rodzin dużych, które świadomie podejmują trud wychowania licznego potomstwa i realizują ten cel z wielkim oddaniem i satysfakcją?

Wnioski, jakie wypływałyby z badań nad rodziną wielodzietną, byłyby przede wszystkim niezwykle przydatne przy ustalaniu zasad perspektywicznej polityki społecznej i ludnościowej. Brak badań jednak i występująca w związku z tym — oczywista dla wszystkich — potrzeba pogłębienia wiedzy o rodzinie wielodzietnej nie może jednak usprawiedliwiać zwłoki

w rozwiązywaniu najistotniejszych problemów warunków ich bytu. Nawet to skąpe rozeznanie, jakim dysponują resorty i organizacje społeczne, w których statutowym zakresie działania znajdują się różnego rodzaju świadczenia socjalne — stwarza podstawy do opracowania i wysunięcia propozycji mających na celu pilną poprawę sytuacji pracowniczych rodzin wielodzietnych, znajdujących się w niekorzystnej sytuacji materialnej.

WSTĘPNE WNIOSKI

Wydaje się, że w pierwszej kolejności należałoby rozpatrzyć możliwość stworzenia preferencji dla rodzin wielodzietnych w systemie zasiłków rodzinnych. Poczynano już pewne kroki w tej dziedzinie. W Polsce — podobnie jak w innych krajach — zasiłki rodzinne preferują przede wszystkim dzieci. Zasiłki na niepracującą matkę 37,50 zł lub 70 zł miesięcznie, w zależności od poziomu dochodów, nie mają większego znaczenia.

Wydaje się, że gdyby powstały możliwości przeznaczenia dodatkowych kwot na zasiłki rodzinne, to tym razem należałoby wzmocnić oddziaływanie tych świadczeń na sytuację materialną rodzin nie tylko w drodze dalszego zwiększenia zasiłków na dzieci, ale również przez stworzenie zasiłków o realnie odczuwalnym znaczeniu dla matek biernych zawodowo z rodzin o niskich dochodach. Preferencje wyrażone w odpowiedniej wysokości zasiłków powinny przypadać matkom wielodzietnym.

Stworzenie takich świadczeń byłoby kolejnym wyrazem społecznej afirmacji funkcji macierzyństwa, a ponadto — na by oczekiwać, że w pewnym stopniu ten rodzaj zasiłków wpłynąłby na ograniczenie mobilności niskokwalifikowanych sów kobiecych, co byłoby także zjawiskiem pozytywnym z punktu widzenia polityki zatrudnienia. Należałoby też zrehabilitować niskie na ogół dochody z pracy zawodowej zatrudnionych kobiet wielodzietnych przez stworzenie im o wiele szerszych niż dotąd możliwości korzystania z różnych form świadczeń socjalnych.

W wielu przypadkach właśnie tego rodzaju świadczenia mogą być dla rodzin bardziej korzystne niż pieniądze. Chodzi o usługi o charakterze opiekuńczym, wychowawczym, opieki zdrowotnej oraz wypoczynku dzieci i dorosłych członków tych rodzin, usługi w dziedzinie wyżywienia. Należałoby także dbać o większą niż dotąd mierę o zapewnienie zaopatrzenia sklepów w tańsze gatunki artykułów spożywczych i przemysłowych.

Jest tu jeszcze problem organizacji form pracy w krótszym wymiarze czasu lub pracy chałupniczej sezonowej, która umożliwiłaby matkom wielodzietnym pogodzenie obowiązków wychowawczych z możliwością podreperowania budżetu domowego.

Chodzi również o uwzględnienie problemu pomocy większym rodzinom wielodzietnym, znajdującym się w trudnych warunkach materialnych, czym zająć się powinny gromadzie rady narodowe.

Najważniejsze jednak, żeby problemom tych rodzin nie traktowano jako zła koniecznego, lecz jako realizację niezbędnej pomocy państwa dla tych matek, które świadomie czy też nieświadomie wzięły na siebie trudny obowiązek wychowania większej liczby dzieci. Dzieciom tym należy właśnie przez program pomocy rodzinom wielodzietnym zapewnić równy start.

1) Od 1 września rodziny, których dzieci korzystają ze stypendium w szkole średniej, będą otrzymywać również zasiłki, czym pisaliśmy poniżej.

2) Budżety rodzin wg grup zamożności na rodzinę — GUS, 1969. Budżety rodzin pracowników zatrudnionych w gospodarce społecznej poza polstwem i leśnictwem. 2. 31/1969. 31/1971. J. K. K. Dochody i spożycie naturalne z ośrodka działkowego w świetle badań budżetów rodzinnych. Wiadomości Statystyczne z 3. 1969. Materiały statystyczne Departamentu Budżetów Rodzinnych GUS.

PLANY SOCJALNE

KIEDY w styczniu 1971 roku list Sekretariatu KC PZPR do kierownictwa placówek gospodarczych przywrócił problemom warunków socjalnych w zakładach należnym im rangę, okazało się, jak wiele w tej dziedzinie narosło od lat zaniedbań. Pomieszczenia socjalne w wielu przypadkach służyły celom produkcyjnym. Wystąpiły rażące zaniedbania w dziedzinie bezpieczeństwa i higieny pracy, w zakresie ochrony zdrowia załóg robotniczych, żywienia itp.

List Sekretariatu KC używał kierownictwo zakładów do szybkiego wykorzystania wszystkich możliwości poprawy warunków pracy i wypoczynku. Upięknienie placówek.

Nowy resort, któremu powierzono pieczę nad tymi zagadnieniami wspólnie z inspekcją pracy związków zawodowych oraz służbami sanitarno-epidemiologicznymi, przeprowadził ostatnio badania w wybranych zakładach przemysłowych, żeby sprawdzić, w jakim stopniu zrealizowano dotychczas nakazy inspekcji pracy oraz programy poprawy warunków socjalnych.

Zbrane materiały kontrolne sygnalizują wiele istotnych problemów. Mimo znacznej poprawy warunków pracy, renowacji pomieszczeń socjalnych (o czym pisaliśmy obok), sporo spraw nadal niepokoi. We wszystkich kontrolowanych zakładach nie zrealizowano w pełni nakazów inspekcji pracy, zwłaszcza w dziedzinie poprawy wentylacji, usunięcia wibracji, nadmiernego hałasu w halach produkcyjnych. Świadczenia w zakresie żywienia zbiorowego oraz ochrony zdrowia w wielu zakładach odbiegają daleko od obowiązujących norm. Wciąż sporo kłopotów sprawiają załogom dojazdy do pracy, kwestie mieszkaniowe.

Rzecz charakterystyczna, okazuje się, że nie brak środków finansowych, ale — jak wynika z wyjaśnień — brak rozwiązań technicznych w dziedzinie np. wentylacji, czy walki z hałasem, a także trudności w znalezieniu wykonawców tych prac, uniemożliwiają zakładom zrealizowanie postulatów inspekcji i załóg.

W wielu dziedzinach naszej gospodarki osiągnięliśmy w ostatnim okresie znaczny postęp. Zawarliśmy korzystne umowy, zakupili licencje, które umożliwiły szybki rozwój produkcji wielu artykułów.

W dziedzinie bezpieczeństwa i warunków pracy nie notuje się dotychczas większej poprawy. Często obserwuje się bezowocne poszukiwania własnych rozwiązań zabezpieczających, gdy rozwiązania te są już znane za granicą i od dawna stosowane.

Ta sytuacja musi się zmienić radykalnie. Chodzi bowiem o ograniczenie zasięgu chorób zawodowych i wypadków przy pracy.

Dodatkowym elementem jest fakt, że obecnie wszystkie gałęzie przemysłu zwiększyć powinny współczynnik zmanowienia. Jest to bowiem niezbędnym warunkiem lepszego zaopatrzenia rynku w towary pierwszej potrzeby, dalszego utrzymania wysokiego tempa rozwoju produkcji, zmniejszenia kosztów naszego rozwoju gospodarczego. Wprowadzenie w szerszym zakresie pracy na drugiej i trzeciej zmianie wymaga przede wszystkim zwiększonej troski o sprawy socjalne załóg.

Ludziom pracującym po południu i w nocy zapewnienie równie możliwości spożycia żywności, opieki w zakresie bhp i zdrowia, dogodnych dojazdów do pracy. Wszystkie te zamierzenia socjalne powinny być już dziś uwzględniane w plan produkcyjno-techniczny zakładu, powinny stanowić integralną część planu rozwoju i lepszego organizacji przedsiębiorstwa.

Jeśli bowiem chce się osiągnąć szybko i znaczącą poprawę warunków pracy trzeba w Narodowym Planie Gospodarczym na rok następny, w tym wypadku 1973, zapewnić nie tylko niezbędne środki, ale i wykonawców dla planowanych w dziedzinie socjalnej przedsięwzięć i rozliczać kierownictwo zakładów z realizacji zadań w tej dziedzinie.

Często trzeba zamiechać podejmowania budowy nowych obiektów na rzecz wykonania obowiązujących nakazów inspekcji pracy i inspekcji sanitarnej w obiektach starych.

Wiele spraw w zakresie poprawy warunków pracy załóg zależy bezpośrednio od gospodarności i przedsiębiorczości kierownictwa zakładów.

Ministerstwo Pracy, Plac i Spraw Socjalnych dysponując rozeznaniami, jakiego dostarczą w trakcie prac planistycznych materiały kontrolne — dokonuje obecnie oceny projektów planów na rok 1973 w zakresie problematyki warunków pracy i zagadnień socjalno-bytowych. Przygotowanie się przy tym odpowiednie działania interwencyjne w zjednoczeniach i resortach przemysłowych, a także, w przypadkach koniecznych, wspólnie z Zespołem Planowania Socjalnej Komisji Planowania — wnioski o poprawę założeń planu poszczególnych resortów.

Trudności, jakie występują każdego roku w realizacji założeń inspekcji pracy, inspekcji sanitarnej i programów socjalnych wskazują, że niezbędna jest stała koordynacja wszystkich poczyną w tej dziedzinie. Rolę takiego koordynatora spełniać powinno Ministerstwo Pracy, Plac i Spraw Socjalnych. Chodzi tu nie tylko o ocenę i ujednolicenie planów socjalnych przedsiębiorstw, lecz o wyegzekwowanie od resortów, w których gestii znajdują się sprawy związane z bezpieczeństwem pracy, od instytucji, zajmujących się warunkami pracy, pilnego rozwiązywania nabrających od lat problemów, które zaliczać trzeba do priorytetów dyktowanych ochroną życia i zdrowia pracowników.

Sądzić należy, że nadchodzący rok 1973 przyniesie w tej dziedzinie znaczny postęp, że kompleksowe planowanie zadań z tego zakresu zapewni konsekwentną, odczuwalną poprawę warunków pracy załóg.

A. K.



ZASIŁKI RODZINNE NA DZIECI

1 WRZESNIA weszło w życie rozporządzenie Ministra Pracy, Plac i Spraw Socjalnych, zmieniające warunki nabywania uprawnień do zasiłków na kształcenie się dzieci, które przekroczyły 16 rok życia i pozostają na utrzymaniu pracujących rodziców.

Dotychczasowe przepisy nie wytrzymały próby życia. Były one ostry krytykowane ze względu na

przedłużenie okresu nauczania w wielu typach szkół. Doprowadziło to do tego, że granica wieku uprawniająca do otrzymania zasiłku rodzinnego na kształcenie się dzieci była w wielu przypadkach niższa aniżeli czas nauki.

Mając to na uwadze postanowiono tylko jedną górną granicę wieku — 24 lata. Przewidziano również możliwość jej przedłużenia do 25 lat, jeśli student kończył będzie naukę w szkole wyższej. Rozwiązano więc sprawę analogicznie jak uprawniających dzieci w zakresie rent rodzinnych i dodatków rodzinnych do emerytur oraz rent na dzieci.

Zasiłki rodzinne na dzieci kształtujące się będą także przysługiwały i wówczas, kiedy dziecko pobiera stypendium w szkole średniej. Te stypendia są bowiem stosunkowo niskie i uznano, że nie można ich traktować na równi ze stypendiami, otrzymywanymi w szkołach wyższych.

Zasiłki rodzinne będą przysługiwały bez względu na rodzaj szkoły, w której kształcą się dzieci.

REWINDYKACJA POMIESZCZEŃ SOCJALNYCH

Do grudnia 1970 r. zaadaptowano na cele administracyjne i produkcyjne 6746 pomieszczeń i lokali socjalnych i higienicznych w zakładach pracy. Wyrazem nowej polityki socjalnej było zarządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 3 lutego 1971 r. nakazujące przekazać i dostosować te pomieszczenia do celów socjalnych w terminie do 31 grudnia tegoż roku, a ostatecznie, do 30 czerwca 1972 r.

Jak wynika z danych aktualnie nadesłanych do ministerstwa przez resorty organizacje spółdzielcze i prezydium rad narodowych zamierzano przywrócić dla celów socjalnych 6240 pomieszczeń, tj. 92,5 proc. Jest to równocześnie około 167 tys. m² powierzchni, z której m. in. 117 proc. to szatnie, 12 proc. to siołki, pokoje śniadaniowe i pomieszczenia kuchenne oraz 10 proc. łaźnie i umywalnie.

Możliwość poprawy warunków socjal-

no-bytowych załóg były rozpatrywane przez zakłady pracy we własnym zakresie. Wiele przedsiębiorstw, po uzgodnieniu z radami zakładowymi i za wyjątkiem jednostek nadzwyczajnych, nie objęło planem rewindykacji tych pomieszczeń, które w sposób trwały zostały adaptowane na cele produkcyjne. Bardziej pilne stało się budowanie nowych obiektów socjalnych lub adaptowanie pomieszczeń zastępczych. Siad bierze się w dalszej mierze, czym pisaliśmy poniżej.

Zadania te nie wszędzie udało się też wykonać własnymi siłami. Dąży się więc do ograniczenia możliwości inwestycyjnych, brak odpowiedniej dokumentacji projektowej, wykonawców itd. Ale pełna realizacja zarządzenia ma nastąpić do końca roku.

Niektórzy budźcie może niezadowolający postęp w dziedzinie rewindykacji pomieszczeń socjalnych w pionie Centralnego Związku Spółdzielczości Pracy. Co prawda nie odzyskano tylko 14,7 proc. powierzchni, ale aż 139 pomieszczeń. A jak wykazały inne badania, najbardziej upośledzone pod względem wyposażenia w urządzenia higieniczno-sanitarne i inne obiekty socjalne są zakłady małe, a także przeznaczone dla młodych.

O ile można w pewnym stopniu uzasadnić niedostatek niektórych obiektów socjalnych na cele produkcyjne, o

tylko wydaje się nieczym nieusprawiedliwione niezwrócenie pomieszczeń socjalnych zajętych na cele administracyjne. Nie były to jednak typowe, trudno je uogólniać, ale wystąpiły np. w resortie przemysłu ciężkiego, w resortie gospodarki terenowej i ochrony środowiska oraz w jednostkach gospodarczych zarządzanych przez PWRN, np. w Rzeszowie.

Wiele zakładów pracy przy okazji rewindykacji określiło w swych programach możliwości wygospodarowania dodatkowej powierzchni przeznaczanej na wyłączenie odczuwalną poprawę warunków socjalno-bytowych załóg. Godne podkreślenia jest to, że sprawy te załatwiano bez dodatkowych nakładów finansowych. I tak m. in. w resortie przemysłu lekkiego wygospodarowano dodatkowo 972 pomieszczenia o powierzchni ponad 36 tys. m², w CZSP — 430 pomieszczeń, w resortie leśnictwa i przemysłu drzewnego — ponad 3 tys. m² powierzchni, w resortie komunikacji — 123 pomieszczeń, w zakładach pracy nadzorowanych przez PWRN w Katowicach — 65 pomieszczeń, a przez PWRN w Gdańsku — 60 pomieszczeń.

Badania GUS wykazały, że w 141 wielkich przedsiębiorstwach w I półroczu br. nastąpiła wymierna poprawa warunków socjalno-bytowych załóg. Wyposażenie tych przedsiębiorstw w urządzenia sani-

tarno-higieniczne przypadające na 100 zatrudnionych ilustruje np. wzrost liczby umywalk z 9,3 do 10,3, natrysków i wanien z 4,2 do 4,7 czy wzrost przeciętnej powierzchni rozbiornika z 76 m² do 85 m².

Postęp jest już więc znaczny, ale nie może to nas zadowolić. Już od dziś należałoby w resortach i przedsiębiorstwach narodowych przystąpić do wytyczenia programów naprawy. Są jeszcze zakłady pracy szczególnie zaniedbane i te w pierwszej kolejności powinny być wyposażone w najniezbędniejsze urządzenia i obiekty socjalne. A przy projektowaniu, dokonywaniu odbioru i przekazywaniu nowych obiektów do eksploatacji trzeba pilnie przestrzegać, aby był zachowany i uwzględniany sferę życia załóg. Wyposażenie w urządzenia w urządzeniach higieniczno-sanitarnie i inne urządzenia socjalne.

ŻYCIE i praca

nr 3 str. 7

„Obywateli Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej mają prawo do pracy, to znaczy do zatrudnienia za wynagrodzeniem według ilości i jakości pracy”).

PODANE jako motto postanowienia Konstytucji PRL stwarza potrzebę mierzenia pracy ludzkiej — tak pod względem jej ilości jak i jakości. Pozostawiamy sprawę mierzenia ilości, a zatrzymamy się nad problemem mierzenia jakości pracy. Zdarzało się niejednokrotnie słyszeć wypowiedzi, z których wynikało jednoznacznie, iż pojęcie jakości pracy bywa utożsamiane z pojęciem jakości produktu, ze znakami: „Q” czy „I”.

Świadczy to, jak dalece problem jakości pracy jest niezrozumiały. Owszem, możemy powiedzieć, że pewne aspekty jakości pracy mają związek z jakością produktu, ale nie można tych pojęć stosować wymiennie. Czym więc jest

OCENA JAKOŚCI PRACY

Zacznijmy od prostego wyjaśnienia. Wyobraźmy sobie pracę dwóch robotników zatrudnionych w tym samym zakładzie pracy. Niech będą to: robotnik placowy i suwnicowy. Czy możemy odpowiedzieć, że ich praca jest jednakowa? Każdy odpowie — nie! Dobrze! Czym się więc różni? Jeden odpowie: poziomem kwalifikacji; drugi: wartością dóbr społecznie użytecznych wytwarzanych w określonej jednostce czasu; trzeci: wysokością osiągniętych zarobków; czwarty: „i.t.d.”.

Każda odpowiedź jest poprawna. Uogólniając można powiedzieć, że praca wykonywana przez tych dwóch robotników różni się w ocenie jej społecznej wartości.

Sądząc, że do tego miejsca nie znajdziemy opozycji. To, że praca wymagająca niższych kwalifikacji jest wynagradzana niższej od pracy wymagającej wyższych kwalifikacji — jest powszechnie uznawane. Wszelkie odchylenia od tej społecznej oceny wartości pracy są przedmiotem ostrej krytyki i postulowanych przeobrażeń. Wymownym tego wyrazem jest również Uchwała VI Zjazdu PZPR).

Instrumentem dokonywania oceny jakości pracy jest system taryfowy. Na system taryfowy składają się:

- 1) taryfikator kwalifikacyjny,
- 2) siatka taryfowa,
- 3) stawka podstawowa.

Te trzy składniki systemu taryfowego są nierozdzielnie ze sobą związane.

Zauważmy już na wstępie, że w systemie taryfowym jako takim nie występuje tabela płac godzinowych. Tak więc system taryfowy w swej treści nie jest bezpośrednim instrumentem płacowym. System taryfowy może być i jest wykorzystywany do celów płacowych, tak jak i może on być wykorzystywany również do innych celów — że wymienię tylko dla przykładu analizę zgodności osobistych kwalifikacji robotników z wymaganymi kwalifikacjami robotów przez nich wykonywanych.

Moje subiektywne spostrzeżenia z zakresu ostatnich kilku miesięcy prowadzą do wniosku, że przez pojęcie taryfikator kwalifikacyjny” zaczęto rozumieć konglomerat wszystkich czynników, które powinny być składnikami wynagrodzenia pracowniczego.

Aby nie zajmować zbyt wiele miejsca wywodom teoretycznym, spróbujmy nadać jedynie umiarkowanie definicje poszczególnych elementów składowych systemu taryfowego.

TARYFIKATOR KWALIFIKACYJNY — stanowi podstawę do zaszeregowania pracowników wg kategorii taryfowych, odpowiadających wykonywanej przez nich pracy zgodnie z osobistymi kwalifikacjami zawodowymi. Na taryfikator składają się charakterystyki kwalifikacyjne będące opisami wymagań kwalifikacyjnych dla poszczególnych kategorii taryfowych, w określonym zawodzie — specjalności. Ustalenie osobistego zaszeregowania jest dokonywane na podstawie osobistych kwalifikacji posiadanych przez pracowników z opisami kwalifikacyjnymi wyznaczającymi do wykonania określonej kategorii zaszeregowania. Podstawowymi kryteriami oceny kwalifikacji są: złożoność pracy, ciężkość pracy oraz

odpowiedzialność ponoszona z tytułu narażenia innych na śmierć lub kalectwo i z tytułu możliwości spowodowania strat materialnych.

SIATKA TARYFOWA — nie wnikałoby w teorię konstruowania „siatki taryfowej” możemy stwierdzić, że jest ona zbiorem współczynników taryfowych, odpowiadających poszczególnym kategoriom zaszeregowania. Liczba tych współczynników (a więc i liczba współczynników taryfowych) odpowiada liczbie kategorii zaszeregowania w taryfikatorze kwalifikacyjnym.

Najniższej kategorii zaszeregowania odpowiada współczynnik równy jednemu. Te najniższe kategorie zaszeregowania możemy uważać za adekwatną najprostszą pracę, pracy nie wymagającej kwalifikacji. Współczynniki taryfowe, np. 1,3, 1,5 czy 3,0 będą wyrażały, że poziom kwalifikacji, do którego się odnosi, jest określony wielokrotnością pracy ocenianej jako najprostsza.

Czy jest możliwe, aby zachować identyczny przyrost względny współczynnika taryfowego w odniesieniu do każdej poprzedzającej i następującej po nim wartości. Teoretycznie nie stoi temu na przeszkodzie. Praktycznie — problem jest bardziej złożony. Nie wnikałoby w teorię budowy siatki taryfowej, możemy stwierdzić, że nie jest to praktykowane. Zauważmy jedynie, że siatka taryfowa powinna uwzględniać stopień trudności uzyskania przez robotnika kwalifikacji, będących warunkiem sine qua non uzyskania wyższej kategorii osobistego zaszeregowania. A stopień ten jest różny. Siatka taryfowa może czasami kryć w sobie pewne preferencje. Będąc zainteresowanymi w podnoszeniu zawodowego przygotowania robotników i zważając na ich uzyskany zawodowo możemy odpowiednio podwyższyć wartość współczynnika taryfowego na poziomie kwalifikacyjnym robotnika kwalifikowanego. Stwierdźmy w ten sposób bodziec materialnego zainteresowania, działający w pożądanym przez nas kierunku. Sprawa ta, że w praktyce nie spotyka się siatki taryfowej o jednakowym przyroście względny współczynnika taryfowego.

STAWKA PODSTAWOWA jest — mówiąc najkrócej — stawką godzinową płacowej, należnej kategorii zaszeregowania. Ilościowo tej stawki i współczynnika taryfowego określonej kategorii jest stawka godzinowa odpowiadająca tej kategorii. Stawki te z reguły są podawane w formie tabeli płac godzinowych np. osobistego zaszeregowania robotnika.

Ten z konieczności skrócony wywód (na polu teoretycznym), był konieczny, aby móc powiedzieć, jaki w tej dziedzinie jest nasz

DOTYCHCZASOWY DORÓBEK

W wyniku prac, prowadzonych przez ostatnie około 10 lat, powstały taryfikatory kwalifikacyjne robotników, które obejmują przeważającą liczbę zatrudnionych w naszej gospodarce. Wiele takich taryfikatorów jest w końcowej fazie opracowywania. Cechą wspólną tych wszystkich taryfikatorów jest oparcie ich na ujednoliconych, ogólnopolskich zasadach. Tak więc przez ustalenie jednolitych zasad dokonywania oceny jakości pracy, stworzono niejako wspólny miarownik w ocenie jej jakości w różnych działach naszej gospodarki narodowej. Czy instrument metodyczny zaspolił społeczne zapotrzebowanie na adekwatne mierniki jakości pracy? Odpowiedź jest w zasadzie twierdząca. Poczyniono bowiem pierwszy krok w kierunku stworzenia takich mierników. Oczywiście, nie ustrzeżono się błędów. No, a i życie też idzie naprzód. Wiele zmieniło się.

Stąd zarysowuje się potrzeba dokonania drugiego kroku, tj. generalnego przeglądu obowiązujących taryfikatorów kwalifikacyjnych i wprowadzenia niezbędnych i uzasadnionych zmian. Uważam za celowe opracowywanie nowych taryfikatorów kwalifikacyjnych, ale przy wyraźnym wykorzystaniu dotychczasowego dorobku.

Jednym słowem, możemy powiedzieć, że na ogół jakość obecnych opracowań taryfikacyjnych nie jest najgorsza. Wymaga ona nowego spojrzenia. To prawda! Jednakże praktyka stosowania taryfikatorów — a szerzej systemu taryfowego w ogóle — zaczyna budzić pewne obawy. Śmiem widzieć nawet pewnego rodzaju

NIEBEZPIECZESTWO

Niebezpieczeństwo to ma swe źródło w próbach używania systemu taryfowego jako instrumentu, do czego nie może być stworzony, a bowiem nie po to był tworzony. To tak, jakby do wlecia gwoździ używać łopaty. Zdarza się bowiem w praktyce, że przez system taryfowy

O MIERZENIU JAKOŚCI PRACY

ANDRZEJ ŁUKAWSKI



próbuje się rozwiązywać problemy par excellence placowe. Może kilka przykładów.

Jedni uważają, że robotnik podejmujący się pracy wielozawodowej (obsługiwanie dwóch lub więcej maszyn) wykazuje w ten sposób niejako automatycznie podniesienie kwalifikacji o jedną kategorię. W konsekwencji jego zarobek jest obliczany wg stawki, odpowiadającej kategorii wyższej niż rzeczywiste kwalifikacje. Według innych — zastąpienie nieobecnego w pracy kolegi (przy

pracach zespołowych) upoważnia do takich samych decyzji, jak wspomniane powyżej. Jeszcze inni uważają, że warunki pracy w ich branży tak bardzo są różne od innych, iż generalnie trzeba podnieść zaszeregowanie tej branży o jedną kategorię. Jeszcze inni... i.t.d. i.t.d.

Aby nie było niejasności, od razu pragnę podkreślić, że widzę nie tyle potrzebę, co bezwarunkową celowość i konieczność stosowania bodźców materialnego zainteresowania w pracy wielozawodowej, w utrzyma-

niu zsynchronizowanego rytmu pracy zespołowej, czy wręcz dozwoleniu w pracy robotniczej rekompensaty z tytułu warunków pracy. Niechże jednak temu nie służy system taryfowy!

Spotykam się ze stanowiskiem moich oponentów, wedle którego taryfikator kwalifikacyjny robotników zawiera wszak w swych kryteriach oceny ciężkości pracy, a wspomniane wyżej przykłady definicji należą do niej. Zatrzymajmy się bliżej nad przykładem próby generalnego podniesienia zaszeregowania o jedną kategorię i odnieśmy tę próbę — znów przykładowo — do warunków wykonawstwa budowlano-montażowego. Wymaga jednak wyjaśnienia, czym są, a czym nie są

CIEŻKOŚĆ PRACY I WARUNKI PRACY

Istotnie, jak stwierdziłbym poprzednio, ciężkość pracy jest jednym z kryteriów oceny jakości pracy. Jest to całkowicie uzasadnione. Wyobraźmy sobie murarza, układającego cegły w murze fundamentowym. Pięć palców jego jednej ręki musi „przenieść”, a częściowo dodatkowo obrócić ciężar około 25 tys. kg. To „przeniesienie” jest jedną ze składowych treści pracy murarza. Bez tej składowej nie istnieje jego praca. To jest właściwa ciężkość pracy. Dlatego taki element, jako nieodrodny od treści pracy musi być uwzględniony w jej ocenie.

Teraz wyobraźmy sobie jesienią szarugę. Stawiamy temu samemu murarzowi do wyboru albo murywanie na otwartym powietrzu, albo pod zadaszeniem, powiedzmy w hali już podłączonej do sieci ciepłowniczej. Czy trzeba pytać, którą pracę wybierze? O wyborze zdecydowały warunki pracy, a nie jej treść czy osobiste kwalifikacje.

W związku z tym pytaniem, czy drugiemu murarzowi, który nie miał już możliwości wyboru i pracuje w siąpiącym kapuśniaku należy się jakiś ekwiwalent? Na pewno tak! Przemawiają za tym także względy czysto ludzkie, że wspomnę chociażby mniejszą z konieczności, a nie zawinioną przez robotnika wydajność pracy (a więc przy powszechności akordu w budownictwie — i mniejszy zarobek). Czy słuszne jest jednak, aby ta większa płaca była wynikiem różnicy między jego kategorią osobistego zaszeregowania, a kategorią o jeden szczebel wyższą? Na pewno — nie! Dlaczego? Składa się na to kilka przyczyn:

● Jak powiedzieliśmy poprzednio taryfikator kwalifikacyjny robotników jest instrumentem służącym do określania indywidualnych kwalifikacji robotnika. Nie jest to taryfikator warunków pracy. Należy więc wykorzystać go do celów, którym ma służyć.

● Siatka taryfowa, jak stwierdziłbym, charakteryzuje się niejednakowością na ogół przystosowaną względem współczynników taryfowych. Oznacza to, że przystosowanie w jednym przypadku może wyrażać się liczbą 10 proc., w innym, powiedzmy, 20 proc. Zaczniemy więc pytanie: dlaczego rekompensata do tytułu tego samego tytułu ma być różna i zależna od budowy siatki taryfowej? Czyżby robotnicy byli „ulepieni z innej gliny”, zależnie od poziomu ich osobistych kwalifikacji? A czy warunki pracy mają jakikolwiek związek formalny z osobistymi kwalifikacjami robotnika?

