Jaki typ wzrostu gospodarczego występuje obecnie w polskiej gospodarce — MIECZYSŁAW NASIŁOWSKI (str. 1) ● Łatać bilans wodny można do czasu — rozmowa z prof. ALEKSANDREM TUSZKO (str. 1) ● I proste można uprościć — STANISŁAW GRUSZKA (str. 3) ● Zaledwie 11 procent ciężarówek jeździ z pełnym wykorzystaniem ładowności — WOJCIECH BĄKOWSKI (str. 4) ● Powołanie w ZSRR zjednoczeń przemysłowych zmierza do spłaszczenia organizacyjnej struktury zarządzania — SZYMON JAKUBOWICZ (str. 13) ● Czy nowy system działalności gospodarczej sprzyja wzrostowi wydajności pracy? — HENRYK FISZEL (str. 15)

ŻYCIE gospodarcze

29 IV 1973

TYGODNIK SPOŁECZNO – GOSPODARCZY

NR 17 (1128)

DZIŚ 16 STRON

CENA 3 ZŁ

ROK XXVIII

Fot. A. JAŁOSIŃSKI

1 MAJA

Dodatek „Życie i Praca" poświęcamy problemom, którymi na co dzień żyje każdy z nas. Dotyczą one zarówno spraw rodziny, jak i udziału załóg w zarządzaniu przedsiębiorstwem, roli świadczeń społecznych w budżecie domowym i przyczyn, które skłaniają ludzi do zmiany miejsca pracy, startu młodych w zawodzie, w nowym środowisku – ściślej warunków w jakich ta adaptacja się odbywa i problemów ludzi w tzw. wieku trzecim, ludzi starszych.

Każda z poruszonych spraw jest istotna dla określonej grupy społecznej, każda dotyczy warunków naszej codzienności.

1 maja – to święto ludzi pracy. Poruszając różne problemy, staraliśmy się skoncentrować na tych, które najżywiej dotyczą pracowników naszej gospodarki i sprawiają nam dziś jeszcze wiele kłopotów i trudności, ale których rozwiązanie rysuje się coraz wyraźniej.

TRYBUNA CZYTELNIKÓW

SYMPTOMY INTENSYWNEGO WZROSTU

MIECZYSŁAW NASIŁOWSKI

Dwa lata nowej strategii rozwojowej prowadzonej zgodnie z założeniami przyjętymi na VI Zjeździe Partii, to zbyt krótki okres dla uogólnień i wyciągania poważniejszych wniosków. Wiele zjawisk społecznych i gospodarczych, jakie miały miejsce w ostatnich dwóch latach znamionuje jednak wejście polskiej gospodarki narodowej w jakościowo nową fazę jej rozwoju. Znalazło to przede wszystkim wyraz w znacznym przyspieszeniu dynamiki wzrostu gospodarczego.

PRZECIĘTNE tempo wzrostu dochodu narodowego w latach 1971—1972 wynosiło 8,6 proc., a więc było tak wysokie jak w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych. Odpowiednie wskaźniki wzrostu wynosiły 8,2 proc. w 1971 oraz około 9 proc. w 1972 r. Stanowi to istotne przyspieszenie naszego rozwoju, w szczególności w porównaniu do okresu 1965—1970, w którym przeciętne tempo wzrostu dochodu narodowego wynosiło zaledwie 5,8 proc. Również na 1973 r. założono bardzo wysokie tempo wzrostu dochodu narodowego wytworzonego 7,9 proc. i podzielonego 9,6 proc. To tempo stawia nas w rzędzie ścisłej czołówki krajów legitymujących się najwyższą dynamiką wzrostu w skali światowej.

Próba jakiejkolwiek oceny charakteru owego wyraźnego przyspieszenia wzrostu gospodarczego wymaga jednak bardziej pogłębionej analizy udziału głównych czynników osiągniętego wzrostu gospodarczego.

1. TEMPO WZROSTU ZATRUDNIENIA I WYDAJNOSCI PRACY ORAZ JEJ UDZIAŁ W KSZTAŁTOWANIU TEMPA WZROSTU DOCHODU NARODOWEGO

Lata	Tempo wzrostu dochodu narodowego	Tempo wzrostu zatrudnienia	Tempo wzrostu wydajności pracy	
	d	z	w	$\frac{w}{d} \cdot 100$
1971	8,2	2,8	5.4	65,9
1972	9,0	4,0	5,0	55,5

Obliczono na podstawie danych z Rocznika Statystycznego 1972 s. 123 oraz Komunikatu GUS o rozwoju gospodarki narodowej i wykonaniu Narodowego Planu Gospodarczego w 1972 r. Trybuna Ludu Nr 27, z dnia 28.I.1973 r. Ceny z 1971 r.

Powyższe obliczenia opierają się na realistycznym założeniu, że ilość pracowników zawodowo-czynnych w rolnictwie w latach 1970—1972 w zasadzie nie zmieniła się. Nie ulega wątpliwości, że **poważne zwiększenie tempa wzrostu dochodu narodowego w ostatnich dwóch latach wynika w znacznym stopniu z wyższej niż w poprzednich latach stopy wzrostu zatrudnienia.** Tempo wzrostu wydajności pracy było wprawdzie wyższe niż w drugiej połowie lat sześćdziesiątych, jednakże udział tempa wzrostu wydajności pracy w ogólnym tempie wzrostu dochodu narodowego uległ dalszemu obniżeniu. Oznaczałoby to, że występująca w poprzednich latach tendencja do zwiększenia udziału ekstensywnych czynników wzrostu, wbrew wszelkim pozorom, nie uległa zahamowaniu.

Realizacja polityki pełnego zatrudnienia w szczytowej fazie efektów

DOKOŃCZENIE NA STR. 11

WODA W GÓRĘ !

ROZMOWA Z PROF. ALEKSANDREM TUSZKO

Niespełna cztery lata temu zamieściłem na tych łamach artykuł, w którym starałem się zwrócić uwagę, że woda w naszym stuleciu stała się jednym z najważniejszych surowców. Rozważając kwestie zagospodarowania posiadanych zasobów wody, wyraziłem wtedy m.in. opinie, że tzw. Kanał Centralny, tj. koncepcja przerzutów wody z dolnej Wisły na Śląsk przez tereny centralnej Polski, nie wydaje mi się rozwiązaniem najlepszym. W jakiś czas potem spędziłem kilka godzin w gabinecie prof. ALEKSANDRA TUSZKO, jednego z twórców koncepcji Kanału Centralnego, gdzie dowiedziałem się wielu interesujących rzeczy o gospodarce wodą, ale skąd wyszedłem nieprzekonany co do idei pompowania wody spod Włocławka na Śląsk.

Przed kilku dniami ponownie znalazłem się w gabinecie prof. Tuszko. Nie, nie doznałem nagle olśnienia co do Kanału Centralnego. Uderzyło mnie co innego, powiedziałbym nawet: kompletnie zaskoczyło, a mianowicie, słuchając Profesora, uświadomiłem sobie, że w ciągu niespełna czterech lat bieżące i rysujące się zapotrzebowanie na wodę urosło do takich rozmiarów, że wymaga jakościowo nowego podejścia do problemu jej zagospodarowania. Dotychczasowa, wspierająca niejako naturę, romantyczna działalność na tym polu, ustąpić będzie musiała skalkulowanemu na zimno, centralnemu rozdzielaniu wody, znajdującej się w obiegu zamkniętym nie w skali jednej czy drugiej fabryki, a w skali kraju.

W zestawieniu z tą właśnie w zasadniczy sposób zmieniającą się rzeczywistością koncepcja przerzutów wody Kanałem Centralnym nabiera innych, niż dotychczas proporcji, nie epokowego przedsięwzięcia, a jednego z elementów stanowiących rozwiązanie znacznie szerszego problemu zagospodarowania zasobów wodnych na miarę potrzeb „drugiej Polski".

Losy budowy Kanału Centralnego ważą się jeszcze, chociaż, jak się wydaje, chodzi raczej o termin przystąpienia do tej inwestycji, niż w ogóle o sprawę jej podejmowania. Z tego względu interesującym, jak sądzę, będzie zapoznanie się z wysuwanymi obecnie argumentami za i przeciw tej koncepcji w sytuacji, kiedy potrzeby przemysłu, rolnictwa i gospodarki komunalnej tworzyć zaczynają jakościowo nową sytuację.

A. TUSZKO: — Chcę pana zrobić patriotą — wita mnie Profesor.

REDAKCJA: — Pan Profesor ma oczywiście na myśli Kanał Centralny?

A. TUSZKO: — Ze starej gwardii, która wysunęła tę koncepcję w latach pięćdziesiątych zostałem już tylko sam jeden. Niedawno odszedł na „tamtą stronę" prof. Balcerski...

REDAKCJA: — Pan, Profesorze, wyznaje jednak zasadę, że gwardia ginie, ale się nie poddaje...

A. TUSZKO: Rosną następcy, młodzi, ale już o dużej wiedzy: inż. Łaski, inż. Jędrysik...

REDAKCJA — Co się zmieniło od czasu naszej ostatniej rozmowy?

A. TUSZKO: — Może najpierw w dwóch zdaniach jak wygląda ogólnie sytuacja jeśli chodzi o wodę. W 1970 roku wszystkie ujęcia i zbiorniki pokrywały ówczesne zapotrzebowanie na wodę, które w skali krajowej wynosiło 10 mld m^3. W 1990 roku rolnictwo, przemysł i gospodarka komunalna powinny mieć do dyspozycji 29 mld m^3 wody, przy założeniu, że przemysł i rolnictwo stosować będą nowoczesne rozwiązania (zamknięte obiegi wody, wodooszczędne technologie itp.).

REDAKCJA: — Czy to dużo, czy mało?

A. TUSZKO: — W dokumentach dotyczących rozwoju całej gospodarki, którą się obecnie przygotowuje, mówi się o pięciokrotnym wzroście produkcji przemysłowej. Nawodnienie wymagać będzie 2 mln ha gruntów. Do tego dochodzi zaopatrzenie w wodę miast i wsi. A zatem 29 mld m^3 w stosunku do zwiększonego zapotrzebowania nie jest wartością zawyżoną.

REDAKCJA: — Powiedział Pan, że w 1990 r. gospodarka powinna dysponować ok. 29 mld m^3 wody. Skąd wziąć takie ilości wody?

A. TUSZKO: — W roku suchym, a taki musimy brać za podstawę obliczeń, odpływa do morza z terenu Polski ok. 31 mld m^3 wody. Nie są to oczywiście wody dyspozycyjne, gdyż trzeba brać pod uwagę nie wykorzystany odpływ jałowy (głównie w okresie wezbrań), jak i liczyć się z koniecznością zachowania równowagi biologicznej w środowisku wodnym. Trudno wyobrazić sobie, żebyśmy mogli pobrać całą wodę np. z Sanu czy z Buga. W rezultacie w roku suchym gospodarka może liczyć na mniej więcej 14 mld m^3 wody dyspozycyjnej, w tym ok. 3—4 mld m^3 wód podziemnych.

REDAKCJA: — A jeśli rok nie jest ani suchy, ani mokry, tylko taki sobie — średni?

A. TUSZKO: — W roku średnim odpływ do morza sięga 58 mld m^3, wtedy możliwości zdobycia tego surowca są oczywiście większe.

REDAKCJA: — Jakie praktyczne następstwa pociągać może za sobą fakt, że zasoby wód nadających się do gospodarczego wykorzystania stanowią, z grubsza biorąc (bez wód podziemnych) trzecią część zapotrzebowania na wodę w roku suchym?

A. TUSZKO: — Z prostego rachunku wynika, że trzeba byłoby trzykrotnie „przekręcić" całą dostępną ilość wody, żeby pokryć potrzeby gospodarki w 1990 r. Sprawa jest jednak dużo bardziej skomplikowana, jeśli weźmie się pod uwagę, zarówno rozkład przestrzenny potrzeb, jak i ich zróżnicowanie w czasie. Rolnictwo np. potrzebuje wody głównie w trzech, czterech miesiącach letnich...

REDAKCJA: — Jak zatem zamierza się rozwiązać te problemy?

A. TUSZKO: — Zbiorniki wodne mają magazynować do tego czasu ok. 4 mld m^3. Kanałem Centralnym w pierwszym stadium wykorzystania płynęłoby 1,5 mld m^3 wody.

REDAKCJA: — Pan przesądza sprawę, panie Profesorze...

A. TUSZKO: — Łatać bilans potrzeb wodnych można do czasu. Długo nie da się już tego robić. Potrzebne są rozwiązania kompleksowe — takie jak Kanał Centralny. To już nie hobby — to konieczność.

REDAKCJA: — Ile miałby kosztować Kanał Centralny?

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

DZIEŃ HUTNIKA

STAWKA NA JAKOŚĆ

Budowa huty „Katowice" i towarzyszące tej inwestycji zainteresowanie z racji jej rozmiarów, niekonwencjonalnego charakteru realizacji i stawianych przed tym obiektem zadań sprawiły, że mniej się mówi o hutnictwie jako całości. Tymczasem w hutnictwie polskim zachodzi wiele ważnych zmian. Zwrócił na ten fakt uwagę wiceminister RYSZARD TRZCIONKA na konferencji prasowej zorganizowanej w związku ze zbliżającym się „Dniem Hutnika".

Największy potentat hutniczej branży — hutnictwo żelaza i stali wyprodukowało w 1972 roku 13,4 mln ton stali, 9,2 mln ton wyrobów walcowanych oraz około 933 tys. ton rur stalowych. Efektywność tej produkcji jak i jakość wielu wyrobów nie były jednak najwyższe. Wiąże się to m.in. z niskim, w przeważającej mierze, poziomem technicznym urządzeń i agregatów hutniczych. Np. koszt produkcji jednej tony stali w starych zakładach jest o około 500 zł wyższy od kosztu jednej tony stali wyprodukowanej w konwertorze, zaś koszt jednej tony półwyrobów o około 800 zł wyższy od kosztu produkcji w hucie nowoczesnej.

Zmiana tej niekorzystnej sytuacji następować ma poprzez równoległe działanie na kilku płaszczyznach a mianowicie: przez wybór optymalnych z punktu widzenia gospodarki narodowej kierunków rozwoju branży (w powiązaniu z możliwościami surowcowymi i specjalizacją produkcji krajów RWPG), koncentracje uwagi na przetwórstwie i uszlachetnianiu wyrobów oraz rekonstrukcję agregatów.

Unowocześnianie agregatów produkcyjnych polegać będzie na budowie obiektów dużych, o optymalnych parametrach techniczno-produkcyjnych. Budowane będą więc już w bieżącym 5-leciu taśmy spiekalnicze o powierzchni ponad 300 m kw. (istniejące dotychczas taśmy posiadają powierzchnię maksymalną 75 m kw.), wielkie piece o objętości 3 200 m sześc., konwertory tlenowe oraz piece elektryczne. Dzięki tym inwestycjom następować będzie ograniczanie tradycyjnej technologii martenowskiej na rzecz procesu konwertorowo-tlenowego oraz elektrycznego w produkcji stali.

Szczególnie szybko rozwijać się ma przemysł miedziowy; zakłada się, że produkcja miedzi będzie w roku 1975 niemal 3-krotnie wyższa niż w 1970 r. Celowi temu podporządkowano szereg przedsięwzięć inwestycyjnych, zwłaszcza w zakresie prażenia i spiekania koncentratów. Dobra koniunktura utrzymująca się na rynku miedzi, a zwłaszcza fakt, że ma ona tendencje utrwalania się, będą niewątpliwie sprawiały, że punkt ciężkości, jeśli chodzi o eksport wyrobów hutniczych przesuwać się będzie w najbliższych latach właśnie w kierunku miedzi i jej przetworów.

W przemyśle metali nieżelaznych przewidziano również dalszą rozbudowę Huty Cynku w Miasteczku Śląskim oraz Huty Metali Nieżelaznych „Szopienice". Ta ostatnia stanie się od 1974 roku samowystarczalna w zakresie zebezpieczenia potrzeb na blendę prażoną dla elektrolizy cynku.

Hutnictwo zamierza odchodzić od zasady utożsamiania postępu ze wzrostem ilościowym produkcji, decydując się na program jakościowego rozwoju hutnictwa, poszerzania asortymentu wyrobów hutniczych oraz intensywniejszego niż dotychczas rozwoju przetwórstwa metali, a więc tego działu metalurgii, który dostarcza finalny produkt niezbędny dla rozwoju innych gałęzi przemysłu — przede wszystkim dla przemysłu elektromaszynowego.

j.d.

PRASA O PROBLEMACH GOSPODARCZYCH

Opublikowany blisko rok temu Raport Klubu Rzymskiego doczekał się już sporej literatury — niezwykle kontrowersyjnej, obejmującej pozycje od pełnej akceptacji zawartych tam tez, do równie pełnej, kompleksowej ich negacji. „The Limits to Growth" nazwano najbardziej reakcyjną książką współczesności i objawieniem przyszłości. U nas w Polsce dyskusje na ten temat miały charakter bardziej kameralny, dokonywały się w gronie fachowców — z tej między innymi przyczyny, że nie ukazał się jeszcze polski przekład Raportu. Ostatnio zorganizował i opublikował dyskusję na temat Raportu „MIESIĘCZNIK LITERACKI". Udział w niej wzięli ekonomiści socjologowie, prawnicy, technicy i dziennikarze.

Najpierw kilka słów o tym, co zawiera słynny, choć uważany przez niektórych za już przebrzmiały Raport Rzymski. Autorzy opierając się o model prof. Forrestera, wyodrębniający pięć podstawowych składników decydujących o dynamice rozwojowej, zamieścili wyliczenia symulacyjne dokonane przez komputer, wykazujące, że działanie tych czynników musi ulec nieuchronnemu załamaniu wobec czego można uznać, że w ciągu niedługiego czasu natrafimy na nieprzekraczalne bariery wzrostu. Owe pięć czynników to: wzrost produkcji przemysłowej, wzrost ludności, wzrost produkcji środków żywności, tempo zużycia wyczerpywalnych surowców i stan wyniszczenia naturalnego środowiska. Model Forrestera zawiera wzajemne, skwantyfikowane związki między tymi czynnikami, co stało się podstawą do pracy komputera, który dokonał symulacyjnej ekstrapolacji. Wniosek wynikający z tych wyliczeń to nie tyle — jak to czasami pisano — „zero wzrostu" jako jedyna alternatywa dotychczasowego rozwoju, ile uznanie, że wzrost gospodarczy nie może być naczelną zmienną dynamiki ludzkości.

W omawianej dyskusji inż. ANDRZEJ SZPILEWICZ tak scharakteryzował główne tezy Raportu:

— ludność świata podwaja się obecnie co 30—32 lata; nie istnieje natomiast możliwość utrzymania na naszym globie kilkunastu miliardów ludzi; takie zaludnienie wystąpi (jeśli utrzyma się dotychczasowe trendy demograficzne) w połowie przyszłego wieku;

— dwie trzecie ludności obecnego świata żyje w krajach zacofanych; nie ma i nie będzie możliwości zapewnienia im poziomu materialnego istniejącego dziś w krajach wysoko rozwiniętych;

— zasoby surowcowe i ekologiczne są ograniczone; szybkie zwiększanie się zaludnienia musi prowadzić do obniżenia poziomu materialnej egzystencji;

— niczym nie hamowany rozwój demograficzny i kultywowanie preferencji dla spożycia dóbr materialnych prowadzić musi do nieuniknionej katastrofy ekologicznej, socjalnej i politycznej; stwarza to groźbę konfliktów w ogromnej skali.

Krytycy Raportu — obok wytykania wielu niekonsekwencji — atakują przede wszystkim zasadę prostej ekstrapolacji. Uważają oni, że nauka i technika, które w przeszłości stworzyły ujemne efekty, potrafią znaleźć w przyszłości sposoby ich wyeliminowania. Atakują również tezy dotyczące braku rozsądku i umiejętności przewidywania ludzi, którzy przecież będą potrafili ograniczyć przyrost naturalny, skupić uwagę na odzyskiwaniu surowców, oczyścić procesy technologiczne od ujemnego oddziaływania na środowisko itp. Uważają wreszcie, że człowiek potrafi adaptować się do rozmaitych warunków i w razie potrzeby będzie potrafił mieszkać pod ziemią czy w kilometrowej wysokości domach itd.

Zwolennicy mówią natomiast, że założeniem Raportu była właśnie ekstrapolacja, aby pokazać, co czeka świat, jeżeli nie znajdzie szybko skutecznych środków zaradczych. Wątpią oni również, czy tempo wzrostu nie będzie znacznie szybsze od tempa wynajdywania „czystych" technologii, które mogą przyjść za późno, po nieodwracalnym zwichnięciu równowagi ekologicznej, społecznej i psychicznej. Podkreślają oni również, że możliwości adaptacyjne człowieka nie są tak wielkie, a tak zwany rozsądek i wyobraźnia nie mają dostatecznej siły oddziaływania.