● Zauważmy, że generalne podniesienie kategorii zaszeregowania w całej lub części branży absolutnie nie załatwia sprawy, wręcz przeciwnie — sprzyjać będzie społeczeństwu odczucie braku adekwatności płacy stosownie do świadczonej pracy. I znów sięgnijmy przykładowo do budownictwa.

Proces industrializacji tego działu gospodarki narodowej sprawia, że poważna część pracochłonności robotów niegdyś wykonywanych na placu budowy przesunęła została i będzie przesuwana w przyszłości do tzw. zaplecza. Istnieją w nim warunki pracy zbliżone do przemysłowych, jeśli nie przemysłowe

w pełni tego słowa znaczenia. W takim razie są to warunki pracy lepsze od istniejących — z obiektywnych przyczyn — na placu budowy. Obecnie już można odnotować sytuację, w której spawacz, czy zespół instalatorów przegawusze określone zespoły (prefabrykacyjne) w zapleczu albo następnie „podgrzewa” z nimi na plac budowy i tam je zmontowuje.

Czy wobec tego słuszne i sprawiedliwe jest generalne podwyższenie kategorii zaszeregowania? A może, społecznie rzecz biorąc, słuszniejsze byłoby stosowanie dodatku za faktyczny czas pracy w gorszych warunkach pracy?

Sądziwam się, że moi Szanowni Oponentci będą używali argumentów, jak ten o podobieństwie robotnika budowlanego do spawacza-zwładowcy. Zgadza się, że w licznych przypadkach są oni do siebie w jakikolwiek podobni — obydwoje mogą myśleć się tylko raz w życiu. Warunki pracy (a w ich liczbie również ryzyko) bezwzględnie powinny być przedmiotem rekompensaty — i to pytanie — czy niewspółmiernie wysokiej w porównaniu z możliwościami zarobkowymi.

Zauważmy jednak, że pewne sprawy są od lat uregulowane. Ot, na przykład we wspomnianym już budownictwie wypłacane są dodatki za pracę wykonywaną w warunkach szkodliwych i niebezpiecznych dla zdrowia (a w tym za pracę na znacznych wysokościach). Czyli jest znany sposób uregulowania tych i im podobnych, czy pokrewnych spraw. I stąd rysuje się

POSTULAT

zrewidowania zarówno zasad jak i zakresu stosowania dodatków. Wdziłbym wyrażne zróznicowanie tych dodatków w dwóch grupach.

Pierwsza — to dodatki przysługujące tylko i wyłącznie za sam fakt pracy w warunkach placu budowy. Do rozważenia są kryteria i zróżnicowanie wysokości tych dodatków, np. w zależności od temperatury otoczenia, warunków atmosferycznych, miejsca wykonywania pracy itp. Do rozważenia jest również sposób ich obliczania — w zasadzie od czasu faktycznej pracy w określonych warunkach, ale z dopuszczeniem ryczałtowania należności z tego tytułu (np. w przypadku wynagrodzenia w akordzie zryczałtowanym).

Należy wyraźnie podkreślić, że dodatki tego rodzaju nie powinny być traktowane jako ex definitione „ruchoma część płacy”. Dodatek nie jest wszak premią za wyniki produkcyjne. Słuszną zasadą zmniejszania ruchomej części płacy nie powinna być generalizowana i odnoszona do ekwiwalentów, przysługujących ze ściśle określonych tytułów (np. za zmniejszoną wydajność pracy, spowodowaną nasłanianiem deszczem ubraniami robotnika).

Drugi rodzaj dodatków — to dodatki, które i dzisiaj istnieją.

Nie neguję słuszności postulatu dotyczącego zrewidowania tabeli płac obowiązujących w budownictwie. Mówiąc językiem tej wypowiedzi, reprezentuję pogląd, że wysokość stawki podstawowej wymaga zrewidowania. Trzeba na pewno przyrzec, że siatki taryfowej. Osobiście widzę potrzebę jej „kosmetyki”. Może okazać się celowe stworzenie dwóch stawek podstawowych (a więc i tabeli płac: „na placu budowy” i „poza placem budowy”). Ale to już technika, a nie meritum sprawy. Zresztą rozwiązania takie nie są obce naszym praktyce gospodarczej. We wspomnie o tzw. „gorącej stawce”, obowiązującej np. w kurniach, odlewniach (a więc z tytułu warunków pracy). Bo mnie chodzi tylko o jedno. O stosowanie instrumentów czy narzędzi zgodnie z ich przeznaczeniem.

1 „Konstytucja Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej” z dnia 22 lipca 1952 r. — artykuł 53 ust. 1. — „Książka i Wiedza”.

2 Vide: „O dalszy socjalistyczny rozwój Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej. Uchwała VI Zjazdu PZPR” — „Książka i Wiedza”, Warszawa, 1971, str. 17.

KONKURS

POSZUKUJEMY NOWYCH POJĘĆ

W „ŻYCIU I PRACY” nr 2 (sierpień 1972) ogłosiliśmy konkurs pt. „POSZUKUJEMY NOWYCH POJĘĆ”. Wpływają już do redakcji odpowiedzi na podstawowe pytanie konkursowe, a mianowicie: CZY MOŻNA ZNALEZĆ LEPSZE OKREŚLENIA dla takich pojęć, jak siła robocza, rynek pracy oraz podaż i popyt pracy.

KAŻDY ŻYWY JĘZYK rozwija się. Jedne pojęcia zmieniają się, inne starzeją, powstają określenia zupełnie nowe. Trudno więc odpo-

wiedzieć na konkursowe pytanie — NIE. Natomiast jako uczestnik konkursu, odpowiadam: NIE WIDZĘ OBECNIE POTRZEBY POSZUKIWANIA LEPSZYCH OKREŚLEŃ.

1. W omówieniu konkursu podałem m. in., że „specjaliści posługują się tymi pojęciami z konieczności, gdyż nie ma innych, które oddawałyby równie dobrze pewnych zespołów zjawisk. Brzmiały one (również dla ucha specjalistów) niezbyt barwnie i nie w pełni pasują do warunków gospodarki socjalistycznej. Wszyscy o tym wiemy”.

Moim zdaniem, organizatorzy konkursu, formułując powyższe tezę, ponoszą pewne ryzyko. Wprawdzie zmienił się język, jak np. Oskar Łomża, nie zabiera głosu, ale może znaleźć się jakiś żyjący specjalista i oświadczyć, że np. nie posługują się tymi pojęciami z konieczności, lecz z pełną świadomością, że będąc, jego użycie wyraża — jak barwnie, że pasują również do warunków gospodarki socjalistycznej na obecnym etapie jej rozwoju. Także wśród niespecjalistów może się zdarzyć (coza nie!) podziękować, któryś nie będzie widział o tym, tj. wniesie zastrzeżenia co do wysuniętej tezy konkursu.

2. Organizatorzy konkursu podają definicję siły roboczej, która, cytując, „...oznacza — jak wiadomo — sumę uzdolnień fizycznych i duchowych człowieka, uruchamianych przezeń w procesie pracy”.

Np. w książce Lexicon der Wirtschaft, Arbeit, Berlin: Verlag die Wirtschaft, 1969, na s. 72 podano z książki K. Marksa „Kapitał” następującą definicję pojęcia Arbeitskraft:

„Anspruch der physischen und geistigen Fähigkeiten, die in der Leiblichkeit der lebendigen Persönlichkeit eines Menschen existieren und die er in Bewegung setzt, so oft er Gebrauchswerte herzustellen will”.

Nie mam pod ręką polskiego wydawnictwa „Kapitał” i nie czuję się na siłach przetłumaczyć wiernie na język polski zacytowaną definicję. Sądzę jednak, że zawiązujące m. in. audyję w Polskim Radiu „Deutsch im Funk” oraz niemieckie wydanie „Zyela Warszawy”, spore polskich czytelników obejdzie się bez tego przekładu i zorientuje się, że w podanych dwóch definicjach nie ma nic takiego, co by nie pasowało do warunków gospodarki socjalistycznej.

Proponowałbym, co najwyżej, postawić w definicji siły roboczej na pierwszym miejscu uzdolnienia duchowe (umysłowe).

Uważam więc, że treść definicji siły roboczej przemawia za dalszą aktualnością pojęcia siła robocza w warunkach gospodarki socjalistycznej na obecnym etapie jej rozwoju.

3. Próbuje jednak wczuć się w subtelność odczuć organizatorów konkursu w odniesieniu do pojęcia siła robocza. Zaglądam więc do dwutomowego Słownika Frazologicznego Języka Polskiego opracowanego przez S. Skorupkę, wydanego w 1968 r. przez „Wiedzę Powszechną”. Pod hasłem „siła” (tom 2,

ss. 114—116) podano 104 przykłady zastosowania tego pojęcia. M. in. siła: ludzka, zwierzęca, fizyczna, duchowa, intelektualna, moralna, psychiczna, umysłowa. Pod hasłem „roboczy” (tom 2, s. 36) podano 17 przykładów zastosowania tego przymiotnika. M. in. było robocze, czas roboczy, dzień roboczy, ręce robocze, klasa robocza, maszyna robocza, siła robocza.

Nie bójmy się więc rzeczowników i przymiotników. Mają one najróżniejsze znaczenia, gdy występują oddzielnie i gdy występują w połączeniu.

4. Jeśli chodzi o pojęcia: rynek pracy oraz podaż i popyt pracy, to również nie widzę obecnie potrzeby wprowadzania zamiast nich innych określeń. Trzeba pamiętać o tym, że w warunkach gospodarki socjalistycznej na obecnym etapie jej rozwoju aktualna jest jeszcze zasada „płaca według pracy”, stosowane są jeszcze różne formy akordu, funkcjonują różne formy pośrednictwa pracy (z ogłoszeniami w prasie i t.j.), istnieje prawo wypowiedzenia pracy i obowiązuje zasada swobody wyboru pracy.

Jest rzeczą zrozumiałą, że czasem, w przypadku, gdy ktoś chce zasymulować istnienie różnic w znaczeniu tych pojęć w ustroju kapitalistycznym i w ustroju socjalistycznym, to wówczas używa np. pojęcia „quasi-rynek pracy”. Można więc, przez analogię używać czasem określeń np. „quasi-podaż pracy” lub „quasi-popyt pracy”. Nie uzasadnia to jednak obecnie potrzeby poszukiwania nowych pojęć.

JERZY RUTKOWSKI
Warszawa

PROponuję:** zamiast siła robocza, używać — potencjał energii ludzkiej, zamiast rynek pracy — gospodarka zasobami pracy ludzkiej oraz zamiast popyt i podaż pracy — oferta pracodawców i oferta pracowników.

ANTONI MAJEWSKI
Warszawa

WEDŁUG „Małego Słownika Języka Polskiego” (PWN Warszawa 1969 r.)** rzeczownik siła ma wielokrotne znaczenie i określenie siła robocza językowo może być traktowane jako poprawne.

Definicja pojęcia siła robocza w pierwszej swojej części jest niekompletna — bo siła robocza może być nieuruchomiona (niezatrudniona, poszukująca pracy) — a słownik mówi o (siłach) „uruchomionych każdorazowo przy wytworzeniu wartości użytkowych”; w drugiej swojej części dotyczącej znaczenia potoczego jest przeszarżała, gdyż mówi tylko o robotnikach, co u nas nie jest równoznaczne z zatrudnionymi w produkcji materialnej.

Siła robocza to potencjalna wielkość stojąca w danych warunkach do dyspozycji zdolności do pracy, i to pracy zarówno w znaczeniu fizycznym, umysłowym, jak i duchowym.

Używanie dla tego zbioru nazwy siła robocza miało może rację bytu kiedyś. Obecnie, gdy pojęcie praca jest pojęciem coraz bardziej złożonym, gdy pilną koniecznością stało się znieśnienie odrębności pojęć pracownik fizyczny i umysłowy, prowadzące niekiedy do absurdu, gdy obsługę skomplikowanych maszyn i urządzeń stanowią technicy i inżynierowie — pojęcie siła robocza, w-

wet w ustroju kapitalistycznym, staje się tylko konwencją i nie odzwierciedla istoty rzeczy. Wydaje się, że określeniem bardziej odpowiednim, lepiej obrazującym sens tego zbioru byłoby: — stojąca (będąca) do dyspozycji praca, w skrócie: praca dyspozycyjna (można by się ewentualnie zastanowić nad określeniem praca potencjalna — ale abstrakcyjny charakter tego wyrażenia przemawia na jego niekorzyść).

Jeśli chodzi o pojęcie podaż pracy i popyt na pracę, występujące na rynku pracy, to wydaje mi się, że w systemie kapitalistycznym pojęcia te wiernie oddają zawartą w nich treść ekonomiczną.

W ustroju socjalistycznym, w systemie gospodarki planowej, gdzie już same założenia systemowe zakładają pełne zatrudnienie, rynek pracy właściwie nie istnieje, a jeśli się już w zawężonym znaczeniu tego słowa utrzymuje, to ma charakter szczytowy. Istnieje plan zagospodarowania stojący do dyspozycji pracy i to wydaje się sednem zagadnienia. Nie ma po prostu rynku, gdzie występują mniej lub bardziej żywotne zjawiska podaż pracy i popytu na pracę — istnieje zorganizowane, planowe gospodarowanie pracą. Kapitalistyczne pojęcie podaż pracy staje się zaprzeczaniem na pracę, a pojęcie popytu na pracę wykorzystaniem pracy.

Jak z powyższego toku rozumowania wynika, proponuję żywcem przyjęte z ekonomii kapitalistycznej określenia: siła robocza — praca dyspozycyjna (potencjał pracy), podaż pracy — zapotrzebowanie na pracę, popyt na pracę — wykorzystanie pracy oraz rynek pracy — gospodarowanie pracą.

STANISŁAW DYMS
Radomsko

ŻYCIE i praca
nr 3 str. 8

LICZBY MÓWIĄ

PLACE

OSOBOWY FUNDUSZ PŁAC wzrósł w sierpniu, w porównaniu do tego samego miesiąca ub. r. o 9,5 proc. W ciągu ośmiu miesięcy 1972 r. wzrósł ten wskaźnik o 10,2 proc. W NPG zakładano dla tego okresu wzrost o 8,9 proc.

W przemyśle osobowy fundusz płac za okres sierpień-sierpień zwiększył się o 10,3 proc., w budownictwie o 4,9 proc., w handlu o 10,8 proc. oraz w transporcie i łączności o 9,0 proc.

Przeciętna płaca miesięczna brutto ukształtowała się w sierpniu na wysokości 2 801 zł. Była więc wyższa w porównaniu z tym samym miesiącem ubiegłego roku o około 8,1 proc. W okresie sierpień-sierpień wynosiła ona 2 717 zł i była wyższa w stosunku do tego samego okresu ub. r. o prawie 5,0 proc. (ks)

ZATRUDNIENIE

PRZECIĘTNE ZATRUDNIENIE w sierpniu wzrosło w porównaniu z sierpniem ub. r. o 3,7 proc. W przemyśle wskaźnik ten ukształtował się na poziomie 4,6 proc., w budownictwie o 6,2 proc., w handlu o 5,6 proc. oraz w transporcie i łączności 2,6 proc. W okresie sierpień-sierpień przeciętne zatrudnienie było wyższe o 4,0 proc. w stosunku do analogicznego okresu ub. r. Wszystko się to przyczyniło do wzrostu w przemyśle, w transporcie i łączności, w NPG, w którym przewidywano ogółem 3,3 proc. wzrostu, (ks)

WYDAJNOŚĆ

W PRZEMYŚLE KLUCZOWYM wydajność pracy na jedną przeprowadzoną roboczogodzinę była w lipcu wyższa o 10,2 proc. w porównaniu do tego samego miesiąca ub. r. W NPG wskaźnik ten wyniósł w MPM 14,4 proc., w MPM o 12,4 proc. i MPM o 10,3 proc.

Wydajność pracy w budownictwie, mierzona wartością produkcyjną, ukształtowała się w sierpniu na poziomie 10,2 proc. w porównaniu do tego samego miesiąca ub. r. Wzrost o 9,0 proc. przyczyniło się do wzrostu wydajności pracy, a ponadto 6,0 proc. ze wzrostu wydajności pracy. (ks)

RYNEK PRACY

RYNEK PRACY w sierpniu charakteryzował się przede wszystkim spadkiem liczby osób poszukujących pracy w porównaniu do analogicznego miesiąca roku ubiegłego (ogółem mniej o 27,6 proc. — mężczyźni mniej o 49,4 proc., kobiety o 25,7 proc.). Liczba osób zarejestrowanych wynosiła 57,1 tys. (w ubiegłym miesiącu — 59,9 tys.).

Wolnych miejsc pracy było 224,4 tys., tj. o 56 proc. więcej. Dla mężczyzn oczekujące zatrudnienia było 124,4 tys., dla kobiet — 100,0 tys. (w ubiegłym miesiącu — 127,7 tys. i 101,1 tys. więcej).

Na jednego poszukującego pracy mężczyzny, pracownika fizycznego przypadało 83 miejsca pracy, pracownika umysłowego — 13, a młodocianego — 40. Sytuacja terenowa jest bardzo różnorodna. W województwie katowickim na jednego mężczyznę poszukującego pracy przypadało 132 miejsca, w Łodzi — 75,6, a w województwie białostockim i lubelskim — 18. Niedobór mężczyzn występuje w przemyśle, budownictwie i transporcie.

Niedostateczna ilość miejsc pracy dla kobiet występuje w województwie białostockim, lubelskim, kieleckim, łódzkim, łódzkim, mazowieckim, poznańskim, rzeszowskim, warszawskim, wrocławskim i zielonogórskim. Nadwyżki występują przede wszystkim w miastach wydzielonych, w województwach katowickim, łódzkim i szczecińskim. Na terenach o niedostatecznej ilości miejsc na jedną kobietę poszukującą pracy przypadało 0,4 wolne miejsca. W regionach nadwyżkowych od 3 do 30. (ks)

RYNEK PRACY ABSOLWENTÓW

W SIERPNIU sytuacja na rynku pracy absolwentów zasadniczych i średnich szkół zawodowych oraz liceów ogólnokształcących była podobna w lipcu ub. r. W sierpniu skierowano do pracy 21,6 tys. absolwentów. Wśród tej liczby było 9,7 tys. chłopów i 11,9 tys. dziewcząt. Oczekiwano na propozycje 14,5 tys. absolwentów (1,5 tys. chłopów i 13,0 tys. dziewcząt). Wolnych miejsc pozostało 26,0 tys. (10,0 tys. i 7,0 tys.).

Wszystkie te dane wskazują, że sytuacja tych absolwentów na rynku pracy jest korzystniejsza niż przed rokiem (o 5,8 tys. mniej, niż w sierpniu ub. r. — 11,9 tys. i 11,9 tys. więcej). Jednak niewystarczająca jest ilość stanowisk pracy dla absolwentów. Dotyczy to szczególnie województw: warszawskiego, lubelskiego, wrocławskiego, poznańskiego, kieleckiego, łódzkiego i rzeszowskiego. Największe trudności w znalezieniu pracy mają absolwenci liceów ogólnokształcących i liceów ekonomicznych. (ks)

ŚWIADCZENIA NA RZECZ LUDNOŚCI

GUS PO RAZ PIĘTY opublikował w Roczniku Statystycznym 1972 szacunki funduszu świadczeń społecznych na rzecz ludności. Z zawartością tego wskaźnika, że w 1970 r. wydano na ten cel 79,0 mld zł, w 1971 r. — 118,5 mld zł, a w 1972 r. — 134,0 mld zł. Wzrost ten wynika z funduszu świadczeń społecznych powiększył się o prawie 70 proc. Na jednego mieszkańca wydano w 1965 r. 2 509 zł, a w 1971 r. 4 093 zł, tj. o przeszło 60 proc. więcej.

Z globalnej kwoty na świadczenia społeczne pieniężne przeznaczono w 1971 r. 44,3 proc. (w 1965 r. — 41,7 proc.), a świadczenia społeczne w naturze — 55,7 proc. (58,3 proc.). Z sum tych m. in. na mieszkania przeznaczono 6,0 proc. (6,3 proc.), na ochronę zdrowia i opiekę kulturową 20,5 proc. (23,1 proc.), na sport, turystykę i wypoczynek 23,1 proc. (23,9 proc.), na szkolnictwo i wychowanie 13,1 proc. (14,7 proc.). (ks)

EMERYTURY I RENTY W KRAJACH RWPG

W ZSR w 1971 r. podniesiono minimum emerytalne oraz renty inwalidzkich dla koczowniczych, rozszerzając równocześnie na nich ogólnie obowiązujące w gospodarce narodowej zasady systemu emerytalnego.

Na Węgrzech od 1971 r. obowiązuje coroczna podwyżka emerytalna 2,5 proc. mająca na celu wyrównanie wzrostu kosztów utrzymania.

W CSRS podwyżka emerytur w 1971 r. objęła ludzi, którzy zakończyli pracę przed 1962 r. Podniesiono renty wyczerpane dla członków spółdzielni produkcyjnych.

W Bułgarii w roku ubiegłym podniesiono renty emerytalne i renty wyczerpane dla pracowników rolniczych, rozszerzając równocześnie uprawnienia emerytalne na wszystkich chłopów-spółdzielców.

W krajach odczuwających brak rąk do pracy (CSRS, NRD, Bułgaria, Węgry), wprowadzono zasady wypłaty — obok zarobków — pełnej emerytury przy przedłużeniu okresu pracy przez ludzi w wieku emerytalnym pracy w określonych zawodach i działach gospodarki.

Jakość odzieży, przez co rozumieć należy zdolność ochronną, niezawodność, stopień uciążliwości pracy przy jej stosowaniu, łatwość konserwacji — w wypadku odzieży, obuwia i sprzętu par excellence ochronnego oraz wygodę, estetykę, trwałość — w wypadku odzieży i obuwia roboczego, wpływa nie tylko na warunki bhp, ale także na zadowolenie z pracy i — w związku z tym — na wydajność pracy.

JAKOŚĆ ODZIEŻY jest przedmiotem krytyki jej użytkowników od wielu lat. Nie znaczy to, że nie notuje się w tej dziedzinie żadnej poprawy. Związki zawodowe i administracja podejmowały wysiłki natrąca organizacyjnej (powoływanie zresztą producentów odzieży określonego rodzaju, wspomaganych przez placówki badawcze; rewizje tabel normujących okresy użytkowania odzieży; umożliwienie wielkim zakładom zakupów bezpośrednie u producentów, z pominięciem handlu) i produkcji (wycofywanie niektórych surowców niskiej jakości, rozwój produkcji nowych rodzajów odzieży, wprowadzanie nowoczesnych technologii i materiałów). W r. 1968 zainteresowane resorty zobowiązały się — uchwałą Rady Ministrów i CRZZ — do „usprawnienia produkcji, poprawy jakości i zasad gospodarowania odzieżą ochronną, roboczą i sprzętem ochronnym osobistym”.

Osiągnięto poprawę — szczególnie w ostatnich dwóch latach ale oczekiwany przełom nie nastąpił, o czym świadczą ciągle narzekania pracowników oraz służb zaopatrzeniowych i bhp w zakładach. Pośrednim potwierdzeniem tej diagnozy jest również ukazanie się nowego uchwały Rady Ministrów na ten sam temat w styczniu br.

ta własność użytkowych i ochronnych, przedwczesne zużycie.

Odpowiedzialność za monopol drechli w kolorze granatowym handel i przemysł przerzucił na samych odbiorców — twierdząc, iż zakładowa służba BHP preferują właśnie ten kolor, bo nie widzi na nim brudu i odzież nie wymaga częstego czyszczenia. Handel zgłasza również pretensje do służby zaopatrzenia zakładów pracy, która niezapłacone faktury odbiorców, wywołuje z kolei obójność aparatu handlowego wobec producentów.

Niewątpliwie w tych wszystkich opiniach, mimo ich pozornej przeciwności, jest sporo prawdy; każdy ma tu swoje racje, nie można winić za niezadowolenie użytkowników obarczając jedynie producentów odzieży, a pomijając milczeniem nieudolność ogniw handlu, niekompetencję zakładowych służb BHP i zaopatrzenia, czy też niechlujstwo i brak dbałości o odzież ze strony bezpośrednich użytkowników. Przyczyny narzekają tkwią niewątpliwie we wszystkich trzech sferach „cyrkulacji” odzieży — w produkcji, dystrybucji i użytkowaniu.

GORSZA OD NORMALNEJ?

Wydać mi się jednak, że przyczyny negatywnej oceny odzieży, tak powszechne w środowisku robotników, tkwią jednak nie tylko w wymienionych tu brakach i nieprawidłowościach, istniejących w tych trzech sferach. Tkwią one głębiej w samym niejako założeniu — funkcji, jaką spełniać powinna odzież. Z rozmów z pracownikami wyniosłem wrażenie, że ich wyobrażenia o tym, jaka powinna być odzież robocza, różni się zasadniczo od koncepcji obecnie realizowanej (z wieloma usterkami, o których wyżej pisałem).

Koncepcja ta zakłada, że odzież robocza musi być gorsza od normalnej

Aspiracje i poglądy robotników na temat odzieży roboczej tak różniące się od realizowanej (w dodatku jeszcze nie najlepiej) koncepcji, rzutują na często lekceważący i niedbaly stosunek do otrzymywanej odzieży, przejawiający się w złej konserwacji lub nielegalnej odprowadzaniu ubiorów i obuwia (nie znaczy to, że usprawiliwiamy w ten sposób owe naganne zjawiska). Odzież, która się podobna, w której człowiek dobrze się czuje, nie odpręża się na ogół i dba się o nią należyte. Złe samopoczucie pracujących — szczególnie kobiet — związane z ubiorem wpływa też na wydajność pracy, na stosunki i atmosferę w zakładzie.

Te elementy, choć trudno wymierne, także należałyby uwzględnić w kalkulacji porównawczej kosztów i korzyści generalnej zmiany zasad produkcji odzieży roboczej.

Podjęcie się już pewne kroki w celu uporządkowania spraw odzieży ochronnej. Ministerstwo Pracy, Prace i Spraw Socjalnych wystąpiło do kierowników 11 resortów, a także do Związków Spółdzielczych o poinformowanie, czy wyznaczone przedsiębiorstwa upoważnione do produkcji poszczególnych rodzajów odzieży i sprzętu, czy prowadzi się prace w zakresie unowocześnienia i poprawy jakości asortymentu odzieży i sprzętu oraz technologii jej produkcji w zakładach komunalnych lub spółdzielczych, prowadzących poza zakładem. Chodzi przy tym o pełną korektę prac naukowo-badawczych i rozwojowych w tym zakresie.

Prezes Rady Ministrów, zarządzeniem z 9 września, powołał Międzyresortową Komisję ds. gospodarowania odzieżą ochronną i roboczą.

MOŻE SIĘ OPLACI

Wniosek podstawowy — oim zdaniem — to produkowanie odzieży z lepszych tkanin (poza tą, którą używana jest do robót b. trudnych), odzieży estetyczniejszej. Dobrze, ale skąd wziąć na to środki? Przecież sumy idą tu w miliardy.

Nie podejmując się udzielić wyczerpującej odpowiedzi, ile zmiana

UBRANIE DO PRACY

JESTEŚMY ZA BIEDNI NA TANDETE

JERZY HOLDER

Uchwała ta określa lmienną odpowiedzialność ministrów za produkcję odzieży i sprzętu pod względem ilości i jakości.

UŻYTKOWNICY KRYTYKUJĄ

Na co narzekają robotnicy? Krytyka dotyczy głównie odzieży i obuwia roboczego. Ograniczyć się więc do uwag na temat tego typu odzieży.

Zdaniem bezpośrednich użytkowników ubrania i fartuchów drechliwych nadmierne kurczą się w praniu — już po pierwszym praniu kombinowane jest o 1-2 numery mniejszy, staje się za ciasny, utrudnia ruchy. Pracownicy skarżą się też na małą trwałość ubrań roboczych, które łatwo dra się, nie wytrzymują ustawionej ilości użytkowania.

Następny zarzut dotyczy wyglądu ubrań, ich estetyki. Są często źle skrojone i uszyte, zniekształcają sylwetkę człowieka. 85 proc. odzieży roboczej szyje się z drechliwych granatowych (mimo, że przemysł jest w stanie dostarczać je również w innych kolorach). Co więcej, barwniki siarkowe, używane do farbowania, są mało odporne na wysoką temperaturę, co powoduje, iż odzież po praniu traci kolor, staje się szarobura.

Zarówno robotnicy, jak i zaopatrzeniowcy krytykują ostrą brzość odzieży (co — jak twierdzą — jest efektem lekceważenia przez handel ich zamówień). Uniemożliwia to dotarcie i konserwację stosownie najdłuższych pasujących do warunków zakładu i poszczególnej stanowisk pracy ubrań, stwarza nieestetyczną pstrokatą w halach fabrycznych.

Pod adresem handlu kierowany jest generalny zarzut niewłaściwej realizacji zamówień zakładów. Zaopatrzeniowcy twierdzą, że katalogi odzieży i obuwia, udostępniane im przez handel i producentów, nie odzwierciedlają realnych możliwości nabywania wybranych modeli: składane zamówienia nie są wykonywane, bądź dostawa następuje po upływie np. roku, lub też poszczególne części składowe ubioru nadchodzą w odstępach kilkumiesięcznych. W rzeczywistości o tym, co zostanie zakupione, decydują nie preferencje zakładu, ale magazyny hurtowni.

Niska jest również ocena obuwia roboczego. Takie są uwagi bezpośrednich użytkowników odzieży roboczej.

PRODUCENCI TLUMACZĄ

Producenci natomiast uważają, że malkontentni użytkownicy odzieży roboczej tylko częściowo związane są z jej produkcją. Twierdzą np., że nadmierne kurczenie się ubrań po praniu wynika ze sposobu ich prania (wysoka temperatura wody, duża ilość sody). Jeśli by ten sposób nie uległ zmianie (Ministerstwo Gospodarki Terenowej przygotowuje nowe technologie prania), to nawet wprowadzenie przez producentów wykurczacza (sanforyzacji) tkanin, co jest dość drogie, ale, jak się wydaje, niezbędnym posunięciem, niewiele pomoże.

A w ogóle w przemyśle dominują opinie o niskiej w wielu zakładach kulturze i konserwacji odzieży i obuwia (dotyczy to przede wszystkim ubiorów — z tego skutkiem jest ubra-

odzież rynkowej, noszonej poza pracą. M. in. dlatego właśnie zastępuje ją drugą w procesie pracy, gdzie grozi zniszczenie, zabrudzenie, rozpadanie itp. Nie ma ona w zasadzie żadnych funkcji i cech specjalnych (jak odzież ochronna), odrębnych od charakterystyki ubrań „cywilnych” (z wyjątkiem np. obuwia profilaktycznego lub niektórych ubrań dla przemysłu farmaceutycznego). Jest „fartuchem” roboczym, nie musi więc być elegancka, modna ani trwała. Dlatego należy stosować do jej produkcji materiały, surowce i technologie jak najszybciej, używane wyłącznie do tego typu odzieży.

Tymczasem spojrzenie robotników na odzież roboczą jest już zupełnie inne. Właśnie dlatego, iż nie spełnia ona żadnych funkcji specjalnych, punktem odniesienia dla jej oceny są ubrania „cywilne”, kupowane w sklepie. Robotnicy uważają, że w pracy — wyjąwszy stanowiska specjalnie brudzące, których ilość maleje w miarę rozwoju techniki i automatyzacji — mogą i powinni być ubrani nie mniej estetycznie niż w życiu prywatnym (co nie znaczy elegancko i niekoniecznie — drogo).

Silny akcent, jaki załogi kładą na atrakcyjny wygląd odzieży, w której pracują, nie jest czymś zastępowalnym, chociaż jest zjawiskiem świeżej daty i jeszcze nie całkowicie powszechnym. Źródłem należy szukać w znacznym wzroście liczby kobiet pracujących w przemyśle i handlu, a szczególnie w określonych „steminizowanych” branżach; w przemyśle do fabryk licznych roczników młodzieży, dla której strój — dobrze to czy źle — jest kwestią istotną; w dość powszechnych jeszcze i manifestowanych nadszatkach młodego pokolenia robotników tęsknotach do statusu pracownika umysłowego (nawet tego na dole drabiny urzędniczej), pracującego w białej koszuli i krakwie i nie brudzącego sobie rąk.

Zainteresowanie dla własnego ubioru i wyglądu w pracy jest także przejawem wzrostu kultury osobistej ludzi. Jeszcze przed 10 laty świeżo zatrudnieni robotnicy ze wsi podmiejskich, opuszczali po pracy fabrykę w roboczym fartuchu i drechliwych spodniach. Dla wielu z nich ten strój nie odpowiadał nawet w pracy.

IDENTYFIKACJA Z ZAKŁADEM

Często w postulatach odnośnie ubiorów roboczych dzwonię nuta lokalnego patriotyzmu fabrycznego (świadcząca o wzroście identyfikacji zatrudnionych z zakładem). Ludzie chcą, by strój był wizytówką, mówiącą o ich przynależności do kolektywu konkretnego zakładu.

Wystarczy przecież naszyć odpowiednie znaki firmowe, nie mówiąc o indywidualizacji odzieży kolorystycznie, wzornictwem, krojem itd.

Postulaty co do estetyki i, warunkującej ją zwykłej, jakości odzieży są przez część specjalistów kwestionowane, jako przesadne, nie do pogodzenia z jej funkcją, prowadzącą do marnotrawstwa i rozrzutności.

Być może, iż zdarzają się wypadki stosowania — z inicjatywą załogi — jako odzieży do pracy ubiorów zbyt drogie. Jednakże wydaje się, że głosy krytyki ze strony użytkowników pod adresem obecnie dostępnej odzieży roboczej i ich poglądu na to, jaka powinna ona być — są słuszne.

technologię w tej gałęzi produkcji będzie kosztować. Wydaje mi się, że warto jednak wziąć pod uwagę następujące okoliczności.

Primo — sens gospodarowania nie polega wyłącznie na dążeniu do ograniczenia nakładów. Często niewielkie stosunkowo zwiększenie nakładów daje tak duży przyrost wyników, że jest najlepszą oszczędnością (vide dyskusja o budownictwie mieszkaniowym, w której fachowcy oceniali, iż podniesienie kosztu normatywnego metra powierzchni mieszkalnej o 10-15 proc. umożliwiłoby budowę mieszkań o 20-30 proc. większych). Taką „ponadproporcjonalną” wydajność dodatkowych środków jest szczególnie silnym argumentem za ich wyłożeniem, jeśli równocześnie efekt przyczynia się do rozwiązania nieblahej bolączki, odczuwanej przez miliony pracowników.

Secundo — nie mam dowodów, że zmiana koncepcji odzieży roboczej wymagałaby tylko niewielkich relatywnie dodatkowych środków. Być może, iż potrzebne do tego inwestycje okazałyby się kosztowne. Natomiast sądzę, że bieżące wydatki na ulepszoną odzież mogłyby okazać się nie większe od obecnych — lepsza jakość pozwalałaby na dłuższy okres użytkowania, przy niższych kosztach napraw i konserwacji. Oszczędności przyniosłoby też wprowadzenie tanich ubiorów jednorazowego użytku na tych stanowiskach, dla których — ze względu na szybkie niszczenie lub brudzenie — obecna odzież jest zbyt solidna i kosztowna.

Popieszenie jakości mogłoby towarzyszyć ograniczeniu zakresu przedziału tych asortymentów odzieży dla wielu stanowisk pracy, jak również wprowadzenie odpłatności za nią, co wyeliminowałoby marnotrawstwo w gospodarowaniu odzieżą i tym samym przyniosło dalsze oszczędności.

Żeby odpowiedzieć, czy te sugestie i oceny są trafne, należałoby sporządzić pełną kalkulację porównawczą nakładów i efektów (uwzględniając niewymierne w złotych korzyści społeczne) związanych z dotychczasowym i alternatywnym systemem produkcji i stosowania odzieży roboczej.

Okazałoby się chyba, że — zgodnie z mądrym angielskim przysłowiem — „jesteśmy zbyt ubodzy, aby stać nas było na luksus produkowania tanich rzeczy”.

Zrzeszenie Producentów Odzieży Roboczej i Służbowej zorganizowało w Poznaniu, równocześnie z Krajowym Targami Poznańskimi, giełdę odzieży roboczej połączone z ekspozycją wzorów, znajdujących się w produkcji.

15 września 1972 r. z inicjatywą Ministerstwa Pracy, Prace i Spraw Socjalnych odbyło się na terenie ekspozycji spotkanie robocze przedstawicieli największych zakładów pracy w Poznaniu, central handlowych zaopatrzeniowych producentów oraz placówek naukowo-badawczych i wzorniczych i głównych producentów. Wzięli w nim udział wiceminister resortu Henryk Białeżyński. Dokonano wymiany poglądów w sprawie aktualnego stanu systemu produkcji i zaopatrzenia oraz jakości i funkcjonalności odzieży ochronnej i roboczej, obuwia ochronnego i roboczego oraz sprzętu ochronnego osobistego. Dyskutowano także nad trybem zaopatrywania zakładów pracy w te artykuły.

SPOSÓB BYCIA CZY WYNIKI PRACY?

MIECZYSLAW POKRUSZYŃSKI

Z ogromną satysfakcją odnotowuję w ostatnim okresie coraz liczniejsze, przykłady wypracowań i konstruktywnych wypowiedzi prasowych, stanowiących przejaw wzrastającego zainteresowania, a zarazem formę publicznego dyskusji na tak istotny temat, jakim jest polityka kadrowa. Jednakże za szczególnie interesujące i refleksyjne zarazem uważam artykuły MIECZYSLAWA KABAJA, zamieszczone w dwu pierwszych numerach dodatku „ŻYCIE I PRACA”.

Racjonalizm poglądów zaprezentowanych w artykułach skłania do podzielenia się z czytelnikami doświadczeniami, jakie w zakresie obiektywizacji ocen pracowniczych posiada przemysł maszynowy.

PROBĄ ADAPTACJI pewnych (nazwijmy je tradycyjnymi) technik oceny, wywodzących się z koncepcji ukształtowanych w ramach human relations, znane są w naszym kraju od kilku lat. Początkowo stosowane w odniesieniu do wybranych grup pracowniczych i w nielicznych tylko zakładach pracy, z czasem doczekały się także prób, zmierzających do upowszechniania ich w znacznie szerszym zakresie — na skalę branż, a nawet i całych resortów.

W przemyśle maszynowym idea okresowego oceniania pracowników popularizowana była początkowo przez liczne wchodzące w latach sześćdziesiątych do tego przemysłu socjologów i psychologów pracy. Z czasem nosicielami, a zarazem i faktycznymi jej realizatorami, stali się także pracownicy resortowych służb osobowych. W odróżnieniu od psychologów i socjologów pracy, którzy kładli większy nacisk na wychowawczy aspekt oceny, przedstawiciele służb osobowych — dostarczając potrzebę racjonalizacji zakładowych systemów polityki i gospodarki kadrowej — podstawowy nacisk kładli na tzw. instrumentalną funkcję ocen okresowych.

Wysiki zakładowych nastrojów i socjologów pracy, które na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych coraz ściślej spłatały się zacyły z praktyczną działalnością resortowych służb osobowych, dodatkowo wspomagane były działalnością badawczą i popularyzatorską (powołaną w 1968 r.) Ośrodka Badań Społecznych Przemysłu Maszynowego. Celem tym służyły także organizowane przez Departament Spraw Osobowych MPM konferencje (Szczecin — 1968 r., Stalowa Wola — 1970 r.), które poza popularyzacją idei oceniania, stanowiły także dogodną sposobność wymiany poglądów i doświadczeń.

DOKONANY W 1969 R. sondaż opinii zakładowych ośrodków władzy wykazał ogromne (przerastające wszelkie oczekiwania), a zarazem zupełnie autentyczne zainteresowanie problematyką ocen, jeśli się weźmie pod uwagę, że 50% (188) przedsiębiorstw zgłosiło gotowość wdrażania okresowych ocen pod warunkiem udostępnienia odpowiedniej (tj. funkcjonalnej i sprawdzającej w praktyce) techniki oceny. Z dokonanej w dwa lata później rozeznania wynikało, że de facto oceny wprowadzone zostały (w odniesieniu do różnych grup pracowniczych, przeważnie jednak w odniesieniu do kadry pracowniczej wykonawczej) w przeszło 50 przedsiębiorstwach, tj. w ok. 15% ogółu ich liczby. Znałe są także przykłady (np. Zrzeszenie Przemysłu Ciężnikowego „Ursus”, w których od kilku lat oceniana jest cała załoga (tj. zarówno kadra pracowniczą wykonawczą, jak też i średni szczebel kadry kierowniczej).

Obserwując przebieg, a przede wszystkim rezultaty stosowanych metod oceny, stwierdzić należy nie tylko niską rzeczywistą ich efektywność spowodowaną głównie częstokroć charakterem stosowanych rozwiązań, jak również niedostatecznym przystosowaniem metod oceny do rzeczywistych wymogów i warunków środowiska pracy.

W konsekwencji, pomimo istnienia wieloletniego (niekiedy) doświadczenia jednostkowego poszczególnych zakładów, nadal nie posiadamy przesłanek uwzględniających do preferowania któregokolwiek ze znanych i stosowanych dotychczas wzorów rozwiązań.

Dzieło się tak, ponieważ proponowane dotychczas metody oceny kadry kierowniczej charakteryzują się ogromną różnorodnością zestawów cech, mających stanowić przedmiot oceny. Różnorodność ta nie wynika bynajmniej z odmiennością charakteru pracy na różnych stanowiskach kierowniczych, a jedynie z różnic poglądów autorów arkuszy ocen na cechy kierownika, które ich zdaniem powinny podlegać ocenie.

Cechą charakterystyczną tych metod jest również przesadne preferowanie cech osobowości (charakter, sposób bycia, inteligencja itp.), dla których oceny — jeśli się nawet te cechy uzna za istotne — nie posiadamy dotychczas dostatecznie mierzalnych kryteriów oraz powszechnie niedostępnych technik ich pomiaru. W konsekwencji znane dotychczas techniki oceny określonej kadry kierowniczej należy jako ogólnikowo, mało adekwatne do wymogów oceniania stanowiska. Są to oceny zbyt formalne, a co za tym idzie nie spełniające swojej roli.)

WYPADA przeto nawiązać do wyników badań przeprowadzonych (w połowie lat sześćdziesiątych) przez Służbę Badań Behavioralnych w General Electric Company, których celem była krytyczna analiza podstawowych założeń trady-

cyjnych systemów oceny. Na jej podstawie sformułowano wówczas tezę mówiącą o relatywnie wyższej efektywności ocen opierających się na zasadzie programowania wyników pracy, która w nieco zmodyfikowanej postaci znalazła zastosowanie w spopularyzowanej ostatnio i w naszym kraju koncepcji zarządzania przez określanie celów.)

Podstawową zaletą tej metody jest to, że stwarza ona przesłanki oparcia oceny na wynikach pracy, dając tym samym rzeczywistą możliwość dostosowania oceny do jednostkowych wymogów stanowiska pracy, roli lub funkcji pełnionej przez ocenianego. Fakt ten wydaje się przemawiać za celowością podjęcia prób adaptacji tej metody także i w naszych warunkach.

Punkt wyjścia do oceny przy zastosowaniu tej metody stanowi określenie celów (zadań), jakie stawiane są przed przedsiębiorstwem oraz „rozpisanie” (rozdzielenie) ich na poszczególne pionory, komórki organizacyjne itd., aż do zadań stanowiska pracy. Sam akt oceny polega na odniesieniu (porównaniu) zadań uprzednio sformułowanych do stopnia rzeczywistej ich realizacji.

W metodzie tej również rozmowa o ocenianym, stanowiąc okazję do ujawnienia trudności, bądź określenia sposobów przeciwdziałania im, stanowi jeden z elementów bieżącej oceny zarówno wyników pracy, jak też pomysłowości i inicjatywy ocenianego. Z kolei okresowo i w określony sposób uogólniana ocena bieżąca (np. w okresach rocznych, uzupełniana dodatkowo wynikami oceny, opartej na odpowiednio dobranych skategoryzowanych kryteriach może stanowić formę oceny okresowej.

W oparciu o przedstawiony powyżej zarys koncepcji oceny przez programowanie wyników pracy przygotowana została w przemyśle maszynowym pewna metoda (technika) oceny okresowej, którą w pierwszej kolejności objął zamierza się kadre kierowniczą, a w dalszej także i kadre pracowników wykonawczych. Metodę tę, aktualnie eksperymentalnie wdrażaną w kilkumiesięcznych jednostkach gospodarczych przemysłu maszynowego, starano się nie tylko dostosować do warunków środowiska pracy, lecz również — do perspektywicznych potrzeb racjonalnego gospodarowania zasobami kadry pracowniczej w tym przemysle zatrudnionych, a przede wszystkim kadry kierowniczej i specjalistycznej.

WPROWADZILI JESTEŚMY na etapie poszukiwań, niemiennie wierzymy, że w eksperymentalnie wdrażanej aktualnie koncepcji metody oceny zawarte jest coś, co można by określić mianem „racjonalnego jądra”, które pozwoli ograniczyć w ocenie subiektywizm, nie pozbawiając równocześnie ocenianych prawa stosowania własnych form oceny. Wagę problemu indywidualnego podejścia trudno tu przecenić, jeśli się weźmie pod uwagę, że wiedza praktyczna, nabyta w działaniu umiędzynosi kadry kierowniczej w zakresie oceniania znacznie przestają stan wiedzy w tym zakresie.

Uwzględnić przy tym należy także i to, że oparta na określonej technice, a więc sformalizowana ocena nadal nie będzie pozbawiona elementów subiektywizmu, którego istota zawiera się przecież w samym akcie oceny — ocenianą bowiem ludzie i w oparciu o mniej lub bardziej doskonałe narzędzia pomiaru. A więc obiektywizację oceny traktować należy jako czynnik doskonałości dotychczasowej praktyki oceniania (poprzez ograniczenie arbitralności i dowolności podejścia do spraw oceny), a nie zaś jako czynnik zastępczy.

Oparcie (w perspektywie) polityki i gospodarki kadrowej na obiektywizowanej okresowo dokonywanej ocenie — jak to postuluje w swoich artykułach Mieczysław Kabaj — wymagać będzie przeobrażenia podstawowych metod oceny i metod oraz kryteriów, które przy ocenie powinny być brane pod uwagę, ze szczególnym uwzględnieniem sposobów wykorzystania wyników oceny.

Mówiąc o kryteriach, za podstawowe — jak się wydaje — przyjąć być powinno kryterium oceny rzeczywistej osiągniętych wyników pracy, które w odniesieniu do kadry kierowniczej określić można mianem sprawności, bądź też efektywności działania. Praktycznie będzie to także oznaczać konieczność brania pod uwagę nie tyle formalnych, co rzeczywistych kwalifikacji osób ocenianych, rozumianych jako umiejętność spożytkowania kwalifikacji nabytych, wiedzy i doświadczenia w praktycznym działaniu na zajmowanym stanowisku pracy.

*) „Bodźce pozaekonomiczne, jako element zakładowego programu działalności wychowawczej w środowisku pracy”, praca zbiorowa, Ośrodek Badań Społecznych IOFM, Warszawa 1970 r.

*) K. Szczepański, E. Zdziszuska — „Oceny pracownicze”, Ośrodek Badań Społecznych IOFM, Warszawa 1971 r.

*) „Ocena i dobór kadry kierowniczej”, praca zbiorowa, Ośrodek Badań Społecznych IOFM, Warszawa 1972 r.

*) John W. Humble — „Zarządzanie przez określanie celów”, PWE, Warszawa 1971 r.

MODEL TURYSTYKI I WYPOCZYNKU



DOBRZE się stało że model turystyki i wypoczynku uczyniono przedmiotem szeroko zakrojonej dyskusji. Dokonując się aktualnie wymiana poglądów, relacjonowana przez środki masowego przekazu, koncentruje się głównie wokół form organizacyjnych i finansowania bazy materialnej, niezbędnej do spędzenia wolnego czasu. Jest to problem ogromnej wagi, ale

propagowanie i zachęcanie do pieszych wędrówek jako formy wypoczynku, wpływającej doskonale na poprawę samopoczucia i kondycji człowieka, należy stworzyć odpowiednie warunki, umożliwiające uprawianie tego rodzaju turystyki. Działanie w tym kierunku winno koncentrować się na właściwym wytyczeniu, a przede wszystkim zagospodarowaniu atrakcyjnych szla-

do Szklarskiej Poręby istnieje za- ledwie sześć schronisk („Pod Snieżką”, „Strzecha Akademicka”, „Samotnia”, „Odrodzenie”, „Pod Łabiskim Szczytem” i na Hali Szrenickiej). Problem, który powinien spędzać sen z oczu gospodarzom ziemi jeleniogórskiej, są schroniska: na Polanie Bronka Czecha, nad Wielkim Stawem oraz na Wielkim Kamieniu, które uległy zniszczeniu i od lat zapuściły się ich odbudowę. Najbardziej kompromitujące jest duże i przepięknie położone schronisko nad Snieżnymi Kottami, które od blisko siedmiu lat jest nieczynne i budynek stopniowo ulega zniszczeniu.

Warto również wspomnieć o ogromnym schronisku na Szrenicy, które remontowane jest w bardziej niż złotym tempie i podejrzewać należy, że tak prowadzony remont powoduje zniszczenie tego, co jeszcze istnieje.

W tej sytuacji trudno się dziwić, że kawiarnie i restauracje Szklarskiej Poręby, Cieplic, Karpacza, Bierutowie i innych miejscowości czasowych, leżących u stóp Karkonoszy, są przepelnione. Promenada na głównych ulicach trwa od godz. 10 — z przerwą na obiad — do późnego wieczora, podczas gdy na atrakcyjnych szlakach Kotliny Jeleniogórskiej (może z wyjątkiem „Drogi Przyjaźni”) zdarza się w ciągu całego dnia nie napotkać żadnego turysty. A i na „Drodze Przyjaźni” zdecydowanie przeważają Czesi i Niemcy z NRD, w wieku od lat kilku do sześćdziesięciu.

Brak w naszym społeczeństwie kultury turystycznej, gdy na całodienne wycieczki mogą się wybrać jedynie fanatycy gór, którym wystarczy tylko cieszyć oko i duży dostarcza obcowanie z naturą i zimna woda ze strumyka do picia. Chodzi jednak o umasowanie pieszej turystyki, a z pewnością nie zachęci przeciętnego „mieszczucha” do wędrówek ze Szrenicy na Snieżną Kotę, jeśli po blisko dwugodzinny marszu, przy często zmiennej pogodzie, nie będzie on mógł schronić się przed deszczem, bądź rozgrzać gorącą herbatą, a jedynie ze zdziwieniem i beznadziejnością popatrzeć na zamknięte naглуcho i niszczejące schronisko.

Zaniedbania turystyczne w Kotlinie Jeleniogórskiej tym bardziej zasługują na napiętnowanie, że jest to teren o wysokiej rentowności turystycznej, albowiem Karkonosze są atrakcyjne przez, bez mała, cały rok (z wyjątkiem może listopada). Optymistycznie może nastrojać informacja, że powstało przedsiębiorstwo „Sudów”, którego celem jest zagospodarowanie tego pasma górskiego, od którego wzięło ono swą nazwę. Czy jednak ogromna inwestycja „Drugiego Zakopanego” w okolicach Snieżnika nie pochłonie całej inwencji i wszystkich środków, jakimi to przedsiębiorstwo będzie dysponowało? Obawy takie muszą podzielać wszyscy miłośnicy Karkonoszy, widząc istniejące aktualnie braki w zagospodarowaniu tego pięknego zakątka naszego kraju.

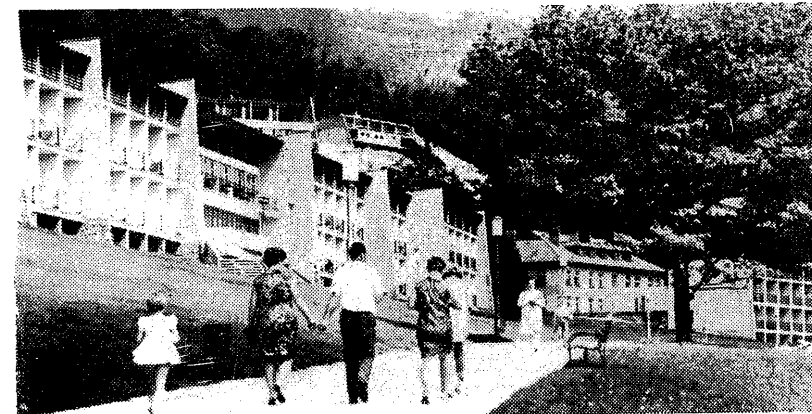
TURYSTYKA PIESZA WCIAŻ NIEPOPULARNA

ANNA FORNALCZYK

kwestia, czy budować wyłącznie o- kazale pensjonaty FWP, czy też równocześnie rozwijać tzw. sezonową bazę wypoczynkową, nie obejmuje całości problemu. Zarówno jedno jak i drugie rozwiązanie preferuje bierny wypoczynek.

ków turystycznych. Dyskutując więc nad bazą FWP, bądź też budową „Drugiego Zakopanego” nie wolno zapominać o tych, wydawałoby się „drobnych” sprawach. Stan schronisk i szlaków jest w Polsce wręcz katastroficzny.

Przykładem złego zagospodarowania, karygodnego zaniedbania atrakcyjnych terenów, są Karkonosze, gdzie na przestrzeni od Karpacza



PODJĘCIE przez Rząd prac nad uporządkowaniem spraw związanych z organizacją turystyki i wypoczynku stanowiłoby dobny wyraz skutecznej realizacji programu socjalnego, wytyczonego przez VI Zjazd PZPR. Wiadomo, że bez rozwiązania problemu usług w ogóle, a w szczególności usług turystyczno-wypoczynkowych nie osiągniemy w pełni wyznaczonego celu, którym jest poprawa warunków bytowych ludzi pracy.

ki czasowe i turystyczne zarządzane przez przedsiębiorstwa i instytucje. Przede wszystkim obarczenie przedsiębiorstw produkcyjnych sprawami organizacji czasowych i wypoczynku dla pracowników i ich rodzin, zaliczyć wypada do nieporozumień. Współczesna gospodarka cechuje się stale pogłębiającą się proces specjalizacji. My natomiast dążymy do stworzenia jednostek organizacyjnych, skupiających cały konglomerat różnorodnych zagadnień, w tym również spraw związanych z turystyką i czasami.

Nie ulega wątpliwości, że w takiej skomplikowanej organizacji, efektywność świadczonych usług nie może osiągnąć poziomu, jakiego należy wymagać od jednostki specjalistycznej.

System finansowania czasów i turystyki oparty jest również na pewnych nieporozumieniach. Ułtario się bowiem przekonanie, że środki, którymi dysponuje przedsiębiorstwo, stanowią jakoby odrębną pulę środków finansowych tzw. własnych. W efekcie rozproszenie środków powoduje wręcz paradoksalne zjawiska, np. fakt niewykorzystania wielu miliardów zł przeznaczonych na cele socjalne w warunkach, gdy potrzeby społeczne są tylko częściowo zaspokojone.

Paradoksem jest również niepełne wykorzystanie miejsc w ośrodkach zakładowych i to w sezonie największego nasilenia potrzeb. Z dekoncentracją środków wiąże się także problem społeczny, polegający na podziale obywateli na różne kategorie uprzywilejowania.

Wysokość funduszy socjalnych, jakimi dysponują przedsiębiorstwa zależy od wielu czynników, a przede wszystkim od wielkości przedsiębiorstwa. W efekcie mamy potentatów, budujących całe kompleksy luksusowych ośrodków czasowych, i przedsiębiorstwa, które mogą sobie pozwolić na niewielki ośrodek campingowy o bardzo prymitywnym standardzie.

Różnice występujące w bazie lokalowej pogłębiane są przez sto-

sowanie różnych norm żywienia i dodatkowych świadczeń przez zakłady pracy.

W rozważaniach na temat organizacji zakładowych ośrodków wypoczynkowych nie sposób pominąć tak istotnego zagadnienia, jak koszty eksploatacji. Na tym odcinku istnieje również nieporozumienie polegające na niewłaściwej interpretacji pojęcia kosztów społecznych.

Usługi świadczone przez zakłady pracy na rzecz ośrodków wypoczynkowych, często nie wliczane w koszty ich eksploatacji, nie zmieniają absolutnie ceny zużycia określonych nakładów pracy społecznej. W rezultacie mamy w danych sprawozdawczych nieprawdziwy obraz stanu faktycznego w postaci wyższych kosztów działalności produkcyjnej.

Chciałbym jeszcze dodać, że krytyczna ocena jednej z form organizacyjnych nie wyklucza istnienia nieporozumień również i w pozostałych formach. A więc opracowanie kompleksowego modelu turystyki i wypoczynku jest naprawdę nieodzowne. Najwłaściwszym rozwiązaniem w tej dziedzinie wydaje mi się powołanie przedsiębiorstwa, którego zadaniem byłoby administrowanie istniejącym stanem majątkowym oraz dalsza jego rozbudowa. Przedsiębiorstwa takie powinny obejmować swoim zasięgiem w zależności od warunków: miejscowości czasowo-turystyczne, powiat lub województwo.

Powinny one przejąć od obecnych gestorów wszystkie bez wyjątku budynki i budowle, służące celom turystyczno-wypoczynkowym. Do obowiązków przedsiębiorstw należy — włączyć również wykorzystanie możliwości zakwaterowania w lokalach prywatnych w drodze odpowiednich umów z właścicielami. W umowach tych uwzględnić należy również takie warianty, jak adaptacja pomieszczeń i ich wyposażenie na koszt przedsiębiorstw.

Działalność usługowa przedsiębiorstw obejmować powinna:

SZKODLIWA DECENTRALIZACJA

CZESŁAW BICZ

czów w pomieszczeniach własnych i wynajętych, wraz z niezbędną obsługą, organizację żywienia w formie kooperacji z zakładem gastronomicznym lub stołówką, prowadzoną przez osoby prywatne, c) koordynacja pozostałych usług, a w szczególności usług kulturalno-rekreacyjnych, handlowych i transportowych świadczonych przez specjalistyczne przedsiębiorstwa, d) inicjowanie i popieranie wszelkich form działalności mających na celu uatrakcyjnienie pobytu i podkreślenie charakterystycznych cech regionu wraz z działalnością reklamową.

Ceny za świadczone usługi powinny być kalkulowane na poziomie kosztu własnego z uwzględnieniem odpowiedniej polityki cen mającej na celu rozładowanie natłoku w okresie sezonu letniego i zimowego. Zakres usług uzależnić należy od woli zamawiającego wprowadzając pełną swobodę wyboru.

Przedsiębiorstwa te powinny być nadzorowane przez terenowe organy władzy ludowej, będące gospodarzami terenu. Rady narodowe mogą bowiem skutecznie przyczynić się do stworzenia właściwych warunków dla rozwoju turystyki, m.in. przez budowę dróg, budownictwo komunalne, budowę obiektów kulturalno-rekreacyjnych, sportowych i innych tworzących zaopieczę.

Powiązanie z terenem stwarza sprzyjające warunki dla rozwoju wszelkich form inicjatyw społecznej, wzbogacającej atrakcyjność i walory turystyczne danego regionu. Słuszność takiego kierunku potwierdza inicjatywa Kolobrzegu czy też Nowego Sącza. Są to jednak rozwiązania częściowe, nie likwidujące w całości istniejącej dekoncentracji zarządzania. Na tym odcinku niezbędne są radykalne zmiany organizacyjne, a przede wszystkim przełamanie istniejącego partykularizmu, uprzywilejowania i tradycjonalizmu. Interes społeczny dyktuje konieczność maksymalnego wykorzystania posiadanych bogactw natury dla powszechnego dobra.