W dyskusji wskazywano również (ARTUR BODNAR, prof. EDWARD LIPIŃSKI) na społeczne uwarunkowania, które zaciążyły przy tworzeniu Raportu. Rzeczą bowiem najważniejszą jest zmiana systemu wartości i celów. Zasadnicze znaczenie mają przecież warunki społeczne, w których wdrażany jest postęp technologiczny. Może on służyć człowiekowi pod warunkiem, że będzie istniał mechanizm wyrównywania poziomów rozwoju ekonomicznego między bogatymi i ubogimi częściami świata. Katastroficzna wizja w Raporcie wynika między innymi z tego, że kryje się za nią milczące założenie stabilizacji kapitalistycznych stosunków produkcji.

Nie ulega wątpliwości, że koszty rozwoju będą coraz wyższe. Wynika to z wielu przyczyn. Przede wszystkim z kosztów sięgania po coraz trudniej dostępne surowce, kosztów ochrony środowiska, kosztów rozbudowy potencjałów naukowo-badawczych itp. Kraje kapitalistyczne będą musiały ponieść część przynajmniej kosztów rozwoju niedorozwiniętych regionów świata.

Kraje socjalistyczne również będą potrzebowały głębszej refleksji na temat przyszłych kierunków postępu ekonomicznego i technicznego. Być może będą one musiały opracować swoją wersję Raportu. Wyjście z kryzysu kapitalistycznego systemu wartości, napełnienie treścią hasła nowej jakości życia powinno być dokonane przez marksistów. S. C.

W UBIEGŁYM TYGODNIU

W KRAJU

● *Biuro Polityczne i Prezydium Rządu rozpatrzyły propozycje dotyczące II etapu prac powołanej w 1971 roku Komisji Partyjno-Rządowej dla Unowocześnienia Systemu Funkcjonowania Gospodarki i Państwa. W oparciu na opracowanej przez Komisję koncepcji, skonkretyzowanej przez zespoły rządowe, wprowadzono w latach 1971—1972 wiele ważnych zmian systemowych, obejmujących określone dziedziny planowania i zarządzania w skali całej gospodarki narodowej oraz przystąpiono do wdrażania w 1973 r. nowego systemu finansowo-ekonomicznego w wybranych przedsiębiorstwach. Biuro Polityczne i Prezydium Rządu zaleciły dokonanie w 1973 r. oceny wyników pracy w tych jednostkach. Stanie się ona wytyczną dla programu upowszechniania nowego systemu. Biuro Polityczne, biorąc pod uwagę zarówno pozytywny dorobek Komisji, jak i potrzeby programowania działalności partii w dalszej perspektywie, zaleciło Komisji przystąpienie do II etapu prac. Komisja powinna zająć się generalnymi i najbardziej węzłowymi zagadnieniami dalszego doskonalenia funkcjonowania i zarządzania gospodarką narodową.*

Osiągniecie wyraźnego postępu w zakresie dyscypliny planu inwestycyjnego i doskonalenia procesów inwestycyjnych, zwiększenia produkcji eksportowej, racjonalizacji zatrudnienia, przyśpieszenia wzrostu wydajności pracy oraz poprawy podstawowych relacji ekonomicznych — Biuro Polityczne i Prezydium Rządu uznały za niezbędne warunki dalszego pomyślnego rozwoju, warunki likwidacji napięć odcinkowych i wydatniejszej poprawy efektywności gospodarowania.

Biuro Polityczne i Prezydium Rządu rozpatrzyły także program organizacji i rozwoju przemysłu mieszkaniowego do 1980 r.

● *W całym kraju odbyło się wiele imprez z okazji 28 rocznicy parafowania historycznego układu o przyjaźni, współpracy i pomocy wzajemnej między Polską a ZSRR. Odnowiony w 20 lat później — w kwietniu 1965 roku — układ ten jest jednym z ważnych czynników decydujących o tempie naszego marszu w nowoczesność i o pomyślnej realizacji — zarysowanego przez VI Zjazd partii — strategii społeczno-ekonomicznego rozwoju kraju.*

● *Związkowy nadzór nad ubezpieczeniami społecznymi i sprawa zwiększenia maksymalnych kwot pożyczek w kasach zapomogowo-pożyczkowych (do łącznej wysokości miesięcznego zarobku i trzykrotnej, a dla młodych pracowników o 50 proc. wyższej sumy wkładu) oraz wydłużenia spłat tych pożyczek (do 24 miesięcy, mieszkaniowe do 36 miesięcy) — oto tematy rozpatrywane na posiedzeniu Prezydium CRZZ.*

● *Problematyka gospodarcza dominowała na plenarnych posiedzeniach Komitetów wojewódzkich PZPR w Łodzi, w Rzeszowie i w Opolu. W Opolu omówiono problemy rozwoju postępu technicznego i usprawnienia gospodarki materiałowej. W Łodzi dokonano oceny realizacji zadań gospodarczych w I kwartale i zastanawiano się nad drogami wykorzystania rezerw. Ten sam temat dominował w Rzeszowie.*

● *TADEUSZ NESTOROWICZ i WŁADYSŁAW GWIAZDA mianowani zostali podsekretarzami stanu w Ministerstwie Handlu Zagranicznego.*

● *Rządowy program kontenteryzacji — jak pisze „Życie Warszawy" — zakłada przewiezienie w wielkich kontenerach 2,1 mln ton ładunków koleją i 2,8 mln ton transportem samochodowym, nie licząc 750 tys. ton przewiezionych przez żeglugę. Okazuje się, że użytkownicy będą do tego nieprzygotowani, ładunków do przewozu kontenerami będzie mniej. Na całym świecie transport dopingowany jest przez klientów, u nas jest wręcz odwrotnie.*

● *Na jeden dzień przerwały pracę wszystkie sklepy Motozbytu w całym kraju. Rozpoczęto bowiem akcję inwentaryzacji części zamiennych oraz akcesoriów samochodowych. Redakcja PAP zainterweniowała u Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług EDWARDA SZNAJDRA, który polecił natychmiast otworzyć sklepy. Winni dopuszczenia do tej sytuacji zostali ukarani dyscyplinarnie.*

ZA GRANICĄ

◆ *Na 62 posiedzeniu Komitetu Wykonawczego RWPG rozpatrzono przedstawiony przez Stałą Komisję Handlu Zagranicznego referat na temat przedsięwzięć mających na celu usprawnienie systemu technicznej obsługi dostarczanych maszyn i narzędzi oraz zalecono krajom RWPG, aby zawierały międzyrządowe, międzyresortowe lub inne porozumienia dotyczące tych przedsięwzięć. Komitet Wykonawczy wysłuchał informacji Stałej Komisji Przemysłu Chemicznego o przebiegu prac nad perspektywicznym programem współpracy krajów RWPG i SFRJ w rozwijaniu produkcji nawozów sztucznych, drożdży pastewnych oraz syntetycznych, biochemicznych i mineralnych dodatków do pasz. Komitet Wykonawczy rozpatrywał również propozycje i zalecenia w sprawie zwiększenia w latach 1973—1975 produkcji i wzajemnych dostaw poszczególnych rodzajów sprzętu dla przemysłu spożywczego. Na posiedzeniu Komitetu Wykonawczego zaakceptowano perspektywiczny program współpracy krajów RWPG w rozwiązywaniu problemów rozwoju produkcji opakowań i najważniejszych materiałów pomocniczych celem zaspokojenia potrzeb przemysłu spożywczego.*

◆ *Na ostatnim Plenum Węgierskiej Socjalistycznej Partii Robotniczej rozpatrywano m. in. sprawy gospodarcze. Stwierdzono, że plan bieżącego roku jest realizowany w odpowiednim tempie i z widocznymi efektami. Szybkie jest tempo wzrostu wydajności pracy, płynność siły roboczej uległa w ubiegłym roku zahamowaniu. Podjęto prace przygotowawcze dla pokrycia zapotrzebowania przemysłu na surowce i energię po 1975 roku. Zadowalający jest stan zasiewów wiosennych. Hodowla bydła rogatego wykazuje tendencje wzrostu. W marcu podwyższono płace dla 1,3 mln pracowników, roczna wartość podwyżki wynosi 2,5 mld forintów. Podwyżka niektórych cen produktów mlecznych, alkoholi, papierosów i opłat od prywatnych środków transportu została przeprowadzona prawidłowo, dzięki wzmożonej kontroli ze strony organów cenowych.*

◆ *Jeśli w 1955 roku ZSRR miał porozumienia o współpracy gospodarczej tylko z Indiami i Afganistanem, to obecnie umowy takie ma z 45 rozwijającymi się krajami Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej — stwierdził w wywiadzie zamieszczonym w SOWIETSKOJ ROSSIJI Przewodniczący Państwowego Komitetu ZSRR d/s Kontaktów Gospodarczych z Zagranicą WASILIJ SIERGIEJEW. Związek Radziecki udziela tym krajom pomocy gospodarczej i technicznej w budowie ok. 800 obiektów przemysłowych, z których ponad 400 zostało już zbudowanych i oddanych do eksploatacji. ZSRR nie dysponuje żadnymi akcjami zbudowanych przy swej pomocy przedsiębiorstw, ani nie uczestniczy w zyskach. Współpraca odbywa się na zasadach równości i wzajemnych interesów. Cechą charakterystyczną pomocy jest to, że przyczynia się do utworzenia i rozszerzenia państwowego sektora gospodarki w krajach rozwijających się. Około 70 proc. globalnych kredytów radzieckich przeznaczone jest na rozwój przemysłu narodowego — podstawy niezależności gospodarczej każdego kraju. Przeszło połowę środków przeznacza się na budowę przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego.*

◆ *Jak podaje korespondent AFP, oficjalny przedstawiciel rządu chińskiego po raz pierwszy przyznał, że ludność Chin przekroczyła 750 mln osób. W ciągu ostatnich 25 lat ludność wzrastała w tempie około 2 proc. rocznie, podczas gdy produkcja zbóż powiększała się średnio o 4 proc.*

◆ *W Moskwie toczyły się rozmowy handlowe między ZSRR i Wielką Brytanią. Zdaniem komentatorów zachodnich strona radziecka kładła szczególny nacisk na współpracę w zakresie technologii, a strona brytyjska — na współpracę handlową.*

◆ *ALBERTO BACHELET, sekretarz do spraw dystrybucji w Chile, oświadczył, że rząd kontroluje jedynie 30 proc. produkcji podstawowych artykułów żywnościowych. W związku z tym racjonalny, sprawiedliwy rozdział żywności jest niezwykle trudnym problemem.*

◆ *Wojna handlowa między Japonią i USA trwa. Jak pisze dziennik japoński MAINICZI SHIMBUN, na marginesie amerykańskiej ustawy w sprawie reformy handlu, Japonia musi bacznie obserwować posunięcia USA, które, jak się wydaje, chcą wznieść bariery protekcjonistyczne dla obrony własnego rynku, a jednocześnie domagają się od innych państw, aby raczej otwarły dostęp towarom amerykańskim na ich rynki.*

◆ *Wciąż głównym producentem zegarków w krajach kapitalistycznych jest Szwajcaria. Na ogólną światową produkcję zegarków ręcznych i kieszonkowych rzędu 174,4 mln sztuk w 1970 r., Szwajcaria produkowała 42 proc., Japonia 13 proc., USA — 11,7 proc., Francja — 6,2 proc., NRF — 4,7 proc. i Wielka Brytania — 1,8 proc.*

ZE ŚWIATA NAUKI I TECHNIKI

Obchody kopernikańskie w USA

Pod koniec kwietnia w Stanach Zjednoczonych, w Waszyngtonie, odbędzie się międzynarodowe sympozjum naukowe „Charakter odkrycia naukowego", poświęcone Mikołajowi Kopernikowi. Organizuje je znana placówka — Smithsonian Institution oraz Narodowa Akademia Nauk. Współpracuje z nim Amerykańskie Stowarzyszenie Kopernikańskie, założone przez wybitnego działacza polonijnego — Edwarda Piszka. (PAP).

Walka z miażdżycą

Uczeni z uniwersytetu w Utah zapowiedzieli wynalezienie substancji zbliżonej właściwościami chemicznymi do oleju napędowego, którą może powodować opóźnianie procesu miażdżycowego przez utrzymywanie tętnic w stanie elastycznym i niedopuszczaniu do ich stwardnienia. Uczonym udało się wyizolować substancję pobraną z tętnic i określić jej budowę cząsteczkową, zbliżoną do budowy atomu. Substancję tę nazwano „tropoelastyną" i dalsze jej badania są w toku. Dotychczasowe badania potwierdziły przypuszczenia, że substancja ta ma zasadniczy wpływ na zachodzące w tętnicach zmiany.

Londynowi grozi los Wenecji

Kilka razy w roku, corocznie wyżej spiętrzają się wody Tamizy grożąc miastu wielką powodzią. Niebezpieczeństwo nadchodzi z dwóch stron. Tamiza podnosi poziom z powodu opadów występujących w jej dorzeczu, a z drugiej strony działają tu zjawiska zachodzące od strony morza. Jeżeli obydwa te wydarzenia nastąpią równocześnie, to — według opinii ekspertów — nic nie uchroni Londynu przed wielką powodzią, która grozi zatopieniem 60 proc. sieci tuneli metra.

Opolski program ochrony środowiska

Z inicjatywy Wojewódzkiej Rady Narodowej, dla rejonu Kędzierzyn-Blachownia opracowano program ochrony atmosfery i wód, określający m. in. granice strefy ochronnej, jak również harmonogram prac inwestycyjnych — budowy urządzeń odpylających i oczyszczalni ścieków. Obiekty takie będą budowane w Zakładach Chemicznych w Blachowni, Zakładach Elektrod Węglowych i Fabryce Kotłów w Raciborzu, Zakładach Azotowych w Kędzierzynie oraz Zakładach Koksowniczych w Zdzieszowicach. W grudniu ub. roku Prezydium Woj. Rady Narod. w Opolu powołało do życia Komitet Ochrony Środowiska Człowieka. (PAP)

Sekrety Vilcabamba

Vilcabamba jest małym miasteczkiem w dolinie tej samej nazwy, położonym w prowincji Loja, na południu Ekwadoru. Vilcabamba stała się sławna w światowej nauce dzięki swym starcom. Procent ludności w najwyższych grupach wieku jest czterokrotnie większy niż dla reszty kraju. Co dziesiąty mieszkaniec doliny ma przekroczone sto lat, ciesząc się pełnym zdrowiem fizycznym i psychicznym. Wyglądają na wiele młodszych. Obecna ludność pochodzenia hiszpańskiego używa starej indiańskiej nazwy: Vilcabamba oznacza „świętą dolinę". Jej odmienność jest więc znana z dawien dawna.

Ośrodek postępu

Niedawno minęła 10 rocznica powołania katowickiego Ośrodka Postępu Technicznego, pierwszej tego typu placówki w kraju. Po wstępnym okresie swojej działalności, noszącej charakter raczej wystawienniczy, ośrodek ten przekształcił się wkrótce w instytucję prowadzącą w szerokim zakresie działalność krzewienia postępu technicznego i organizacyjnego, upowszechniania nowej techniki i technologii, szkolenia i dokształcania załóg i personelu inżynieryjno-technicznego. Spełnia on wielką rolę w wielkoprzemysłowym regionie śląsko-zagłębiowskim, gdzie zatrudnionych jest około 100 tys. inżynierów i techników. Z wielkim uznaniem spotkał się zorganizowany tu „Bank projektów wynalazczych" oraz stała giełda rozwiązań naukowo-badawczych. (PAP)

Patenty z Grodziska

Grodziskie Zakłady Farmaceutyczne „Polfa" nieprzypadkowo nazywają się „kuźnią" patentów. Jeden tylko zespół badawczy — w dodatku pracujący w tych Zakładach zaledwie od kilku lat (mgr inż. Henryk Kycia, Danuta Chmielewska, Hanna Rolak) ma na własnym koncie patent na Relanium, wspólnie z Tarchominem uzyskał patent na Elenium, wspólnie z Łódzkimi Zakładami Farmaceutycznymi „Polfa" przygotował technologię i uruchomił produkcję podstawowego produktu do syntezy Thioridazyny — leku psychopatycznego, eksportowanego do kilku krajów. Naukowcy z Grodziska opracowali i uruchomili produkcję Sulfo-myzyny, leku stosowanego przy chorobach gardła. Już z liczniejszym zespołem, po wielu próbach laboratoryjnych i doświadczeniach klinicznych opracowano projekt wynalazczy dotyczący leku przeciwzawałowego. Polski Interkordin — stosowany w chorobie wieńcowej — jest odpowiednikiem znanego w świecie leku Intensain Carbochromen, niedawno wprowadzonego do lecznictwa. (WIT)

Mielenie... powietrzem

W Instytucie Maszyn Hutniczych i Automatyki AGH w Krakowie skonstruowano prototypy nowoczesnych młynów tzw. strumieniowych, które służą do wytwarzania mikroproszków. Prototypy znalazły już zastosowanie w kilku zakładach przemysłowych. Wewnątrz młyna wytwarzane są przez strumienie powietrza wiry powietrzne. Powodują one takie ocieranie się o siebie pokruszonych wcześniej materiałów, że mielenie następuje bez udziału jakichkolwiek środków mechanicznych. (PAP)

Oszczędności na drogach

Inżynierowie angielscy zwracają uwagę, że nadmierne oszczędności stosowane przy projektowaniu i budowie dróg mogą później powodować znaczny wzrost kosztów eksploatacji i remontów. Jako przykład podaje się zbyt strome skarpy nasypów i wykopów, powodujące osuwanie się gruntów, a także niedostateczne odwodnienie podłoża, co ujawnia się co roku wiosennymi zniszczeniami nawierzchni.

Papa z folii aluminiowej

Po pomyślnie przeprowadzonej serii prób nie wytwarzanej dotąd w kraju papy budowlanej na osnowie z folii aluminiowej — Gorlickie Zakłady Materiałów Izolacyjnych przygotowują obecnie kolejną partię próbną tego wyrobu, przeznaczoną dla wznoszonej w Bielsku Fabryki Samochodów Małolitrażowych. Papa na osnowie z folii aluminiowej, mającej grubość od 90 do 180 mikronów, jest absolutnie nieprzepuszczalna zarówno dla wody jak i pary, co zapewnia doskonałą izolację, nie podlega również procesom butwienia czy gnicia, jak dzieje się to z papą wytwarzaną z tektury lub tkaniny. Jest ona również bardziej odporna na naprężenia, uszkodzenia mechaniczne, wibracje itd. (PAP)

Trwałość pod nylonem

Konstruktorzy radzieccy badają skuteczność pokrywania powłokami nylonowymi elementów stalowych w układzie napędowym samochodów. W niektórych przypadkach warstwa nylonu eliminuje smarowanie. Na przykład tzw. połączenia wielowypustowe pokryte tworzywem uzyskują 10-krotnie większą trwałość, szczególnie w samochodach eksploatowanych w warunkach terenowych.

Mięso w „bochenkach"

Jedna z firm angielskich produkuje specjalne kutry-krajarki, które mięso wołowe bez kości kroją na cienkie plasterki, a następnie te drobne kawałki mięsa są na urządzeniach zwanych mieszarkami — formowane w „bochenki" dające się z łatwością dzielić na steki. Ten nowy sposób przetwarzania mięsa cieszy się dużą popularnością wśród gospodyń domowych — pozwala na szybkie przygotowanie w domu posiłków. (x)

Feminizacja zawodu rolnika

Z przeprowadzonych na Akademii Rolniczej w Krakowie badań i studiów nad strukturą krakowskiego rolnictwa indywidualnego wynika, iż stale postępuje tu proces feminizacji. Kobieta z konieczności wyszła już poza obręb swego warzywnika, obory i ogródka i zajęła się z konieczności również uprawą roli. Wiele gospodarstw na wsi krakowskiej prowadzonych jest wyłącznie przez kobiety i to w dodatku samotne. (PAP)

Ryby pod rentgenem

Badania przeprowadzone na jednym ze statków rybackich NRF wykazały, że ryby naświetlone natychmiast po złowieniu promieniowaniem rentgenowskim uzyskują trwałość o 10 do 14 dni większą niż normalnie. Dzieje się tak, ponieważ promieniowanie niszczy mikroorganizmy powodujące procesy gnilne. Obserwacja ta jest bardzo interesująca dla przemysłu rybnego, gdyż koszty naświetlania są niewielkie. Jednak proces ten nie będzie stosowany przed uzyskaniem wyników wieloletnich badań, które stwierdzą, czy nie powstają przy tym jakieś szkodliwe zmiany. (Interpress)

Łazienka z basenem

Eksperci budownictwa w NRF zapowiadają umieszczenie w łazience przyszłości minibasenu pływackiego. Basen nie musi być wiele większy od rozmiarów ciała pływaka. Natomiast wyposażony będzie w pompę i obieg wytwarzający przepływ wody. A więc nie mini basen, lecz minirzeka. (Int)

„Sztuczny" cukier

Naukowcy z Instytutu Chemii Organicznej PAN w Warszawie opracowali uniwersalną metodę, pozwalającą na uzyskanie w drodze syntezy sztucznego cukru, stanowiącego duplikat dowolnie wybranego cukru naturalnego. To wybitne osiągnięcie naukowe wyróżnione zostało Nagrodą Sekretarza Naukowego PAN w roku 1972. Przy użyciu tych metod można reprodukować w drodze syntezy dowolnie wybrane związki cukru występujące w świecie naturalnym. Co więcej, zastosowanie tych metod, pozwala na otrzymywanie „wyimaginowanych" związków cukrowych, według z góry ustalonej struktury chemicznej, związków nieistniejących w przyrodzie.