1) B. Kania — Turystyczne i czasowe nieporozumienia, „Zycie Gospodarcze” nr 30 (1098) z dnia 23.07.72 r.

CZYTELNICZY PYTAJA MINISTERSTWO WYJAŚNIA

PODSTAWY WYPŁACANIA ODSZKODOWAŃ POWYPADKOWYCH

● Na jakiej podstawie wypłaca się pracownikom, którzy ulegli wypadkom przy pracy jednorazowe odszkodowanie? Dlaczego jedni pracownicy, którzy ulegli wypadkowi otrzymują odszkodowanie w wysokości 40 tys. zł w oparciu o orzeczenie komisji lekarskiej do spraw inwalidztwa i zatrudnienia, a inni odszkodowanie uzależnione od ustalonego przez PZU procentu uszczerbku na zdrowiu?

W MYŚL ART. 12 USTAWY Z 23 STYCZNIA 1968 R. o świadczeniach pieniężnych przysługujących w razie wypadków przy pracy (Dz. U. nr 3, poz. 8) prawo do jednorazowego odszkodowania z tytułu wypadku przy pracy ma pracownik, u którego następstwo tego wypadku spowodowało trwały uszczerbek na zdrowiu.

Zasady przyznawania i wypłacania odszkodowań sprecyzowało rozporządzenie Rady Ministrów z 18 czerwca 1968 r. w sprawie jednorazowych odszkodowań i innych świadczeń przysługujących w razie wypadku przy pracy (Dz. U. nr 22, poz. 144).

Przyjęło ono m.in. zasadę, że jednorazowe odszkodowanie — w przypadku, gdy trwały uszczerbek na zdrowiu spowodowany wypadkiem przy pracy nie uzasadnia zaliczenia do I lub II grupy inwalidów — wypłaca się w wysokości 400 zł za każdy procent tego uszczerbku, przy czym jego stopień określa zespół lekarzy orzekających, działających we właściwym powiatowym (miejskim) inspektoracie Państwowego Zakładu Ubezpieczeń.

Jeśli natomiast trwały uszczerbek na zdrowiu spowodowany wypadkiem przy pracy uzasadnia zaliczenie do I lub II grupy inwalidów — wypłaca się jednorazowe odszkodowanie w wysokości 40 tys. zł, przy czym nie zachodzi konieczność określenia stopnia trwałego uszczerbku przez zespół lekarzy PZU; podstawę wypłacenia odszkodowania w takich przypadkach stanowi ostateczne orzeczenie komisji lekarskiej do spraw inwalidztwa i zatrudnienia, tj. orzeczenie obwodowej komisji, od którego nie wniesiono odwołania lub nie podniesiono zarzutu wadliwości albo orzeczenie wojewódzkiej komisji (§ 8 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 12 sierpnia 1968 r. — Dz. U. nr 31, poz. 206).

Zasada ta ma zastosowanie we wszystkich przypadkach zaliczenia pracownika do I lub II grupy inwalidów, a więc zarówno wówczas, gdy inwalidztwo uznane zostało za trwałe jak i wówczas, gdy komisja lekarska przewidując możliwość poprawy stanu zdrowia wyznaczyła badanie kontrolne np. po upływie roku lub w dalszym terminie.

Stosuje się wyjątek od tej zasady tylko wówczas, gdy pracownika zaliczono do I lub II grupy inwalidów na podstawie § 32 rozporządzenia Przewodniczącego Komitetu Pracy i Plac z 12 sierpnia 1968 r. (Dz. U. nr 34, poz. 221), to znaczy kiedy zaliczenie to obejmuje z góry ustalony okres nie przekraczający 6 miesięcy.

Zaliczenie do grupy inwalidów na podstawie tego przepisu dotyczy bowiem przypadków, w których nie

występuje jeszcze u pracownika stan inwalidztwa spowodowany trwałym uszczerbkiem na zdrowiu, lecz przedłużająca się czasowa niezdolność do pracy, wymagająca dalszego leczenia: w tych przypadkach wypłaca się jednorazowe odszkodowanie proporcjonalne do ustalonego procentu trwałego uszczerbku na zdrowiu na podstawie orzeczenia zespołu lekarzy PZU. Jeżeli jednak po przyznaniu takiego odszkodowania następstwa wypadku przy pracy uzasadniają będą zaliczenie zainteresowanego do I lub II grupy inwalidów — bez zastosowania wspomnianego § 32 rozporządzenia Przewodniczącego Komitetu Pracy i Plac z 12 sierpnia 1968 r. — wypłacone odszkodowanie podlega odpowiedniemu podwyższeniu do kwoty 40 tys. zł.

MAREK PIĄTKOWSKI

ZMIANA ZATRUDNIENIA I CIĄGŁOŚĆ PRACY

● Dojeżdżający do zakładu pracownik chce podjąć pracę w miejscu zamieszkania lub w pobliżu. Nie uzyskał jednak zgody kierownika zakładu na rozwiązanie umowy o pracę w trybie wzajemnego porozumienia stron i rozwiązał umowę w drodze wypowiedzenia, czy mimo to zachowuje ciągłość pracy?

PISMO OKOLNE NR 54 PRZESIA RADY MINISTRÓW Z 9 SIERNIA 1967 R. (Monitor Polski nr 45, poz. 230) zobowiązuje kierowników zakładów pracy do uwzględniania wniosków o rozwiązanie umowy o pracę w drodze wzajemnego porozumienia stron, zgłaszanych przez pracowników, dojeżdżających do pracy z innej miejscowości, którzy znaleźli pracę w miejscu zamieszkania lub w pobliżu. Rozwiązanie umowy o pracę w tym trybie i podjęcie nowej pracy w ciągu 3 miesięcy zapewnia pracownikowi zachowanie ciągłości pracy w zakresie uprawnień uzależnionych od ciągłości pracy i długości okresu pracy (zasilek rodzinny, nagroda jubileuszowa, dodatki za nieprzerwaną staż pracy itp.).

Jakkolwiek w piśmie okólnym nr 54 mówi się o rozwiązaniu stosunku pracy w drodze wzajemnego porozumienia stron, to jednak zasady w nim zawarte, dotyczące zachowania ciągłości pracy — zgodnie ze stanowiskiem Ministerstwa Pracy, Plac i Spraw Socjalnych — należy stosować również w przypadkach, gdy pracownik dojeżdżający do pracy i zamierzający podjąć pracę w miejscu swego zamieszkania lub w pobliżu rozwiązał stosunek pracy w drodze wypowiedzenia po uprzednich bezskutecznych staraniach, zmierzających do rozwiązania umowy o pracę na mocy porozumienia stron i podjął w ciągu 3 miesięcy pracę w miejscu zamieszkania lub w pobliżu.

W wyjątkowych wypadkach można powoływać się w drodze analogii na zasady określone piśmie okólnym nr 54 również, gdy chodzi o pracowników, zamieszkających i zatrudnionych w dużych miastach. Jeżeli miejsce pracy położone jest w znacznej odległości od miejsca zamieszkania i w związku z tym dojazd do pracy jest czasochłonny i uciążliwy, a pracownik ma możliwość uzyskania pracy w pobliżu miejsca swego zamieszkania.

TADEUSZ RADZIŃSKI

PUBLIKACJE ZAGRANICZNE

KOVACS J., TIMAR J.: METODY PERSPEKTYWICZNEGO PLANOWANIA PRACY I DOCHODÓW LUDNOŚCI W NIEKTÓRYCH KRAJACH SOCJALISTYCZNYCH. Synteza 1971 nr 5.

Na podstawie doświadczeń planowania w Bułgarii, Czechosłowacji, na Węgrzech, w Polsce, Rumunii i ZSRR autorzy prezentują kompleksowy system perspektywicznego planowania siły roboczej i dochodów ludności, co prowadzi do ustalenia struktury szkolnictwa dla potrzeb gospodarki.

POCS E., SZAMOSVOLGYI E.: MIĘDZY-NARODOWE PORÓWNIANIA WYSOKOŚCI PLAC I DOCHODÓW LUDNOŚCI. Kogazdasági Szemle 1972 nr 2.

Przedmiotem artykułu jest: 1) analiza kształtowania się realnych plac i realnych dochodów ludności, 2) porównanie w przekroju międzynarodowym wysokości plac i dochodów ludności, co prowadzi do odpowiedzi na pytanie: w jakim stopniu wysokość plac oraz dochodów ludności w związku z poziomem rozwoju gospodarczego kraju i jego urządzeń socjalnych?

REGULACJA I ROZWOJ PRAC ORAZ ZASADY WYNAGRAZDZANIA ZA PRACĘ (w Czechosłowacji). Prace a Mzda 1972 nr 5.

Omdówiono przepisy, obejmujące całość obowiązków systemu materialnego zainteresowania, a w szczególności podstawowe jego elementy i zasady działania. M.in.: 1) fundusz plac, na który składają się plac zasadnicze, dodatki, dopłaty, świadczenia w naturze i ekwiwalenty w gotówce, premie, nagrody, 2) limity plac i innych wynagrodzeń za pracę oraz limity funduszu nagród i premii, 3) fundusz premii, 4) formy plac w CSRH itd.

LAGUTIN N., TERENTIEV P.: O POBRAWIE METOD OBLICZANIA I PLANOWANIA DOCHODÓW REALNYCH RÓŻNYCH SPOŁECZNO-ZAWODOWYCH GRUP LUDNOŚCI. Ekonomieskie Nauki 1972 nr 3.

Sytuację materialną rodzin w podziale na grupy społeczno-zawodowe określano w ZSRR za pomocą wysokości dochodów przypadających na rodzinę. Autorzy zalecają obliczanie wysokości dochodów, przypadających na osobę w rodzinach pracowniczych, jako metodę analizowania bardziej precyzyjnie i dającego większe możliwości niż sposoby stosowane dotychczas.

JURINEC E.: TWORZENIE I UŻYTKOWANIE ŚRODKÓW FUNDUSZU NA POTRZEBY KULTURALNE I SOCJALNE. Prace a Mzda 1972 nr 1.

Omdówiono cel, zasady tworzenia i rozdziału utworzonego w CSR z dniem 1 stycznia 1972 r. funduszu socjalnego i kulturalnego. Przedsiębiorstwa państwowe tworzą ten fundusz z odpisów z zysku w wysokości minimalnej 0,8 proc. rocznych wydatków placowych, a makro-synajnej — 2 proc.

KUX J.: WADNOŚCI PRACY MIĘDZY-NARODOWYM WSKAZNIKIEM ROZWOJU. Hospodarske Noviny 1972 nr 5.

Badania w zakresie wydajności pracy prowadził kraj zgrupowany w EWG. Brała w nich udział także Czechosłowacja, współpracując z Francją, Austrią i Węgrami. Z badań wynika, że Czechosłowacja osiąga przeciętny europejski poziom wydajności pracy, a w ostatnich latach wyprzedziła wiele państw kapitalistycznych.

HEWARD J.H.: BADANIE PRACY A KOMPUTERY. Work Study Management Service 1972 nr 1.

Wiele zagadnień w ramach badania pracy może być rozwiązywane przy pomocy komputerów: pomiar pracy, kontrola zarządzania, analiza plac, ocena pracy, badania dodatkowych czynników ustalania właściwych proporcji struktury plac. Nowe techniki obliczeniowe spowodują, że wiele obliczeń — prowadzonych dotychczas w sposób tradycyjny — zostanie znacznie przyspieszonych.

DLUGOOKRESOWY WZROST WYDAJNOŚCI PRACY. Hospodarske Noviny 1972 nr 6.

Prognoza wzrostu wydajności pracy opracowana przez Federalne Ministerstwo Pracy i Spraw Socjalnych w Czechosłowacji. Uwzględniono przewidywany stopień zmniejszenia m.in. takich czynników jak: postęp naukowo-techniczny, zmiany struktury gospodarki narodowej, wzrost kwalifikacji pracowników i bardziej racjonalne ich rozmieszczenie.

Dodatek „Zycie i praca” redagują: Henryk Białczyński, Władysław Dudziński, Mieczysław Kabał, Anna Kusko, Karol Szware, Józef Zeglicki.

ZJEDNOCZENIE PRZEMYSŁU ODZIEŻOWEGO wydawało się dla moich celów wyborem dobrym. Miałem zbierać dane do artykułu o gospodarce materiałowej, którego zasadniczym zadaniem byłoby pokazać, jakie istnieją możliwości racjonalizacji gospodarki surowcami i materiałami przez zmiany w strukturze produkcji.

Surowce stanowią 82 proc. ogólnych kosztów produkcji ZPC, poza tym, rozumowałem, łatwiej „Próchnikowi” czy „Wólciance” zamienić jeden materiał na drugi, niż np. przemysłowi obrabiarkowemu zastąpić cięższe tokiarki równie wytrzymałymi a nie wymagającymi tyle surowca, więc pole do popisu w ZPO musi być szerokie. Trafiliem jak kulą w płot.

Właśnie dlatego mówi dyrektor ekonomiczny ZPO, TADEUSZ BARTOSZEWSKI, że w całym przemyśle kosztach produkcji naszego przemysłu surowców stanowią aż 82 proc. wszelkie działania mające na celu poprawienie relacji ekonomicznych musiały od szeregu lat, niejako z konieczności, obejmować gospodarstwo surowcami. Z tego względu nie da się uzyskać jakichś szalonych efektów w tym zakresie obecnie. Oczywiście, zawsze można robić jeszcze lepiej, niż robi się to w danym momencie. Nie pracujemy jednak w wyizolowanym świecie. Jedźmy tu i tam, porównujemy się i musimy powiedzieć, że niektóre nasze porównania na tym polu zaczynają nabierać charakteru zabiegów aptekarskich.

Przemysł odzieżowy znajduje się w szczególnej sytuacji, jeśli chodzi o gospodarkę surowcami. Nie da się w tej branży raz na zawsze ustalić, że średnio na uszycie ubra-

żonego wakałnik gatunkowości tkanin, które otrzymuje „odzieżówka”, wynosi w znacznej części 77 lub 78 proc. Przemysł odzieżowy podwyższa gatunkowość tych tkanin w gotowych wyrobach do ok. 90 proc. Branża odzieżowa sytuacja ta jest na rękę. Dzięki bowiem odpowiednim operacjom w procesie wykończenia, podwyższenie gatunkowości tkaniny w gotowych wyrobach, przynosi w efekcie przemysłowi odzieżowemu zysk sięgający w skali rocznej sumy... kilkuset milionów złotych.

Nie jest to sytuacja zupełnie normalna, ale takie są realia. Podniesienie gatunkowości tkanin dostarczanych przez przemysł metrażowy automatycznie spowoduje ograniczenie możliwości obniżania kosztów materiałowych w przemyśle odzieżowym (z tytułu podnoszenia jakości tkanin w wyrobach). W konsekwencji może powstać taka sytuacja, że mimo szeregu zabiegów, które podejmie się obecnie w „odzieżówce” dla poprawienia gospodarki materiałami, rezultaty będą poniżej dotychczasowych. Per saldo w przemyśle lekkim niewiele się zmieni. Dla przemysłu odzieżowego nie będzie jednak rzeczą obojętną to, że koszty materiałowe zamiast obniżyć się, wzrosną.

O oszczędności materiałów w sposób niezależny od czynników zewnętrznych — mówi dyrektor BARTOSZEWSKI — możemy natomiast decydować w tzw. procesie rozkroju materiałów. Z tym, że możliwości dalszego optymalizowania tego procesu są niewielkie. Oczywiście, nawet poprawienie o ułamek procenta wydatków wewnętrznych, przy globalnie du-

żą obecnie do hal odzieżowych w pełnej szerokości. To samo dotyczy długości tkanin w belach. Będą one możliwie najdłuższe, wtedy łatwiej manipulować szablonami a jednocześnie procent resztek końcowych jest mniejszy. Wprowadzenie tych zmian pociągnie jednak za sobą konieczność zainstalowania w szeregu zakładach odzieżówki stołów o odpowiedniej długości i szerokości.

Istotny wpływ na koszty materiałowe w przemyśle odzieżowym ma też umiędzynarodowienie tkanin. Tkaniny nie są krojone pojedynczo, lecz razem w kilku warstwach. Niezbędny jest więc dobór sztuk materii o jednolitym wybarwieniu, ominięcie błędów, dopasowanie warstw pod względem szerokości itd. Bezbłędne i sprawne warstwowanie tkanin wymaga fachowych kwalifikacji i dużego doświadczenia.

Dużą sprawą dla „odzieżówki” z punktu widzenia kosztów materiałowych jest to, czy otrzymuje tkaniny o jednakowej szerokości. Polskie normy techniczne tolerują odchylenie do 1 cm między sztukami tkanin. Gorzej jednak jeśli w samej sztuce występują różnice w szerokości, co niestety, nie jest sporadycznym zjawiskiem.

Trudno także — zauważa dyrektor BARTOSZEWSKI — upatrywać szczególne możliwości zaoszczędzenia zużycia takich czy innych tkanin przez szersze wprowadzenie substytutów do branży odzieżowej. Odstępujemy częściowo od stosowania tkanin tradycyjnych na

cji ok. 3 min szt. odzieży, zaś w 1975 roku już w ponad 12 min szt. odzieży, czyli czterokrotnie zwiększenie tej metody.

— Szukając możliwości zaoszczędzenia surowców poprzez wszystkie to działania — podkreśla dyr. BARTOSZEWSKI — zawsze jednak będziemy zależni od czynników mody i zawsze o ostatecznych efektach naszej pracy będzie decydowało to, czy wyrob się podobia czy nie, co niekiedy zmusza nas do większej i częściej potrzebnych surowców.

SWOISTOŚĆ PROBLEMATYKI gospodarki materiałowej w przemyśle odzieżowym zwraca uwagę na pewną stronę tego zagadnienia, mniej jak się wydaje dotychczas zauważaną.

Gospodarkę materiałową zamierzamy uznać za cały gospodarczy front, we wszystkich możliwych aspektach: w dziedzinie technologii produkcji i konstrukcji wyrobów, w zakresie norm zużycia materiałów i terminów ich dostaw. Myślimy o substytutach deficytowych surowców i zmianach w strukturze asortymentowej produkcji. Chcemy ograniczyć procent braków i usprawnić ewidencję detali. Zależy nam na tym, żeby przeciwdziałać częstym zmianom dokumentacji inwestycyjnej i chcielibyśmy, aby pracownicy byli zainteresowani w oszczędzaniu materiałów, sięgamy do osiągnięć analizy wartości. Można by tak jeszcze powydzielić.

Wszystko to są środki, których sensowność stosowania nie moż-

ność, że istniejące mechanizmy ekonomiczne gospodarce tej nie służą.

Etap wylewania benzyny do rowu, bo kierowcy opłacało się zużyć jej więcej, żeby móc wpisać większą ilość kursów — mamy już, jak się zdaje, poza sobą. Nadal jednak przemysłowi odzieżowemu opłaca się produkować ciężkie odlewy, nadal budownictwu „nie zależy” na ilości zużytego cementu, bez zmian działa system kwartalnych czy nawet półrocznych potwierdzeń dostaw materiałów, co sprawia, że w magazynach fabrycznych gromadzi się zapasy surowców „na wszelki wypadek”, ciągle jeszcze łatwiej stracić dziesiątki ton surowca niż znaleźć etat dla jednego niezbędnego pracownika.

Powiedzmy sobie otwarcie, radykalnie na całym gospodarczym froncie w krótkim czasie gospodarki materiałowej poprawić się nie da. Jest to bowiem i sprawa zmian w systemie finansowania (tak żeby opłacało się oszczędzać materiały) i możliwości w miarę precyzyjnego bilansowania materiałów i panowania w całości nad procesami inwestowania (np. żeby nie zatrzymywać budów już rozpoczętych) i kwestia sprawności transportu (ileż surowców zmagazynowanych jest „na kołach”), a także sprawa efektywności handlu zagranicznego (możliwość zakupu materiałoooszczędnych technologii) — czyli, zwieźle mówiąc, jest to zagadnienie ściśle związane ze sprawnością gospodarowania w ogóle.

ORZECZNICTWO

SITUACJA MAGAZYNIERA W RAZIE STWIERDZENIA MANKA I SUPERATY

Stanisław K. był zatrudniony w Stoczni w G., gdzie prowadził magazyn. Ponieważ w magazynie tym ujawniono manko, przeto Stocznia wystąpiła przeciwko Stanisławowi K. na drogę sądową, domagając się zasądzenia od niego na jej rzecz z tego tytułu kwoty 118 969,15 zł.

Sąd Wojewódzki stwierdził m. in., że Stanisław K. obejmując magazyn, nie orientował się we wszystkich warunkach, które zostały mu powierzono, ponieważ nie był przeszkolony w zakresie towaroznawstwa. Odbył jedynie przywarsztatowe szkolenie wydawców i kompletatorów materiałów, pod nadzorem kierownika zespołu magazynów. Kierownik magazynów, który powinien dobrać sobie odpowiednich ludzi do pracy, nie miał tej możliwości, gdyż ludzi brakowało i Stocznia angażowała każdego, kto się zgłosił.

Powinny być wykonywane obowiązki, ale nie można mu było zarzucić braku uczciwości. Nikt nie widział, aby wynosił cokolwiek z magazynu, a ponadto towary przez niego magazynowane nie miały zastosowania w życiu prywatnym, gdyż były przeznaczone do budowy statków. Powinny być wykonywane obowiązki, ale nie można mu było zarzucić braku uczciwości. Nikt nie widział, aby wynosił cokolwiek z magazynu, a ponadto towary przez niego magazynowane nie miały zastosowania w życiu prywatnym, gdyż były przeznaczone do budowy statków. Powinny być wykonywane obowiązki, ale nie można mu było zarzucić braku uczciwości. Nikt nie widział, aby wynosił cokolwiek z magazynu, a ponadto towary przez niego magazynowane nie miały zastosowania w życiu prywatnym, gdyż były przeznaczone do budowy statków.

Komisja remanentowa ustaliła niedobór na 124 pozycjach, a nadwyżki na 84; 37 pozycji nie figurowało w stanie magazynu, gdyż nie miało kartotek. Manko wyniosło 121 710 zł, nadwyżki zaś — 407 368 złotych.

Powołany w sprawie biegły wyraził opinię, że Stocznia w związku z prowadzeniem przez powzanego magazynu nie poniosła straty, a manko jest jedynie formalne.

W oparciu o taki materiał dowodowy, Sąd Wojewódzki w Gdańsku powołał Stocznię do odpowiedzialności.

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego Stocznia wniosła rewizję.

Sąd Najwyższy rozpoznawszy sprawę, w wyroku z dnia 1 lutego 1972 r. nr I PR 133/71 zajął następujące stanowisko prawne:

1. Nadwyżka, jako następstwo nienależytego wykonywania przez pracownika jego obowiązków (jego pomylek), z reguły nie powinna być kompensowana z niedoborem, pochodzącym również z wadliwej działalności pracownika odpowiedzialnego za powierzony mu towar.

Jedynie w szczególnych przypadkach może być usprawiedliwione odstępstwo od zasady niedopuszczalności kompensowania niedoborów i nadwyżek, mianowicie wtedy, gdy nadwyżka i niedobór wywołano jedno i to samo zdarzenie (pomylka w formie zamiany ze względu na podobieństwo gatunku bądź rodzaju towaru).

2. Dopuszczalność zaliczenia nadwyżek na poczet niedoborów normuje szczegółowo zarządzenia władz naczelnych. Totem stosowanie wzajemnej kompensaty przy rozliczaniu pracownika z powierzonego mu mienia społecznego możliwe jest tylko w granicach tych uormowań.

Uzasadniając swe stanowisko, Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

„(...) Zgodnie z ustaloną judykaturą (...) niedobór i nadwyżka stanowią zawsze niepołączane zjawiska, których przyczyną jest przede wszystkim nienależyte wykonywanie przez pracownika jego obowiązków, za co powinien on ponieść odpowiedzialność. Z tego też względu nadwyżka, jako następstwo nienależytego wykonywania przez pracownika obowiązków (jego pomylek), z reguły nie powinna być kompensowana z niedoborem, pochodzącym również z wadliwej działalności pracownika odpowiedzialnego za powierzony mu towar.

Jedynie w szczególnych wypadkach usprawiedliwione może być odstępstwo od zasady niedopuszczalności kompensowania niedoborów i nadwyżek, mianowicie wtedy, gdy nadwyżka i niedobór wywołano jedno i to samo zdarzenie, tzn. gdy przy wydaniu towaru pracownik odpowiedzialny materiałnie pomylili się w drodze „zamiany” wydał inny towar zamiast właściwego i gdy pomylka ta wynikała z podobieństwa gatunku bądź też rodzaju towaru, a trudne warunki pracy tak- że wpływają na możliwość pomylki. W związku z tym zarządzenia władz naczelnych normują szczegółowo dopuszczalność zaliczenia nadwyżek na poczet niedoborów i stosowanie kompensaty wartości tych zjawisk w sprawach o rozliczenie z powierzonego pracownikowi mienia społecznego możliwe jest tylko w granicach tych uormowań. Jeżeli chodzi o jednostki gospodarki społecznej, podległe Ministerstwu Handlu Wewnętrznego, zagadnienie kompensaty normuje § 49 ust. 1 instrukcji stanowiącej załącznik do zarządzenia tegoż Ministra z dnia 4 października 1966 r. nr 134 (tekst jedn.: Dz. Urz. MHW z 1967 r. Nr 14, poz. 40).

Natomiast jeśli chodzi o pozostałe jednostki gospodarki społecznej, dopuszczalność zaliczenia nadwyżek na niedobory reguluje szczegółowo (powołany zresztą w opinii biegłego) § 63 ust. 2 zarządzenia Ministra Finansów z dnia 8 grudnia 1967 r. w sprawie rachunkowości jednostek gospodarki społecznej (Monitor Polski Nr 69, poz. 340). W myśli te-

DOKONCZENIE NA STR. 12

ŻYCIE GOSPODARCZE 11

Nr 39 (1097) — 24.IX.1972

KULĄ W PŁOT

JERZY DZIECIOŁOWSKI

nia czy damskiego kostiumu powinno się zużyć 2,25 m takiej to i takiej tkaniny. O tym czy przemysł metrażowy (jak mówi się o dostawach surowców w przemyśle odzieżowym) będą musiały dostarczyć więcej lub mniej tkanin decyduje moda. Gdyby trzymać się sztywno ustaleń planu moda „mini” kreuje ZPO w ciągu kilku miesięcy na gienuszy w dziedzinie gospodarki materiałami, ale w następnym roku moda „maxi” czyni z nich nędzarzy.

Moda i wymiary człowieka (nie da się oszczędzać materiałów szycząc rękawy w marynarkach jak na młodszego brata), nie są zresztą jedynymi czynnikami kształtującymi w zasadniczy sposób sytuację w dziedzinie surowców w przemyśle odzieżowym. Jeśli przyjąć za 100 wszystkie koszty materiałowe, jakie obciążają przemysł odzieżowy, to w połowie o ich wielkości decyduje aktualnie gatunkowość dostarczanych tej branży materiałów.

tych kosztach materiałowych będzie miało swoją wagę. Problem polega na tym, żeby doprowadzić do takiego wzajemnego ułożenia szablonów na bel materiałowej, żeby ilość pustych miejsc między nimi była jak najmniejsza. Chodzi przy tym również o to, żeby pozostawały jak najmniejsze resztki na końcu bel. Normatyw zakłada, że udział resztek nie powinien przekraczać 0,6 proc. całości zużytego materiału. Są zakłady, które uzyskują 0,13 do 0,15 proc. resztek, ale są i takie w których wakałnik ten jest wyższy. Stąd widzimy jeszcze możliwość uzyskania oszczędności na tym polu. Jeśli przyjmemy, że wszystkie zakłady pracowałyby zgodnie z normatywem, to przy tzw. rocznym przerobie wartości 13 mld zł chodził tu o sumę ok. 70 mln zł. (Dla porównania: z tytułu podwyższenia gatunkowości tkanin do wygrania są walory rzędu 300 mln zł).

Inny przykład możliwości obniżenia kosztów materiałowych wiąże się ze współpracą z przemysłem metrażowym. Przemysł odzieżowy otrzymywał dotychczas z tego przemysłu tkaniny składane. Powodowało to, że w procesie wykończenia tegoż materiału przypadający na zgłęcie. Obydwaj przemysły porożniły się i tkaniny przychodziły be-

rzecz materiałów pochodzenia chemicznego, ale w zasadzie przemysł odzieżowy produkuje to, co chce odbiorca, a ten nie zamierza od razu pozbysć się swoich przyzwyczaj.

Sporo natomiast, jak się wydaje, mogą zdziałać w „odzieżówce” analizy wartości. Kiedyś robiło się koszuły z wywijanymi mankietami, okazało się, że są niepotrzebne. Do niedawna pod pachami w koszułach zostawiano się duże ilości luznego materiału, teraz nie robi się tego i wyrób nie stracił swoich walorów użytkowych i estetycznych; stosując analizę wartości można ustalić, jaki powinien być zestaw dodatków do wyrobu np. z 40 proc. grzebniej wełny, żeby mógł się podobać, a jednocześnie żeby zdobiny nie były zbyt drogie.

Przemysł odzieżowy spodziewa się też osiągnąć pewne oszczędności surowców wewnątrz wyrobów (wiosłanki) przez rozszerzenie procesów klejenia odzieży. W 1972 roku technologię klejenia zamierzają się zastosować przy produk-

na podważyć. Ale jakie są dotychczasowe efekty? Delikatnie mówiąc — mierne. Tymczasem dla nikogo, kto trochę interesuje się problemami gospodarczymi, nie ulega dziś wątpliwości, że rozwijanie zagadnienia tzw. barier materiałowej, jest jednym z pierwszych warunków utrzymania i rozszerzenia tempa rozwoju gospodarczego. Na tych łamach prezentowaliśmy taki pogląd, wielokrotnie.