ANALIZA WARTOŚCI

SLALOM Z PRZESZKODAMI... I EFEKTY

Przed 5 laty, kiedy w naszym kraju analiza wartości dopiero ząbkowała, głośno było o doświadczeniach Zakładów Radiowych „Diora". Z perspektywy kilku lat można stwierdzić, że wiele w tych pochwałach było przesady. Posługiwano się analizą wartości wyłącznie dla celów szkoleniowych, wysokie efekty to raczej w dużej mierze wytwór wybujałej ambicji entuzjastów, tudzież pogoni za najwyższym stopniem oceny kierowników kursu. Ale mimo tych zastrzeżeń, w dużej mierze owe szkoleniowe rozwiązania znalazły zastosowanie w praktyce. Można usprawiedliwić przesadność w eksponowaniu pierwszych prób. To był początek analizy wartości, więc potrzeba było także trochę reklamy.

STANISŁAW GRUSZKA

POTEM przez 3 lata zapomniano w naszej fabryce o AW. Nie mogło być wszakże inaczej. Lata 1968-70 były okresem generalnego porządkowania organizacji produkcji, weryfikacji norm. Zagospodarowywaliśmy tak zwane proste rezerwy. Za wcześnie więc było na posługiwanie się analizą wartości, która ma rację bytu w przedsiębiorstwach o względnie wysokim stopniu organizacji produkcji.

NARODZINY „JUBILATA"

Przyszedł rok 1971. Postawiono przed „Diorą" niezwykle napięte zadania: produkować nowocześniejsze odbiorniki, ale także znacznie tańsze. Załoga zobowiązała się przygotować odbiornik „Jubilat" w ciągu 8 miesięcy, a więc w czasie 3-krotnie krótszym niż miało to miejsce przedtem. Przy czym cena detaliczna tego wyrobu miała być niższa o 400 zł od dotychczas produkowanych podobnych odbiorników. Podjęte zobowiązanie wykonano. Cena odbiornika była niższa od przyjętych założeń. Poza tym wyrób ten odznaczał się lepszymi niż zakładano parametrami, ciekawszym wystrojem.

U podstaw sukcesu leżały na pewno względy ambicjonalne; odwołanie się do ambicji i inteligencji załogi. Ale nie tylko to przesądziło o sukcesie. Liczyły się także takie momenty, jak:

- **jednoznaczne określenie celu działalności**
- **powiązanie zadań ze środkami zachęty materialnej**
- **odstąpienie od obowiązujących obligatoryjnie zasad oceny nowych uruchomień.**

Według obowiązujących zasad oceniono zaplecze techniczne w zależności od wielkości uzyskanych oszczędności w materiałach i robociźnie w okresie opanowanej produkcji. Podstawę odniesienia stanowił stan wyjściowy w okresie zakończenia prac przygotowawczych. W tych warunkach nie opłacało się konstruować już na samym początku taniego wyrobu, bo w takim przypadku niemożliwe (albo bardzo trudne) byłoby osiągnięcie przypisanych obniżek. Ponadto jako kryterium oceny przyjmowano zgodność parametrów wyrobu z wymogami określonymi przez normy państwowe. Z reguły wyrób odpowiadający normom nie odpowiadał gustom nabywców.

W przypadku „Jubilata" odstąpiono czasowo od dotychczasowych zasad oceny. Za kryteria oceny przyjęto wyłącznie poziom kosztów i ceny wyrobu, subiektywny poziom parametrów użytkowych oraz czasokres prac przygotowawczych.

Po narodzinach „Jubilata" nastał znowu zwyczajny czas: to znaczy powrócono do starych przeżytych zasad oceny. Całą energię koncentrowano na możliwie poprawny przejazd karkołomnego slalomu, Trasę tego slalomu wytyczało przynajmniej 100 wskaźników, wytycznych, zaleceń jednostek nadrzędnych. Aby było jeszcze trudniej ustawiono trudną do zliczenia ilość specjalnych przeszkód: zarządzenia, polecenia, okólniki, objaśnienia. W tym superslalomie specjalnym nie najważniejszą sprawą była finezja i precyzja. Chodziło głównie o to, aby ominąć jak najmniej bramek. Bo w przeciwnym przypadku kierownictwu przedsiębiorstwa groziła dyskwalifikacja.

Zapowiedź istotnych zmian w zarządzaniu i systemie ekonomiczno-finansowym zmusiła kierownictwa przedsiębiorstw do sięgnięcia po bardziej złożone narzędzia poprawy ekonomiki, obniżania kosztów. W połowie 1972 r. dyrektor powołał zespół do koordynacji prac w zakresie stosowania analizy wartości. Na tym się, niestety, skończyło. Zamiast zabrać się do pracy zaczęto dyskutować nad trafnością obsady zespołu, jego podporządkowaniem. Potem rozpoczęły się targi o kilka etatów, następnie nie było kandydatów na ich obsadzenie. Wszystko to działo się w klimacie obojętności, a nawet negacji wobec sporej części dyrekcji. Widać czekano na szczegółowe instrukcje „z góry", które rozstrzygnęłyby prawne i finansowe aspekty działalności zespołów analizy wartości. „Góra" także się nie spieszyła. Uprzedzenia i oczekiwania przeciągałyby się chyba miesiącami, gdyby nie pokerowa zagrywka głównego technologa.

Za aprobatą naczelnego inżyniera powołał on w grudniu 1972 r. siedmioosobowy zespół AW, składający się głównie z podległych jemu pracowników. W skład zespołu weszli specjaliści różnych branż, legitymujący się bardzo zróżnicowanym stażem pracy (od roku do 25 lat). Przewodniczącym zespołu został najmłodszy stażem, nie zarażony jeszcze rutyniarstwem, pozbawiony szacunku do utartych i podobno niezmiennych metod działania. Obok tych różnic jedną wspólną cechą odznaczali się wszyscy członkowie zespołu; sporym, powszechnie uznawanym dorobkiem zawodowym. Z siedmioosobowego zespołu tylko jeden jego członek zwolniony został czasowo z pełnienia swych normalnych obowiązków.

Cel pracy zespołu określono ogólnie: uprościć funkcję odbiornika radiowego „Jubilat" i w wyniku tego uzyskać obniżkę kosztów jednostkowych w wysokości 10 zł.

Obniżka 10-złotowa (1 proc. kosztów) wydać się może nie tak wielka. Po przemnożeniu jednak przez roczną wielkość produkcji (300 tys. sztuk) otrzymamy już 3 miliony).

SZLAGIEROWY WYRÓB „DIORY"

Trudność zadania polegała na tym, że „Jubilat" był szlagierowym wyrobem „Diory", odbiornikiem o niskiej cenie, bogatym wystroju, dobrych parametrach użytkowych. Jego narodzinom patronowała metoda A. W. Tak więc możliwości udoskonaleń były ograniczone jako że konstrukcja odbiornika była już maksymalnie prosta. Dlaczego więc wybrano już na samym początku jako przedmiot A. W. ten odbiornik?

W tym wyborze było na pewno trochę przekory: jak spaść to z dobrego konia, jeśli zaś przedsięwzięcie zakończy się sukcesem, to jego oddźwięk będzie duży. W początkach lutego zespół zakończył swoje prace, przedkładając szczegółowe, ale przejrzyste sprawozdanie kierownictwu Zakładów. Z wielu wariantów zespół zaproponował 20 optymalnych zmian konstrukcji. Wdrożenie ich przynieść powinno obniżenie kosztów jednostkowych, głównie materiałów w granicach 30 zł. Uzyskane efekty przewyższają 40—60-krotnie nakłady związane z wdrożeniem zmian.

Przeszło połowę zmian zalecono wprowadzić w pierwszej kolejności. Wprowadzenie pozostałych jest jeszcze w tej chwili niemożliwe, gdyż zakłócałoby to rytm produkcji. Ostateczne wdrożenie zmian nastąpi po zakończeniu prób i badań poczynając od marca tego roku. Zatem okres od pomysłu do realizacji będzie stosunkowo krótki: o wiele krótszy niż w przypadku wniosków racjonalizatorskich.

Jakkolwiek pełne rozpoznanie efektów będzie możliwe za kilka tygodni (po przeprowadzeniu prób, sporządzeniu pełnej dokumentacji), to jednak już obecnie — bez obawy popełnienia istotniejszego błędu — można stwierdzić, że efekty z tytułu wprowadzonych zmian zamkną się w skali 12 miesięcy w granicach 5—6 mln zł. Część z zaproponowanych rozwiązań z powodzeniem stosować będzie można w innych (nie tylko pochodnych) odbiornikach.

Uzyskane efekty będą więc wyższe niż założone. Ale nie tylko do tych wymiernych efektów sprowadzają się korzyści wynikające z prowadzenia A. W. Istotne są także zdobyte doświadczenia i poczynione spostrzeżenia.

PRACA O SPECJALNYM CHARAKTERZE

Prowadzenie analizy wartości przez zespół specjalistów obciążonych na co dzień normalnymi, statutowymi obowiązkami jest na dłuższą metę niemożliwe. Udział w zespole zabiera sporo czasu, wymaga maksymalnej koncentracji woli i umysłu.

W okresie nasilenia prac w zespole jego członkowie powinni być zwolnieni, a przynajmniej odciążeni od pełnienia stałych obowiązków. Główny specjalista d/s analizy wartości powinien uzyskać ograniczone pełnomocnictwo dyrektora przedsiębiorstwa w zakresie zlecania wykonania prób i pomiarów, wzorców i modeli prac technicznych i pomocniczych. Spełnienie tego postulatu pozwoliłoby na przyśpieszenie załatwienia wielu spraw, na szybsze wdrożenie zmian, zaoszczędziłoby czas dyrektora naczelnego. Odwołanie się wyłącznie do ambicji i świadomości pracownika nie gwarantuje na dłuższą metę powodzenia. Praca w zespole A. W. ma specjalny charakter. Do jej wykonywania nie wystarcza tylko wiedza formalna, praktyka. Potrzeba czegoś więcej. Przede wszystkim umiejętności analizowania, kojarzenia, argumentowania, wyostrzony krytycyzm, rozmach, wytrwałość, odwaga. Te cechy posiada tylko specjalista wysokiej rangi; przewyższają one znacznie wzorzec przeciętnego fachowca. Czy więc owa nadprzeciętność nie powinna być nagradzana!?

W podziale nagród powinni uczestniczyć tylko analitycy wartości. Również także ci, którzy wdrażają pomysły i ich realizatorzy, tzn. pracownicy produkcji.

Prowadzenie prac bardzo utrudnia niedostatek informacji w zakresie nowoczesnych rozwiązań konstrukcji, technologii, a szczególnie danych o produkcji i możliwościach dostaw materiałów. Na przykład na rozeznanie możliwości sprowadzenia materiałów zespół diorowski poświęcił około 30 proc. czasu. Niewykluczone również, że wiele czasu zmarnowano na wymyślanie rzeczy od dawna już wymyślonych i wprowadzonych. W tej sytuacji aż się prosi o utworzenie resortowych lub branżowych banków informacji dla potrzeb A. W. Uniknie się wtedy dublowania tych samych prac.

Wprowadzenie nowych rozwiązań w okresie opanowanej produkcji napotyka często spore trudności, ponieważ wiąże się z:

- **koniecznością przeobrażeń istniejących struktur organizacyjno-technologicznych,**
- **zmianą oprzyrządowania,**
- **zahamowaniem systemu produkcji,**
- **konsekwencjami finansowymi wynikającymi ze zmiany zamówień materiałowych,**
- **dokonywaniem uzgodnień z odbiorcami.**

Żaden z tych problemów nie występuje w okresie przygotowania nowych wyrobów. Stąd wniosek, że domeną A. W. powinien być etap przygotowania nowych wyrobów.

Trudność w skonstruowaniu „Jubilata" polegała na tym, że miał to być wyrób tani. Fot. A. JAŁOSIŃSKI

MODEL Z KOZIENIC

ANDRZEJ CHMIELEWSKI

W Kozienicach powstaje największa w Polsce elektrownia. Realizacja tej inwestycji przebiega tak sprawnie, że znacznie wyprzedziła w czasie przewidziany harmonogram robót. Dzięki temu energia elektryczna popłynie kilka miesięcy wcześniej. Wśród fachowców powstało już nawet specjalne określenie — „model kozienicki", jako przykład dobrej roboty, który może być wzorem dla innych inwestycji w Polsce, niekoniecznie z zakresu energetyki.

SUKCESU „Kozienic" należy szukać w fakcie zrezygnowania z cykli cząstkowych. Kiedy inwestycja w latach 1967—68 nabierała rumieńców, sprawa wygląda następująco: cały proces realizacji inwestycji podzielony był na tzw. cykle cząstkowe, a więc — cykl robót przygotowawczych, dostawczych, budowlanych, podstawowych. Każdy etap miał określony termin wykonania i w okresie jego realizacji on był preferowany. O następnych etapach nie myślano prawie w ogóle, wychodząc z założenia, że skończy się z jednym, to zacznie się następne. Przy takim podejściu nie mogło być mowy o rytmiczności pracy. Każdy cykl stanowił zamkniętą w sobie całość. Przypomniało to trochę łańcuch, którego ogniwa stykały się ze sobą, nie zazębiając się nawzajem. Nie dość, że w ten sposób marnowano znaczne środki finansowe, to sam cykl inwestowania wydłużał się w nieskończoność.

Obecnie nie cykle cząstkowe odgrywają najważniejszą rolę, lecz cały proces inwestowania od momentu przygotowania inwestycji, aż po osiągnięcie pełnej sprawności produkcyjnej. W ten sposób można było otworzyć szeroki front inwestycyjny, w którym wszystkie etapy są jednakowo ważne. Poszczególne cykle nakładają się na siebie co pozwoliło na zachowanie płynności i rytmiczności płac.

To jest właśnie całe clou modelu kozienickiego. Przedtem jednak przeprowadzono wiele prac przygotowawczych tak, aby do minimum wykluczyć ewentualne przeszkody i trudności:

- **przed zatwierdzeniem założeń techniczno-ekonomicznych opracowano w szczegółach dokumentację roboczą,**
- **połączono dokumentację robót przygotowawczych z dokumentacją obiektów podstawowych, co wyeliminowało dublowanie się materiałów,**
- **zamówiono z dużym wyprzedzeniem urządzenia i materiały o długich cyklach dostaw (konstrukcje stalowe, kotły itp.),**
- **prace przygotowawcze objęły od razu szeroki front 6 bloków energetycznych,**
- **w zakresie robót przygotowawczych włączono technologię robót podstawowych,**
- **roboty związane ściśle z projektowaniem terenu rozpoczęto jeszcze przed zatwierdzeniem ZTE,**
- **podjęto szereg decyzji dotyczących zaplecza techniczno-socjalnego,**
- **zorganizowano o wiele wcześniej usługi inwestycyjne, a więc zaplecze kolejowe, kotłownię itp., co jest bardzo ważne w okresie dochodzenia do projektowanych zdolności produkcyjnych.**

Generalnym wykonawcą jest Przedsiębiorstwo Budowy Elektrowni i Przemysłu — Beton-Stal. Inwestor — Zakłady Energetyczne Okręgu Wschodniego w Radomiu. Jest jeszcza 7 generalnych dostawców urządzeń i sprzętu „Zamech", Elbląg (turbiny), „Rafako" Racibórz (kotły), „Chemar" Kielce (rurociągi i armatura), ZAP Wrocław (automatyka), Warszawska Fabryka Pomp. Zakłady Urządzeń Przemysłowych (elektrofiltry), „Famak" Kluczbork (urządzenia do nawęglania). Na obecnym etapie zaawansowania budowy przede wszystkim oni decydują o powodzeniu „modelu kozienickiego". Budową ma trzech „dziedziców" — inwestora, wykonawcę i dostawców, ale cała trójka współpracuje i dąży do jednego celu. Dzięki temu uzyskano doskonałą rytmiczność i płynność robót. Nie ma przestojów, dostawy są realizowane terminowo. Jakość dostarczanych urządzeń i materiałów jest bez zarzutu. Każdy czuje się odpowiedzialny nie tylko za swoje prace, ale i innych, bo od wspólnego wysiłku zależy końcowy efekt.

Jednocześnie trwa dalsza budowa i montowanie, a równolegle z tymi procesami do elektrowni wkraczają brygady rozruchowe. Jak wykazała praktyka jedni nie przeszkadzają drugim. Efekty są zresztą już widoczne. Harmonogram przewidywał oddanie do eksploatacji pierwszego bloku w końcu 1972 r. W rzeczywistości zaczął on pracować dwa miesiące przed terminem. Przewiduje się, że tak będzie i z pozostałymi terminami: II blok dwa miesiące przed terminem, III dwa miesiące, IV trzy miesiące, V cztery miesiące, VI pięć miesięcy, VII sześć miesięcy, VIII siedem miesięcy przed terminem. Przyśpieszenie dla całej inwestycji wyniesie w stosunku do harmonogramu 8—10 miesięcy.

W chwili obecnej w pojęciu cyklu normatywnego i inwestycyjnego nie wlicza się prac przygotowawczych. Takie podejście jest jak najbardziej optymalne dla energetyki. Energetyka bowiem to nie jeden obiekt, lecz właściwie ciągła budowa i rozbudowa, stąd nie można prac wstępnych włączać do cyklu. Każdy zakład energetyczny ma kilkanaście wariantów różnych rozwiązań, a więc cykl należy właściwie dopiero liczyć od momentu rozpoczęcia robót budowlano-montażowych.

W „Kozienicach" dla usprawnienia organizacji i zarządzania stworzono bank informacji. Ma to na celu zmniejszenie szczebli kierowania, przyśpieszenie zbierania informacji o obiekcie oraz przyśpieszenie przebiegu decyzji podejmowanych przez kierownictwo. Dało to początek wprowadzeniu metod matematycznych przy podejmowaniu decyzji w procesie inwestycyjnym. Wszelkie decyzje są precyzyjne i szczegółowo analizowane, co wyklucza możliwość pomyłek i dowolnej interpretacji.

Najtrudniejszą fazą całego cyklu będzie dochodzenie do projektowanych zdolności produkcyjnych. Zgodnie z przepisami rozruch próbny przewidziany jest na okres sześciu miesięcy. Kozienickim zwyczajem zamierza się go skrócić do trzech, najwyżej czterech miesięcy. W tym czasie musi zagrać wszystko, a więc dotrzymanie założonych wskaźników projektowych, w skład których wchodzi: wskaźnik zużycia węgla, wskaźnik osiągnięcia pełnej mocy w ciągu 72 godzin ruchu próbnego, wskaźnik mocy dyspozycyjnej zadanej na poszczególne miesiące i wreszcie ogólny współczynnik dyspozycyjności.

WODA W GÓRĘ !

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

A. TUSZKO: — Około 20 mld zł przy założeniu przerzutu 1,5 mld m³ wody.

REDAKCJA: — Niektórzy fachowcy twierdzą, że 100 mld zł uwzględniając możliwość wykorzystania Kanału Centralnego dla żeglugi.

A. TUSZKO: — Tą wersją Kanału nie wchodzi w rachubę. Nie ma więc problemu 100 mld zł.

REDAKCJA: — Jakie funkcje miałby więc spełniać Kanał?

A. TUSZKO: — Jest ich kilka, poza kompleksowym zaspokojeniem potrzeb wodnych obszarów wododziałowych Wisły i Odry ratowałby przed brakiem wody także Górnośląski Okręg Przemysłowy.

REDAKCJA: — Docent Kazimierz Matul, Przewodniczący Komitetu Gospodarki Wodnej, uważa np., że potrzeby GOP określone na ok. 15 m³ wody na sekundę można pokryć budując zbiorniki na Sole, Skawie, Rabie, ewentualnie Dunajcu, co miałoby kosztować mniej aniżeli przerzuty wody Kanałem Centralnym?