Nie uważam, żeby szukanie sposobów poprawiania gospodarki materiałowej w szerokiej gamie działań było niewskazane. Przeciwnie — wielość podjęć jest tu niezbędna. Wynika to z odrębności sytuacji materiałowo-surowcowej w poszczególnych branżach gospodarki, czego przykład mamy choćby w opisanym tu przemyśle odzieżowym. Przede wszystkim jednak, niezależnie od prowadzonych poszukiwań, należałoby zrobić porządek z gospodarką materiałową w tych dziedzinach i na takich odcinkach, co do których od lat mamy absolutną jas-

Łatwiej jednak będzie pracownikowi w przemyśle odzieżowym — że trzymać się będzie tego przykładu — przyłożyć się do urwania o jeszcze jedną dziesiątą procenta jakości odpadów wewnętrznych w wykończeniu, jeśli idąc do pracy nie będzie widział, że do dołu na placu budowy leje się „skolko ugodno”, jak mawiają Francuzi, cementu, albo że brygada instalacyjna nie zrywa asfaltu położonego poprzedniego dnia na przewody kanalizacyjne.

W gospodarce materiałowej mamy przede wszystkim kilka „grubych”, jeśli tak można się wyrazić, spraw do załatwienia. W moim przekonaniu zdecydowanie, szybkie działanie w tym kierunku jest podstawowym warunkiem wprowadzenia rzeczywistego ruchu w usprawnianie tej dziedziny gospodarki. Z dotychczasowych doświadczeń wynika nader wyraźnie, że bez tego efekty działania na tym polu mogą być tylko mierne.

Fot. A. Wach



OBROTY WYROBAMI ELEKTROMASZYNOWYMI

SADZĄC z przewidywanego aktualnie ukształtowania obrotów handlu zagranicznego, nastąpi w br. zmniejszenie różnicy między udziałem eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego w całości eksportu (42-43 proc.), a udziałem importu wyrobów tego przemysłu w całości importu (ok. 41 proc.). Różnica ta wyniesie więc ok. 1-2 punkty, podczas gdy jeszcze w 1971 r. wynosiła 5,4 punkta, a w 1970 r. 4 punkty.

To zmniejszenie różnicy następuje w br. w wyniku zwiększenia udziału importu tych wyrobów w imporcie ogółem, w 1970 r. udział ten wyniósł bowiem tylko 37,6 proc., a w 1971 r. 36,9 proc. Zwiększenie tego udziału powinno zapewnić korzystniejsze warunki dla rozwoju eksportu. Niski w poprzednich latach udział importu wyrobów przemysłu elektromaszynowego w imporcie ogółem nie był bowiem związany z wysokim poziomem własnej produkcji, lecz z ograniczeniami importowymi.

Wzrost importu wyrobów przemysłu elektromaszynowego stawia jednak szczególne wymagania przed przedsiębiorstwami otrzymującymi

maszyny i urządzenia z importu oraz podejmującym w tej sprawie decyzje. Ważne jest bowiem, aby w imporcie tym znajdowała się odpowiednia ilość maszyn i urządzeń, które zapewnią należyty wzrost produkcji rynkowej i eksportowej. (Sb)

ZMIANY CEN W OBROTACH ZAGRANICZNYCH

ANALIZY ZA I PÓŁROCZE BR. wykazują, że w tym okresie w obrotach z krajami kapitalistycznymi nastąpił spadek średnich cen uzyskiwanych z naszego eksportu. Równocześnie nastąpił jednak spadek średniej ceny towarów przez nas importowanych. Saldo tych dwóch tendencji okazało się dla naszej gospodarki korzystne.

W jakimś nie smienia to jednak fakt, że wskazane jest podejmowanie odpowiednich decyzji w zakresie rynku krajowego, skierujących do uwzględnienia zmian na rynku międzynarodowym. Uwzględnienia wymaga zwłaszcza

fakt, że nastąpił spadek średnich cen eksportowanego przez nas koks, wyrobów hutniczych, miedzi, aluminium, kauczuku syntetycznego i szyn. Specjalnej analizy wymaga więc sposób przeciwdziałania tej tendencji zmniejszającej cen, zwłaszcza po-

KRONIKA HANDLU ZAGRANICZNEGO

przez uszczelnienie asortymentu produkcji np. wyrobów hutniczych dalszą poprawę jakości wyrobów oraz poszukiwanie lepszych rynków zbytu.

przez nas nie tylko wyrobów hutniczych, ale również aparytów, fosforów, kauczuku naturalnego i ziarna kakaowego. (Sb)

WĘGERSKIE URZĄDZENIA DLA GASTRONOMII

CENTRALA HANDLU ZAGRANICZNEGO „Varimex” zawarła ostatnio poważne kontrakty na dostawę Polski węgierskich maszyn i urządzeń przeznaczonych dla gastronomii i handlu. Otrzymamy m. in. 700 maszyn uniwersalnych wielooszczędnych do kuchni restauracyjnych, 500 pieców piekarniczych, ponad 1 000 tzw. grilli do jednorazowego smażenia 12-24 kurcząt, 3 000 chłodziarek do coca-coli o jednorazowym załadunku 180 butelek każda, 1 000 elektrycznych młynków do mielenia kawy o poj. 10 kg, a także ekspresy do parzenia kawy, samorządki do przechowywania lodów itp.

W porównaniu z poprzednim rokiem wartość zawartych kontraktów na tego rodzaju urządzenia (łącznie 2,7 mln rubli) została zwiększona dwukrotnie. (S)

WYMIANA HANDLOWA POLSKA-ISLANDIA

W WYNIKU ROZMÓW polsko-islandzkiej komisji mieszanej podpisany został w Warszawie protokół o wymianie handlowej między Polską i Islandią na rok 1972. Nowy protokół przewiduje dalsze rozszerzenie możliwości wzajemnej wymiany handlowej w roku przyszłym, m. in. w odniesieniu do eksportu polskich farmaceutyków, traktorów, urządzeń do przetwarzania ryb i maszyn budowlanych, a po stronie importu z Islandii rozszerzenie list towarowych o nowe artykuły, głównie o przeznaczeniem na zaopatrzenie rynku wewnętrznego. (msk)

go ostatniego zarządzenia kompensacji. To może nastąpić tylko wówczas, gdy chodzi o niedobory i nadwyżki odpowiadające jednocześnie następującym warunkom: 1) zostały stwierdzone w ramach jednego spisu z natury, 2) dotyczą jednej osoby odpowiedzialnej materialnie, 3) zostały stwierdzone w podobnych asortymentach, co może uzasadniać możliwość omyłek ze strony osoby materialnie odpowiedzialnej.

Jedynie w takich granicach, w jakich cyt. zarządzenie dopuszcza kompensację, można mówić, że szkoda wywołana niedoborami została wyrównana nadwyżką i rozszereżenie jest nieuzasadnione.

W związku z tym w procesie o niedobór w mieniu społecznym powierzony pieczy pracownika i razie stwierdzenia niedoboru i nadwyżki jest wspólnym zadaniem kierownika i kierownika materialnego, czy i w jakim zakresie nadwyżki mogą być zaliczone na poczet niedoboru, w zakresie bowiem nie podlegającego kompensacji niedoboru istnieje szkoda przedsiębiorstwa, za którą pracownik ponosi odpowiedzialność w myśl art. 471 k. c. (...).

W konkluzji Sąd Najwyższy uchylił wyrok Sądu Wojewódzkiego i przekazał mu sprawę do ponownego rozpoznania z uwzględnieniem udziałem przez Sąd Najwyższy wytycznych.

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

SKŁADANIE ZAMÓWIEŃ NA WYROBY HUTNICZWA ŻELAZA I STALI

Uchwała nr 194 Rady Ministrów z dnia 15 lipca 1972 r. (Monitor Polski Nr 40, poz. 218) wprowadza z mocą od 1 stycznia 1973 r. nowe terminy wyprzedzeń w składaniu zamówień na wyroby hutnictwa żelaza i stali.

Terminy te wynoszą będą dla określonych wyrobów od 45–50 dni przed kwartałem, w którym ma nastąpić dostawa, w zależności od rodzaju wyrobów.

W stosunku do stanu obecnego, nowe terminy zamówień będą krótsze o 15–30 dni.

OSIĄGANIE PROJEKTOWANYCH ZDOŁNOŚCI PRODUKCYJNYCH

W celu zapewnienia terminowego osiągnięcia zakładanych efektów gospodarczych w przyjętych do eksploatacji zakładach i obiektach przemysłowych oraz skracania okresów osiągnięcia projektowanych zdolności produkcyjnych Rada Ministrów powzięła dnia 19 maja 1972 r. uchwałę w sprawie osiągnięcia projektowanych zdolności produkcyjnych w zakładach i obiektach przemysłowych oddanych do eksploatacji (Monitor Polski Nr 32, poz. 174).

Uchwała określa ramowe zasady i normatywne okresy osiągnięcia projektowanych zdolności produkcyjnych, zasady nagrażania za terminowe i przedterminowe osiągnięcia projektowanych zdolności produkcyjnych wreszcie odpowiedzialność za osiągnięcie efektów gospodarczych ustalonych przy zatwierdzeniu założeń techniczno-ekonomicznych inwestycji. Ustalone w uchwale normatywne okresy osiągnięcia projektowanych zdolności produkcyjnych obowiązują w latach 1972–1974, natomiast w latach następnych mają ulec skróceniu.

W celu zapewnienia warunków sprawnego osiągnięcia projektowanej zdolności produkcyjnej nowych lub rozbudowywanych zakładów (obiektów) przemysłowych, inwestor (użytkownik) obowiązany jest do opracowania i realizacji projektu zarządzania zakładem oraz planów uruchomienia oraz rozwoju produkcji, zapewnienia dostaw surowców i półwyrobów (elementów kooperacyjnych), przygotowania i szkolenia załogi oraz zapewnienia jej właściwych warunków socjalno-bytowych, przygotowania dokumentacji rozruchowej — opierając się na wytycznych organizacji i uruchomienia produkcji oraz dyrektywnym okresie osiągnięcia projektowanej zdolności produkcyjnej, ustalonych w założeniach techniczno-ekonomicznych.

Z tytułu osiągnięcia w dyrektywnym terminie projektowanej zdolności produkcyjnej przedsiębiorstwo (użytkownik) upoważnione jest do przeznaczania na nagrody kwoty równej 10 proc. miesięcznego funduszu płac pracowników zatrudnionych w nowo uruchomionym (zmodyfikowanym) zakładzie lub obiekcie przemysłowym, planowanego na miesiąc, w którym zgodnie z terminem dyrektywnym powinna być osiągnięta projektowana zdolność produkcyjna. Jeżeli projektowana zdolność produkcyjna zostanie osiągnięta w terminie wcześniejszym, uchwała przewiduje zwiększenie kwot przeznaczonych na nagrody.

Natomiast pracownikom zatrudnionym w nowo uruchomionych (zmodyfikowanych) zakładach lub obiektach przemysłowych, w których został wydłużony okres osiągnięcia projektowanej zdolności produkcyjnej w stosunku do okresu dyrektywnego ustalonego w założeniach techniczno-ekonomicznych, nagrody nie przysługują.

Uchwała moc uchwały nr 132 Rady Ministrów z dnia 24 lipca 1969 r. w sprawie osiągnięcia projektowanych zdolności produkcyjnych w zakładach i obiektach przemysłowych oddanych do użytku (Monitor Polski nr 34, poz. 250).

Opracowała: STANISŁAWA ZIELIŃSKA

12 ŻYCIE GOSPODARCZE

Nr 39 (1097) — 24.IX.1972

ROLNICZA TRYBUNA • ROLNICZA TRYBUNA • ROLNICZA

PODSTAWOWE zmiany w systemie ekonomicznym w PGR, a z kolei i w systemie zarządzania PGR-ami nastąpiły w latach 1956–57 wraz z odejściem od ścieśnienia centralistycznego systemu gospodarki. Wprowadzone zostały podstawy rozrachunku gospodarczego zakładające finansową samodzielność przedsiębiorstw, a więc i ocenę wyników gospodarowania na podstawie rentowności. Odrzucono centralistyczny rozdział zadań przez poszczególne hierarchiczne szczeble zarządzania aż do przedsiębiorstw — a właściwie aż do stanowisk pracy — i przyznano przedsiębiorstwom swobodę w ustalaniu programu produkcji, czyli w ustalaniu rocznych planów produkcji.¹⁾

Stworzono podstawy dla łączenia interesów pracowników z interesem przedsiębiorstwa przez stworzenie funduszu zakładowego dla przedsiębiorstw rentownych i premiowego dla deficytowych. W planowaniu i rozliczaniu wyniku przedsiębiorstw wprowadzono rok gospodarczy, co między innymi automatycznie wyeliminowało ewentualne gospodarcze znaczenie planu i niemożność obiektywnej oceny efektów gospodarczej działalności przez porównanie wyników uzyskanych z planowanymi. Nowy, ekonomiczny system gospodarki PGR był jedną z głównych przyczyn szybkiej poprawy efektów gospodarowania.

Reformy drugiej połowy lat pięćdziesiątych stworzyły podstawę dla dalszego rozwoju systemu ekonomicznego PGR. Kształtowany był on pod naporem bieżących potrzeb i trudności, w jakich znajdowały się PGR u progu lat sześćdziesiątych.

Badania ekonomiczne nad systemem ekonomicznym PGR objęły następujące ważniejsze zagadnienia.

1. CELE GOSPODAROWANIA w układzie gospodarki narodowej i rolnictwo, przedsiębiorstwo rolne, pracownicy. Wyjaśnienie celów przedsiębiorstwa okazało się konieczne dla stosowania metod programowania liniowego w planowaniu. Głównie jednak zainteresowaniem problematyką celów związane było z systemem zarządzania.

W warunkach centralizowanego zarządzania, w którym przedsiębiorstwa otrzymują plany — zadania w postaci dyrektywnych, formalnie biorąc cel jest jasny: jest nim wypełnienie planu. Na tak sformułowany cel skierowane są wszystkie bodźce dla przedsiębiorstwa i załogi. Ponieważ zadań planowych jest wiele, bodźce mają bardzo analityczny charakter — jest ich mnogość. Rzeczywiste cele przedsiębiorstw i ich kierowników idą w kierunku ukręcania rzeczywistych możliwości produkcyjnych, wytygrywania jak najlepszych zadań planowych i umiarkowania realizacji planu (aby nie rosnęły zadania na przyszłość). Cele przedsiębiorstwa w praktyce nie są więc zgodne z celami Centrum.

Wyjście ze centralizowanego systemu zarządzania jest możliwe na drodze identyfikacji celów Centrum przedsiębiorstwa i załogi. Jeśli pracownik może najpełniej zrealizować

4. ROLA PLACY ROBOCZEJ. Głównym obiektem zainteresowania badawczego była ruchoma część placu roboczej, a głównie fundusz premiowy. Pierwotna koncepcja funduszu premiowego zakładała bardzo silne bodźce dla realizacji wieloletniego planu przyrostu produkcji podstawowych ziemiopłodów oraz planu sprzedaży podstawowych produktów zwierzęcych. Ocena wyników przedsiębiorstwa bazowała głównie na finansowym wyniku. Tak więc system premiowania oparty był o inne pojmowanie celu przedsiębiorstwa niż ocena wyników przedsiębiorstwa. Długotrwałe stosowanie funduszu premiowego spowodowało także naruszenie proporcji między stałą a zmienną częścią placu roboczej na niekorzyść części stałej. Sam system ustalania wysokości premii był bardzo skomplikowany.

Propozycje szły w kierunku uproszczenia systemu premiowego, preferowania bodźców syntetycznych, w tym przede wszystkim wyniku finansowego oraz zwiększenia części stałej placu roboczej. W ramach nowego układu zbiorowego i nowego systemu premiowego postulaty te zostały na ogół zrealizowane.

5. FINANSOWANIE GOSPODARKI PGR. Szczególnym obiektem zainteresowania był system dotacyjny. Podnoszono istotne walory systemu dotacyjnego z punktu widzenia stałości polityki cen i elastyczności centralnego sterowania rozwojem samodzielnego przedsiębiorstwa. Krytykowano istniejący system dotacyjny za nieprzejrzystość, nadmierne rozbudowanie i wypełnianie głównie funkcji podnoszenia dochodów przedsiębiorstw.²⁾

Problematyka systemu ekonomicznego i zarządzania przedsiębiorstwami rozwijała się intensywnie szczególnie w drugiej połowie lat sześćdziesiątych. Orientowana była przy tym na praktykę gospodarstwa i miała duży wpływ na kolejne eksperymenty praktyczne, jak wreszcie na kształt dokonanej reformy w PGR.

OMAWIANY OKRES lat 1960–70 oznaczał się znacznymi zmianami w zakresie systemu organizacyjnego PGR. W drugiej połowie lat pięćdziesiątych, równocześnie z likwidacją ścieśnienia centralistycznych zasad zarządzania, rozbito także strukturę organizacyjną ówczesnego przedsiębiorstwa. Likwidacja zespołów wieloobiektowych przedsiębiorstwa, złożonych z kilkunastu gospodarstw połączonych głównie więziami administracyjnymi, doprowadziła do usamodzielnienia gospodarstw i podniesienia ich do rangi przedsiębiorstwa. Efekty gospodarcze zdecentralizowanego systemu PGR rozumiane były w odczuciu publicystów i pracowników nauki jako m. in. skutki usamodzielnienia gospodarstw, wyzwolenia inicjatywy, podniesienia rangi kierownictwa i uproszczenia kierownictwa działalnością produkcyjną.

PLANOWANIE I ZARZĄDZANIE W PGR

TERESA MARSZAŁKOWICZ, TADEUSZ RYCHLIK

W latach sześćdziesiątych stopniowo narastała zaczyna proces odwróty: łączenia samodzielnego gospodarstwa w kłucze, przedsiębiorstwa wieloobiektowe, kombinaty. Wywołane to jest częściowo przez bieżące trudności gospodarce — znaczną część usamodzielnionych gospodarstw okazała się niezdolną do samodzielnego życia — a częściowo względami natury zasadniczej. Dotychczas głośno się wyrażono o gospodarkach wielostronnej nad wyspecjalizowaną, obecnie zaczęto podnosić korzyści specjalizacji i koncentracji produkcji, poczęto poszukiwać form uproszczenia gospodarstwa i form kooperacji wyspecjalizowanych jednostek. Specjalizacja i uproszczenie w organizacji jednostek produkcyjnych są konsekwencją znacznie wyższego wyposażenia w technikę a przede wszystkim w kosztowne maszyny i urządzenia o wysokiej wydajności jednostkowej.

2. SYSTEM OCENY WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ. W okresie poprzednim ocena dokonywana była głównie na podstawie wyników produkcyjnych w postaci procentowych wskaźników wykonania planu.

W nowych warunkach systemu ekonomicznego PGR ocena wyników przedsiębiorstw nie może polegać na porównywaniu efektów końcowych z planem (plan bowiem opracowywał przedsiębiorstwo samodzielnie), lecz musi być oparta na obiektywnych rezultatach gospodarowania. Za takie przyjęto wynik finansowy i wartość produkcji końcowej netto. Obydwa te wskaźniki zależą w znacznej mierze od warunków obiektywnych gospodarstwa, głównie jakości warunków środowiska naturalnego oraz wyposażenia w środki produkcyjne. System oceny i związane z nim bodźce materialne i pozamaterialne służą zaś głównie waloryzacji czynnika subiektywnego w przedsiębiorstwie — kierownictwa i załogi, do niego się odwołuje. Uwzględnienie zróżnicowania warunków obiektywnych przy ocenie może się odbyć na dwóch drogach: zróżnicowania zadań dla przedsiębiorstw stosownie do ich warunków.

● niwelacji różnic przy pomocy środków ekonomicznych, jak podatek, renta, procent.

Droga pierwsza właściwa jest dla nakazowego centralizowanego systemu zarządzania. Przyjęta również została przy formułowaniu planu pięcioletniego PGR na lata 1962/3–1967/8, na którym oparty był system premiowania.

Droga druga, właściwa dla sterowania rozwojem samodzielnego przedsiębiorstwa, nie była uwzględniona w kompozycji systemu ekonomicznego PGR, stąd jej niekonsekwencja i sprzeczność.

3. SYSTEM REPRODUKCJI ŚRODKÓW TRWAŁYCH. Problematyka ta jeszcze bardziej niż poprzednia ma swój aspekt teoretyczny i praktyczny. Teoretyczna strona zagadnienia dotyczy metod sterowania procesem reprodukcji rozszerzonej, w szczególności zaś procesem inwestycyjnym. Ponieważ inwestycje wyznaczają na długi okres zarówno kierunki jak i sposób produkcji (w sensie technologii), powinny być nastawione na realizację centralnych celów i prowadzone z wystarczającą wyobraźnią i horyzontem. Zarazem jednak jeśli samodzielność przedsiębiorstwa dotyczy jedynie bieżącej jego działalności, nie ma wystarczającej gwarancji efektywnego wykorzystania majątku i dopasowania wyposażenia w środki trwałe do potrzeb. Stąd możliwość występowania równocześnie zjawisk przeinwestowania i niedoinwestowania.

Praktyczna strona związana jest z konkretną sytuacją PGR. Jeśli bowiem przyjąć zasadę samoinwestowania, powstaje zagadnienie jego źródeł, zarówno w odpisach amortyzacyjnych jak i w zysku przedsiębiorstwa. PGR zaś posiadały ułgi amortyzacyjne i pomimo systemu dotacji balansowały jako całość na granicy zysku i strat, znaczna zaś część przedsiębiorstw była stale deficytowa. Dlatego koniecznością było finansowanie inwestycji z budżetu państwa i związana z tym centralizacja decyzji inwestycyjnych oraz rozdziału środków trwałych.

Propozycje ze strony nauki rolniczej szły w kierunku uregulowania systemu reprodukcji środków trwałych tak, by odbywała się ona ze środków własnych przedsiębiorstw oraz z kredytów bankowych. Jedynie inwestycje związane z powołaniem nowych przedsiębiorstw (np. zagospodarowanie ziemi z PFZ), czy nowych i na dużą skalę rodzajów działalności (jak przedsiębiorstwa mechanizacji, przemysłowe tuczarnie) oraz inwestycje przekraczające zasięg jednego przedsiębiorstwa — powinny być finansowane (i decydowane) przez wyższe szczeble zarządzania.

5. Wielkie przedsiębiorstwo może mieć sztab specjalistów o bardzo wysokich kwalifikacjach zawodowych.

6. Przejście przez dyrektora przedsiębiorstwa kontaktów ze światem zewnętrznym (handlowych, zaopatrzeniowych, administracyjnych, bankowych, reprezentacyjnych itp.) pozwała kierownikowi gospodarstwa zająć się wyłącznie działalnością produkcyjną, organizacyjną, kierowaniem procesami pracy i kontrolą.

Niezależnie od stosunku do wieloobiektywnych przedsiębiorstw istnieją one i będą nadal powstawały. Jest więc pilną potrzebą badawczego i projektowego zajęcia się przez naukę organizacją kierownictwa, metodami podejmowania decyzji i wdrażania ich w proces produkcyjny, organizacją procesów produkcji, organizacją obsługi informacyjnej systemu kierowania przedsiębiorstwem. Brak intensywnego działania naukowego na tym polu (szczególnie jest to widoczne w porównaniu z innymi krajami) jest w moim przekonaniu główną słabością mikroekonomiki rolnictwa.

*

DRUGI KIERUNEK w okresie minionego dziesięciolecia stanowiły badania dotyczące zastosowania metod matematycznych i elektronicznej techniki obliczeniowej dla planowania i zarządzania w przedsiębiorstwie rolniczym. Badania te rozwijały się w powiązaniu z pracami metodologicznymi, jak też pracami dotyczącymi planowania i zarządzania w ujęciu makroekonomicznym. Jest to chyba prawidłowa droga, gdyż trudno mówić o planowaniu optymalnym w skali przedsiębiorstwa, bez oparcia go o system planowania optymalnego w skali centralnej — makroekonomicznej.

W rozwoju i stosowaniu metod programowania matematycznego oraz ETO dla rozwiązywania różnych zagadnień z dziedziny planowania i zarządzania produkcją rolniczą w Polsce można wydzielić kilka charakterystycznych okresów.

LATA 1957–1961. Okres ten można w skrócie traktować jako okres rozeznania terenu. Ukazują się drukiem pierwsze prace stawiające problem stosowania metody programowania liniowego w rolnictwie. Podejmowane też są pierwsze prace z zakresu zastosowania metody programowania liniowego oraz planowania programu.

LATA 1962–1965. Następuje znaczne rozszerzenie frontu badań w zakresie programowania matematycznego w rolnictwie. Podejmuje się w szerszym zakresie próby zastosowań.

LATA 1966–1970. Wobec wzrostu liczby osób zajmujących się lub interesujących się stosowaniem metod matematycznych w rolnictwie dużego znaczenia nabiera koordynacja i praca w zespołach. Główny kierunek prac empirycznych w tym okresie — to doskonalenie metody budowy modeli dla różnych zagadnień związanych z planowaniem w gospodarstwie rolniczym oraz weryfikacja liczebowa tych modeli. Można tu wymienić przykładowo modele pozwalające zaplanować optymalną strukturę produkcji, optymalne wyposażenie w maszyny i ciągniki, optymalny plan żywienia zwierząt. Okres ten przynosi pierwsze wdrożenie: jest nim wdrożenie metody opracowywania mieszanek paszowych przy zastosowaniu metody programowania liniowego. Podejmuje się też wstępne prace przy wdrożeniu planu optymalnego wyposażenia w maszyny i ciągniki.

*

KONIECZNOŚĆ znalezienia metody pozwalającej budować plany optymalne na szczeblu przedsiębiorstwa w taki sposób, by można na ich podstawie opracować plan optymalny w skali wszystkich przedsiębiorstw, stała się jasna już przed paru laty. Pierwsze prace metodyczne z tego zakresu sięgają 1967 roku, a opracowanie pierwszej hipotezy systemu planowania optymalnego opartego na metodach matematycznych — 1969 roku.

Lata 1971–1972 przyniosły opracowanie wstępnych założeń systemu planowania optymalnego w skali wszystkich państwowych gospodarstw rolnych. Równocześnie podjęta została praca nad budową nowego systemu informacyjnego dostosowanego do potrzeb planowania optymalnego i związanego z nim nowego systemu zarządzania. Rozpoczęto też prace nad przebudową rachunkowości. Zarówno opracowywany system informacyjny, jak też rachunkowość mają się opierać na szerokim wykorzystaniu ETO. Prace nad tym zagadnieniem są prowadzone już od 1971 r. przez zespół działający przy Instytucie Ekonomiki Rolnej.

Nie miejsce tu na szczegółowe relacjonowanie założeń nowego systemu planowania i zarządzania w państwowych gospodarstwach rolnych. Chcielibyśmy jednak podkreślić, że podstawowymi metodami, jakie będą wykorzystywane w tym systemie są metody programowania optymalnego a w szczególności metoda MOW. Metoda ta pozwala bowiem na dokonanie optymalnego podziału środków i zadań między wszystkie jednostki realizacji planu.

Po ustaleniu wyżej wymienionych wielkości we wstępnej fazie sporządzania planu będą one mogły być przekazywane jako wskaźniki dyrektywne planowania. Przedsiębiorstwa państwowe będą w oparciu o te wskaźniki sporządzały same plany kierujące ich własnymi preferencjami. Przy odpowiednim ustaleniu bodźców celem działalności przedsiębiorstwa powinna stać się maksymalizacja produkcji marginalnie opłacalnej, co rachunkowo jest równoznaczne z maksymalizacją zysku. Dla ułatwienia przedsiębiorstwom procedury opracowywania planów optymalnych podjęto przygotowanie dla poszczególnych rodzajów planów, tzn. macierzy standardowych.

Wydaje się, że obok metod optymalizacyjnych dużą pomocą w zakresie operatywnego zarządzania mogłyby się stać metody sieciowe. Metody te nie rozwinęły się jednak w omawianym okresie w sposób dostateczny.

Stan zaawansowania prac teoretycznych, jak też sprawdzienie w skali eksperymentalnej metod matematycznych i ETO dla planowania i zarządzania w przedsiębiorstwie rolniczym pozwoliły na podjęcie prac wdrożeniowych. Niestety, jednak tempo prac nie jest zadowalające. Jakże są tego przyczyny? Wydaje się, że można tu wymienić dwie przyczyny podstawowe.

Pierwszą z nich jest brak dostatecznych środków zarówno finansowych, jak i rzeczowych. Mamy trudności w szczególności ze środkami na opłacenie pracy maszyn i pracy programistów wysokiej klasy. Komputery, jakimi rozporządzają uczelnie rolnicze i instytuty resortu rolnictwa, nie należą — wyrażając się bardzo ogólnie — do najbardziej nowoczesnych. Kadra programistów jest niewielka i ze względu na obowiązującą siatkę płac nie najlepsza.

Drugą przyczyną jest zbyt szczupłe grono rolników umiających się biegle posługiwać metodami programowania matematycznego. Przyczyną są tu wieloletnie zaniedbania w zakresie szkolenia studentów w tym kierunku w wyższych szkołach rolniczych. Programy na ogół nie najnowsze, w szczególności, w ogóle nie przewidują nauczania studentów w zakresie metod programowania matematycznego i innych metod ekonomicznych, bądź też na niektórych wydziałach i specjalizacjach przewidują raczej symboliczną liczbę godzin na nauczanie tego przedmiotu. Sprawa programu nauczania metod ekonomicznych w wyższych szkołach rolniczych wymaga szybkich i radykalnych zmian.

1) Artykuł oparto o tekst referatu przygotowanego na plenarne zebranie Komitetu Ekonomiki Rolnictwa Wydziału w PAN podczas sesji w sprawie oceny dorobku nauk ekonomiczno-rolniczych w latach 1966–1970.