A. TUSZKO: — Zgodzę się z doc. Matulą, jeśli przekona mnie, że świat kończy się na 1985 roku. Do tego mniej więcej roku rozdysponowane zostaną wody z Soły, Skawy i Raby m.in. także i dla zaspokojenia potrzeb GOP. Tymczasem dodatkowe potrzeby GOP w latach 1985—2000 liczyć trzeba na 24 m³/s. Można sięgnąć jeszcze po wody Dunajca, ale zostanie ich tam w tym czasie nie więcej niż 12 m³/sek. Czy powinniśmy jednak zakładać rzucenie na pożarcie przemysłowi jedynej już rezerwy wody czystej, jaka została nam w tym rejonie?

REDAKCJA: — Czy nie istnieje jednak możliwość zwiększenia zasobów wodnych na południu kraju przez budowę większej liczby zbiorników?

A. TUSZKO: — Dotychczas wydawało nam się, że mamy masę wody na południu. Okazało się jednak, że możemy zmagazynować w tym rejonie w zbiornikach 2—3 mld m³ wody i na tym koniec. Zmagazynowanie każdego następnego m³ wody musiałoby kosztować ok. 100 zł, (przy obecnej średniej ok. 17 zł za m³) nie mówiąc o znalezieniu miejsca dla budowy zbiornika. Dochodzimy do progu techniczno-ekonomicznego.

REDAKCJA: — Ile ziemi trzeba byłoby przeznaczyć pod Kanał Centralny?

A. TUSZKO: — Przy maksymalnej zdolności przerzutów wody określanej na 3 mld m³ (1,5 mld m³ wody to program minimum — przyp. J.D.) — około 3,5 tys. hektarów. Gdybyśmy chcieli zastąpić 1 mld m³ wody z Kanału Centralnego wodą w zbiornikach nizinnych trzeba by było poświęcić na to 50 tys. hektarów.

REDAKCJA: — Ile kosztuje zmagazynowanie 1 m³ wody w zbiorniku?

A. TUSZKO: — Przy większych zbiornikach nakłady na wybudowanie 1 m³ pojemności zbiornika wynoszą ok. 17 zł. Dwadzieścia kilka miliardów złotych nakładów na Kanał przy wydajności rzędu 1,5—2 mld m³ kształtują koszty jednostkowe na poziomie w każdym przypadku niższym niż przy budowie zbiornika, co łatwo obliczyć dokonując rachunku dzielenia.

REDAKCJA: — Przewiduje się, że Kanał brałby wodę z Wisły poniżej Włocławka. Na tej wysokości woda w Wiśle nie jest już najbardziej czysta. Na Śląsk pompowane byłyby więc w pewnym sensie ścieki z całej Polski?

A. TUSZKO: — Jest to koronny argument, który wytacza się przeciw Kanałowi Centralnemu — jakość wody. Po pierwsze, woda przerzucana Kanałem Centralnym nie musi być I klasy czystości, wystarczy III klasy, tzn. takiej, jaka jest potrzebna rolnictwu i w przemyśle, a po uzdatnieniu — również w gospodarce komunalnej. Po drugie, Kanał będzie miał lepszą możliwość samooczyszczenia wody, niż istnieje ona w rzekach i zbiornikach, dzięki przerzucaniu jej przy pomocy pomp i spadkom z kaskad. Po trzecie wreszcie, nie możemy założyć, że rezygnujemy z Wisły jako źródła wody zdatnej do celów gospodarczych. To jest przecież kwestia jakości wody nie tylko dla Kanału, ale dla wszystkich miast, fabryk i całego wielkiego obszaru rolniczego dorzecza Wisły. Utrzymanie odpowiedniej jakości wód Wisły stanowi zatem podstawowe zagadnienie dla całej gospodarki krajowej.

REDAKCJA: — Czy zabranie Wiśle takiej masy wody nie doprowadzi do niebezpiecznego naruszenia jej zasobów, w każdym razie na określonym odcinku?

A. TUSZKO: — Przepływy niżówkowe w okolicy Włocławka wynoszą około 200 m³/sek. Uwzględniając pobór wody do Kanału kształtowałyby się one na poziomie takim jak na wysokości Warszawy.

REDAKCJA: — Jak długo miałaby trwać budowa Kanału Centralnego?

A. TUSZKO: — To jest zależne od tempa robót. Przy obecnych możliwościach mechanizacji robót 7 do 10 lat.

REDAKCJA: — Liczyć się więc trzeba z tym, że te dwadzieścia kilka miliardów złotych zacznie się spłacać dopiero za jakieś 10 lat. Czy nie jest to zbyt poważne zamrożenie środków inwestycyjnych?

A. TUSZKO: — Realizacja Kanału Centralnego została tak pomyślana, żeby go można było włączać do eksploatacji etapami, nie czekając na ostateczne zakończenie budowy. Dotyczy to zarówno potrzeb rolnictwa, jak również potrzeb przemysłu, np. zaopatrywania w wodę najwi[illegible]szego w przyszłości centrum energetycznego w Bełchatowie.

REDAKCJA: — Niektórzy specjaliści są zdania, że dla elektrowni bełchatowskich wystarczą wody kopalniane?

A. TUSZKO: — Nie szafowałbym zanadto wodami podziemnymi. Jedynym źródłem ich odnawiania w Polsce są opady. Po suszy 1969 roku do dzisiaj stan wód podziemnych np. w warstwie kredowej nie osiągnął poziomu pierwotnego. Wody podziemne stanowią podstawę zaspokajania potrzeb pitnych ludności, powinny być traktowane jako przysłowiowa żelazna rezerwa wody czystej. Naruszenie równowagi bilansowej mogłoby wpływać na obniżenie poziomu wód podziemnych, w konsekwencji mieć fatalne skutki, zwłaszcza dla rolnictwa.

REDAKCJA: — skoro mówimy o rolnictwie, Bułgarzy zbudowali po wojnie zbiorniki o pojemności 10 mld m³ wody, przede wszystkim pod potrzeby rolnictwa. To jednak o czymś świadczy?

A. TUSZKO: — Sam przez wiele lat sądziłem, że jedynym rozwiązaniem problemu wody, zwiększenia przepływów niżówkowych w Polsce jest budowa licznych zbiorników, niezależnie od ich wielkości. Szereg faktów zmusiło mnie jednak do rewizji tego poglądu. Na terenach nizinnych na 1 m³ ziemi można zmagazynować tylko 1,7 m³ wody. To jest bardzo mało i oznacza poważną stratę gruntów ornych. Dalej, straty wody ze zbiorników, na skutek parowania sięgają 80 proc. całkowitych ich zasobów. Ponadto, niewielkie zbiorniki dla potrzeb rolnictwa są „stracone" jako źródło wody dla innych celów, bo rolnictwo nie chce, lub nie może tej wody oddać. Konkretnie, w przypadku Kanału Centralnego na obszarze jego oddziaływania udałoby się zlokalizować — przy nakładach jednostkowych magazynowania 1 m³ wody zbliżonych do podobnych kosztów w Kanale — 29 zbiorników o łącznej pojemności ok. 53 mln m³, co w żadnym przypadku nie wystarcza na zagwarantowanie potrzeb rolnictwa w tym rejonie.

REDAKCJA: — Włocławek leży kilkaset metrów niżej niż Śląsk, żeby więc wodę spod Włocławka dostarczyć do GOP, trzeba ją będzie pompować na taką właśnie wysokość. Zasilanie Kanału wymagać będzie więc poważnych dostaw energii elektrycznej?

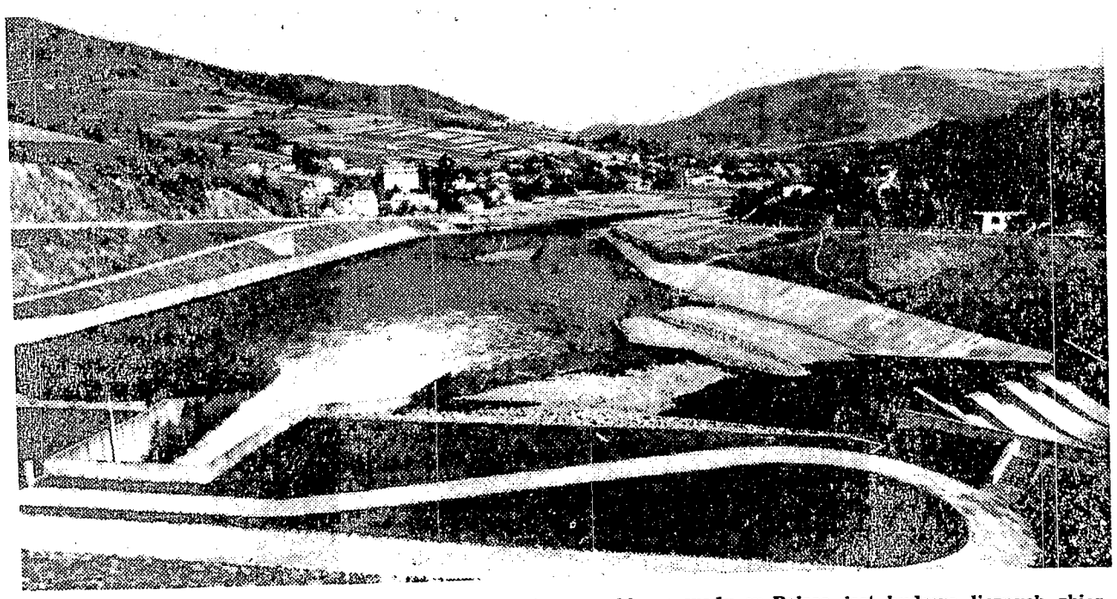
A. TUSZKO: — Kanał wymaga zapewnienia mocy podstawowej, a nie podszczytowej, szczególnie potrzebnej. Stąd można będzie wykorzystać do pompowania wody energię z tzw. „dolin energetycznych". Około roku 1990 będziemy wytwarzać 3—4 razy więcej energii niż obecnie. Możliwości elastycznego gospodarowania tą energią będą więc daleko większe.

REDAKCJA: — Ostatnie pytanie, panie Profesorze. Co Pana zdaniem jest zasadniczym powodem powstrzymywania się jeszcze z podjęciem decyzji o rozpoczęciu tej inwestycji?

A. TUSZKO: — Dwadzieścia kilka miliardów złotych, to nie jest mały grosz. Nikomu nie jest łatwo zdecydować o wydaniu takiej sumy. Poza tym my mamy skłonność do szukania rozwiązań zastępczych. Tyle, że jeśli chodzi o wody powierzchniowe, nie mamy co szukać. Rzecz została od różnych stron dokładnie obukana i przebadana. Dysponujemy tu trzema podstawowymi możliwościami zagospodarowania wody: duży lub mały zbiornik i kanał. Cały wybór polega na większej lub mniejszej elastyczności operowania tymi elementami. W naszych warunkach potrzebna jest zarówno budowa zbiorników, jak i przestrzenna recyrkulacja wody z Wisły przy pomocy Kanału Centralnego, ale przede wszystkim należy wykorzystać wszelkie możliwości zagospodarowania wód śródlądowych. Dopiero w dalszej perspektywie trzeba będzie sięgnąć po zasoby Bałtyku. Najważniejsza sprawa, to żeby zacząć wreszcie działać. Zajmujemy 22, czyli ostatnie w Europie miejsce, jeśli chodzi o ilość przechwytywanych zasobów wody. Kanał Centralny w wersji optymalnej to zatrzymanie dla celów gospodarczych w roku suchym 10 proc. odpływu wody z terenu całego kraju, a więc 60—80 proc. tych zasobów wody, które zamierzamy zmagazynować w zbiornikach. To jest właśnie to zasadnicze, mocne uderzenie.

REDAKCJA: — Dziękujemy za rozmowę.

Rozmawiał:
JERZY DZIĘCIOŁOWSKI



„Sam przez wiele lat sądziłem, że jedynym rozwiązaniem problemu wody w Polsce jest budowa licznych zbiorników...".
Fot. A. JAŁOSIŃSKI

JADĄ PUSTE CIĘŻARÓWKI

WOJCIECH BĄKOWSKI

WZROST potrzeb przewozowych, będący wynikiem rozwoju gospodarczego kraju zaspokajany jest w znacznej mierze przez transport samochodowy. Udział transportu samochodowego w przewozie ładunków wynosi około 70 proc. Cechą charakterystyczną produkcji przewozowej transportu samochodowego jest przemieszczanie masy ładunków na małe odległości (średnio 18 km). W przewozach wewnątrzwojewódzkich do 10 km przemieszcza się 67 proc. masy ładunków, a do 30 km 90 proc. Zaspokajanie potrzeb na bliskie odległości sprawia, że terytorialne rozmieszczenie jednostek organizacyjnych transportu samochodowego jest związane ze źródłami tych potrzeb w terenie. Drugą istotną cechą organizacyjną transportu samochodowego jest pionowe powiązanie branżowe z resortami gospodarki narodowej. Organizacja transportu samochodowego i jego metody zarządzania sprawiają, że jest to jedna z nielicznych gałęzi gospodarki narodowej o niskiej sprawności wykorzystania potencjału w procesie produkcyjnym.

W ŚWIETLE STATYSTYKI

W uspołecznionym transporcie samochodowym stan taboru ciężarowego wynosił pod koniec roku 1970 około 230 tys. samochodów, które przewiozły 870 mln ton. Ta ilość masy ładunków została w rzeczywistości przewieziona przez 140 tysięcy pojazdów, ponieważ 90 tys. stało z powodu braku zatrudnienia i gotowości technicznej. Poza niepełnym uruchomieniem środków przewozowych występuje również niskie wykorzystanie taboru w samym procesie przewozowym. Z danych statystycznych wynika, że połowa czasu pracy taboru samochodowego sprowadza się do postoju. Przyjmując 10-godzinny czas pracy za normalny — 5 godzin trwają czynności ładunkowe wraz z oczekiwaniem.

Dane statystyczne dla poszczególnych form organizacyjnych transportu samochodowego w 1970 r. podaje tablica.

FORMY ORGANIZACJI TRANSPORTU	Stan taboru	Przewozy ładunków w tys. ton	Współczynnik wykorzyst. taboru	Współczynnik wykorzyst. czasu pracy
Transport publiczny	28 104	107 702	0,660	0,521
Transport branżowy	52 963	262 015	0,629	0,464
Transport samochodowy gospodarczy	147 491	492 862	0,576	0,455

Niekorzystne zjawiska mają tendencję wzrastającą. I tak porównując lata 1966—1970 wykorzystanie taboru w pracy spadło o około 3 proc. Ważnym problemem w ruchowym procesie przemieszczania pojazdów jest jego wykorzystanie ładowności i przebiegu. W tym zakresie również występują znaczne rezerwy.

Z przeprowadzonych w 1972 r. badań kontrolnych na terenie miast wojewódzkich wynika, że na 14.840 kontrolowanych pojazdów jechało bez ładunku 34 proc., natomiast wykorzystanie ładowności pozostałych wynosiło 50 proc. Poglądowo wykorzystanie taboru samochodowego można przedstawić następująco.

Przyjmując stan inwentarzowy taboru samochodowego za 100 proc.:

- **62 proc. taboru znajdowało się w pracy (stojąc bądź jadąc);**
  w tym:
- **31 proc. taboru pokonywało przestrzeń (jadąc pusto bądź z ładunkiem);**
- **21 proc. taboru pokonywało przestrzeń z ładunkiem;**
- **11 proc. taboru pokonywało przestrzeń z pełnym wykorzystaniem ładowności.**

Zastrzeżenia budzi też jakościowa strona zaspokajania potrzeb przewozowych, a więc w pierwszym względzie punktualność podstawienia pojazdów, jak również zabezpieczenie ładunków przed zniszczeniem. Brak statystycznych danych nie zezwala na prowadzenie analizy, jednak praktyka wskazuje na znaczne uchybienia i w tym zakresie. Szczególnie niekorzystnie przedstawia się obsługa transportem samochodowym klientów Państwowej Spedycji Krajowej. Przekraczanie terminu dostawy ładunku zgodnie z regulaminem przewozu przesyłek PSK jest zjawiskiem powszechnym.

Racjonalne podejmowanie decyzji produkcyjnych w transporcie samochodowym natrafia na znaczne trudności, jeśli tę gałąź transportową rozpatrujemy jako podsystem całego transportu. Organem wykonawczym w transporcie samochodowym jest Ministerstwo Komunikacji i wydziały komunikacji rad narodowych, które sprawują nadzór prawny i kontrolę w całym państwie. Organizacyjnie natomiast około 80 proc. taboru samochodowego podlega innym resortom.

Potencjał przewozowy w dominującej części znajduje się w posiadaniu przedsiębiorstw nietransportowych. W celu przeciwdziałania rozproszeniu taboru samochodowego w 1964 r. Rada Ministrów podjęła uchwałę nr 287 w sprawie koncentracji i usprawnienia towarowego transportu samochodowego. Wdrożenie postanowień uchwały w początkowym okresie jej realizacji przyniosły znaczną poprawę w likwidacji transportu niezorganizowanego i gospodarstw transportowych. Później jednak koncentracja poczyniła minimalny postęp. Resorty nietransportowe dalej zapewniają przydział taboru samochodowego swoim komórkom organizacyjnym bez uzgodnienia rozdzielników z Wydziałami Komunikacji WRN, jak również z sekretariatami porozumień terenowo-branżowych.

Problem braku silnych powiązań poziomych został w naszym kraju dostrzeżony ponad 10 lat temu. Powołano w 1961 r. porozumienia terenowo-branżowe w transporcie samochodowym. Spośród wielu problemów będących przedmiotem koordynacji działalności tego porozumienia są np.: wspólne inwestycje, gospodarka taborem, szkolenie, przewozy wewnątrz gałęzi transportu samochodowego i współdziałanie z innymi gałęziami. Postawione zadania w odniesieniu do koordynacji przewozów, jak wykazała praktyka, uległy poprawie. W celu poprawy stanu koordynacji wykorzystania taboru powołano wojewódzkie i powiatowe dyspozytornie. Zadaniem ich między innymi jest eliminowanie krzyżujących się przebiegów.

Działalność organizacyjna tych dyspozytorni przyniosła nieznaczne zmiany na lepsze, mimo że pokrywa się ona w znacznej mierze z działalnością ekspedycji rejonowej PSK. Przewoźnik publiczny PKS organizacyjnie obsługujący dyspozytornie przy sekretariatach porozumień terenowo-branżowych transportu rezygnuje z usług PSK w procesie awizacji i wykorzystania przebiegów powrotnych. W wyniku tego przedmiotem koordynacji PSK był tylko 1 proc. przewozów samochodowych. Zaprezentowane przyczyny wadliwych powiązań organizacyjnych na rzecz sprawnego zaspokajania potrzeb przewozowych są wynikiem istniejącej konstrukcji mechanizmu zarządzania.

DLACZEGO NISKA SPRAWNOŚĆ?

Proces podejmowania decyzji w zakresie realizacji zadań wyznaczonych celami rozpoczyna się od tworzenia planów. Jednostki transportowe podlegające różnym resortom nie posiadają jednolitych celów, wyrażonych wielkościami mierzalnymi. Metody budowy planów opierają się generalnie na wynikach z okresów minionych. Centralne organa gospodarcze resortów na skutek mało sprawnego systemu informacyjnego w zakresie potrzeb przewozowych zdane są na propozycje jednostek transportowych. Jednostki transportowe resortów obsługujące określony teren posiadają najlepsze rozeznanie co do przyszłych zadań przewozowych.

Doświadczenie i rutyna sprawia jednak, że w zależności od mierników oceny tak ustalają wielkości zadań, aby realizacja nie zmuszała do wydatkowania znacznego wysiłku organizacyjnego. Brak jednolitości w miernikach oceny oraz konstrukcji mechanizmu zarządzania parametryczno - nakazowego, wywołuje reakcje niegospodarnego działania przewozowego.

Każda z jednostek transportowych oceniana jest według mierników naturalnych i wartościowych oraz pewnej ilości wskaźników (analizatorów) wykorzystania potencjału przewozowego lub faz procesu przewozowego. W mechanizmie pobudzania natomiast występuje szereg regulatorów, które merytorycznie nie zawsze nakierowują działalność transportową na drogę gospodarności.

W odniesieniu do mierników wartościowych, takich jak wpływy za wykonanie usług przewozowych (miernik ten obowiązuje prawie we wszystkich resortach) ważną rolę odgrywa taryfa transportowa. We wszystkich branżach taryfa wywiera dominujący wpływ na stosowanie najmniej sprawnej formy organizacji przewozów, jaką jest wynajem taboru. W tej formie organizacji przewoźnik jest „woźnicą" a klient jest organizatorem przewozu. Na przykład w PKS — 50 proc. taboru pracuje w oparciu o wynajem. Forma ta jest najbardziej „opłacalna" i wymaga najmniejszego zaangażowania. Wskaźnik wpływów łatwiej jest osiągnąć kierując tabor na dalekie odległości lub przewożąc masowe ładunki na krótkie odległości przy pełnej mechanizacji prac ładunkowych.