2) Życie Gospodarcze nr 2, 12, 16, 18, 20, 24, 28, 29 z 1969 r. autorzy: B. Filipiak, R. Harasimowicz, T. Kierczyński, J. Kozioł, R. Popowicz, K. Ratajczak, T. Rychlik, T. Staszynski.



FOT. CAF



URSUSEM DO KUWEJTU

GDYBY nie sznury czerwonych maków wzdłuż drogi, można by pomyśleć, że jesteśmy między Kutnem a Poznaniem. Może trochę bardziej błotnisto. Co jakiś czas jednostki wojskowe. Domki zdobione werandkami, każdy inny, bardziej jaskrawo wymalowane, na których siedzą całe rodziny. Nie tak, zupełnie nie tak wyobrażałem sobie spotkanie z Grecją. Wszystko tu miało być klasyczne, doskonale w formie, pełne gajów oliwnych, promieniujące światłem... Tymczasem jechaliśmy po równinie porzeźbionej rowami z wodą koloru błota, a nad głowami wisiały chmury nie gorsze niż w listopadzie w Polsce.

Postanawiamy ominąć Saloniki i przez Gęfira i Aleksandrię ciągnąć do Aten. Wydukać to pierwotnie założoną trasę o ok. 1 000 km (co oznacza dłuższy o tydzień o okładzie okres trwania wyprawy). Ale być w Grecji i nie zobaczyć Akropolu...! Ruszamy więc. Od dzisiaj jazda niemal „na okrągło”, stanie się jednak jeszcze bardziej konieczne. Czy wszyscy zdają się wytrzymać do natarzenia do końca? Siad, z Europy, Kuwejt jest jeszcze czymś bardzo niekonkretnym, a to co będziemy musieli znieść po drodze, trudne do określenia. Możemy tylko ryzykować, albo oszczędzając siły, zrezygnować z Aten. Wybieramy to pierwsze.

Zbaczamy do Katerini, żeby zażądać do Biura Rady Handlowego w Atenach.

Siośma rano — pełny ruch. W banku urzędnik w mundurze patrzy na ręce pracujących (a może mi się wydaje). Za 1 dolara dostają 29,75 drachmy. Z pocztą idzie nam o wiele gorzej. Wreszcie jakiś przychodzący pokazuje nam charakterystyczny maszt anteny umieszczonej nad poszukiwaną instytucją. Kto by pomyślał, a uważaliśmy się za ludzi inteligentnych. Wykręcam numer BRH w Atenach, jednocześnie urzędnik włącza licznik. Pan Ryszard Strzałek z BRH nie oczekuje nas, nie mieliśmy przyjechać do Aten. Też prawda. Teraz jednak nie mamy już wątpliwości, że do Aten pojedziemy. Szkoda tylko, że wydaliśmy na rozmowę telefoniczną 50 drachm. Objedzamy dwa razy w koło rynek Katerini, żeby zaznaczyć swoją obecność i kierujemy się na południe.

Niedaleko ujechaliśmy. Droga przecina rzekę. Z mostu widać, że woda jest czysta. Co za frajda położyć się w chłodnej, przejrzystej wodzie.

Miedzy kumulami ukazuje się cenny, masywny cień z polem żółtego się śniegu. Trwa to chwila, potem ciemną masę przesłaniają chmury. To Olimp. Teraz dostrzegamy i podnóżce góry. Dziwna rzecz, jest to masyw skalny jak dziesiątki

innych, a jednak doznaje się na jego widok uczucia, jak przed czymś nieznanym a potężnym. Tylko „Plastus” nie ma poszanowania dla siedziby bogów. „Założę się — mówi — że po włączeniu terenowego biegu wjadę do połowy tej górki traktorem”.

Zajęci Olimpem nie zauważyliśmy nawet, że po przeciwnej stronie drogi zaczęło się morze. Widok zielenkawy toni białej w przyciemnieniu entuzjazmu. Bierzymy majtki i biegniemy nad brzeg. Woda w Morzu Egejskim jest słona, ale chyba mniej niż w Adriatyku, plaża kamienista i pusta.

Przejechaliśmy od rana zaledwie kilkanaście kilometrów. Zdrowy rozsadek nakazuje co prędzej ruszać. Ale czy pośpiech, wleczący pośpiech ma wyjaśnić tę podróż z wszelkiego sensu. Nie mamy czasu poznać ludzi, nie mamy więc choć trochę możliwości cieszenia się urokami tej krajiny. Skończyła się równina, jest strome, ciepło, są pagóły oleandrów, zielone wzgórza, morze, pachnące pola. A przede wszystkim — wokół jest wielki spokój. Przyroda Grecji sprawiła, że ludzie są tu pogodni, że często się śmieją, że potrafią znajdować smak życia w niespiesznym picciu wina pod kolorowymi dachami swoich kawiarenek.

W dolinie Tempe nie możemy nie stanąć. Jest tu źródło z najlepszą w okolicy wodą. Kilkuśmetrowej wysokości skały opadają prostopadłe do dużej, rwącej rzeki. Wyższe w górze wykute w kamieniu niszki nie nisz, połączone jakby ścieżkami. Czyżby mieszkali w nich niegdyś kapłani? Ale jak w takim razie dostawali się do tych domostw?! Wyciągamy krzesła, rozstawiamy stoliki, nakrywamy je białymi ściereczkami, panie wnoszą potrawy, panowie przygotowują wino — obiad będzie uroczysty, jak przystało na to wspaniałe otoczenie. Obok po drodze przemijają samochody, zza szyb patrzą na nas z ciekawością twarze, ten i ów macha przyjaźnie ręką. Chciałbym wiedzieć, czy zadowolą się nam, że podróżujemy traktorem, gdy oni pedają sto kilometrów na godzinę. Może dla nich jesteśmy mądrzejsi, że nie musimy stać się ściegac.

Po wyjechaniu z doliny Tempe zaczynamy oddalać się od morza. Na polach traktory wszystkich marek od Messy-Fergusona po Volvo i Steyery. Widać tu chyba nie mniej traktorów niż u nas samochodów ciężarowych. Później w Atenach i Salonikach zobaczymy całe ulice „ciągnikowe”, tak jak w miastach zachodniej Europy, jeden obok drugiego mieszczą się salony z samochodami. Co nas jednak najbardziej zaskoczy, to informacja, że mimo tej szalonej konkurencji „Ursus” nie stoi wcale na straconej po-

siad, pod warunkiem, że nie będzie brakować do niego części zamiennych i że posiadacz będzie odpowiednio rozwinięty serwis.

Wzdłuż autostrady dużo nowych i budujących się domów. Barwne domki otaczają ogródki i kwiaty w doniczkach z puszek po produktach firmy Esso i Shell. Osady przy drodze wyglądają schłodnie i dość zamożnie. W każdej, absolutnie w każdej, co najmniej jedna kawiarenka. Jak jest głębiej w kraju — nie wiemy.

Podrywamy się na widok wojownika na podum z granitu z włócznią w jednej ręce i tarczą w drugiej. Termopile. Wyobrażam sobie jako wąski, skalisty wąz, opierający się o morze. Tymczasem do morza jest co najmniej 3 km płaskiej, nieco bagnistej równiny. Spływająca z gór przez setki lat woda naniósłła tyle piasku, że odepchnęła morze od skał. Koło pomnika hoplity stoi kiosk z napojami. Julek i Tadek fotografują się na tle spartańskiego wojownika. Julek, Julek wśród kolegów. Myjemy naczynia w potoczku, korzystając z podgrzanej wody. W Termopilach błąd gorące źródła siarkowe — stąd też i nazwa. Nie ma w tym otoczeniu nie z chwały słynnego woźnicy broniącego do ostatniego żołnierza. Tylko na tablicy na wzgórzu przejmującej słowa: „Przechodniowie Lacedemonii, że tu spoczywamy, posłuszni jej rozkazom”.

Jazda po autostradzie jest płatna. Przekonujemy w kilku językach urzędników pobierających myto, że powinni nam liczyć tylko za jeden pojazd. Nasza elokwencja nie robi jednak na nich większego wrażenia. Cedujemy więc całą sprawę na Julka, który reprezentuje Grecji najlepiej dogadujący się po polsku. Przy okazji podkupujemy co nieco, że urobi się przy tej swojej metodzie po lokcie.

Najważniejsze to odpowiednio przygotować się do spotkania z władzą — pouczają nas „Plastus”. Monolog, który wygłasza następnie przed okienkiem urzędnika brzmi mniej więcej tak: „Widzisz ty, jak ci tam? Homerze jeden, tę czapkę z napisem „Ursus” co mam na głowie (tu wskazanie na czapkę), to dać kwitek za 20 drachm (tu wskazanie na najtańszy kwitek), a ja ci dam czapkę”. Po dobitcu w ten sposób pierwszej transakcji „Plastus” dał nam niedwuznacznie do zrozumienia, że nie wystarczy być inteligentem, trzeba mieć ponadto trochę oleju w głowie. Uwagę uświadomiliśmy sobie, że fakt oszczędności kilkudziesięciu drachm i jednocześnie reklamowania „Ursusa” wśród greckich urzędników państwowych.

Przed dotarciem do Aten mamy jeszcze jeden przymusowy postój. Okazuje się, że w misce olejowej przybyło płynu. Tadek z Julkiem zabierają się do usunięcia usterki. Wymieniamy uwagi o Grekach: przyjaźni i, jak nam się wydaje, nie interesowni, ciekawi, ale nie natrętni. Dochodzimy do wniosku, że trzeba wiele wieków kultury, by osiągnąć ten szczególny, wewnętrzny spokój, który pozwala siedzieć na tarasach kawiarenek i nie martwić się, że płynie czas. J.D.

O maszynach bez opieki

JERZY MAJEWSKI, z-ca Dyrektora ds. Handlowych „Informera” w odpowiedzi (Z. G. nr 10/73 z dnia 16.IV.72 r.) na mój artykuł „MASZYNY BEZ OPIEKI” zamieszczony w nr 5/1063 Z. G. z 30.I.72 r. zarząca mi polemiczne przedstawienie faktów i przytoczenie nieobiektywnych przykłądów, co spowodowało wyłączenie jednostronnych wniosków.

Czytelnik nie zorientowany gotów byłby przyznać rację dyr. Majewskiemu, który w zasadzie przyznaje się tylko do przedłużania okresu naprawy maszyn biurowych, oddając wszystkie pozostałe zarzuty dotyczące jakości usług świadczonych przez Przedsiębiorstwo Obróty Maszynami i Urządzeniami Biurowymi i przez Centralę Maszyn Biurowych.

Ponieważ spotkał mnie zarzut podawania nieobiektywnych przykłądów proponuję dyr. Majewskiemu sprawdzić stan faktyczny w MHD Handlu Obu- wlewn, oddalonym o ok. 200 m od siedziby CTHAB. Przedsiębiorstwo to otrzymało w roku ubiegłym 3 maszyny do księgowania, które zostały przyjęte przez mechaników CMB w listopadzie, a w grudniu r. ub. Do normalnej eksploatacji zostały włączone w styczniu br., a już w lutym dwie z tych maszyn zostały zakwalifikowane do naprawy warsztatowej, przy czym jakość operatorskiej obsługi maszyny nie była zastrzeżona.

Tego rodzaju świadczenia przykłądów mogłoby przytoczyć kilkanaście. Wbrew temu co pisze autor, jest sposób na sprawdzenie, czy wada maszyn obciąża fabrykę, czy też uszkodzenie nastąpiło w czasie transportu. Sposób ten był dawniej stosowany. Mianowicie fabryka kasowała testowo zaprogramowaną kasę i arkusz wydruku kontrolnego. Pozwalało to mechanikowi stwierdzić, czy i jakie uszkodzenia powstały w transporcie. PONIOWE godnie się na zlikwidowanie tego rozwiązania praktycznie uniemożliwiło mechanikowi odbiór odbioru maszyn. „POLCARGO” może co najwyżej stwierdzić mechaniczne uszkodzenie maszyn, a nie jej sprawność rachunkową.

O jakości kas rejestrujących najwyżej może świadczyć plasma urzędowej jednostki, które je zakupiły. Wynika z nich, że kasy te są nieustannie reperowane, bo pękają połączenia spawane i lutowane, łuska się poluzowuje, nie i włączane, pękają kółka cyfrowe drukarek, trzęsawce zużywały się kółka zębate, przede wszystkim liczników, bardzo szybko zużywają się łączniki milgowe wyłącznika napędu. Są to chyba usterki montażowe, które powstały w procesie produkcji.

Natomiast dyr. Majewski expressis verbis stwierdza, że „zarzuty stawiane pod adresem POMIUB obciążają użytkowników kas”, którzy kas nie czyszczą. Nie potrzeba być technikiem, żeby wiedzieć, że czyszczenie kasy pozbawia nie są odpowiedzialne za część swa- nych i antenowych. Konserwacja oczywiście przedłuża trwałość maszyn. Ale CMB uchyla się od zawierania umów na konserwację, uchyla się od udzielania gwarancji po naprawie, od zaprogramowania maszyn itp. Później winni są zaw- sze użytkownicy.

FRANCISZEK ROZCZYCKO
Warszawa

„Pollena-Ewa” przeprasza

Czytelnik „Życia Gospodarczego” skarżył się na fakt, że w sierpniu br. bezskutecznie poszukiwał w kioskach zmywacza do paznokci. Uwagi autora listu są w pełni uzasadnione.

Brak dostaw spowodowany został brakiem opakowań ze znormalizowanym gwintem, co uniemożliwiło nam wykonanie planu w czerwcu i całkowicie wstrzymało produkcję w lipcu.

O przepraszaniu opóźnionych dostaw hurtu został przez nas w wstępnym czasie co najmniej miesięczny zapas zmywacza. Ponadto artykuł ten produkuje również spółdzielczość pracy.

Takie są przyczyny obiektywne, co zresztą nie obchodzi — i słuszenie odbiorców, którzy denuncjują fakt, że zmywacza nie ma w kioskach.

Otóż sytuacja poprawiła się! Zakład po usunięciu trudności zaopatrzeniowych nadrobił szybko zaległości. Do chwili obecnej Warszawa otrzymała dwie trzecie zamówienia kwartalnego i do końca września otrzyma resztę.

Mimo że tłumaczył na przyczyny obiektywne, jesteśmy głęboko zrozumieli faktem niedoboru na rynku zmywacza do paznokci, za co Szanowne Odbiorcy gorąco przepraszamy.

śr. S. GRIGUR
dyrektor Fabryki Kosmetyków
„Pollena-Ewa” w Łodzi

Kto ma zajmować się kontraktacją?

Czy tak poważną sprawę, jaką jest kontraktacja, można „załatwić” za pomocą przodowników kontraktacji? Na obecnym etapie, moim zdaniem, już nie!

Przedownikami kontraktacji są w domniemanej części — zgodnie z dotychczas obowiązującymi zarządzeniami — rolni-

cy. Wielu z nich prace związane z kontraktacją traktuje jako możliwość dodatkowego zarobku. Praktyka wykazuje, że przodownicy (obecnie jako przedstawiciele GS), jeśli interesują się kontraktacją, to od przypadku do przypadku. Jeśli przyjdzie rolnik, zechce zakontraktować, to kontraktuje. Nie wszyscy przodownicy-przedstawiciele docierają na miejsce do producenta i w gospodarstwie dokonują zawarcia umowy. Co gorsze, wielu przodowników potrafi wyświecić istotę kontraktacji i wyłumaczyć jakie korzyści z niej można osiągnąć itp.

Przecież nie chodzi tylko o to, aby zakontraktować u rolników, którzy przekonali się, że to jest korzystne, ale i u tych, którzy w tej chwili o kontraktacji nie chcą słyszeć (a są jeszcze i tacy). A przede wszystkim chodzi o to, aby kontraktacja była realna, nie tylko przy zawieraniu umowy, lecz także przy terminowym jej wykonaniu.

Nie też dziwnego, że wielu przodowników musi pomagać pracownicy GS lub GBN w wykonaniu ustalonych zadań. Niejednokrotnie muszą wręcz kontraktować za nich. Pieniądże idą jednak do kieszeni przodownika. Powoduje to niechęć rolników do kontraktacji, a zwłaszcza do kontraktacji z przodownikami, którzy w zasadzie kontraktują na własną, za interesowni, natomiast zlotówkami — to i owszem. Są oczywiście w tej grupie i pewne wyjątki.

Jak wobec tego właściciele rozwiązać ten problem? Należałoby, aby Gminne Spółdzielnie powołały swoich przedstawicieli na etatach — plus prowizja za po- mierzony wykonanie zadań. Przedstawiciele taki powinni mieć ustalony rejon działania z określona ilością gospodarstw rolnych, np. 150-200 w zależności od specyfiki środowiska. Powinien on posiadać środki wyszczególnione lub ekonomiczne i mieszkać w rejonie pracy. Taką służbą przedstawicieli GS może być GS lub jej filia, MBM, K.R. Oczywiście pracownicy etatowi byłby wynagradzani z dotychczasowej prowizji, którą otrzymują obecnie.

A. G.
(nazwisko i adres znane Redakcji)

A jednak umiemy!

„Życie Gospodarcze” jest czasopisem elitaszającym się wyjątkowo dużą popularnością wśród naszej liczącej zalogi z racji zajmowania się problematyką społeczno-gospodarczą i publikacji ciekawych informacji w kolumnie „Ze świata nauki i techniki”, które są przedmiotem naszych zainteresowań.

Z ostatnich ciekawych artykułów drukowanych na łamach tygodnika uwagę naszych czytelników zajął bardzo interesujący cykl reportaży Anny Kuszkowej pt. „Francja zmienia oblicze”. W edykcji czwartym opublikowanym w numerze 33 z 16 sierpnia 1972 r. pt. „Autobus dla wszystkich” autorka obok wielu ciekawych informacji i wrażeń z pobytu we francuskiej firmie Berliet zamieściła fragment dotyczący naszego zakładu, który budzi zainteresowanie naszych czytelników.

Mianowicie opisując historię powstania firmy Berliet, nawiązała do historii Zakładów HCP, wskazując na pewne analogie. Ekspozuje przy tym osiągnięcia Zakładów HCP i znakomitą renomę zdobyty w świecie, ale pisze, że nie umiemy — jak Francuzi — pokazać jej (tzn. naszej fabryki) ciekawej historii, kultury, wyrażając wreszcie tam kiepską atmosferę dobrej roboty i tworzyć w ten sposób tradycję kultury technicznej naszego kraju!..

Refleksje te nasunęły się autorce daleko w gościnie Francji, przy okazji zwiedzania Muzeum Zakładowo-firmy Berliet. Szkoda, że przed wyjazdem do Francji nie odwiedziła Poznania. Dokładnie za miesiąc minie szósta rocznica działalności Muzeum Zakładowego HCP, które zostało otwarte w 120 rocznicę powstania zakładów i spełnia podobną rolę, jak muzeum w firmie Berliet.

Ekspozycje, obrazujące historię Zakładu, jego dorobek i osiągnięcia oraz ro- botnicze tradycje zalogi, zwiedziło w tym okresie blisko 15 tysięcy osób, z czego większość stanowią uczniowie szkół, członkowie organizacji społecznych i pracownicy różnych zakładów pracy.

Redaktor H. Grubert na łamach Ekspresu Wieczornego z dnia 30 kwietnia 1968 r. pisał m. in.: „Dobrze, że pozytywne myśli organizowania muzeów przy- zakładowych jest coraz szerzej realizowa- ną — nie bez poważnej korzyści dla popularizacji wiedzy technicznej i ekono- micznej, a także historycznej i gospodar- dzej. Trzeba też dodać, iż wspaniale urządzone Muzeum Cegielskiego pełni w tej realizacji rolę przodującą”.

Obecnie mamy w opracowaniu projekt poszerzenia powierzchni muzeum i równocześnie zmiany architektury wystroju iścieającej ekspozycji. Zanim przystąpimy do realizacji tego zadania, chcemy zapoznać się z doświadczeniami innych nielecznych zresztą tego typu placówek. I tu rodzi się myśl, że spostrzeżenia i wrażenia autorki z pobytu w firmie Berliet mogłyby w dużej mierze przy- czy-

nić się do włączenia nowych elemen- tów i ciekawych rozwiązań w naszym projekcie.

Zapraszamy zatem Panią Redaktor do odwiedzenia kontaktów z naszymi Zakładami. Muzeum w HCP wzniesione z wieloletnim jest również ciekawe w ob- szernym rozwinięciu. Prosimy koniecznie je- szcze przed rozpoczęciem przebudowy.

R. GATZ
Dyrektor Techniczny
Zakładów Przemysłu Metalowego
H. Cegielski w Poznaniu

P. S. Dziękuję za zaproszenie, z któ- rego skorzystałem w najbliższym czasie. Na razie przesyłam album ilustrujący ekspozycję w firmie Berliet. Bardzo przepraszam Czytelniczkę, a zwłaszcza zalogę Zakładów H. Cegielski za nie- aktualną już uwagę. Rzeczywiście nie byłam w Poznaniu od lat sześciu.

A. K.

PGR współpracuje z rolnikami

Do ubiegłego roku rolnik indywidualny nie mógł skorzystać z najmniejszej usługi ze strony PGR.

Obecnie autorzytet państwowych gospodarstw rolnych jest dużo wyższy, niż przed kilkoma laty. Dziś rolnik obserwuje wzrost wydajności z hektara, wzrost obrazy i troya na 100 ha i wzrastającą z roku na rok produkcję towarową PGR.

Nowe spożycie władz centralnych na szereg problemów wiejskich, dużo lepszą sytuację gospodarstwa PGR powinny mieć wpływ na zacieśnianie się wzła i współpracy z gospodarzem indywidualnym. Obserwujemy już wiele przypadków rozwijającej się kooperacji. W ostatnim okresie wytypowane PGR akupują od rolników cielęta, a sprzedają im cielęta zarodowe, wykonują nie- które usługi w naprawie sprzętu, zaczyna świadczyć usługi przy pomocy swoich maszyn i dzielą się doświadcze- niami.

Jednak moim zdaniem rozwój tej współpracy zastępuje zbyt wolno. Wy- starczyłby przykład: ubiegłego roku w niektórych rejonach trzeba było czekać wiele starad o świadczenie usług przez PGR w zakresie inseminacji na rzecz gospodarstw indywidualnych. Je- szcze do dnia dzisiejszego istnieją PGR, które odgradzają się „murami” od rolnika indywidualnego, prowadzącego już obok swoje gospodarstwo. Są wypadki, że rolnik rozlewa nawozy sztuczne z płaszczy lub rozrzusza je łopata z wozu, gdy w PGR stoją w tym samym czasie nie wykorzystane narzędzia do tego celu przemacające. Podobne „zjawisko obserwuje się podczas żniw, gdy indy- widualny rolnik nie może poradzić sobie ze sprzętem zżół, a mógłby mu niejednokrotnie pomóc w tym dyrektor PGR, który posiada w tym zakresie pewne rezerwy, ale nie podejmuje takiej decyzji. Mam tu oczywiście na myśli dobrze go- spodarujące PGR, o dość wysokim stopniu mechaniczności.

Wydało mi się, że rozwój tej pozytyw- nej współpracy może przyspieszyć re- sort rolniczy, wydając zarządzenia, za- chęcające dyrekcje PGR do szerszego świadczenia usług dla indywidualnych rolników według ustalonej oddalności. Dotyczyły to powinno następujących sz- tuk:

● naprawy maszyn i urządzeń rolni- czych dla tych rolników, którzy nie zawsze mają możliwość korzystania z działalności MBM (z różnych przyczyn);

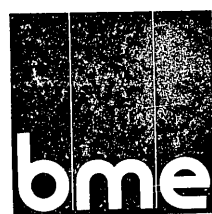
● pomoc w uprawie i w sprzążeniu zżół oraz innych roślin; szczególnie podkre- ślibym tu świadczenie usług za pomocą kombajnów, młotowalzek i innych sprzętu, którego brakuje na ogół w kół- kach rolniczych i który w pewnych okra- szych nie jest wykorzystany w PGR w 100 proc.; podobną pomoc można by w niektórych wypadkach świadczyć przy zabiegach agrotechnicznych;

● sprzedaż rolnikom ciągników i in- nych maszyn rolniczych, które są już nieprzydatne w danym gospodarstwie państwowym;

● zaopatrywanie bezpośrednio rolni- ków w cielecki zarodowe oraz dzielenie się osiągnięciami i nowościami w zakre- sie hodowli zwierząt i uprawy roślin.

Rozszerzenie współpracy i wzła po- miedzy PGR a rolnikami indywidualnymi powinno wpłynąć na wzrost kultury rolni, a tym samym na wzrost produkcji towarowej, co w naszych wa- runkach jest rzeczą niezwykle ważną.

JOZEF KAPEL
Ełk



DANE MOŻNA PRZYGOTOWAĆ W SPOŚB SCENTRALIZOWANY LUB DECENTRALIZOWANY ALE CZY RÓWNOCZEŚNIE?

CELLATRON 1310

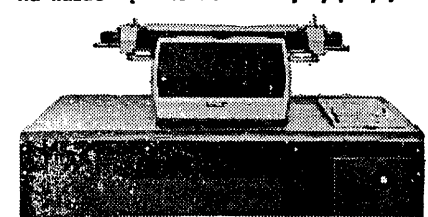
Büromaschinen-Export GmbH Berlin 108 Berlin, Friedrichstrasse 61 Niemiecka Republika Demokratyczna

Przedstawicielstwo w Polsce: BME, Biuro Techniczno-Handlowe Wydziału Polityki Handlowej przy Ambasadzie NRD Warszawa, ul. Filtrowa 62 m 63

Sprzedaż i informacje: POMIUB (INFORMERA) Warszawa, ul. Górskiego 9

Dokonuje tego nasze alfanumeryczne urządzenie do przygotowywania danych, daro-Cellatron 1310. Podczas sporządzania do- kumentów źródłowych, tabel lub zestawień, uzyskuje się równocześnie taśmę dziurko- waną, która następnie może być wykorzy- stana do przygotowywania danych. (Na przykład przy pomocy elektronicznego mini- komputera daro-Cellatron 8205, elektro- nicznych automatów obrachunkowych daro- Soemtron 385 lub elektronicznych urządzeń do przetwarzania danych). Zapewnia to za- równo centralne jak i zdecentralizowane przygotowanie danych. Nasze projekty są na każde żądanie do Waszej dyspozycji.

Urządzenie do przy- gotowywania danych daro -Cellatron 1310. Dowolne kodowanie taśmy dziurkowanej w systemie 5 do 8 kanałowym. Dziurkarka taśmy 0 - 12 znaków/s. Szybkość wyjścia w działaniu niesynchronizowanym 25 znaków/s, przy funkcjach stałych 50 znaków/s.



Strefa franka francuskiego ukształtowała się w wyniku polityki kolonialnej Francji; jej korzenie sięgają połowy XIX wieku, kiedy szereg prywatnych banków w koloniach francuskich otrzymało prawo emisji, ściśle zresztą kontrolowanej przez władzę metropolii.

NADANIE strefie franka formy instytucjonalnej nastąpiło jednak dopiero na początku drugiej wojny światowej. Dążąc bowiem do mobilizacji wszelkich możliwych środków do prowadzenia wojny i niedopuszczenia do ucieczki kapitałów, do spekulacji itp. rząd francuski wydał w dniu 9 września 1939 r. dekret — ustawę ustanawiającą jednolity pod względem walutowym i celnym obszar, obejmujący Francję oraz wszystkie jej posiadłości kolonialne i kraje pozostające pod jej protektorem lub mandat. Dekret wprowadzał kontrolę dewizową, centralizację wszelkich rezerw walutowych, kontrolę handlu zagranicznego oraz jednolite ustawodawstwo celne.

Mimo że dekret ustanawiał strefę walutową, określenie „strefa franka” nie zostało użyte. Dokumentem oficjalnym, w którym określenie tego użyto po raz pierwszy, był dekret z 26.XII.1945 r. o dewaluacji franka i utworzeniu franków kolonialnych. Jego drugi rozdział został zatytułowany: „Utworzenie strefy franka”. Odtąd określenie to jest używane w urzędowych dokumentach.

Dla kierowania polityką pieniężną i kredytową strefy został utworzony w 1951 r. „Komitet Walutowy Strefy Franka”. Funkcje przewodniczącego pełnił w nim z urzędu gubernator Banku Francji. Z chwilą wyzwolenia krajów afrykańskich zadania Komitetu przejęła w 1960 r. utworzona na jego miejsce Naczelna Rada Kredytu. Przewodniczy jej francuski minister finansów, a jego zastępcą jest gubernator Banku Francji. Członkami Rady są przedstawiciele francuskich organizacji kredytowych oraz przedstawiciele państw członkowskich strefy. Skład Rady i jej kierownictwa sprawia, że polityką pieniężno-kredytową kierują władze francuskie.

Franki kolonialne (CFA) były emitowane przez utworzone po drugiej wojnie światowej następujące instytucje emisyjne, ściśle powiązane z francuskim systemem walutowym:

— Banque Centrale des Etats de l'Afrique Equatoriale et du Cameroun — dla terenów obejmujących kraje wchodzące w skład ówczesnej Francuskiej Afryki Równikowej,

— Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest — dla krajów wchodzących w skład ówczesnej Francuskiej Afryki Zachodniej,

— Institut d'Emission Malgache — dla Madagaskaru.

System emisyjny francuskiej Afryki Czarnej i Madagaskaru pozostał bez zmian po uzyskaniu przez te kraje kolonialne suwerenności politycznej. Natomiast związki Algierii, Maroka i Tunezji ze strefą zostały rozwiązane. Ponadto zmieniona została nazwa franka: na miejsce „franc des Colonies Françaises d'Afrique” został wprowadzony „franc de la Communauté Financière Africaine”. Tym samym został zachowany i jest w potocznym użyciu dawny skrót: franc CFA.

Zarówno franki CFA, jak i frank malgaski (zmiana nazwy nastąpiła w 1963 r.) mają jednaki kurs. Wynosi on 0,02 franka francuskiego. Nie uległ on zmianie od chwili powstania strefy — zgodnie z jedną z podstawowych zasad jej funkcjonowania.