Proces przejmowania taboru od małych gospodarstw transportu niezorganizowanego nie sprzyja realizacji miernika wpływów. Przyjmując tabor samochodowy przedsiębiorstwo transportowe musi bowiem zabezpieczyć zaspokojenie potrzeb, które dotychczas wykonywał własny tabor użytkownika. Potrzeby te są najczęściej typu „gospodarczego" — rozwózkowe na terenie aglomeracji miejskiej, a więc na małe odległości. Duże przedsiębiorstwa transportowe bronią się w sposób im tylko wiadomy, aby jak najmniej taboru przejąć w ramach procesu koncentracji.

Wykonanie zadań planowych wyznaczonych miernikami naturalnymi nie natrafia na trudności, ponieważ przy planach uwzględnia się niską sprawność wykorzystania taboru z okresu minionego. W układzie pobudzania pozytywnym zjawiskiem jest wprowadzenie zachęty materialnego zainteresowania kierowców i dyspozytorów w wykorzystaniu przebiegów powrotnych. Jednak konstrukcja całego układu pobudzania przedsiębiorstw transportowych nie sprzyja wprowadzeniu innowacji technicznych i organizacyjnych w procesie produkcji. Wprowadzenie konteneryzacji, paletyzacji, pakietyzacji ładunku jest obecnie problemem raczej wymogów technicznych i nadążaniem za światowym postępem a nie wynikiem rozwiązań ekonomicznych.

Przewoźnicy nie angażują swojego wysiłku na rzecz stosowania nowości na szerszą skalę.

Małe gospodarstwa samochodowe i transport niezorganizowany realizację zadań wyznaczone mają dwoma wielkościami, całkowitym kosztem i wielkością przemieszczanej masy ładunków bądź pracy przewozowej z uwzględnieniem korekty przekroczenia kosztów. Utrzymanie się w zaplanowanych miernikach oznacza wywiązanie z założonych zadań.

Małe gospodarstwa samochodowe przewożą ładunki po znacznie wyższych kosztach od przewoźników zorganizowanych. Porównując koszty własne przewozu z cenami taryfowymi przewoźnika publicznego, koszty są mniejsze. Interes przedsiębiorstwa nietransportowego, mającego gospodarstwo samochodowe przeciwdziała oddawaniu własnego taboru samochodowego w procesie koncentracji przewoźnikom zorganizowanym.

Warunki ekonomiczne i organizacyjne sprawiają, że przy bardzo niskim wykorzystaniu taboru samochodowego w skali całego kraju występują zgłoszenia ciągłych niedoborów taboru. Na przykład w jednym z województw w sprawozdaniu z działalności dyspozytorni rejonowej podaje się następujące liczby: 166 pojazdów — zgłoszono jako wolną rezerwę, z tego wykorzystano 71, a zgłoszone niedobory opiewają na 402 pojazdy.

*

Obecny stan wykorzystania potencjału przewozowego gałęzi transportu samochodowego jest wysoce niezadowalający. W całym kraju poszukujemy rezerw, w transporcie samochodowym są one jedne z największych. Należy więc ten problem wziąć pod uwagę w resorcie komunikacji, jak również w placówkach naukowo-badawczych transportu. Prowadzona polityka transportowa nie wskazuje na radykalną zmianę, a brak koncepcji naukowego rozwiązania problemu, rokuje przy uwzględnieniu istniejącej inercji całego układu, długą drogę do racjonalnego zarządzania transportem samochodowym jako podsystemu transportowego kraju.

GRY DECYZYJNE MODA CZY METODA?

PIOTR CIEŚLAK

Gra w „kierownika sklepu spożywczego" przeprowadzona została po części dla zabawy, ale przyniosła także wiele ciekawych spostrzeżeń. Fot. A. JAŁOSIŃSKI

Nie ma łatwiejszego sposobu rozumienia rzeczy trudnych, czego znakomitym przykładem jest problematyka gier decyzyjnych. Problematyka ta coraz częściej pojawia się na łamach prasy, np. barwna relacja HANNY KRALL „Gry i zabawy szefów", POLITYKA nr 6/73 czy artykuł MARCINA BOROWICZA „Oko w oko z decyzją", POLITYKA nr 13/73. W większości przypadków są to jednak dość ogólnikowe informacje prezentowane na zasadzie, że „gry decyzyjne to taka fajna rzecz". Przedstawiając poniżej swoje uwagi dotyczące niektórych aspektów związanych z najciekawszymi reprezentatami gier decyzyjnych, jakimi niewątpliwie są ekonomiczne gry decyzyjne, mam na względzie, że jest to jeszcze u nas temat dość specjalistyczny i dlatego przepraszam Czytelnika, że zacznę od ogólnego wprowadzenia.

EKONOMICZNE gry decyzyjne są stosunkowo prostym naśladownictwem skomplikowanych procesów gospodarczych, w których podejmowane są decyzje. Konieczność podejmowania decyzji wynika z faktu, że człowiek permanentnie znajduje się w stanie konfliktu z otoczeniem. Badanie sytuacji konfliktowych doprowadziło do rozwoju gier decyzyjnych. Naśladowanie rzeczywistych procesów gospodarczych rozpatrywanych jako konflikt polega na pewnym kodowym sposobie symulowania ich w mniej lub bardziej złożonej postaci schematu logiczno-arytmetycznego. W ekonomicznych grach decyzyjnych najczęściej spotykanym sposobem kodowania rzeczywistości są wyrażenia werbalne, liczby, wykresy oraz pewne wyrażenia symboliczne, jak równania, funkcje, nierówności, itp. Ekonomiczne gry decyzyjne polegają w zasadzie na realizacji przez uczestników gry schematu logiczno-arytmetycznego składającego się z:

- **opisu symulowanej rzeczywistości gospodarczej („scenariusz gry"),**
- **struktury modelu gry (opisu elementów struktury gry i relacji pomiędzy nimi),**
- **zbioru możliwych oddziaływań decydenta na symulowaną rzeczywistość,**
- **kryterium (kryteriów) postępowania decydenta (np. maksymalizacja zysku, czas trwania cyklu inwestycyjnego, stan zapasów materiałowych, itp.),**
- **metod obliczeniowych stosowanych w rachunku ekonomicznym, prowadzonym przez decydenta a wynikającego ze „scenariusza gry",**
- **systemu oceny postępowania decydenta przez prowadzących grę na podstawie uzyskanych przez niego wyników.**

„Scenariusz gry" jest zazwyczaj przedstawiany w postaci werbalnego opisu wprowadzającego uczestnika gry — decydenta w problematykę będącą modelem rozpatrywanego procesu gospodarczego.

Elementy struktury modelu opisują relacje występujące między nimi w sposób jednoznaczny. Relacje między elementami struktury w modelu przedstawiane są przy pomocy liczb, wykresów zależności funkcyjnych, logicznych, arytmetycznych, itp. Relacje są interpretowane jako różne pojęcia ekonomiczne interesujące z punktu widzenia „scenariusza gry". Relacje z jednej strony określają elementy struktury modelu gry, a z drugiej strony definiują zbiór możliwych oddziaływań decydenta.

GRA W „KIEROWNIKA SKLEPU SPOŻYWCZEGO"

Weźmy jakiś przykład ekonomicznej gry decyzyjnej. W styczniu br. Zarząd Główny ZSS „Społem" przeprowadził ekonomiczną grę decyzyjną wśród młodych pracowników pionu handlowego. Model gry zakładał symulowanie działalności sklepu spożywczego średniej wielkości, polegającej na zagwarantowaniu konsumentom pełnego zestawu artykułów żywnościowych w warunkach stale, choć nierównomiernie rosnącego popytu, wahań sezonowych na poszczególne asortymenty oraz występowania częściowego efektu substytucji między niektórymi towarami. Wynikiem gry była suma prowizji naliczana od wielkości obrotu według faktycznie obowiązujących zasad, pomniejszona w przypadku niedostatecznego zaopatrzenia sklepu w poszczególne towary (co było określone w „scenariuszu gry"). Głównymi uproszczeniami modelu w stosunku do rzeczywistych warunków funkcjonowania sklepu spożywczego było ograniczenie wielkości asortymentu do kilkunastu, jednakowa częstotliwość dostaw wszystkich towarów do sklepu oraz zdolność hurtowni do natychmiastowej realizacji całego zgłoszonego zapotrzebowania sklepu.

Ekonomiczną grę decyzyjną, opracowaną w Komisji Informatyki Zarządu Głównego PTE zaadaptowano do warunków działania rzeczywistego sklepu spożywczego, posługując się strukturą popytu w nowo powstającym osiedlu mieszkaniowym w mieście wojewódzkim. Poza wymienionymi ograniczeniami, wszystkie potrzebne wielkości wzięte były z informacji o działalności tego typu sklepów w roku 1971.

Na marginesie — wstydliwa ciekawostka. Przeprowadzenie gry wykazało, że prowizja nie stanowi dla kierownika sklepu dostatecznej zachęty do pełnego zaspokajania zapotrzebowania konsumentów na towary szybko psujące się jako przeciwwagi dla ryzyka niesprzedania części towarów. To zatem, że w sklepie brak jest świeżych jaj, świeżego drobiu, nabiału, ryb, świeżych warzyw wynika nie tylko z braku tych towarów w ogóle, ale z wadliwego funkcjonowania mechanizmu zarządzania sklepem, który nie stwarza po temu preferencji. Toteż uczestnicy gry zgodnie zamawiali mniejsze ilości towarów, nawet pod koniec gry, kiedy wiedzieli niezbicie, że popyt jest faktycznie większy.

Gra w „kierownika sklepu spożywczego" przeprowadzona została także po części dla zabawy, wykazała jednak dokładnie to, czego można było oczekiwać; uwypukliła sprzedawcom ciągłość i wzajemne powiązanie procesu sprzedaż — odnowienie zapasów — sprzedaż; dostarczyła wniosków na temat systemu funkcjonowania sklepów (relacje sklep — hurtownia, zakres faktycznych decyzji gospodarczych podejmowanych na szczeblu sklepu), wykazała też słabości systemu motywacyjnego sprzedawców.

Wróćmy jeszcze do zasad ekonomicznych gier decyzyjnych. Dla Czytelnika — ekonomista, który nie zawsze może uświadamiać to sobie — faktycznie przecież „gra" z otoczeniem na co dzień — powinna to być lektura godna uwagi tym bardziej, że popularyzacja gier decyzyjnych może go postawić w sytuacji uczestnika gry zorganizowanej. Otóż wiedzieć on (uczestnik gry) powinien, że aktywne uczestnictwo w rozgrywce polegające na podejmowaniu decyzji w oparciu o rachunek ekonomiczny dokonuje się w warunkach wchodzenia w koalicje i sojusze z innymi uczestnikami gry.

Co uczestnik gry może:

- **przez swoje decyzje może wpływać na kształtowanie się wszystkich relacji, w większym lub mniejszym stopniu, pomiędzy elementami struktury gry oraz zmieniać tym samym zbiór możliwych oddziaływań swoich i innych uczestników gry w dalszej rozgrywce. Na relacje: uczestnik gry — decydent może oddziaływać bezpośrednio przez zmianę parametrów, np. warunków panujących na rynku lub pośrednio przez oddziaływanie na istniejące mechanizmy gospodarcze w grze, np. spowodowanie niepełnego wykorzystania zdolności transportowych przez ustalenie cen usług transportowych na zbyt wysokim poziomie. Chodzi tu oczywiście o takie zmiany, które najogólniej pogarszają sytuację przeciwników a poprawiają sytuację własną,**
- **decydent może wchodzić w kolizje, związki i sojusze z pozostałymi uczestnikami gry wg dowolnych zasad, nie określonych w założeniach gry. Niemniej jednak zasady ich współpracy oraz wynik lub skutek ich współdziałania muszą być określone w kategoriach ilościowych, czy jakościowych posiadanych środków czy zasobów występujących w grze i będących w dyspozycji uczestników współpracujących,**
- **posługując się różnymi metodami obliczeniowymi rachunku ekonomicznego uczestnik gry powinien obliczać, jakie sytuacje, czy ciąg sytuacji powodują, że jego pozycja gospodarcza w grze osiąga optimum, zdając sobie sprawę z aktywności gospodarczej współpartnerów i w myśl obliczeń podejmować decyzje.**

ROLA PROWADZĄCEGO GRĘ

Polega ona na przygotowaniu uczestników do udziału w grze decyzyjnej oraz na obliczaniu uzyskanych wyników przez uczestników celem ustalenia kolejności zajętych miejsc.

Prowadzący grę może:

- **zmienić w sposób parametryczny relacje występujące między elementami struktury gry w trakcie rozgrywki,**
- **zmieniać interpretację ekonomiczną relacji w trakcie rozrgywki.**

Prowadzący grę powinien na bieżąco ustalać (obliczać), jaka jest sytuacja decydenta zmieniająca się pod wpływem podejmowanych przez niego decyzji oraz decyzji współuczestników, nie tylko według reguł podanych do wiadomości uczestników gry dla obserwujących grę.

Do szybkiego przekształcania elementów decyzji podejmowanych przez graczy i zmiany sytuacji w grach bardziej skomplikowanych używany jest komputer. Fakt ten nie ma jednak żadnego znaczenia dla istoty i struktury gry; komputer pozwala tylko przyspieszyć jej przebieg w czasie. **Nie ta gra jest lepsza, która jest rozgrywana przy pomocy komputera, ale ta gra, która jest lepiej zaprojektowana i skonstruowana.**

ZASTOSOWANIE GOSPODARCZE

Możliwe jest opracowanie ekonomicznych gier decyzyjnych adekwatnych dla gospodarki planowanej centralnie bez potrzeby kopiowania gier decyzyjnych dostosowanych do gospodarki konkurencyjnej — rynkowej. Niewątpliwie ekonomiczne gry decyzyjne stanowią znakomitą pomoc w szkoleniu personelu w podejmowaniu decyzji w warunkach stosowania rachunku ekonomicznego bez znacznych kosztów jakie pociągnęłoby za sobą realizowanie tych procesów w rzeczywistości gospodarczej.

Na podstawie analizy zachowania uczestnika gry można wnioskować o pewnych nawykach i prawidłowościach motywacji postępowania decydenta w rzeczywistych warunkach gospodarowania, co możliwe jest dzięki temu, że uczestnik gry przejawia aktywny stosunek do symulowanej działalności gospodarczej, w której podejmuje decyzje. Aktywny stosunek decydenta pozwala ocenić posiadane przez niego umiejętności. Konieczność posługiwania się różnorodnymi metodami obliczeniowymi prowadzonego rachunku ekonomicznego — niejako „obliczania" decyzji, stwarza warunki do wyrabiania określonych nawyków, np. posługiwania się symbolicznym zapisem, formułowania decyzji w postaci abstrakcyjnych pojęć itp.

Prawidłowo zaprojektowana gra decyzyjna pozwala analizować powstawanie i kształtowanie się pewnych mechanizmów społecznych i gospodarczych, jakie zawsze powstają na styku decydent gospodarczy — rzeczywistość gospodarcza. Symulacyjne przedstawianie rzeczywistości gospodarczej sprzyja stosowaniu nowych metod i algorytmów rachunku ekonomicznego, pozwala przedstawiać proces podejmowania decyzji jako ciąg pojęć abstrakcyjnych wypełnionych od czasu do czasu liczbami lub zależnościami logicznymi.

Decydującą sprawą w ekonomicznych grach decyzyjnych jest uprzytomnienie sobie skutków podjętych decyzji na bliższą i dalszą metę w warunkach aktywności gospodarczej współpartnerów. Skutki bliższe i dalsze to nic innego jak programowanie, przewidywanie czy prognozowanie działalności gospodarczej. W zależności od potrzeb użytkowników możliwe jest projektowanie ekonomicznych gier decyzyjnych mających bezpośrednie zastosowanie w prowadzonej działalności gospodarczej. Gra może być pomocna jako metoda rozwiązywania problemów organizacyjnych, produkcyjnych czy planistycznych w danej organizacji gospodarczej. Może ona okazać się niezastąpioną metodą wyodrębniania nieprawidłowości strukturalnych, funkcjonalnych i organizacyjnych przedsiębiorstw wynikłych z ukrytych wad struktury i metod zarządzania, czy systemu motywacji pracowników.

Rozegranie ekonomicznej gry decyzyjnej w sztabowym zespole pracowników danej organizacji gospodarczej dostarcza zazwyczaj bardzo ciekawych materiałów będących podstawą do wyciągnięcia szeregu praktycznych wniosków dotyczących funkcjonowania, struktury i organizacji przedsiębiorstwa w bliższej i dalszej przyszłości. Ekonomiczne gry decyzyjne można z powodzeniem stosować w warunkach losowych „kataklizmów" typu susza, pożar magazynu, poślizg inwestycji, konieczność uruchomienia nowej dodatkowej produkcji, trudności z kooperacją, itp. celem wybrania optymalnej drogi strategii wyjścia z istniejącej sytuacji przy spełnieniu koniecznych w tych warunkach ograniczeń.

Projektowanie i konstrukcja modeli symulujących nie jest przedsięwzięciem tak skomplikowanym jak się na ogół sądzi; modele takie są na ogół proste. Trudniejszą sprawą jest opracowanie „scenariusza gry". Szczególnych kwalifikacji w projektowaniu ekonomicznych gier decyzyjnych wymaga nadawanie odpowiedniej i umiejętnej interpretacji ekonomicznej wyrażeniom opisującym relacje. Nawet najlepszy rachunek ekonomiczny nie przedstawia żadnej wartości, jeśli jest mylnie interpretowany w bezpośrednim działaniu.

Ekonomiczne gry decyzyjne są więc znakomitym przygotowaniem do wprowadzenia metod informatycznych do praktyki zarządzania.

SYSTEM W CIECHU

KOLEJNE spotkanie w Klubie Organizacji Inicjujących odbyło się 19 kwietnia. Referat wygłosiła przedstawicielka centrali handlu zagranicznego „CIECH". Jest to pierwsza jednostka inicjująca w polskim handlu zagranicznym. Według nowych zasad, wprowadzonych w styczniu 1973 r. centrala jest jednostką wielozakładową, składającą się z 10 biur branżowych, wyspecjalizowanych w obrotach poszczególnymi grupami towarowymi. „CIECH" podlega bezpośrednio ministrowi przemysłu chemicznego. Zarówno przy imporcie, jak i przy eksporcie obowiązują ceny transakcyjne. W transakcjach eksportowych centrala w większości przypadków działa na rachunek przedsiębiorstwa, zaś przy imporcie, na rachunek własny. Ma to na celu przybliżenie i zwiększenie zainteresowania producenta rynkiem zagranicznym. Chodzi o to, aby przedsiębiorstwo stało się aktywnym partnerem przy zawieraniu transakcji. Na uwagę zasługuje również fakt, że nowe zasady przewidują jedynie dwa wskaźniki dyrektywne. Są to: roczna wartość eksportu w złotych dewizowych z podziałem na zjednoczenia i obszary płatnicze oraz limity środków dewizowych na import przy uwzględnieniu takiego samego podziału.

Przedstawiciel Zjednoczenia „POLLENA" wygłosił koreferat. Prelegent stwierdził, że w przedstawionych propozycjach „CIECHU" za małą uwagę przywiązuje się do spraw importu. Również w niedostatecznym stopniu opracowany jest system materialnego zainteresowania pracowników. Powinien on objąć szerszą grupę osób. Jednakże wprowadzenie nowych zasad jest znacznym postępem w stosunku do dawnej działalności. **(ACH)**

TERMINARZ

SPOTKAŃ ORGANIZOWANYCH W OŚRODKU KONSULTACJI EKONOMICZNYCH PTE W M-CU MAJU 1973 R. (DOM EKONOMISTÓW POLSKICH, W-WA, NOWY ŚWIAT 48, I PIĘTRO)

4.V.1973 r. godz. 10.00 — **„Nowe zasady i formy współpracy handlu zagranicznego z przemysłem"**
Konsultant: mgr T. SOBCZUK

11.V.1973 r. godz. 10.00 — **„Rachunek efektywności dla infrastruktury w terenowej koordynacji inwestycji"**
Konsultant: dr W. DĄBROWSKI

17.V.1973 r. godz. 13.00 — **„Kontrakt w handlu zagranicznym — powstawanie sporów"**
Konsultant: mgr Z. RAKOWICZ

18.V.1973 r. godz. 10.00 — **„Kierunki doskonalenia systemu płac w przemyśle"**
Konsultant: mgr B. FICK

25.V.1973 r. godz. 10.00 — **„Wykorzystanie analiz systemowych dla usprawnienia zarządzania przedsiębiorstwem i zjednoczeniem"**
Konsultant: dr A. ZAWIŚLAK

ORZECZNICTWO

DOCHODZENIE ROSZCZENIA DO PKS Z POWODU NIEDORĘCZENIA PRZESYŁKI

Zakład „D" wysłał 8.II.1971 r. do Zakładów Budowy Urządzeń Chemicznych samochodem wynajętym w przedsiębiorstwie PKS 1329 kg wyrobów hutniczych (kątowników). Zakłady Budowy nie zapłaciły należności za te wyroby, zarzucając, że — wbrew twierdzeniu PKS — przesyłki nie otrzymały i nie potwierdziły jej odbioru.

Wobec powyższego, Zakłady „D" wystąpiły na drogę postępowania arbitrażowego równocześnie przeciwko pozwanym Zakładom Budowy Urządzeń Chemicznych jak też przeciwko PKS o zasądzenie nie otrzymanej kwoty za wysłane kątowniki.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa przyjęła, że pozwana PKS nie udowodniła wydania przesyłki odbiorcy, wobec czego dochodzoną kwotę zasądziła od pozwanej PKS. W postępowaniu odwoławczym Główna Komisja Arbitrażowa utrzymała w mocy orzeczenie I instancji w części oddalającej roszczenie w stosunku do pozwanych Zakładów, natomiast w stosunku do pozwanej PKS wniosek odrzuciła, przyjmując, że powodowy Zakład nie wykazał przeprowadzenia postępowania reklamacyjnego, które w myśl § 9 ust. 3 regulaminu zarobkowego przewozu i spedycji w ciężarowym transporcie samochodowym (Dz.U. 1960 r. nr 31, poz. 174), warunkowało dochodzenie roszczeń przeciwko PKS w postępowaniu arbitrażowym.

Od orzeczenia Głównej Komisji Arbitrażowej założył rewizję nadzwyczajną Prezes Głównej Komisji Arbitrażowej.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę ponownie, w dniu 23 października 1972 r. (nr BO-8470/72) w składzie rewizyjnym (zwiększonym) oba poprzednie orzeczenia uchyliła, wypowiadając następujący pogląd prawny:

Przepis § 9 ust. 3 „Regulaminu zarobkowego przewozu i spedycji w ciężarowym transporcie samochodowym" (Dz.U. z 1960 r. Nr 31, poz. 174), według którego prawo dochodzenia w postępowaniu arbitrażowym bądź sądowym roszczeń przeciwko przedsiębiorstwu przysługuje usługobiorcy dopiero po wyczerpaniu drogi reklamacji, należy rozumieć w ten sposób, iż korespondencja mająca na celu wyjaśnienie sprawy doręczenia przesyłki przeprowadzona przed zgłoszeniem wniosku arbitrażowego może być uznana za równoznaczną z wyczerpaniem drogi reklamacji, o której mowa w tym przepisie.

W uzasadnieniu swego ponownego orzeczenia GKA zaznaczyła, co następuje:

„W postępowaniu przed I instancją powodowy Zakład przedłożył w odpisie pismo pozwanej PKS z 22.VI.1971 r., w którym — odpowiadając na pismo powodowego Zakładu — przedsiębiorstwo to wyjaśniło, że zgodnie z potwierdzeniem w dokumencie najmu przeznaczone dla pozwanych Zakładów wyroby hutnicze zostały im wydane 10.II.1971 r. Powyższe wyjaśnienia wskazywały, że sprawa doręczenia pozwanym Zakładom omawianej przesyłki była przedmiotem korespondencji między powodowym Zakładem i pozwaną PKS przed zgłoszeniem wniosku arbitrażowego. W postępowaniu w obu instancjach nie ustalono żadnych okoliczności które uniemożliwiłyby traktowanie powyższej korespondencji jako reklamacji o której mowa w § 9 ust. 3 regulaminu zarobkowego przewozu i spedycji w ciężarowym transporcie samochodowym.

Wobec powyższego uznać należało że w niniejszej sprawie postępowanie arbitrażowe przeciwko pozwanej PKS było poprzedzone postępowaniem reklamacyjnym, a zatem II instancja nie miała podstaw do odrzucenia wniosku w stosunku do pozwanej PKS.

Obie komisje arbitrażowe nie wyjaśniły istotnych okoliczności dla merytorycznego rozstrzygnięcia sporu. Przyjmując, że pozwana PKS nie udowodniła wydania przesyłki odbiorcy, Komisja I instancji powołała się na brak odpowiedniego zapisu w rubryce 13 dokumentu najmu oraz na to, że według wyjaśnień pozwanych Zakładów odbiór przesyłek samochodowych kwitowany jest wyłącznie na dowodach W-Z. Stanowisko, jakoby dowodem wydania przesyłki mógł być tylko dowód W-Z, nie znajduje uzasadnienia zwłaszcza w świetle postanowień powołanego regulaminu, w myśl których zawarcie umowy najmu pojazdu samochodowego, jak i jej wykonanie stwierdza dokument najmu (§ 31 i 36). W danym wypadku dokumentu takiego jako dowodu wydania przesyłki nie dyskwalifikował jeszcze powołany w orzeczeniu I instancji sam fakt braku zapisu w rubryce 13. Ze znajdującego się bowiem w aktach sprawy odpisu dokumentu najmu nie wynika, aby o doręczeniu przesyłki mógł świadczyć zapis tylko w tej rubryce. Wobec powyższego przy ocenie omawianego dokumentu należało wyjaśnić zapisy w pozostałych rubrykach oraz ustalić, jakich okoliczności

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

ORZECZNICTWO

DOKOŃCZENIE ZE STR. 5

ności dotyczyło figurujące na tym dokumencie potwierdzenie pozwanych Zakładów."

ODPOWIEDZIALNOŚĆ EKSPORTERA WOBEC DOSTAWCY

Zakład Eksportowo-Importowy CSO wysłał 29.III.1971 r. całowagonową przesyłkę cebuli świeżej, przeznaczonej na eksport. Przeprowadzona przed wysyłką kontrola standaryzacyjna potwierdziła zgodność jakości z zamówieniem.

Wagon przybył na stację graniczną w Rzepinie w dniu 23.III. 1971 r., jednak nie został ekspediowany za granicę, lecz skierowany przez kolej do Zbąszynka w celu usunięcia wad wagonu. Po naprawie wagon powrócił na punkt graniczny 8.IV.1971 r., a 9.IV.1971 r. cebula została poddana ponownej kontroli standaryzacyjnej, w wyniku której towar nie został już dopuszczony do eksportu, bowiem ustalono, że cebula w 75 proc. wyrosła w szczypior i korzenie, a w 30 proc. jest nadgniła. Po zwrocie cebuli do nadawcy, jej przesortowaniu i zagospodarowaniu nadawca uzyskał 17 571 zł ze sprzedaży 10 100 kg cebuli, po potrąceniu kosztów przewozu i ekspertyzy.

W konsekwencji nadawca wystąpił na drogę postępowania arbitrażowego, dochodząc należności za wysłaną cebulę w wysokości 88 929 zł.

Wobec niezadowalającego orzeczenia Okręgowej Komisji Arbitrażowej, powodowy Zakład Eksportowo-Importowy CSO wniósł odwołanie.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpoznawszy sprawę, w orzeczeniu z dnia 31 stycznia 1972 r. nr HZ II-13 620/71 wypowiedziała następujący pogląd prawny:

Eksporter obowiązany jest zapłacić krajowemu dostawcy za wysłany towar także wówczas, gdy przesyłka na skutek ukrytych wad wagonu uległa uszkodzeniu i nie została wysłana za granicę. Zgodnie bowiem z zasadą wynikającą z treści odnośnych przepisów kodeksu cywilnego wydanie towaru następuje z chwilą jego nadania do przewozu i od tego momentu przechodzą na nabywcę korzyści i ciężary związane z rzeczą oraz niebezpieczeństwem jej przypadkowej utraty lub uszkodzenia.

W uzasadnieniu swego stanowiska GKA zaznaczyła:

„W braku odmiennej umowy stron, zgodnie z zasadą wynikającą z treści art. 544 i 548 k.c. wydanie towaru następuje z chwilą nadania do przewozu i od tego momentu przechodzą na nabywcę korzyści i ciężary związane z rzeczą oraz niebezpieczeństwo przypadkowej utraty lub uszkodzenia. Tym samym na nabywcy ciąży obowiązek zapłaty należności za wykonaną dostawę, gdyż z chwilą nadania do przewozu umowa została wykonana. Należałoby się tu powołać w drodze analogii na przepis § 17 ust. 3 o.w.s. eksportu, który przewiduje obowiązek zapłaty przez kupującego należności za wykonaną dostawę, jeżeli po nadaniu towaru do przewozu przesyłka zaginęła, a zabezpieczone zostały roszczenia do przewoźnika. Wreszcie na obowiązek zapłaty przez eksportera należności za wykonaną na jego rzecz dostawę wskazuje przepis § 9 i 10 o.w.s. eksportu, obciążający kupującego obowiązkiem ubezpieczenia towaru i dochodzenia odszkodowania od zakładu ubezpieczeń".

NOWE PRZEPISY I ZARZĄDZENIA

CENY SKUPU LIŚCI I NASION TYTONIU KRAJOWEGO

Rada Ministrów uchwałą nr 48 z dnia 8 marca 1973 r. (Monitor Polski Nr 12, poz. 71) ustaliła nowe ceny skupu liści i nasion tytoniu krajowego począwszy od kontraktacji i wykupu liści i nasion tytoniu ze zbiorów 1973 r.

Ceny skupu liści tytoniu kształtować się będą odtąd w zależności od odmiany i klasy tytoniu w granicach od 10 zł (w II klasie machorki) do 75 zł za 1 kg w najlepszej klasie tytoni papierosowych jasnych.

Natomiast cena skupu nasion ustalona została w wysokości: 250 zł za 1 kg machorki, 350 zł przy innych odmianach tytoniu i 3 000 zł za 1 kg dla elit nasiennych oraz mieszańców.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

ROLNICZA TRYBUNA

OBY NAM RÓSŁ ZDROWO!

LECH FROELICH

NIEJEDNA mama niejednemu wątlaczkowi, żeby zdrowo rósł, żeby mu kościec krzepł, żeby rozwijał się prawidłowo za poradą pana doktora aplikuje a to tran, a to witaminy w pigułeczkach, a to glicerofosfat w granulkach... I rzeczywiście, wątlaczki wyrastają często na dorodnych młodzianów i urodziwe dziewuchy i jeszcze jakie zdolne.

To samo dotyczy — wybaczcie zestawienie — hodowli; żeby nam inwentarz żywy rósł zdrowo, szybko i ładnie, pasze naturalne korzystnie jest wzbogacać preparatami chemicznymi. Obserwujemy obecnie na świecie pogłębiający się niedobór białka paszowego — występujący w różnych krajach z różną ostrością — uniemożliwiający zwiększenie wydajności hodowlanej zwierząt drogą jednostronnego wzbogacania wartości pokarmowej pasz i zwiększania samych dawek pokarmowych. Poza tym organizm zwierzęcy ma ograniczone możliwości przyswajania i przetwarzania składników pokarmowych zawartych w paszach. Dlatego w ostatnich latach tak wiele badań naukowych poświęconych było zwiększaniu wartości pokarmowej pasz oraz lepszemu wykorzystaniu zawartych w nich składników.

W pracy „CHEMIZACJA PRODUKCJI ZWIERZĘCEJ" (T. Harenza, Zb. Wojtałowicz i H. Zouner) czytam:

...„Jesteśmy świadkami żywiołowego opanowania żywienia zwierząt przez chemię, która wniosła do nauki i praktyki żywienia wiele nowych istotnych wiadomości. Ta swoista „chemizacja produkcji zwierzęcej" wyraża się między innymi wprowadzeniem do praktyki żywienia zwierząt pasz syntetycznych, chemicznych zamienników białka oraz tzw. biologicznych stymulatorów wzrostu i rozwoju zwierząt: antybiotyków, hormonów, mikroelementów i makroelementów. Związki te produkowane są obecnie w postaci koncentratów antybiotykowo - witaminowo - mineralnych, tzw. premiksów paszowych, które mogą być dodawane do karmy prawie wszystkich gatunków zwierząt gospodarskich."

Jeśli w latach ubiegłych chemizacja pozwoliła dokonać wielkich kroków w dziedzinie upraw rolniczych, jeśli realizacja programu nawozowego, nowe inwestycje w Policach, Włocławku, Płocku pozwoliły w znacznym stopniu zaspokoić potrzeby nawozowe i przybliżyć polskie rolnictwo do średniego poziomu europejskiego — to w dziedzinie chemizacji hodowli, intensyfikacji tej hodowli w oparciu o biochemię jesteśmy jeszcze na początku drogi. Program chemizacji gospodarki narodowej na lata 1970—1980, dokument opracowany przez sztab chemicznych ekspertów w sposób skrótowy prezentuje propozycje w tej dziedzinie. Moim zdaniem, sprawa jest tak fundamentalna, jak fundamentalne jest zaopatrzenie ludności w mięso, zaspokojenie rosnącego popytu na ten towar.

Rozmawiałem na ten temat z osobą kompetentną ze sfer rolniczych. Być może, jej opinia jest przerysowana, daje jednak dużo do myślenia:

— W cyklu przemian biochemicznych na każdym kolejnym szczeblu występują naturalne straty: na przykład importujemy surowce fosforonośne — w zakładach chemicznych przetwarzamy je na nawozy fosforowe. Po wysiewie roślina jest w stanie przyswoić nawozy fosforowe w granicach od jednej piątej do jednej dziesiątej. Następna transformacja: paszę zjada bydło, trzoda chlewna, drób — i znów z cennych treści mineralnych zwierzę przyswaja jedną piątą do jednej dziesiątej. Następny stopień przemian: mięso zwierzęce konsumuje człowiek i znów tylko cząstka, jedna piąta do jednej dziesiątej, będzie przetrawiona i pochłonięta z pożytkiem przez ludzki organizm.

Idea generalna jest taka: czy nie można by w znacznie szerszym zakresie, niż to jest obecnie, zintensyfikować pierwszy stopień przemian przez podawanie zwierzęciu bezpośrednio, niejako „doustnie", ważnych składników mineralnych, witaminowych celem wzbogacenia bilansu pasz, celem wprowadzenia syntetycznego budulca dla zwierzęcego białka? Praktyka wykazuje, że pasze naturalne wzbogacane dodatkami typu witaminowo-mineralnego pozwalają na lepsze w granicach 10—20 proc. wykorzystanie przez zwierzę pasz naturalnych, a koszt tych dodatków chemicznych nie przekracza jednej dziesiątej wartości samych pasz. Białko naturalne w paszy — można w znacznej części (do 30 proc.) zastąpić zawierającym azot produkowanym przemysłowo mocznikiem.

W odniesieniu do jednego z głównych celów zabiegów hodowlanych — do produkcji mięsa, uważa się, że jedna złotówka wydana na zakup chemicznych i farmaceutycznych dodatków paszowych przynosi 5 złotych w postaci mięsa, a więc biotransakcja niezwykle korzystna.

Sytuacja aktualna jest następująca: w zakresie mocznika paszowego potrzeby mogą być zaspokajane bez ograniczeń, fosforanów paszowych rolnictwo otrzymało 54 tysiące ton, z tym że znaczna większość pochodzi z importu, a część mniejsza z krakowskiej Bonarki. Natomiast innych preparatów czynnych biologicznie chemia dostarcza hodowli w ostatnich latach w granicach 10—15 tys. ton. Potrzeby zaś w skali całej gospodarki hodowlanej oceniane są na 100 tysięcy ton — są więc 8 do 10 razy wyższe niż aktualne dostawy. Przedstawiony za chwilę rachunek będzie oczywiście szacunkowy. Warto go jednak prześledzić, by uzmysłowić sobie rangę zagadnienia:

Ogółem nasza hodowla dysponuje 55 miliardami jednostek paszowych. Z tego około 4,5 miliarda preparowane jest przemysłowo na pasze treściwe; drugie 4,5 miliarda wzbogacane jest dodatkami mineralnymi i witaminowymi bezpośrednio przez rolników. Ogólnie zatem można powiedzieć, że uszlachetniona zostaje tylko część będących w naszej dyspozycji pasz, 9—10 miliardów jednostek paszowych — pozostaje zaś 45 miliardów, które są spasane w takiej postaci, w jakiej dostarcza je natura, a więc ekstensywnie.

Gdyby zastosować następujący klucz: na jedną jednostkę paszową około 10 gramów dodatków chemicznych i gdybyśmy chcieli zagospodarować całość posiadanych pasz naturalnych — potrzeby rolnictwa należałoby określić na 450 tysięcy ton. Jest to liczba oczywiście przesadzona. W praktyce przy naszej strukturze gospodarki rolnej znaczna część pasz spasana będzie w sposób naturalny przez rolników indywidualnych. Wzbogacanie pasz dla trzody chlewnej w sole mineralne, witaminy, antybiotyki i aminokwasy pozwala na uzyskiwanie coraz lepszych wyników produkcyjnych, zarówno przez zwiększenie przeciętnych przyrostów, jak i rzutujące na opłacalność produkcji zmniejszenie zużycia paszy. Doświadczenia przyniosły następujące rezultaty:

ZUŻYCIE PASZ NA 1 KG PRZYROSTU

Dawki pokarmowe	paszy w kg	%
podstawowa bez dodatków	5,5	100
podstawowa + witaminy	4,7	85
podstawowa + witaminy i antybiotyki	4,0	73
podstawowa + witaminy + antybiotyki + aminokwasy	3,8	69

Autorzy cytowanej „CHEMIZACJI PRODUKCJI ZWIERZĘCEJ" obliczają: jeżeli weźmiemy pod uwagę, że koszt kompletnego dodatku w przeliczeniu na 1 kg dawki paszowej wynosi 15 gr, co pozwala obniżyć zużycie paszy o 1,7 kg na 1 kg przyrostu — to oznacza, że poprawa opłacalności produkcji z tego tytułu wyniesie na 1 tucznika wagi 120 kg około 600 zł. I jeszcze — gdyby ten efekt jednostkowy dało się zwielokrotnić w całej hodowli. Jeśli stan pogłowia trzody chlewnej sięga 17 miliardów sztuk — uzyskamy okrągłą liczbę 10 miliardów złotych.

Nie będziemy tu szczegółowo wyliczać korzyści — w innych dziedzinach hodowli: koni, drobiu, zwierząt futerkowych itd. Realistycznie więc ocenia się potrzeby naszej gospodarki na 250 000 ton (w roku 1990), a dla zaspokojenia najpilniejszych potrzeb, które powinny być już objęte planami najbliższych lat (ok. roku 1980) — na co najmniej 100 tysięcy ton. Jest rzeczą charakterystyczną, że na przykład w Niemieckiej Republice Federalnej, która posiada zbliżony do Polski stan pogłowia, stosuje się obecnie trzykrotnie więcej pasz przemysłowych.

„Aktualny stan produkcji premiksów w kraju — czytam w Programie Chemizacji Gospodarki Narodowej — także po jej intensyfikacji do 10 tys. ton w roku 1975 nie pozwoli nawet w części zapewnić pokrycia potrzeb zgłaszanych przez resort rolnictwa. Postuluje się produkcję premiksów (polska nazwa Polfamiksy) w ilości 90 tys. ton rocznie. Jest to ilość optymalna pozwalająca w pełni zaspokoić potrzeby przemysłu paszowego. Warunkiem koniecznym pełnego wykorzystania planowanej produkcji premiksów w ilości 90 tys. ton (a w pierwszym etapie do roku 1975 — 45 tys. ton) jest budowa wytwórni mieszanek mineralno-witaminowych."

Te stwierdzenia budzą jednak wątpliwości: to co chemicy określają jako ilość optymalną — rolnicy uważają za minimalną.

I tu wyłania się kwestia, na jakich drogach potrzeby te mogą być zaspokojone — istnieją w zasadzie trzy możliwości: produkcja krajowa, import, wreszcie częściowo produkcja krajowa i częściowo import. Wybór najwłaściwszego rozwiązania powinien być dokonany po przeprowadzeniu szczegółowego rachunku efektywności ekonomicznej każdej wersji.

W resorcie rolnictwa usłyszałem następującą przybliżoną kalkulację — argument „za" koniecznością uruchomienia w kraju własnej produkcji dodatków paszowych. Wchodzą już w grę znaczne masy, trudno więc na stałe opierać się na imporcie. Biorąc pod uwagę średnią cenę 6 zł/kg (najtańsza mieszanka mineralna kosztuje 3 zł/kg — najdroższa 170 zł/kg) i rozmiary dostaw 100 tys. ton dodatków paszowych rocznie, otrzymujemy łączny koszt zakupu 600 mln złotych. Tyle muszą zapłacić rolnicy.