W zarządkach wszystkich trzech banków emisyjnych zasiadają, obok przedstawicieli poszczególnych krajów afrykańskich, przedstawiciele Francji. Przy rozstrzyganiu wszelkich spraw mają oni jednakowe prawo głosu z przedstawicielami tych państw. Ich obecność w zarządkach banków i posiadane uprawnienia są uzasadnione gwarancją, jakiej Francja udziela frankom CFA. Uczestnictwo we władzach banków ułatwia oczywiście przedstawicielom Francji wpływanie na kierunki rozwoju młodych państw afrykańskich zgodnie z interesami francuskimi. Mimo że udział przedstawicieli obcego kraju we władzach instytucji emisyjnych jest poważnym ograniczeniem suwerenności państwowej, przyczynia się on niewątpliwie do hamowania procesów inflacyjnych i utrzymania stałości waluty.

UNIA CELNA

Wraz z ustanowieniem strefy była wprowadzona w 1939 r. wspólnota celna na całym obszarze podległym

Francji. Stanowiła ona jej uzupełnienie, stwarzając dogodne warunki dla pełnej integracji gospodarczej.

W czasie wojny wspólnota celna została rozwiązana. Odcieło częściowo od metropolii francuskie terytoria zamorskie uzyskały pewną samodzielność w dziedzinie celnej, w wyniku czego poszczególne kraje ustanowiły odrębne taryfy celne i wprowadziły własną reglamentację celną.

Pragnąc uporządkować ustawodawstwo celne i przywrócić choćby w części przedwojenny charakter jednolitej celnej — rząd francuski wydał w 1951 r. dekret wprowadzający zasadę bezwarunkowego wzajemnego uprzywilejowania między krajami należącymi do strefy franka. Dekret utrzymywał, co prawda, w mocy taryfy celne wprowadzone w czasie wojny przez poszczególne kraje kolonialne, ale ujednolicił przepisy celne. W stosunku do krajów trzecich obowiązywały zatem przewidziane w taryfach stawki celne. W ten sposób została przywrócona wspólnota celna, aczkolwiek już w nieco odmiennej formie.

Po wyzwoleniu krajów afrykańskich wspólnota celna uległa dalszemu rozluźnieniu, ale uprzywilejowana wymiana handlowa między członkami strefy została zachowana.

Późniejsze zmiany w ustawodawstwie celnym krajów francuskiej Afryki Czarnej i Madagaskaru wynikają przede wszystkim z ich przystąpienia w 1963 r. do sto-



warzyszenia z Europejską Wspólnotą Gospodarczą. Nałożyło ono bowiem na te kraje obowiązek stopniowego zrównania w traktowaniu celnym wszystkich członków EWG.

Dodatkowym czynnikiem wpływającym na nowe ukształtowanie się stosunków celnych między niepodległymi krajami afrykańskimi a Francją są utworzone unie celne obejmujące: pierwszą — kraje wchodzące w skład byłej francuskiej Afryki Równikowej, a druga — kraje należące do byłej francuskiej Afryki Zachodniej. Unie te mają na celu, wraz ze wspólnymi instytucjami emisyjnymi, pogłębienie regionalnej integracji gospodarczej. Na obszarze bowiem każdej z nich ma miejsce swobodna cyrkulacja towarów, kapitałów oraz ludzi.

PREFERENCYJNE CENY

Jedną z najbardziej charakterystycznych cech strefy franka jest zanikający stopniowo preferencyjny system cen. Polega on na wzajemnym stosowaniu przy wymianie handlowej między Francją, a krajami należącymi do strefy, cen wyższych od cen rynku światowego.

Dla krajów afrykańskich system ten ma duże znaczenie, mimo że nie zapobiega niekorzystnemu kształtowaniu się terms of trade. Jego funkcjonowanie oparte jest na sieci kas stabilizacyjnych działających na terenie krajów członkowskich strefy, które wypłacają subsydia producentom rolnym dla częściowego wyrównywania strat wynikających z ostrych spadków cen artykułów żywnościowych i surowców pochodzenia rolniczego. Jest to niezmiernie istotne dla krajów, których eksport oparty jest na paru zaledwie tego typu artykułach i stanowi podstawowe źródło wpływów zewnętrznych.

Uzupełniającym elementem preferencyjnego cen jest mechanizm porozumień z importatorami francuskimi, gwarantujących producentom odbiór ich produkcji po opłacalnych cenach. Dzięki temu systemowi producenci krajów afrykańskich otrzymują za swoje

produkty ceny wyższe od cen światowych o kilkanaście, a niekiedy i o parędziesiąt procent. Był on z drugiej strony przyczyną, że konsumenci francuski płacili za te towary ceny wyższe od konsumentów w innych krajach europejskich.

Największe korzyści czerpią z tego systemu koloniści francuscy, gdyż przeważnie tylko ich gospodarstwa produkują na eksport. Drobne bowiem gospodarstwa krajowców pokrywają zaledwie własne potrzeby, a jeśli nawet posiadają nadwyżki, skrupuła je pośrednicy, wyszukując do ostatek granic produkcji.

Z kolei importerzy w krajach należących do strefy płacili ceny wyższe od światowych za artykuły żywnościowe i przemysłowe sprowadzane z Francji. Procentowo jednak przekraczały one o wiele więcej ceny światowe tych artykułów, aniżeli ceny artykułów eksportowanych. Stąd, bardzo niekorzystne, wspomniane wyżej, kształtowanie się terms of trade. Przy tym wysokie ceny importowanych artykułów powszechnego użycia przyczyniały się do obniżenia i bez tego bardzo niskiego poziomu życia tubylczej ludności.

Stan ten uległ częściowej poprawie po wyzwoleniu i w związku ze stowarzyszeniem się z EWG, co powodowało stopniową likwidację wszelkich preferencji. Niemniej ceny importowanych artykułów przemysłowych pozostały nadal stosunkowo wysokie. Dotyczy to szczególnie cen dóbr inwestycyjnych.

POMOC GOSPODARCZA

Elementem uzupełniającym funkcjonowanie strefy franka jest pomoc udzielana przez Francję krajom członkowskim. Pomoc ta jest udzielana ze środków budżetu francuskiego i jest przeznaczona na pokrywanie deficytów budżetowych tych krajów oraz ujemnych sald ich bilansów handlowych. Poważną część tej pomocy jest wykorzystywana na finansowanie robót budowy infrastruktury, niezbędnej dla eksploatacji olbrzymich zasobów mineralnych, głównie przez prywatne towarzystwa akcyjne.

Pomoc francuska posiada istotne znaczenie dla gospodarki krajów członkowskich strefy, gdyż nie tylko przyczynia się do rozwoju, lecz kompensuje ponadto w pewnej mierze odpływ kapitałów do Francji z tytułu zysków, oszczędności lokowanych w bankach francuskich itp. transferów.

ZASADY FUNKCJONOWANIA

Podstawowe zasady na których oparte jest funkcjonowanie strefy franka zostały ustalone na podstawie art. 78 konstytucji Wspólnoty Francuskiej utworzonej w 1958 r. i obejmujące wszystkie dawne posiadłości kolonialne Francji (poza Gwineę). W tym artykule zostały określone dziedziny podlegające kompetencji Wspólnoty, a ściślej jej prezydenta, będącego jednocześnie prezydentem Francji. Wśród tych dziedzin znajdowały się m.in. polityka pieniężna, gospodarcza i finansowa.

Zasady te, poza zmiłanami wynikającymi z uzyskania przez kraje członkowskie strefy pełnej suwerenności państwowej, obowiązują do chwili obecnej. Bezpośrednio bowiem po jej uzyskaniu kraje francuskiej Afryki zachodniej i środkowej oraz Madagaskar zawarły z Francją szereg umów o współpracy m. in. również umowy o pozostaniu w strefie franka. Z obo-

wiązujących w okresie kolonialnym zasad usunięto te, które ograniczały prawo krajów zależnych do samodzielnego zawierania umów handlowych i płatniczych. Pozostałe zasady obowiązują nadal państwa członkowskie strefy.

Zasady te są następujące:

- stały stosunek kursów między walutami krajów należących do strefy, tj. między frankiem francuskim a frankami CFA i frankiem malgaskim,
- nieograniczony swobodny transfer pieniądza między krajami należącymi do strefy,
- wspólne wykorzystywanie wpływów dewiz i złota, gromadzonych centralnie w Paryżu,
- jednolita reglamentacja dewizowa.
- nieograniczona wymiennalność franków CFA i franka malgaskiego na franki francuski.

Rachunek operacyjny jest otwierany w skarbie francuskim na podstawie umowy między nim a poszczególnym afrykańskim bankiem emisyjnym. W umowie afrykańskie banki emisyjne zobowiązują się do deponowania na rachunku operacyjnym równowartości we frankach francuskich wszystkich swoich wpływów dewizowych, pochodzących z eksportu lub otrzymywanych kapitałów spoza strefy franka. Obowiązuje przy tym warunek, że uzyskiwane dewizy powinny być wymieniane na franki francuskie na paryskim rynku walutowym. Banki emisyjne mogą dowolnie dysponować deponowanymi sumami w celu pokrywania wszelkich zobowiązań zarówno we frankach, jak i w dewizach, które również powinny nabywać na tymże paryskim rynku. Jeżeli płatności przekraczają stan posiadanych środków, banki emisyjne mogą nawet wyjątkowo zadłużać się na rachunku operacyjnym. W zasadzie bez ograniczenia. Nad tym, ażeby to zadłużenie nie przybrało niepożądanych rozmiarów, czuwają przedstawiciele francuskiego aparatu pieniężno-kredytowego, uczestniczący w zarządkach afrykańskich banków emisyjnych.

WPLYWY BYŁEJ METROPOLII

Rachunek operacyjny jest misternym mechanizmem, który pozwala Francji bezpośrednio wpływać na kierunki rozwoju gospodarczego krajów dawniej zależnych. Z jednej bowiem strony udział przedstawicieli francuskich w zarządkach banków emisyjnych jest uzasadniony gwarancją, jakiej Francja udziela walucie emitowanej przez te banki. Z drugiej strony ten udział pozwala wpływać na politykę emisyjną i kredytową banków emisyjnych w duchu odpowiadającym interesom Francji. Uzupełnieniem tego mechanizmu są pozostałe zasady funkcjonowania strefy.

Najistotniejszą z nich z punktu widzenia interesów francuskich jest zasada swobodnego transferu pieniędzy między krajami należącymi do strefy. Pozwala ona bowiem na przekazywanie do Francji wszelkich dochodów uzyskiwanych na terenie krajów afrykańskich przez wszelkie francuskie jednostki gospodarcze. Dzięki niej płyną bezustannie do byłej metropolii wielkie zyski od kapitałów zainwestowanych w tych krajach. Pozostała część zysków jest reinwestowana na miejscu i przyczynia się do powiększania stanu posiadania obcego kapitału.

Również i miejscowa burżuazja korzysta z tej zasady, ażeby lokować swoje oszczędności w bankach francuskich lub w rozmaitych francuskich papierach wartościowych. Zasada ta przyczynia się w poważnej mierze do osłabienia akumulacji wewnętrznej, opóźniając tym samym unieależnianie się w dziedzinie gospodarczej od obcych wpływów.

Przywódcy młodych państw zdają sobie sprawę z ujemnych aspektów należenia do strefy franka, niemniej sprawa stałości waluty jest dla nich tak istotna, że za cenę jej utrzymania godzą się i na częściowe ograniczenie ich suwerenności państwowej i na ujemne oddziaływanie mechanizmu strefy na ich gospodarkę. Dla nieokrzepłych jeszcze gospodarczo państw, przy słabej akumulacji wewnętrznej stałość waluty jest czynnikiem niezmiernie istotnym. Sprzyja ona bowiem zarówno planowemu rozwojowi, jak i przyciąganiu zagranicznych inwestycji produkcyjnych z Francji oraz z innych krajów kapitalistycznych.

Z przedstawionego w zarysie mechanizmu funkcjonowania strefy franka wynika, że instytucja ta wykracza daleko poza ramy ściśle walutowe. Obejmuje ona całokształt życia gospodarczego suwerennych francuskojęzycznych państw Afryki Czarnej i Madagaskaru a tym samym ułatwia byłej metropolii zachowanie wpływu na kierunki rozwoju gospodarczego tych państw.

ZE ŚWIATA

ZMIANY W ŚWIATOWYM HANDLU ARTYKUŁAMI ROLNICZYM

Długookresowe porównania wykazują, jak bardzo poważne zmiany nastąpiły w międzynarodowych obrotach artykułami rolnymi. Przede wszystkim nastąpił spadek udziału obrotów artykułami rolnymi w handlu światowym ogółem; w latach międzywojennych stanowiły one ok. 50 proc. obrotów światowych, w r. 1955 ok. 32 proc., w r. 1965 ok. 25 proc. a w r. 1970 ok. 20 proc. Bowiem w krajach rozwiniętych (najważniejszych importersach artykułów rolnych) wzrost popytu na artykuły rolne jest stosunkowo niski wobec szybkiej rosnącej popytu na artykuły przemysłowe, a ponadto artykuły przemysłowe wyparty nie-

które artykuły rolne (np. włókna syntetyczne zastępują włókna naturalne).

Charakterystyczny jest też stosunkowo szybki wzrost obrotów artykułami rolnymi w krajach rozwiniętych, a to skutkiem zastępowania produktów sprowadzanych z krajów rozwijających się produktami krajów rozwiniętych. Spowodowało to spadek udziału krajów rozwijających się w światowych obrotach artykułami rolnymi z 45 proc. w r. 1955 do ok. 30 proc. w 1970 r. Równocześnie bowiem na rynku światowym dokonywały się zmiany w strukturze towarów: w okresie drugiej wojny światowej — eksport artykułów rolnych — wojny surowców i pochodzenia rolniczego, a tendencja ta przyniosła korzyści przede wszystkim krajom rozwiniętym, które dostosowały swą produkcję do zmian popytu na rynku światowym. Natomiast kraje rozwijające się nie dokonały takiej korekty i dlatego nie osiągnęły korzyści ze wzrostu światowych obrotów.

Szczególnie szybko dostosował się do zmieniającej się sytuacji na rynkach światowych eksport USA: w latach międzywojennych znacznie wzrósł eksport surowców pochodzenia rolniczego, w okresie drugiej wojny światowej — eksport żywności, zaś w latach powojennych eksport pasz (jeszcze w okresie 1960—65 ok. 20 proc. eksportu rolnego Stanów Zjednoczonych stanowiły pasze, a w 1970 r. prawie 40 proc.). (S)

PRODUKCJA ROPY NAFTOWEJ

Wydobyte ropy naftowej w świecie kapitalistycznym w pierwszej połowie 1972 roku w porównaniu z odpowiednim okresem roku poprzedniego wzrosło tylko o 2,2 proc. W Stanach Zjednoczonych wydobyte nawet nieco spadło, podczas gdy zapotrzebowanie wzrosło o 5 proc., w związku z czym zwiększył się import do tego kraju. W Wenezueli (trzeci producent po USA i ZSRR) wydobyte ropy w 1971 roku zmniejszyło się o 4,8 proc., a w pierwszym półroczu 1972 — o dalszych 15 proc. w porównaniu z odpowiednim okresem ubiegłego roku. Natomiast w krajach Bliskiego i Środkowego Wschodu wydobyte ropy wzrosło ogółem o 1,5 proc., przewyższając po raz pierwszy produkcję tego surowca na całej półkuli zachodniej. Wzrost produkcji ropy w tym regionie zawiąduje się prawie wyłącznie do Arabii Saudyjskiej, jako że Kuwejt nieznacznie zwiększył swoje wydobywanie, a w Iraku wydobyte spadło o 13,8 proc. (MP)

EKSPORT WĘGLA Z USA

Eksport węgla ze Stanów Zjednoczonych (człowy producent światowy) w

roku ubiegłym uległ zmniejszeniu w porównaniu z rokiem poprzednim. W 1971 roku USA wyeksportowały ogółem 51,4 mln ton węgla, w tym węgla koksuport 37,1 mln ton, a w roku 1970 eksport wyniósł 61,3 mln ton węgla, w tym 49,2 mln ton koksuportu, (MP)

IZRAEL PRODUCENTEM BRONI

Wartość produkcji przemysłu wojennego Izraela dochodzi już do 430 mln dol. rocznie. W najbliższych latach nie przewiduje się zmniejszenia wydatków wojennych. (MP)

RUMUŃSKO-EGIPSKA WSPÓŁPRACA GOSPODARCZA

Wymiana handlowa między Rumunią a Egiptem na przestrzeni ostatniego dziesięciolecia lat znacznie się powiększyła. Jednocześnie ze wzrostem wymiany handlowej rozwijała się współpraca na polu przemysłowym. Przy pomocy rumuńskich specjalistów jeszcze w roku bie-

żącym będzie zakończona budowa fabryki sody, buduje się zakład przerobu fosforu. Poszerza się także współpraca w innych gałęziach przemysłu, jak produkcja maszyn, górnictwo, przerób ropy naftowej, produkcja materiałów budowlanych. (MP)

POLUDNIOWA KOREA EKSPORTEREM STĄTKÓW

Przy pomocy technicznej i finansowej krajów zachodnioeuropejskich Korea Południowa zgodnie ze swoim 5-letnim planem gospodarczym (1972—1976) przystąpiła do szerokiej rozbudowy przemysłu okrętowego. Przewiduje się, iż w 1976 roku wpływy z eksportu statków w 1976 roku osiągną poziom 200 mln dol., a zdolność produkcyjna stoczni południokoreańskich z obecnych 180 tys ton podniesie się do 1,5 mln ton rocznie. Jak podaje „Financial Times” jest to koreańskie wyzwanie pod adresem japońskiego budownictwa okrętowego. (MP)

DNI TECHNIKI BAYERA

POD PROTEKTORATEM, NOT firma Bayer AG, Leverkusen, organizuje w dniach 2-4 października br. w Warszawie, w Pałacu Kultury i Nauki Dni Techniki Bayera, które dadzą okazję naszym specjalistom z najróżniejszych gałęzi przemysłu i naukowcom do poznania niektórych aktualnych problemów technicznych. Duża liczba referatów technicznych i filmów oraz specjalna wystawa mogą być źródłem licznych informacji i inspiracji nie tylko dla użytkowników produktów firmy Bayer.

REFERATY wygłaszane w ramach 5 dni specjalistycznych obejmą następujące gałęzie przemysłu:

— skóra, gumy, tworzywa sztuczne (w ujęciu ogólnym);
— polietylen, przemysł elektryczny (tworzywa sztuczne), przemysł włókienniczy (barwniki i środki pomocnicze dla włókiennictwa), kauczuk;
— przemysł budowlany, samochodowy i maszynowy, pigmenty i lakiery;
— przemysł chemiczny (tworzywa sztuczne, polietylen, lakiery).
Zwiedzając WYSTAWĘ obejrzą m. in. nowoczesne meble, wykonane całkowicie z chemicznych materiałów konstrukcyjnych firmy Bayer oraz inne wyroby z tworzyw sztucznych, kauczuku, pianek poliuretanowych, pigmentów, lakierów i barwników.

ZA GRANICĄ PISZĄ

◆ W najnowszym numerze popularnego tygodnika bułgarskiego ANTENY ukazał się obszerny, bogato ilustrowany zdjęciami i rysunkami satyrycznymi artykuł pt. „Willi z widokiem na morze”. Dwaj wysłannicy tego pisma odwiedzili wybrzeże czarnomorskie w rejonie Warny, aby na miejscu przekonać się, jak to jest naprawdę z willami, które rzekomo mają służyć celom wypoczynkowym, lub jako mieszkania właścicieli (taki bowiem motyw jest najczęściej wysuwany w podaniach o zrewolucji na budowie) — a jakim celom rzeczywiście służą:

Otóż takich „willi” namnożyło się tam w ostatnich latach bez liku. Rzeczywiście, część z nich właściciele zamieszkują na stałe. Lecz są też mieszkania w Warny, Sofii czy innych miast, których to „willi” wybudowali tylko z myślą o uzyskiwaniu dochodów z wynajmu pokoi czy łóżek w sezonie.

ŻYCIE GOSPODARCZE 14

Nr 39 (1097) — 24.IX.1972

Autorzy podkreślają, że nikt nie sprzedawał się budowniczym domków indywidualnych, nawet o charakterze wypoczynkowym i wynajmowali jednego czy dwóch dobrze wyposażonych pomieszczeń. Państwo popiera tego rodzaju inicjatywę. Co innego jednak jeśli okazuje się, że „domek”, który według planu miał posiadać dwa-trzy pokoje, ma ich sześć lub więcej i że właściciel zamiast kilku osób potrafi „upchać” kilkanaście, wykorzystując dosłownie każdy kąt. Nie trzeba dodawać, że warunki sanitarno-higieniczne pozostawiają często wiele do życzenia. Podane nawet karykaturalny wprost przykład, kiedy to właściciel pozwala na korzystanie z łazienki tylko raz dziennie bo „kto będzie płacił za nadmierne zużycie wody?”.

W niektórych willach mieszkała eudodzieje, godząc się z koniecznością na oferowane im warunki, gdyż w hotelach nie zawsze jest miejsce. Ale nie to jest najważniejsze. Głównie, iż przedsiębiorstwa tłumaczą się brakiem innych możliwości zorganizowania swoim pracownikom wypoczynku nad morzem. Autorzy twierdzą, iż widocznie ci, którzy podpisują umowy z właścicielami ogólnie nie interesują się warunkami, w jakich przyjdzie spędzić urlop pracowników ich przedsiębiorstw.

Jak wynika z artykułu, zdarzają się też wypadki, że właściciele willi przyznają czasowiczość bez skierowań od

biur turystycznych, aby nie płacić większych podatków. Gdy zaś zjawia się kontrola, to zazwyczaj odpowiadają: „No, coż, goście przejechali dopiero dziś rano, nie zdążyli więc jeszcze załatwić formalności w biurze turystycznym”. Według obliczeń wartościowego oddziału „Balkantourist”, który jest tego samego zdania co redaktorzy ANTENY, w kwaterek prywatnych powinno znajdować się zamieszkać najwyżej około 1500 osób. Tyle bowiem łóżek mogą one pomieścić przy zachowaniu chociażby minimum wygody oraz warunków sanitarno-higienicznych. Tymczasem okazuje się, że w tym roku w rejonie zarębowano 3 800 łóżek w takich kwaterek.

Jeśli władze turystyczne sprzeciwiają się zakwaterowaniu większej liczby osób w pomieszczeniu wynajętym przez jakiś zakład pracy, to często spotykają się z odpowiedzią przedstawicieli takiego zakładu. A cóż to być obcochodzi? My załatwiamy wypocznik dla naszych ludzi, my będziemy płacić. Czy za rok będzie to samo? — zagryzają w zakończeniu autorzy.

◆ **PROBLEMS ECONOMIQUES** (nr 1285) przedrukowują fragmenty sprawozdania miesięcznego instytucji emisyjnej NRF na temat posunięć zapobiegających nadmiernej napływowi funduszy dolarowych z zagranicy w wyniku decyzji brytyjskiej, wprowadzającej falowanie funta szterlinga, co odbiło się na dolarze, zwiększając jego podaż. Czytamy m. in.:

Zawieszenie wymiennalności dolara zmniejszyło doń zaufanie, choć dla wielu krajów oznaczało to jedynie usankcjonowanie stanu już istniejącego. Sytuacja taka, która naprawdę zmieniła może dopiero reforma międzynarodowego systemu walutowego, uwidaczniając wagę zakłócenia przez władze walutowe stanowej woli obrony obcych stóp wymiennych, drogą właściwego postępowania.

NRF nie mogła dopuścić do dalszego trwania napływu krótkoterminowych kapitałów zagranicznych z dwóch głównych powodów. Po pierwsze, napływ tego rodzaju wywoływał w gospodarce i w systemie bankowym nadmiar środków płynnych; Bundesbank może czynić próby wywołania takiego napływu dopiero po samym fakcie. Po wtóre, swobodny dostęp do NRF tych kapitałów oznacza wzmożenie ruchów dewiz z jednego kraju do drugiego, a co za tym idzie, pogłębienie się deficytów innych państw. Środki, jakie NRF wybrała dla uchronienia się przed wszelkim nowym napływem, wniosły o zmniejszenie marki nie- niemieckiej. Bilans operacji bieżących NRF (a ściślej — saldo pozycji transakcji bieżących NRF) a ściślej — saldo nowych transakcji bieżących bilansu płatniczego) znajduje się obecnie w stanie równowagi. Bez zakończonych obecnie zniżek cen importowych, które wynikały z rewaluacji, bilans ten zmieniłby się nawet dość znaczącym deficytem.

Po rewaluacji w latach 1969—1971 znaczna zwyżka cen i wewnętrznych kosztów sprawiła, że NRF przestała być tanim krajem. Na odwrót: jeśli władza za-

podstawie porównania parytetu siły nabywczej w NRF i w innych krajach przemysłowych w oparciu o obliczenia Federalnego Urzędu Statystycznego, to okazało się faktem niezaprzeczalnym, że wiosną 1972 r. konsument w większości krajów europejskich mógł zakupić za ekwiwalent 1 DM więcej dóbr i usług, aniżeli mieszkaniec NRF. W stosunku do Stanów Zjednoczonych siła nabywcza konsumenta NRF jest minimalnie tylko wyższa. Sprawy wyglądały zupełnie inaczej np. w 1969 r., a również wiosną 1971 przed wprowadzeniem swobodnego falowania marki niemieckiej.

Z badań dotyczących siły nabywczej DM w stosunku do walut innych rozwiniętych krajów wynika, że ta pierwsza wzrosła między wrześniem 1969 a kwietniem 1972 przeciętnie o 14—20 proc. (stosownie do przyjętej metody wyważania). Dzięki tej zmianie poprzednie zażalenie marki niemieckiej znikło. Porównanie to wykazuje w sposób przekonujący, że NRF nie znajduje się obecnie w sytuacji, która by uzasadniała rewaluację, że nie ma obecnie analogii z latami 1969—1971 i że pod tym względem sytuacja w najbliższym czasie nie ulegnie zmianie.

NRF nie mogła również w obecnym stanie rzeczy uciec się ponownie, jak w 1971 r., do jednostronnej liberalizacji kursów wymiany, celem ochrony rynku niemieckiego przed napływem dewiz. Nie można też było brać pod uwagę ogólnego falowania walut krajów EWG w stosunku do dolara, choćby z powodu różnie zachodzących w strukturze bilansów płatniczych poszczególnych krajów członkowskich, gdyż wszystkie te kraje nie posiadały salda dodatniego.

Jedynym właściwym środkiem, jaki mogła zastosować we własnym zakresie NRF dla ochrony swej równowagi zewnętrznej, bez naruszania istniejących układów, było ucieknięcie się do posunięć w ramach ustawy o stosunkach z zagranicą (AWG), posunąć zmierzają-

cych do powstrzymania napływu funduszy z zagranicy. Posunąć te odpowiedne zresztą sytuacji, ponieważ w ostatnich miesiącach rocznie się środków finansowych było wyłącznie wynikiem importu kapitałów, przeciw któremu można wnieść pewne bariery.

W okresie od stycznia do maja 1972 napłynęło do Niemiec, wskutek samych tylko operacji walorami ruchomymi, ok. 6,6 mld DM, z czego 4,3 mld DM pochodziło ze sprzedaży osobom spoza NRF niemieckich papierów wartościowych o stałym dochodzie. Niewątpliwie jednak w okresie znacznego napływu kapitałów (od końca czerwca do początków lipca) znaczna rolę odegrały również kredyty krótkoterminowe, uzyskane przez przedsiębiorstwa niemieckie za granicą, podczas gdy, dzięki obowiązkowi składania depozytów, byłymy dotąd świadkami zmniejszania się zadłużenia.

◆ **EKONOMSKA POLITIKA** (nr 1058) przynosi artykuł pt.: „Brak środków płynnych w połączeniu z inflacją” — Mirka Ujednicy i Ljubioy Zduniję będący wybitnymi obszerniejszymi pracami autorów. Artykuł charakteryzuje nowe zjawisko, usiłując ustalić jego przyczyny, których dopatruje się w skombinowanym oddziaływaniu 1) zakłóceń w sferze podziału dochodu, popytu i konsumpcji oraz 2) stosunku ilości pieniądza do produkcji. Poniżej streszczenie artykułu:

Zakład Planowania Republiki Chwytając przeprowadza badania nad przyczynami chwilowej stosunków gospodarczych i inflacji w okresie 1955—1971 w

ZAPLECZE MOTORYZACYJNE

Od kilku lat w radzieckim przemyśle motoryzacyjnym dokonuje się prawdziwa rewolucja techniczna. Zwiększone środki inwestycyjne umożliwiły znaczny wzrost produkcji, która w końcu obecnego pięcioletnia będzie kilkakrotnie większa w porównaniu do 1970 r. W najbliższych latach na drogach Związku Radzieckiego pojawi się więc kilka milionów nowych pojazdów mechanicznych.

SZYBKI rozwój przemysłu motoryzacyjnego, szczególnie produkcji samochodów osobowych przebiega z wielką siłą, co pociąga za sobą konieczność rozwiązania szeregu problemów związanych z zapleczem technicznym. Rozmiany produkcji samochodów ciężarowych i osobowych w ZSRR przedstawia poniższe zestawienie:

	1965 r.	1970 r.	1975 r.
	plan		
	w tysiącach sztuk		
Samochody ciężarowe	380	525	840
Samochody osobowe	201	344	1260

Tak wysokie tempo rozwoju produkcji stawia na czołowym miejscu problem zorganizowania prawidłowej i sprawnej działalności obsługi technicznej. Dotychczasowy stan i występujące jeszcze zaniedbania na tym odcinku powodują obniżanie wskaźnika gotowości technicznej. Przy istniejącym deficycie środków transportowych straty z tego tytułu są bardzo poważne.