A jakie efekty może przynieść ten chemiczny wkład paszowy? Wartość dodatkowej produkcji hodowlanej w postaci mięsa, mleka, drobiu, jaj itd. może kształtować się w granicach od 20 do 40 mld złotych. Jeśli przyjmiemy ostrożnie dolną granicę to i tak przedsięwzięcie wydaje się niesłychanie atrakcyjne w skali ogólnogospodarczej.

Starałem się ukazać korzyści z chemizacji hodowli. Na pytanie, czy należy w znacznie wyższym stopniu niż to jest obecnie wprowadzać do hodowli mineralno-witaminowe dodatki paszowe odpowiedź jest jednoznaczna i moim zdaniem nie podlega dyskusji. Tak jest — należy! Natomiast pozostaje otwartą kwestią, kto ma dostarczać owe dodatki. Z punktu widzenia odbiorców — to sprawa wtórna, byleby były. Resort przemysłu chemicznego powinien jednak dokonać szczegółowej analizy, czy rozmiary przewidywanych przez rolnictwo dostaw, aktualne ceny, stwarzają ekonomiczne przesłanki do angażowania się w tę stosunkowo słabiej rozwiniętą dziedzinę. Jakie należałoby stosować technologie, jakie byłyby niezbędne inwestycje, czy koszty produkcji zapewniałyby chemicznym producentom opłacalność.

Dotychczas „polfamiksów" (mieszanek witaminowych) produkujemy mało — przy tym wiele składników importujemy. Ponieważ import ten obciążał resort przemysłu spożywczego i skupu, w którego gestii są wytwórnie pasz treściwych, więc przemysł chemiczny nie przejawiał nadmiernego zainteresowania problemem.

Były więc wydatki dewizowe, lecz z innej „niechemicznej" kieszeni. Fosforanów paszowych produkujemy zdecydowanie za mało — importujemy je. Aminokwasów w rodzaju lizyny, mietioniny — mogących zastąpić takie składniki pasz jak np. mączka rybna — nie produkujemy. Nie produkujemy również szeregu witamin. Jest wątpliwe, czy budowana w Kutnie wytwórnia premiksów rozwiąże problem.

Nie można powiedzieć, aby chemia nie dostrzegała konieczności „chemizacji" hodowli. Jednak wśród wielu innych ważnych, pilnych, koniecznych przyszłościowych zadań nakreślonych w Programie Chemizacji Gospodarki Narodowej, to właśnie znajduje się jakby w cieniu.

POLEMIKI I DYSKUSJE

AKUMULACJA — W PRZEMYŚLE WŁÓKIENNICZYM CZY ODZIEŻOWYM

WŁODZIMIERZ KINCEL

W NINIEJSZYM artykule pragnę nawiązać do postulatów zgłoszonych przez J. Glinkowskiego w opracowaniu „Gdzie naliczać akumulację" (Ż. G. nr 1 z dn. 7.I. 1973 r.). Autor proponuje w nim przeniesienie miejsca naliczania akumulacji z przemysłu włókienniczego do przemysłu odzieżowego, popierając swoją propozycję szeregiem argumentów. Idea tego rozwiązania nie jest jednak zgodna z ogólnym w chwili obecnej dążeniem do ujednolicenia rachunku ekonomicznego oraz zasad kształtowania i wykorzystania cen we wszystkich podmiotach gospodarujących.

Postulowane usprawnienie, dotyczące cen i sposobu liczenia akumulacji, odwraca w zasadzie dotychczasową sytuację, lecz nie zmienia jej z punktu widzenia ustalania wewnątrz wymienionych branż odpowiednich relacji w zakładach pracy żywej i uprzedmiotowionej do efektów produkcyjnych i finansowych.

Przemysł włókienniczy i odzieżowy stanowią — jak wiadomo — specyficzny przykład branż, w których ustalanie cen i podział akumulacji są typowe dla dwupoziomowego systemu. Z tą jednak różnicą, że akumulację rejestruje i odprowadza do budżetu (w postaci podatku obrotowego) przemysł włókienniczy, będący dla przemysłu odzieżowego branżą produkującą przedmioty pracy.

W przemyśle odzieżowym ceny fabryczne są równe cenom zbytu i zawierają znormalizowaną stawkę zysku (20 proc. od pracochłonności), co odpowiada 5 proc. narzutowi zysku na koszty całkowite produkcji. W przemyśle włókienniczym ceny zbytu są wyższe od cen fabrycznych i zawierają zróżnicowany podatek obrotowy odprowadzany do budżetu państwa.

Praktyka przemysłu włókienniczego i odzieżowego wykazuje, iż takie ustalenie cen i sposób gromadzenia akumulacji ujemnie oddziałują przede wszystkim na prawidłową ocenę pracy przedsiębiorstw i dostosowanie struktury produkcji do struktury popytu. Dążenie do zrealizowania przez przemysł włókienniczy zaplanowanej akumulacji powoduje powstawanie tendencji do wykonywania planu w układzie wartościowym, preferowania produkcji wyrobów drogich, których cena nie zawsze odzwierciedla poprawę jakości oraz osłabia działanie dźwigni ekonomicznych mających skłaniać do wprowadzania postępu technicznego i technologicznego.

Przemysł odzieżowy podporządkowany przemysłowi włókienniczemu, musi się dostosować do struktury dostaw tkanin. Ceny tkanin, zawierając akumulację (która jest w założeniu akumulacją przemysłu włókienniczego i odzieżowego) przesądzają o cenach sprzedaży wyrobów odzieżowych. W efekcie w produkcji odzieży stosuje się często drogie tkaniny o niskiej jakości. Powoduje to powstawanie ciągle nowych cen, których poziom wykazuje tendencje zwyżkowe. Ponadto brak pełnej informacji o efektywności kosztownych nakładów pracy w przemyśle odzieżowym hamuje oddziaływanie czynników stymulujących postęp techniczny.

Odmienne zasady ustalania cen w obydwu branżach i umiejscowienie poboru akumulacji w przemyśle włókienniczym wynikały — wydaje się — z następujących przyczyn:

- **tkaniny są dla jednych odbiorców wyrobami finalnymi (konsumenci), dla innych przedmiotami pracy (przemysł odzieżowy);**
- **preferencyjna polityka państwa w stosunku do cen odzieży w latach poprzednich miała zachęcać odbiorców do jej zakupu (do niedawna w przemyśle odzieżowym występował tzw. rachunek różnicowy cen, co powodowało, że dominująca część produkcji była deficytowa);**
- **ceny odzieży miały spełniać redystrybucyjną funkcję w dziedzinie płac z punktu widzenia preferencji społecznych;**
- **niedostateczna była podaż wyrobów włókienniczych w stosunku do zapotrzebowania konsumentów.**

W początkowym okresie funkcjonowania gospodarki socjalistycznej istniały zatem w przemyśle włókienniczym i odzieżowym określone potrzeby (ekonomiczne i społeczne), które zadecydowały o wprowadzeniu takiego a nie innego rozwiązania w dziedzinie ustalania cen i naliczania akumulacji. W obecnych warunkach, kiedy gospodarka narodowa znajduje się na znacznie wyższym poziomie, dążyć należy w przedsiębiorstwach do stosowania racjonalnych i ekonomicznie uzasadnionych metod i instrumentów, które powinny być zgodne z wymaganiami rachunku ekonomicznego zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej.

Jednym ze sposobów doskonalących funkcjonowanie przedsiębiorstw byłoby ujednolicenie rachunku ekonomicznego w obydwu branżach. Wskazane byłoby zatem wprowadzenie takiego rozwiązania, które pozwoliłoby naliczać (realizować) akumulację zarówno w przemyśle włókienniczym, jak i odzieżowym oraz powiązać ocenę pracy przedsiębiorstw z faktycznie wypracowanymi efektami. Oznaczałoby to, że przy dotychczasowym sposobie pobierania akumulacji (zakładamy, że nie ma w chwili obecnej możliwości wprowadzenia innego sposobu i instrumentów jej centralizacji) zarówno odzież, jak i tkaniny powinny mieć ceny zbytu rejestrujące pełną wielkość akumulacji, będącej rezultatem własnej działalności produkcyjnej przedsiębiorstw, a także — możliwość ich powiększania lub zmniejszania, gdy nie ma równowagi między popytem a podażą.

W przemyśle włókienniczym, ze względu na różnych odbiorców (konsumenci indywidualni i przedsiębiorstwa odzieżowe) występowałyby dwie ceny zbytu tych samych tkanin zależnie od tego, kto jest ich odbiorcą. Dla konsumentów indywidualnych, czyli w sprzedaży rynkowej ceny tkanin zachowałyby tę samą wysokość i poziom co do tej pory. Natomiast przedsiębiorstwa odzieżowe — państwowe i spółdzielcze — nabywałyby tkaniny po nowych cenach zbytu niższych od dotychczasowych i zawierających tylko taką wielkość akumulacji, która została wypracowana przez przedsiębiorstwa włókiennicze.

Ceny zbytu tkanin sprzedawanych przemysłowi odzieżowemu mogą być ustalane alternatywnymi sposobami:

- **pierwszy (typowy dla podwójnego produkcyjno-rynkowego układu cen): ceny ustala PKC lub zjednoczenie; różnicę między ceną zbytu a ceną fabryczną stanowi różnicowy podatek obrotowy,**
- **drugi (typowy dla pojedynczego produkcyjnego układu cen): ceny ustalają przedsiębiorstwa włókiennicze na podstawie kosztów i cen fabrycznych; różnicę między ceną zbytu a ceną fabryczną stanowi z góry określona procentowo wielkość podatku obrotowego.**

Ceny fabryczne obejmowałyby, prócz kosztów, znormalizowaną stawkę zysku. Wysokość i poziom cen fabrycznych nie ulegałyby zmianie.

Zakup tkanin przez przemysł odzieżowy po cenach zbytu niższych od dotychczasowych obniżyłby w tej branży koszty wytwarzania. Należałoby wówczas wprowadzić nowe ceny fabryczne, rejestrujące niezbędny zysk, który powinien być zrelacjonowany do niższych kosztów. W związku z tym, że w przemyśle odzieżowym koszty wytwarzania są rozdzielone na koszty zużycia materiałów i koszty pracochłonności, a zysk nalicza się w stosunku do pracochłonności — jego wielkość nie ulegnie zmianie. Wynika to z tego, że zmiana cen zbytu tkanin spowoduje obniżenie kosztów zużycia materiałów i nie zmieni kosztów pracochłonności. Zasady ustalania cen fabrycznych pozostają zatem bez zmian. Ceny te ustalają przedsiębiorstwa odzieżowe, opierając się na normatywnych kosztach wytwarzania.

Dotychczasowe ceny fabryczne odzieży (które w chwili obecnej równe są cenom zbytu) nie miałyby już charakteru cen rejestrujących wielkość zysku, lecz byłyby autentycznymi cenami zbytu (cenami rynkowymi) pokazującymi wielkość wytworzonej akumulacji w przedsiębiorstwach. Ich poziom i wysokość byłyby takie same, jak w chwili obecnej.

Podobnie jak w przemyśle włókienniczym, tak i w przemyśle odzieżowym ceny zbytu mogą być ustalane odgórnie (przez PKC lub zjednoczenie) i wówczas występowałby różnicowy podatek obrotowy — lub przez przedsiębiorstwa, które mogą naliczać na ceny fabryczne ustaloną z góry procentowo wielkość podatku obrotowego.

Postulowane zmiany w zasadach ustalania cen i naliczania akumulacji powinny stworzyć w przedsiębiorstwach włókienniczych i odzieżowych warunki prawidłowego realizowania bardzo ważnych zadań:

- **racjonalnego porównywania nakładów pracy z efektami i właściwego wykorzystania ekonomicznie uzasadnionych mierników oceny pracy oraz systemu bodźców materialnego zainteresowania;**
- **wdrażania postępu techniczno-ekonomicznego i technologicznego;**
- **zahamowania tendencji zwyżkowego ruchu kosztów i cen;**
- **obniżki kosztów własnych i oszczędności w zużyciu surowców;**
- **elastycznego dostosowania struktury produkcji do struktury popytu.**

Są to właśnie te zadania, których przedsiębiorstwa nie realizują właściwie w chwili obecnej.

Odrębną kwestią (przekraczającą zakres niniejszych uwag) jest wprowadzanie innych zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, m. in. w dziedzinie: systemu finansowania, mierników, płac, bodźców materialnego zainteresowania itp. Sprawy te, wiążące się ściśle ze zmianą zasad ustalania i wykorzystania cen oraz miejscem poboru akumulacji w poszczególnych branżach, powinny również podlegać stałemu doskonaleniu.

ŻYCIE i praca
NR 4. IV. 1973

CO SKŁANIA DO ZMIANY PRACY?

ANTONI RAJKIEWICZ

W 1970 r. przyrost zatrudnienia w całej gospodarce uspołecznionej wyniósł od 1 I do 31 XII — ogółem 171 tys. osób. Wzrostowi temu towarzyszyło 2 056 tys. zwolnień i 2 229 tys. przyjęć. W 1971 r. na przyrost zatrudnienia liczący 453 tys. osoby przypadło 2 005 tys. zwolnień i 2 412 tys. przyjęć do pracy [1]). Powyższe liczby określają skalę ruchu zatrudnieniowego i nieodparcie nasuwają pytanie: JAKIE PRZYCZYNY WPŁYWAJĄ NA TAK ZNACZNE JEGO ROZMIARY, JAKĄ CZĘŚĆ TEGO RUCHU UZNAĆ MOŻNA ZA UZASADNIONĄ PROCESAMI NATURALNYMI I DYNAMIKĄ ROZWOJU, A JAKA WYMAGA DZIAŁAŃ INTERWENCYJNYCH?

ZNACZNĄ część tego ruchu ewidencjonujemy, ale rzadko wnikamy w przesłanki motywacyjne, skłaniające do zmian miejsca pracy. W niedostatecznym też stopniu interesujemy się mechanizmami powiązań międzysektorowych oraz wpływami sytuacji koniunkturalnych i wahań sezonowych na aktywizację rezerw pracy i ich mobilność. W konsekwencji ograniczamy nasze pole obserwacji do rejestru pośrednictwa pracy i danych statystycznych zestawianych w biurach personalnych. Tymczasem część przyjęć do pracy nie jest objęta pośrednictwem pracy.

Na podstawie dostępnych danych statystycznych można np. ustalić, że w 1965 r. było 1 702 tys. zwolnień z pracy, zaś w 1970 r. — 2 056 tys., czyli o 354 tys. więcej; odpowiednio zarejestrowano przyjęć do pracy w 1965 r. — 1 968 tys. i 2 229 tys., czyli o 261 tys. więcej. Ale terenowe wydziały zatrudnienia przy prezydiach rad narodowych wydały w 1965 r. 1 604 tys. skierowań, zaś w 1970 r. — 1 556 tys., co stanowi odpowiednio 81,5 proc. i 69,8 proc. ogólnej liczby przyjęć do pracy. A więc 1/4 tych przyjęć odbywała się poza ewidencją wspomnianego pośrednictwa pracy.

O wiele bardziej skomplikowaną sprawą jest ruch zatrudnieniowy poza sferą gospodarki uspołecznionej oraz między nią a sektorem nieuspołecznionym. Pamiętać przy tym należy, że w tym sektorze pracowało w 1970 r. łącznie ok. 6 milionów osób, w tym poza rolnictwem ok. 440 tys. osób.

Odbywa się tutaj z jednej strony — przepływ z rolnictwa do rzemiosła, handlu prywatnego i usług domowych oraz w samym rolnictwie (zwłaszcza w okresach nasilenia robót polnych), z drugiej zaś — z rolnictwa indywidualnego do uspołecznionych zakładów pracy poza rolnictwem (w 1970 r. zarejestrowano ok. 105 tys. takich przypadków).

Ruch zatrudnieniowy jest więc ogromny. Jedni pracownicy sami dążą do zmiany miejsca pracy, drugich przenosi lub zwalnia pracodawca, jeszcze inni — z różnych przyczyn — przechodzą w stan bezczynności zawodowej. Równocześnie liczne zastępy młodzieży ubiegają się o pierwszą pracę, a towarzyszą im ci, którzy ją zmieniają oraz ci, którzy zamierzają powiększyć szeregi pracowników gospodarki uspołecznionej po dłuższej przerwie (np. kobiety po wychowaniu dzieci, kończący służbę wojskową itd.), bądź też po latach wyłącznego zajmowania się gospodarstwem domowym lub rolnym.

Mamy tu do czynienia z procesami masowymi i wykazującymi tendencje wzrostu — procesami, które wymagają ciągłej bacznej obserwacji.

ZWOLNIENIA Z PRACY

Przypatrzmy się, jak kształtują się zwolnienia z pracy. Ich przyczyny to m. in. zgony pracowników (23,7 tys. w 1970 r. i 24,9 tys. w 1971 r.), przejście na emeryturę (132,7 tys. i 138,8 tys.), rozpoczęcie przez kobiety bezpłatnego urlopu opiekuńczego (56,4 tys. i 65,1 tys.), przeniesienia służbowe (353,1 tys. i 409,3 tys.) itp.

Tak ujęte odejścia z pracy, które nazwać można uzasadnionymi, obejmują w 1970 r. — 846,9 tys. i w 1971 r. — 884,8 tys. osób, co stanowi ok. 2/5 ogółu skreśleń z kartotek zatrudnionych. Pozostaje jednak spora grupa zwolnień na własną prośbę. Było ich w 1970 r. — 590 tys. i w 1971 r. — 546,7 tys. Zwolnienia takie wymagają szczególnej analizy. Z różnych badań sondażowych wynika, że na decyzje opuszczania dotychczasowych miejsc pracy wpływa wiele czynników i okoliczności. **Z jednych przedsiębiorstw odchodzą pracownicy wskutek złych, b. uciążliwych warunków w pracy, np. w transporcie przy pracach przeładunkowych, czy w budownictwie. Są stanowiska pracy w różnych działach gospodarki, których obsada zmienia się 8 lub 10 razy w ciągu roku. W innych wywołują zmianę pracy zakłócenia w stosunkach międzyludzkich. Ludzie zmieniają również pracę ze względu na uzyskanie korzystniejszej oferty zatrudnienia, płacy itp.**

Słowem działają równocześnie dwie pompy: wypychająca i ssąca. Im mocniejsze jest działanie pompy ssącej, tym bardziej wzmaga się ciśnienie w pompie tłoczącej.

Ono też pobudza do samowolnego porzucania pracy, a przypadków takich stwierdzono w 1970 r. — 289,1 tys., zaś w 1971 r. — aż 331 tys. (17 proc. ogółu zwolnień). Z reguły fakt samowolnego porzucenia pracy wiąże się z przejściem na „z góry upatrzone pozycje", wśród których może być inne przedsiębiorstwo, oferujące korzystniejsze warunki pracy i lepszą płacę, własne gospodarstwo rolne czy też dniówkowe zajęcie zarobkowe bardziej opłacalne od dotychczas wykonywanych czynności. **Brak odpowiednich badań nie pozwala na dokładniejszą klasyfikację i kwantyfikację konsekwencji samowolnego porzucania pracy.** Nie ulega jednak wątpliwości, że wpływ pompy ssącej gospodarki nieuspołecznionej jest tutaj jeszcze znaczny.

W strukturze zwolnień godne odnotowania są również zwolnienia z inicjatywy zakładów pracy. Dzięki tej pompie tłoczącej znalazło się na rynku pracy w 1970 r. — prawie 330 tys. osób i w 1971 r. — ponad 242 tys. osób. Część z nich to pracownicy sezonowi, część zaś należy do tzw. marginesowej armii fluktuacyjnej, której członkowie ze względu na niskie kwalifikacje, dyscyplinę pracy itp. nie mają szans na stabilizację. Ci, którzy pracowali sezonowo, wracają z reguły do swoich gospodarstw, pozostali zaś szukają zatrudnienia w innych uspołecznionych zakładach pracy. Niestety i ta grupa zmieniających miejsca pracy nie jest dokładniej znana, choć stanowi ona znaczną część ogólnej podaży rąk do pracy.

W 1972 roku stwierdzono ponad 2 mln zmian miejsc pracy. Są to jednak, i o tym trzeba pamiętać, fakty zmiany miejsc pracy, a nie — jak się czasami uważa — liczba ludzi. Nie wiadomo bowiem, ile razy zmienili pracę ci sami ludzie i z jakich przyczyn, tzn. jak wpływają na tę liczbę „niebieskie ptaki" wędrujące z miejsca na miejsce, a w jakim stopniu i u jakiej liczby zatrudnionych wywołują decyzję zmiany miejsca pracy wymienione tu przyczyny.