W związku z założonym w planie rozwoju gospodarki radzieckiej do 1975 r. poważnym wzrostem produkcji samochodów, szczególnie samochodów osobowych dla potrzeb indywidualnych użytkowników, podejmuje się wiele przedsięwzięć zmierzających do poprawy sytuacji w zakresie obsługi technicznej pojazdów. Do 1976 r. ma być wybudowane i przekazane do eksploatacji w całym kraju 500 nowych stacji obsługi, które dysponować będą prawie 9 tysiącami stanowisk obsługiwo-naprawczych. Spowoduje to kilkakrotnie zwiększenie usług dla ludności w tym zakresie. Liczba pracowników zatrudnionych przy obsłudze technicznej samochodów osobowych wzrosło z 14 do 80 tys. osób.

Pomimo tak poważnej rozbudowy sieci stacji obsługi, pod koniec bieżącego pięcioletnia zaspołki się w usługach naprawczych około 70 proc. potrzeb ludności. Obecnie 360 istniejących stacji obsługuje znacznie mniejszy procent zgłoszeń.

Radikalne zwiększenie rozmiarów usług nastąpi szczególnie przez rozbudowę istniejącego zaplecza moto-

ryzacji oraz w drodze znacznej poprawy techniki i organizacji pracy. Przewiduje się zastosowanie przy budowie stacji nowych typowych projektów, w których przewidziane będą nowoczesne rozwiązania konstrukcyjno-techniczne, eliminujące braki w dotychczas budowanych stacjach. W nowych stacjach obsługi uwzględniono oprócz pomieszczenia naprawczego, również pomieszczenia do sprzedaży części zamiennych. Przygotowane zostały projekty stacji obsługi na 6, 15 i 25 stanowisk. W opracowaniu są projekty znacznie większych stacji na 50, 75, 100 i 400 stanowisk naprawczych.

Szczególnie interesującym obiektem będzie stacja obsługi, która będzie się w Moskwie przy skrzyżowaniu autostrady obwodowej z Sieną Warszawską. Składek poddawanych budowy wykonywane z typowych żelbetonowych elementów prefabrykowanych o przeświecie 12 i 15 metrów. Kubatura budynku stacji obsługi wynosi 430 m³. Stacja będzie posiadała 430 stanowisk naprawczych oraz myjnię o przepustowości 600 samochodów osobowych w ciągu 24 godzin. Przewiduje się, że stacja obsługi wyniesie w ciągu zmiany kilkaset samochodów osobowych.

W sąsiednim budynku na dwóch poziomach rozmieszczony zostanie magazyn dla sprzedaży nowych i używanych w komórkach używanych samochodów. Powierzchnię składową przewidziano w rozmiarach pozwalających sprzedawać dziennie około 200 samochodów osobowych.

Przy stacji obsługi zlokalizowano także tor prób, który służyć będzie do badań samochodów przed sprzedażą i po dokonanych w stacji naprawach. W jednym z budynków, na dwóch poziomach rozmieszczone będą pomieszczenia pomocnicze dla kierowców i mechaników oraz salon wystawowy, gdzie będą zlokalizowane wszystkie nowe modele krajowej produkcji samochodów osobowych i motocykli oraz urządzenia do wyposażenia stacji obsługi. Przewidziano również pomieszczenia dla sprzedaży części zamiennych do wszystkich samochodów osobowych produkcji krajowej.

Rozpatruje się także możliwość stworzenia przy stacji — podobnie jak i przy innych dużych stacjach obsługi — wypożyczalni samochodów, z której mogliby korzystać klienci przekazujący swoje samochody do remontu lub naprawy.

Odrębną organizację sprzedaży, obsługi gwarancyjnej oraz napraw posiadać będą samochody osobowe „Ziguli” produkowane przez Wołżańskie Zakłady Samochodowe w Togliatti nad Wołgą. Producent opierając się na wzorach włoskiej firmy „Fiat” zajmować się będzie nie tylko wielkoseryjną produkcją samochodów (3 linie produkcyjne po 220 tysięcy samochodów osobowych każda), ale i sprzedażą gotowych wyrobów oraz obsługą techniczną. W tym celu postanowiono wybudować

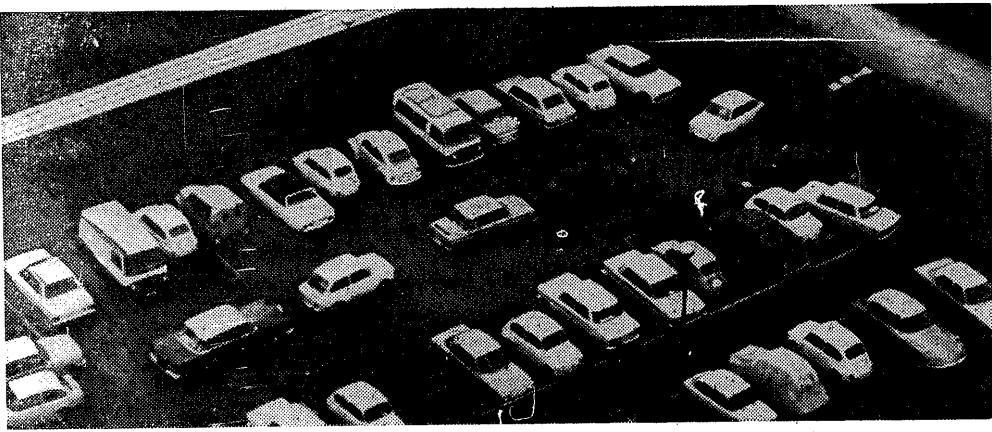
33 specjalistyczne centra sprzedaży, obsługi technicznej i remontów samochodów „Ziguli”. W Kijowie, Togliatti, Alma-Atie i w Wołgogradzie budowę tych obiektów rozpoczęto już w 1971 r. Cała sieć fabrycznych punktów ma być wybudowana w okresie 1972–1973 r. Stacje sprzedaży i obsługi samochodów „Ziguli” będzie posiadała powierzchnię produkcyjną wynoszącą 11 tysięcy m², obliczoną na naprawę około 13 tysięcy samochodów rocznie. Obsługa i remonty samochodów będą wykonywane z gwarancją. Zakłada się, że przeważająca część samochodów „Ziguli” będzie sprzedawana przez emwiane „auto-centra”, dlatego też zaplecza się odpowiednio powierzchnię magazynową oraz przywiązuje dużą wagę do prawidłowej organizacji służby przygotowania przedprzebiegu samochodów. Zaopatrzenie centrów w części zamienne będzie odbywać się bezpośrednio z fabryki przy wykorzystaniu odrodka techniki obliczeniowej, co powinno wyeliminować braki i zdarzające się dotychczas pomyłki.

Transport nowych samochodów w dużej części będzie odbywał się drogą kolejową na specjalnych dwupiętrowych platformach. Na platformie mieści się 17 samochodów „Ziguli”, z tego 7 sztuk na dolnym poziomie i 10 sztuk na górnym. Wagon tego typu są już obecnie w eksploatacji. Pozostała część wytworzonych samochodów „Ziguli” transportowana będzie drogą wodną przez Wołgę i jej dopływy oraz odpowiednimi samochodami drogą lądową.

Dla innych typów samochodów wytwarzanych w Związku Radzieckim, poza „Ziguli”, na przykład dla kilkakrotnie zwiększonej produkcji samochodów „Moskwicz”, wprowadza się również istotne zmiany zmierzające do znacznej rozbudowy i modernizacji zaplecza technicznego motoryzacji.

Szybki rozwój przemysłu samochodowego w Związku Radzieckim powoduje potrzebę radykalnej rozbudowy i unowocześnienia zaplecza technicznego. Nakreślone zadania w tej dziedzinie napotykają jednak określone trudności, przede wszystkim w zakresie wyposażenia stacji obsługi w niezbędne nowoczesne urządzenia obsługowo-naprawcze i diagnostyczne. Prowadzone są prace zmierzające do kompletowania niezbędnych zestawów urządzeń obsługowych i diagnostycznych. Przystępuje się do opracowania nowych konstrukcji urządzeń i uruchamiania ich masowej produkcji. Nawiazanie współpracy dwustronnej i wielostronnej, uzgodnienie specjalizacji produkcji i kooperacji przemysłowej w zakresie wytwarzania urządzeń garażowych między krajami członkami RWPG, pozwoliłoby zwiększyć obroty handlowe oraz rozwiązać szereg problemów, jakie z braku urządzeń obsługowych i diagnostycznych występują w Polsce.

T.L., W.M.



Fot. CAF

Jugosławii. Okres ten, choć krótki, jest bardzo charakterystyczny, gdy chodzi o wahania stopy wzrostu gospodarczego i niestabilność stosunków gospodarczych. W okresie tym dokonano też znacznych wysiłków w kierunku udoskonalenia systemu gospodarczego oraz usunięcia przyczyn niestabilności inflacji. Diagnoza opiera się tutaj na znanych teoriach przyczyn chwilowej gospodarki i inflacji. Poglądy, stosownie do tego, dzieliły się na dopatrujące się przyczyn przede wszystkim w niedopracowaniu systemu gospodarczego, w zbyt napiętym podziale i konsumpcji, a więc w sferze dochodów i ich wykorzystywaniu, czy też w sferze kosztów, bądź też — w stosunku ilości pieniądza do produkcji.

Analiza dotycząca wspomnianego okresu skłania do myśli, że obie te teorie wcale się nie wykluczają, a wręcz przeciwnie — uzupełniają. Badania dotyczące wspomnianego okresu wykazują, że na stopień chwilowej czy na procesy inflacyjne wpływa najistotniej składowanie autonomicznego wzrostu cen z nadmierną jednoczesnością wielkości globalnego popytu.

Pojęcie popytu globalnego obejmujące nie tylko kształtowanie się wzajemnego kredytowania, odpowiednie dane statystyczne wykazują, że między tym pojęciem popytem globalnym a wzrostem produkcji i cen istnieje ścisły związek.

Dane o kształtowaniu się globalnego przychodu i jego elementów, a przede wszystkim cen o cenach wykazują wyraźnie, że działalność gospodarcza w roku 1971 rozwijała się pod silnym procesem inflacyjnym. Przyczyny tego tkwią przede wszystkim w zbyt wysokim poziomie popytu w stosunku do możliwości produkcji materialnej. Wielkość popytu ukształtowała w pierwszym rzędzie polityka kredytowo-walutowa, ale wpływało na to również, i to przede wszystkim, wzajemne udzielanie sobie kredytów bez przeciwnością pieniądza. Owym

wielowym wpływ na kształtowanie globalnego popytu staje się tak znaczny, że paraliżuje oddziaływanie polityki kredytowo-walutowej, tj. polityki regulowania masy pieniężnej, a poprzez to — globalnego popytu.

Jeśli uwzględnimy, że wzrost masy pieniężnej w obrotu o 14 proc. wpłynął na takiż wzrost popytu i że wielostronna kompensacja przyczyniła się do przyspieszenia obrotu środków pieniężnych — to z owych danych, potraktowanych łącznie wynika, że z ogólnego wzrostu popytu w roku 1971 o ok. 28 proc., 40 proc. przypadało na wzajemne udzielanie sobie kredytów i przyspieszenie obrotu.

Łatwo więc zrozumieć, dlaczego w owym roku, podobnie jak w poprzednim, doszło do zakłócenia równowagi między globalnym popytem a produkcją, a w związku z tym — do dalszego wzrostu cen i zjawisk inflacyjnych.

Jak się to odrazilo na stanie środków pieniężnych w gospodarce? Wzrost masy pieniężnej całym rozprzestrzenił się w okresie był powolniejszy od nominalnego wzrostu produktu społecznego, ale z reguły szybszy od realnego wzrostu produktu. W porównaniu z rokiem 1961, wzrost produktu społecznego wyniósł 223 proc., a masy pieniężnej — tylko 83 proc., przy jednoczesnym wzroście realnego produktu społecznego o 33 proc. Wszystko to wskazuje w sposób oczywisty, że popyt był znacznie większy od takiego, który odpowiadałby miarę pieniądza. Stąd też dalszy znaczny wzrost cen w ciągu 3 ostatnich lat.

Problem środków pieniężnych jesto bardziej się komplikuje, gdy rozpatruje się wg podstawowych sektorów (gospodarczego, pozagospodarczego, ludnościowego). Krótko mówiąc, nadmierna ilość środków pieniężnych w sensie nadmiernego popytu wywołuje wzrost cen, a jednocześnie zwiększenie odpływu re-

zywistego pieniądza do rąk ludności, podczas gdy pieniądź w przedsiębiorstwach utrzymuje się bez zmian na poziomie roku 1965. Taki podział pieniądza jest wynikiem szybszego wzrostu dochodów osobistych od wzrostu produktu społecznego, a i sam produkt społeczny zwiększał się szybciej, niż na to pozwalała dana ilość środków pieniężnych. Chodzi o to, że wypłata dochodów osobistych następuje z reguły środkami pieniężnymi, podczas gdy w innych dziedzinach konsumpcji stosuje się również formę wzajemnego kredytowania. Wskutek tego gospodarka dochodzi do stanu zupełnego braku płynności pieniężnej, bo powstaje nadmierny wolumen wymagający. Stan taki, występujący obecnie, powoduje i przyspiesza dalsze wzmaganie wzajemnego kredytowania, a w ten sposób koło: popyt—produkcja—ceny otwiera się na wyższym poziomie, w zależności, rzecz prosta, i od nowych szatastycznych określonej ilości emitowanego pieniądza w obrotu.

Trzeba stwierdzić, że cała ta polityka kredytowo-pieniężna rozwijała się w pewnym stopniu w sposób tyfłowy. Tak więc, ostatnimi laty słyszano już twierdzenia, że globalny stosunek popytu i podaży można regulować w ramach systemu gospodarczego i innymi sposobami. Problem braku środków pieniężnych w gospodarce próbowano i próbuje się rozwiązać przy pomocy clearingów, poza tym — poszukiwaniemi w sektorze konsumpcji społecznej i inwestycji, miast porzucić wania problemu kształtowania globalnego popytu w sposób kompleksowy i z góry przemysłowy.

PRZYSZĘŁ do nas boom”, słoneczne perspektywy na najbliższe 18 miesięcy. „Ameryka na czeluściach boomu” — oto pod takim nagłówkiem ukazywały się ostatnio w amerykańskich i zachodnioeuropejskich czasopiśmie „Fortune”, „The Economist”, „Le Monde” i in.) artykuły oceniające tegoroczną koniunkturę krajów kapitalistycznych. Oceniające — jak widać — nader optymistycznie. Ale czy optymizm to w pełni uzasadniony?

Trzeba przede wszystkim podkreślić, że notowane w większości krajów kapitalistycznych obecne ożywienie gospodarki jest po prostu kolejną fazą cyklu koniunkturalnego po okresie osłabienia dynamiki w latach 1970–71. A tamta recesja nastąpiła po ożywieniu w latach 1968–69, przed którym notowaliśmy poprzednie osłabienie koniunktury w latach 1966–67 — cykliczność jest tu więc wyraźna.

O „sezonowości” obecnego ożywienia mówi się zresztą wyraźnie i na Zachodzie (vide drugi z w. w. tytułów, zakładający boom właśnie do końca przyszłego roku). I w ostatnim sprawozdaniu Bundesbanku sącej stwierdzono, że teraz o „koniec paury wzrostu”.

Warto też dodać, iż obecne ożywienie następuje po recesji szczególnie dotkliwej, bo wyrażającej się nie tylko w zahamowaniu inwestycji i tempa wzrostu produkcji, ale też w niestowarzyszeniu po wojnie jednoczesnym występowaniu znacznego bezrobocia i dużej inflacji (por. L. Clamaga — „Koniunktura w latach 1970–71” Z.G. z 20.II. br.). Przy czym to wszystko zbiegło się z kryzysem systemu walutowego świata kapitalistycznego, wciąż jeszcze nielatwym do przezwyciężenia (por. nasze tematyczne rubryki „Na tylnych płaszczyznach”). A w tej sytuacji ponowne ożywienie wzrostu może być stosunkowo silnie odczuwane.

Co jednak najistotniejsze — ożywienie ożywieniu dalece nierówne. Mimo bowiem „umiędznarodowienia” gospodarki krajów kapitalistycznych w wyniku coraz ściślejszych więzi kapitałowych i porozumień międzynarodowych — zjawiska koniunkturalne w poszczególnych krajach kształtują się dość różnie. I dają to dalece niejednorodny obraz sytuacji.

SZCZEGÓLNE ważną jest pozycja STANÓW ZJEDNOCZONYCH, które ostatnią recesję odczuły stosunkowo silnie (doszło tam nie tylko do zwolnienia tempa wzrostu, ale w r. 1970 nawet do bezwzględnie spadku produktu narodowego, zaś w r. 1971 wzrost wyniósł tylko ok. 3 proc.). Natomiast w I półroczu br. na skutek stymulującej polityki pieniężnej (deficyt budżetowy, specjalne kredyty) i wzrostu wydajności pracy oraz zatrudnienia — produkt narodowy zwiększył się już w tempie dającym znacznie wzrost o ok. 8–9 proc.

W tym spożycie indywidualne wzrosło szybciej niż inwestycje produkcyjne, a więc zwiększył się „nakład” konsumpcji, co w tym czasie przyczyniło się do wzrostu tempa konsumpcji (zwłaszcza tzw. wyższych dóbr konsumpcyjnych). Nie przypuszcza się jednak, aby tak wysokie tempo rozwoju gospodarczego było do utrzymania na dłuższą metę i wzrost za cały rok bieżący ma wynieść ok. 7 proc. Do celów „nowej polityki ekonomicznej” Nixona zalicza się m. in. wprowadzenie w ub. r. ostrej kontroli cen i płac, co jednak pozwoliło na tylko okresowe zmniejszenie tempa inflacji (z ok. 4 do ok. 3 proc. rocznie). Nie udaje

sumpcji tak, aby nie przebiegały równoległe, jak w innych rozwiniętych krajach kapitalistycznych, gdzie prowadziło to do zahamowania rozwoju, lecz aby „na przemian” ożywiały koniunkturę. I ta ostatnio właściwie nieprzerwana ekspansja gospodarki francuskiej obecnie wchodzi w fazę pewnego przyspieszenia.

Produkcja przemysłowa nadal rośnie równomiernie (w I półroczu przyspieszono nieco rytm rocznego wzrostu do 6 proc.), przy czym notowane szczególnie ożywienie popytu na dobra konsumpcyjne, w tym i na mieszkania, przy wzrastającym zahamowaniu wzrostu inwestycji produkcyjnych. Ale wobec konieczności zwiększenia mocy produkcyjnych inwestycje to znówu zaczynały rosnąć (w skali roku wzrosła o ok. 8 proc.), co z kolei może wpłynąć na osłabienie tempa wzrostu produkcji dóbr konsumpcyjnych.

Sytuacja na rynku pracy jest dobra: ilość bezrobotnych — stosunkowo niewielka, a inflacja — mała, a liczba wolnych miejsc pracy zwiększyła się. Płace nadal rosły w skali 10–11 proc. rocznie, ceny jednak również: szły do góry (koszty utrzymania rosły w skali rocznej o 1–2 proc.). Tendencje inflacyjne także we Francji nie udaje się zahamować.

Szczególnie istotna dla obecnego ożywienia koniunkturalnego stała się tu — obok wzrostu popytu konsumpcyjnego — wysoka dynamika eksportu, który w I półroczu br. wzrósł w stosunku do I półroczu ub. r. o ok. 11 proc. (w cenach stałych) i także tempo ma być zachowane do końca roku. Ta silna ostatnio ekspansja handlu zagranicznego powoduje, że Francja staje się coraz ważniejszym partnerem również dla krajów socjalistycznych.

W YRAZIE mniej korzystna jest aktualna koniunktura w NIEMIECKIEJ REPUBLICE FEDERALNEJ, gdzie recesję odczuło dość silnie (tempo wzrostu gospodarczego zmalało z 7 i 8 proc. w roku 1968 i 69 do 5 i 3 proc. w roku 1970 i 71), a wstępujące w pierwszym półroczu br. ożywienie koniunkturalne było jeszcze stosunkowo nieznaczne. Na drugie półrocze przewiduje się dalszą poprawę, ale do „boomu” chyba jeszcze daleko.

Co prawda, sytuacja na rynku pracy jest tu wyjątkowo dobra (bezrobocie nie osiąga 1 proc., ludność czynnej zawodowej ma 100 proc. zatrudnienia), ale inflacja (zwłaszcza w sferze usług) jest dość wysoka, a koszty utrzymania, przy czym stopni inflacji ostatnio obniża się.

Wprawdzie tempo wzrostu produkcji przemysłowej było w I półroczu br. nawet nieco niższe, niżeli przed rokiem, ale zaczęło już notować dość znaczny wzrost zamówień dla przemysłu, i to silniejszy z zagranicy niżeli z kraju.

Tak więc mimo rewaluacji marki — konkurencyjność na pozycję wyrobów NRF nadal pozostaje silna. Eksport wzrósł nieco szybciej niż import, powiększył się więc dodatnie saldo bilansu handlowego, a jeszcze szybciej wzrosło dodatnie saldo bilansu płatniczego (powodowane m. in. przez duży napływ długoterminowych kapitałów). Wobec szybko rosnących zamówień eksport w drugim półroczu ma się zwiększać jeszcze szybciej, zatem również i w tym kraju aktywizacja handlu zagranicznego stała się ważnym czynnikiem ożywienia koniunktury.

JAKI TO BOOM

się natomiast w pełni realizować planu zmniejszenia bezrobocia, choć liczba bezrobotnych w ciągu I półroczu zmalała z 6,2 do 5,5 proc. ogółu zatrudnionych.

Nie zadowolająca jest też sytuacja w handlu zagranicznym USA. Wprawdzie deficyt płatniczy dzięki dewaluacji dolara zmalał, ale deficyt bilansu handlowego (powodowany znacznie szybszym wzrostem importu, zwłaszcza konsumpcyjnego niż eksportu) rośnie. Może to wpłynąć na dalsze osłabienie międzynarodowej pozycji dolara.

PECYFICZNA jest też sytuacja JAPONII. Choć tempo wzrostu gospodarczego w latach 1970 i 1971 i tu spadło, pozostało jednak stosunkowo wysokie (11 i 8 proc.) dzięki różnym formom interwencjonizmu państwowego (np. kredytowanie inwestycji publicznych) i ciągłym wzrostowi wydajności pracy przy poziomie płac stosunkowo niskim, choć ostatnio wyraźnie już rosnącym.

Stąd też tegoroczne ożywienie koniunkturalne w kraju tym nie jest tak silne, jak wyczuwalne z dość głębokiej recesji w USA. Ale tempo wzrostu gospodarczego Japonii i tak będzie wyższe (przewiduje się, że w br. produkt narodowy wzrośnie o co najmniej 8 proc.).

Co prawda w dziedzinie inwestycji produkcyjnych nastąpiła tu nawet stagnacja. Produkcja przemysłowa wzrosła jednak w ciągu tylko I półroczu o ponad 6 proc., zaś spożycie indywidualne (w związku z wspomnianym wzrostem płac) — aż o 17 proc. Ale nie tylko ten wzrost konsumpcji pobudza dziś japońską koniunkturę.

Czynnikami mającymi szczególne znaczenie dla wzrostu gospodarczego tego kraju były i pozostają wyjątkowo pomyślne wyniki handlu zagranicznego: w I półroczu eksport był o 16 proc. wyższy niż przed rokiem, a import o 15 proc., dodatnie saldo wymiany towarowej znacznie wzrosło (czemu to rząd japoński w obawie przed rewaluacją jena musi obecnie nawet przeciwdziałać przez preferowanie importu). Obawy, że wobec kontrakcji czołowych konkurentów na rynkach międzynarodowych, tj. USA i krajów EWG, dynamika japońskiego handlu zagranicznego może ulec osłabieniu — na razie jakoś się nie sprawdza.

NATOMIAST gospodarka WIELKIEJ Brytanii wciąż jeszcze pozostaje pod znakiem stagnacji, i to już długotrwałej, tu bowiem tempo wzrostu od kilkunastu już lat pozostaje stosunkowo bardzo niskie (średniorocznie ok. 3 proc., a w ostatnich dwóch latach ok. 2 proc.). Oczekiwane w bieżącym roku ożywienie inwestycji, produkcji i zatrudnienia nie nastąpiło: produkcja przemysłowa w I półroczu była zaledwie o 0,5 proc. wyższa niż przed rokiem.

W tej sytuacji coraz bardziej odczuwa się ciężar szybko rosnącego bezrobocia, które w I półroczu było średnio o przeszło jedną czwartą wyższe niż przed rokiem i wzrosło już do rekordowego po wojnie dla W. Brytanii poziomu blisko 4 proc. czynnych zawodowych. Jest to obecnie dla gospodarki tego kraju problem szczególnie trudny.

Równocześnie podwyżki płac wywołane przez związki zawodowe dla wielu grup pracowników są w dużym stopniu nieważne, ponieważ równocześnie ożywienie tendencji inflacyjnych. Jak na razie, nie widzi się środków dla opowieszenia spirali cen i płac. W sumie jednak płace wzrosły szybko i doszło już do pewnego ożywienia popytu konsumpcyjnego.

To zaś wpłynęło już na stosunkowo szybki wzrost importu przy niższym wzroście eksportu. Obecnie jednak zakłada się, że „upłynięcie” kursu funta szterlinga (z perspektywą nawet jego kolejnej dewaluacji) powinno się przyczynić do aktywizacji również brytyjskiej koniunktury. Ale to jeszcze za mało, aby wyjść ze stanu głębokiej stagnacji gospodarczej.

Z kolei FRANCJA jest krajem, który właściwie w ogóle nie odczuł recesji: w latach 1970–71 mówili o tym nawet o stałym „boomie” inwestycyjnym, a tempo wzrostu produktu narodowego utrzymało się na poziomie ok. 6 proc. rocznie. Można to chyba wiązać ze stosunkowo dużą rolą państwa w gospodarce narodowej tego kraju (por. E. Rumińska — „Planowanie we Francji” Z.G. z 9.IV. br.), a zwłaszcza w regulowaniu cyklu inwestycji i kon-

NATOMIAST zdecydowanie niekorzystnie kształtuje się koniunktura we Włoszech, których gospodarka wciąż jeszcze nie wychodzi ze stanu stagnacji, a nawet kryzysu — i to najostrejszego od czasu zakończenia wojny. W ub. r. tempo wzrostu wyniosło tam tylko 1 proc., a w I połowie bieżącego roku wprowadziła produkcja przemysłowa wzrosła o blisko 3 proc. w stosunku do poziomu sprzed roku, lecz np. w inwestycjach notowano wręcz spadek (z równocześnie dalszym zmniejszeniem produkcji przemysłowej i rozmiarów budownictwa).

Przedkłada się kryzys koniunkturalny jest tłumaczony m. in. trudnościami, jakie napotyka stosunkowo drobny przemysł przy przemalowywaniu recesji. To zaś z kolei prowadzi m. in. do coraz częstszego przejmowania firm włoskich przez obce kapitały i niezbyt owocnych prób poprawiania sytuacji przez umocnienie sektora państwowego.

Liczne inne przedsięwzięcia, podejmowane w latach 1970–1971 przez rząd włoski w celu ożywienia koniunktury (zmniejszenie wydatków państwowych, dodatki kredytowe i ulgi podatkowe dla przedsiębiorstw przemysłowych, specjalne fundusze dla rolnictwa itp.) też nie dają oczekiwanych rezultatów, i np. napięcia inflacyjne w I półroczu br. na wet nasiliły się. W rezultacie konflikty społeczne są w tym kraju ostatnio coraz silniejsze, co grozi m. in. dalszymi strajkami i pogorszeniem sytuacji.

Recesja byłaby ostrzejsza, gdyby nie korzystne wyniki handlu zagranicznego: w I półroczu br. eksport Włoch był o 18 proc. wyższy, niżeli przed rokiem, a import — o 9 proc. Ale saldo bilansu płatniczego nadal pozostaje ujemne, gdyż wobec niepewnej sytuacji lira nasilił się nielegalny odpływ kapitałów.

JAK widać — sytuacja w każdym z przedstawionych tu wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych jest dość odmienna. A jeśli wziąć pod uwagę również i inne, z konieczności pominięte tu kraje, okaże się ona jeszcze bardziej zróżnicowana.

Zresztą już z tego krótkiego przeglądu widać, że o ożywieniu, które ewentualnie dалоby się określić mianem boomu, można ewentualnie mówić gdy chodzi o Stany Zjednoczone (z zastrzeżeniem, że jest to boom podopresyjny) i Francję (gdzie znówu jest to raczej stały wzrost). W pozostałych krajach stwierdza się tylko pewne ożywienie postagacyjne, a w niektórych — jak np. we Włoszech — nadal wręcz stagnację jeśli nie recesję.

Równocześnie zaś w niemal wszystkich tych krajach nie słabną coraz bardziej negatywne oceniane tendencje inflacyjne. Wszędzie też nadal dają się odczuwać skutki wciąż jeszcze trwającego kryzysu walutowego. Przy czym zasygnalizowane wyżej niebezpieczeństwo dalszego osłabienia międzynarodowej pozycji dolara może pogłębić trudności funkcjonowania kapitalistycznego systemu monetarnego.

Równocześnie w szeregu krajów, takich jak np. W. Brytania nadal poważny jest problem bezrobocia. Wraz ze wzrostem cen stanowi to podłoże niestannych konfliktów społecznych (zwłaszcza np. we Włoszech), niekiedy nawet zaostrzających się.

Oczywiście wszystko to nie znaczy, jakoby można negować fakt tegorocznego ożywienia gospodarki większości krajów kapitalistycznych. Ale trzeba też widzieć, że mimo wyjścia z depresji i zwiększenia tempa rozwoju, zwłaszcza zaś tempa obrotów handlu zagranicznego, co stało się jednym z głównych czynników podnoszenia koniunktury — gospodarka ta wciąż jeszcze stoi pod znakiem szeregu niełatwych do pokonania trudności.

Jak chyba słusznie stwierdziła Neue Zürcher Zeitung w swej ocenie koniunktury międzynarodowej — „optymizm manifestowany ze strony oficjalnej wydaje się nieco przesady”.

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

ZYCIE GOSPODARCZE 15

Nr 39 (1097) — 24.IX.1972