Jedno jest pewne: fluktuacja koncentruje się na określonych stanowiskach pracy, na stanowiskach najbardziej uciążliwych, gdzie wysiłek ręczny jest ogromny. Stąd wniosek, że przeciwdziałać nadmiernej fluktuacji można i należy m. in. przez zmechanizowanie pracy ciężkiej w przemyśle, budownictwie i transporcie.

PRZYJĘCIA DO PRACY

Przypatrzmy się teraz kartotekom i statystyce rejestrującej przyjęcia do pracy. Trwałą a równocześnie dość ustabilizowaną pozycję stanowią tu absolwenci szkół zawodowych, wyższych i średnich ogólnokształcących:

ABSOLWENCI ZATRUDNIENI PO RAZ PIERWSZY (w tysiącach)

Typ szkoły	1970 r.	1971 r.
wyższa	30,0	32,2
pomaturalna	19,4	19,6
technikum	81,8	86,9
liceum ogólnokształcące	34,5	33,6
zasadnicza szkoła zawodowa	146,3	202,2
Razem:	312,0	374,6

Stanowi to 14 do 15 proc. ogółu przyjęć. Zbliżoną do liczby absolwentów pozycję zajmują przenoszeni służbowo, kobiety powracające z urlopów opiekuńczych (34,2 tys. w 1970 r. i 43,2 tys. w 1971 r.), ludzie podejmujący pracę zarobkową po raz pierwszy (poza absolwentami) lub po dłuższej przerwie, wynoszącej co najmniej 3 lata (do kategorii tych zaliczono łącznie w 1970 r. — 203 tys. i w 1971 r. — 232 tys. osób), osoby pracujące poprzednio poza rolnictwem i w rolnictwie, powracający z zagranicy itd.

W sumie pozycje te dają liczbę 1 056 tys. przyjęć w 1970 r. i 1 280 tys. w 1971 r.

PORÓWNANIA

Przy porównaniu tych liczb z liczbami zwolnień, które nazwaliśmy uzasadnionymi i przyrostem zatrudnienia netto okaże się, że mamy do czynienia ze stanem bliskim stanowi równowagi (w tysiącach osób):

	1970 r.	1971 r.
zwolnienia uzasadnione	847	885
przyrost zatrudnienia	171	407
razem:	1 018	1 292
przyjęcia nieodzowne	1 056	1 280
różnica:	+ 38	— 12

Z kolei porównanie powyższych wyliczeń z globalnymi liczbami zwolnień i przyjęć do pracy wykazuje, że mamy około milionowy ruch zatrudnieniowy wynikający ze zwolnień na własną prośbę, z inicjatywy zakładów pracy oraz odejść samowolnych. Dalej można oszacować, że ok. 2/3 osób zaliczanych do tej kategorii zwolnień znajduje pracę w innych uspołecznionych zakładach pracy, zaś 1/3 dezaktywizuje się lub powraca do pracy w swoich własnych gospodarstwach, warsztatach, ewent. znajduje pracę najemną w sektorze nieuspołecznionym. Z kolei ich miejsce zajmują ci, którzy podejmują pracę po raz pierwszy lub po dłuższej przerwie (ok. 9 proc. ogółu przyjętych do pracy) oraz przechodzący z rolnictwa (ok. 6 proc.).

Przedstawiony rachunek ma na celu głównie ukazanie rozmiarów i struktury ewidencjonowanych procesów na rynku pracy. Rachunek ten, jak i przyjętą klasyfikację, traktować należy jako sygnał wywoławczy do dyskusji i badań nad złożonością naszych współczesnych procesów zatrudnieniowych w skali całej gospodarki i w układach regionalnych.

POTRZEBA BADAŃ I SKUTECZNIEJSZYCH DZIAŁAŃ

Dane statystyczne, pochodzące z pośrednictwa pracy i zakładów pracy powinny być uzupełniane wynikami ciągłych badań dotyczących pozainstytucjonalnego ruchu zatrudnieniowego oraz przesłanek motywacyjnych wpływających na zmianę miejsca pracy, aktywizację bądź też dezaktywizację zawodową.

Nie wolno przy tym zapominać o działaniu prawa naczyń połączonych, które daje i dawać będzie o sobie znać w związku z istnieniem sektora gospodarki nieuspołecznionej oraz w związku z masowym zjawiskiem ludności dwuzawodowej i wciąż jeszcze utrzymującymi się znacznymi wahaniami okresowymi w ciągu roku.

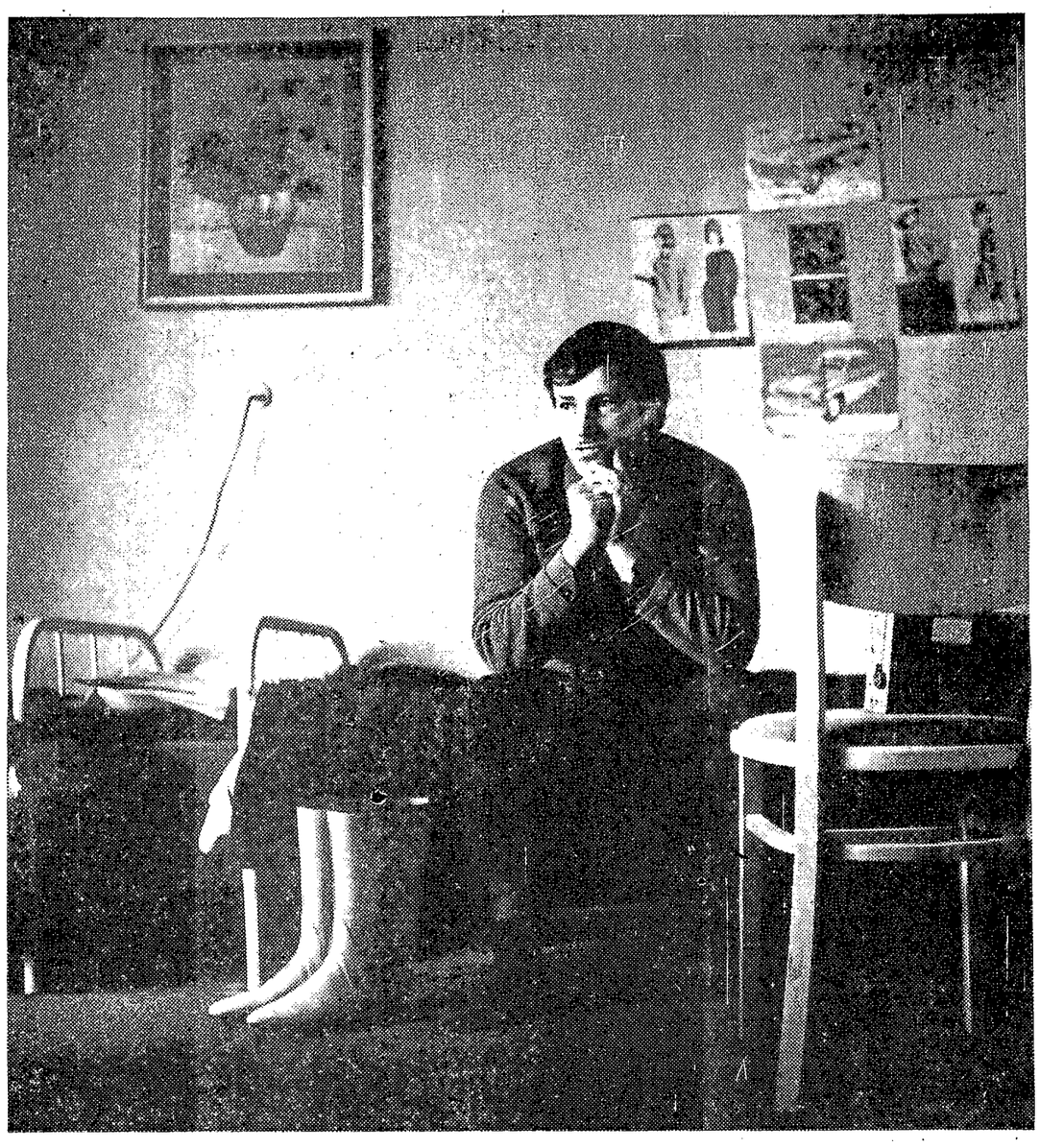
Niedocenianie powyższych czynników w bilansach zasobów ludzkich, które z reguły operują wyłącznie wskaźnikami demograficznymi, doprowadza do **rozbieżności między planami zatrudnienia a ich realizacją.** W związku z tym obserwujemy marnotrawstwo czasu i energii ludzkiej, dysproporcje przestrzenne, okresowe i zawodowe, o których „Życie Gospodarcze" sygnalizuje w ostatnich numerach [2]).

Zjawiskom tym można przeciwdziałać nie tylko przez rozszerzenie pola obserwacji na wszystkie procesy zachodzące aktualnie na szeroko pojętym rynku pracy, ale również przez odpowiednio skoordynowane działanie praktyczne porządkujące ruchliwość zatrudnienia.

Dopiero wtedy będziemy mogli w pełni sterować zasobami ludzkimi, racjonalnie kierować je tam, gdzie wzrost zatrudnienia przynieść może najlepsze efekty społeczno-ekonomiczne.

[1]) Różnica między saldem przyjęć i zwolnień a podanymi przyrostami zatrudnienia wynika z braku synchronizacji statystyki ruchu zatrudnieniowego ze statystyką stanów zatrudnienia.

[2]) Anna Kuszko: „Nie zmarnować szansy" (Ż. G. nr 8 z lutego 1973 r.) oraz Stanisław Chełstowski: „Dzisiaj: efektywność" (Ż. G. nr 13 z kwietnia 1973 r.).



Fot. A. JAŁOSIŃSKI

HOTELE ROBOTNICZE

DOM CZY MIEJSCE DO SPANIA?

LUCYNA FRĄCKIEWICZ

Czekają nas wielkie migracje przestrzenne ludności, zwłaszcza młodzieży. Proces ten — przy niedostatku mieszkań — każe szukać rozmaitych rozwiązań. Jednym z nich jest budowa hoteli — tańszych niewątpliwie od mieszkań. Zanim jednak podejmiemy decyzję rozbudowy bazy hotelowej — zastanowić się trzeba, jak funkcjonują te, które istnieją. W jakim stopniu hotel robotniczy stanowi miejsce adaptacji człowieka do zupełnie nowych warunków, które stwarza zmiana środowiska i otoczenia oraz czy hotel robotniczy spełnia warunki substytutu mieszkania rodzinnego, a zatem czy i na ile zaspokaja potrzeby biologiczne, psychologiczne i kulturowe mieszkańców?

PRÓBĘ odpowiedzi na postawione pytania dają wyniki badania przeprowadzonego w **katowickim Oddziale Instytutu Gospodarki Mieszkaniowej w 1972 roku.** Badanie dotyczyło sytuacji w woj. katowickim i objęło 90 hoteli resortu górnictwa, hutnictwa, budownictwa oraz 885 mieszkańców. Badania wykazały, że 69 proc. ogółu mieszkańców pozytywnie ocenia hotele robotnicze, podkreślając bliskość miejsca pracy, wygody i taniość tej formy zamieszkania.

Opinie 31 proc. niezadowolonych stanowią jednak sygnał ostrzegawczy, wymagający szczególnego zainteresowania. Motywy niezadowolenia są na ogół podobne.

„Z hotelu nie jestem zbytnio zadowolony z dwóch powodów: brak pryszniców i ciepłej wody oraz niehigieniczne gotowanie kawy (niedomyte garnki)".

„Hotel posiada klub, ale nie pamiętam, kiedy był otwarty. Hotel jest bardzo słabo strzeżony przez portierów, jest w nim prawie pół młodzieży miastowej dzielnicy. A przez to jest dużo kradzieży, dlatego źle mieszkać w hotelu. Dojście do hotelu rozkopane i nie ma nawet poczciwego dojścia z pracy, tylko każdy wspina się po wykopach. Ciągle brak ciepłej wody".

„W hotelach robotniczych zamieszkuję od 5 lat, mimo że jestem z tego stanu bardzo niezadowolony. Najbardziej trudno mi dostosować się do zróżnicowanego środowiska społecznego, a w szczególności do tych zuchów, którzy są skłonni do korzystania z alkoholu. W hotelach tego typu jest bardzo nikła troska o wychowywanie i oddziaływanie na sprawy ludzkie — moralne, etyczne i ambicjonalne. Brak jest odpowiedniego fachowego personelu".

„Odnośnie mieszkania to jak pracuję 1,5 roku jeszcze nie spotkałem pracownika tutejszego przedsiębiorstwa, który by miał założoną książeczkę mieszkaniową".

PRZYCZYNY ZŁEGO FUNKCJONOWANIA

A więc najbardziej dokucza mieszkańcom złe funkcjonowanie hoteli, zła organizacja, brak podstawowych urządzeń.

Z czego te braki wynikają? Tkwią one w samych założeniach działania hoteli. **Normatywy wyposażenia pokoi i zaplecza, zagęszczenie hoteli itp. ustalone były przed 15—20 laty.** Nic dziwnego, że nie wytrzymują takiej „próby czasu".

Obowiązujące zarządzenie w sprawie norm powierzchni użytkowych i wyposażenia wewnętrznego oraz zasad i warunków funkcjonowania hoteli robotniczych dla zatrudnionych w przemyśle wydane zostało przez Ministra Pracy i Opieki Społecznej 7 maja 1951 roku. Zarządzenie to nie reguluje nawet problemów zatrudnienia kadry w hotelach, wyposażenia w sprzęt kulturalno-oświatowy, nie określa w pełni odpowiedzialności zakładu za nadzór nad organizacją życia i w ogóle sprawnym funkcjonowaniem hoteli.

Wprawdzie zarządzenia resortowe (np. Ministra Górnictwa i Energetyki z dnia 12 lutego 1966 roku) w sprawie działalności pozaoperacyjnej o charakterze socjalno-bytowym w przedsiębiorstwach resortu górnictwa i energetyki określają normy, obsadę pracowników umysłowych w domach zakwaterowania zbiorowego, jednak interpretacja tych zarządzeń jest dość dowolna. Liczbę pracowników fizycznych (sprzątaczki, palacze, portierzy, praczki itp.) ustala kierownik zakładu pracy w zależności od potrzeb i — jak wynika z przeprowadzonych badań — niski stan personelu na 100 miejsc noclegowych nie daje możliwości zapewnienia mieszkańcom należytych warunków.

W zakresie wyposażenia hoteli normy określono zarządzeniem Ministra Pracy i Opieki Społecznej z 4 maja 1954 r. (Monitor Polski Nr 37). W niektórych zakładach nawet te minimalne normy ustalone przed 15 lub 20 laty nie są respektowane. **Wydaje się niezbędne podjęcie decyzji o likwidacji hoteli, których stan techniczny nie stwarza możliwości poprawy warunków życia** lub o modernizacji istniejących obiektów.

Należałoby też dokonać zasadniczych zmian normatywów technicznych projektów hoteli robotniczych. Obowiązujące, określone zarządzeniem 256 Ministra Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych z 23 grudnia 1964 roku (Dz. Bud. Nr 5 z dnia 12 marca 1965) przewidują wprawdzie pokoje jedno- i dwuosobowe, ale większość mieszkańców hoteli, bo aż 88 proc. gnieździ się wciąż w pokojach czteroosobowych (dwuosobowe — 10 proc., jednoosobowe — 2 proc.), przy czym powierzchnia przypadająca na 1 mieszkańca w takim pokoju wynosi 4,5 m kw.

TYLKO MIEJSCE DO SPANIA

Wyobraźmy sobie, w jakich warunkach w tak ciasnym (20 m kw. powierzchni) pokoju mieszkać może czterech mężczyzn w różnym wieku, o różnych upodobaniach i nawykach. **Nie mają tam oni żadnych możliwości odpoczynku i regeneracji sił, a przecież jest to jedna z podstawowych funkcji mieszkania.** Mieszkaniec hotelu nie może nauczyć się racjonalnie gospodarować swoim własnym czasem wolnym, nie ceni go zresztą. Nie ma możliwości rozwijania żadnych zainteresowań, nie ma gdzie przechowywać czasopism, książek, znaczków, pocztówek, płyt. Ciasne szafy nie pozwalają nawet często na przechowywanie niezbędnej odzieży.

W zasadzie we wszystkich badanych hotelach istnieją podstawowe urządzenia kulturalne i oświatowe, a zatem świetlice, biblioteki, sale gier, ich wyposażenie jest na ogół niezłe. Rozmiary pomieszczeń i wyposażenie są zazwyczaj dostosowywane do liczby mieszkańców. Ale i to nie rozwiązuje sprawy. Pomieszczenia te są na ogół zaniedbane, nieprzytulne, sprzęt jest zniszczony i nie konserwowany, radiowęzły najczęściej nieczynne. Z rozrywek kulturalnych najpowszechniejsze jest przebywanie w świetlicy, gra w karty, oglądanie TV, słuchanie radia. Mieszkańcy hoteli korzystają z bibliotek hotelowych, choć według opinii osób wypożyczających krąg czytelników jest niewielki i ściśle określony.

CIĄG DALSZY NA STR. 8

A MOŻE FUNDUSZ EMERYTALNY?

ARTYKUŁ DYSKUSYJNY

ANDRZEJ BIERĆ

Z KAŻDYM rokiem więcej jest ludzi starych w naszym społeczeństwie. Wzrost liczby ludności w wieku powyżej 60 lat jest jednak znacznie szybszy na wsi niż w mieście. Jeśli w 1955 r. ludność w wieku powyżej 60 lat stanowiła w mieście 8 proc. ogółu, a na wsi 8,4 proc., to już w 1968 r. wskaźnik ten dla miasta wynosił 11,5 proc., a dla wsi 13,2 proc. W 1971 r. ludności w wieku poprodukcyjnym w mieście było 14,4 proc. natomiast na wsi 16,8 proc. ogółu ludności wiejskiej.

Jest to spowodowane cechą szczególną procesu starzenia się ludności wsi. Otóż obok dwóch głównych czynników wpływających na zwiększanie się odsetka ludzi starych w społeczeństwie, tj. przedłużającej się ciągle granicy życia ludzkiego i postępującego spadku urodzin, dołącza się jeszcze jeden czynnik, a mianowicie — masowy odpływ młodej generacji wiejskiej do innych działów gospodarki. W tej sytuacji sprawa zapewnienia egzystencji ludzi w wieku poprodukcyjnym na wsi staje się ważkim problemem społecznym.

Powszechną formą zabezpieczenia starości we wszystkich nierolniczych działach gospodarki jest emerytura. W rolnictwie z zabezpieczenia społecznego w postaci emerytur (rent starczych) korzystają obecnie tylko rolnicy zatrudnieni w państwowych gospodarstwach rolnych (około 400 tys.), rolniczych spółdzielniach produkcyjnych (około 56 tys.) oraz chłopo-robotnicy (około 1,5 mln). Natomiast ponad 3 miliony rolników gospodarujących indywidualnie nie jest objętych tym rodzajem zabepieczenia starości. Rolnicy ci wprawdzie mogą także otrzymać dożywotnią rentę w drodze dobrowolnego ubezpieczenia na starość, ale forma ta jest mało popularna. W tych warunkach głównymi sposobami zabezpieczenia starości na wsi są:

- **umowa o dożywocie (nosząca w języku potocznym różne nazwy jak np. łaskawy chleb, wycug, starkowizna, liftynk itp.),**
- **renta uzyskana w zamian za przekazane na własność państwa nieruchomości rolne (ustawa z 24 stycznia 1968 r. — Dz. U. nr 3, poz. 15).**

UMOWA O DOŻYWOCIE

Umowa o dożywocie [1]) jest aktualnie niezaprzeczalnie najbardziej powszechną formą zabezpieczenia losu ludzi starych na wsi. Polega ona na tym, że właściciel gospodarstwa, znajdujący się w podeszłym wieku, zobowiązuje się do przeniesienia własności gospodarstwa na nabywcę (najczęściej będzie to jego syn lub krewny), a nabywca zobowiązuje się do zapewnienia jemu oraz osobom mu bliskim dożywotniego utrzymania, tzn. wyżywienia, ubrania, mieszkania, światła i opału, pomocy i pielęgnacji w okresie choroby oraz pogrzebu odpowiadającego zwyczajom miejscowym. Rozwiązanie takiej umowy może nastąpić jedynie w przypadkach wyjątkowych — przez sąd.

Konstrukcja teoretyczna umowy dożywocia przemawiałaby za tym, że jest to najlepsza forma zapewnienia spokojnej starości. Czy tak jest w rzeczywistości? Doświadczenie życiowe wykazuje, że w wielu przypadkach tak nie jest. Liczne konflikty rodzinne powstające na tle realizacji dożywocia, a znajdujące swój epilog w sądach, świadczą o tym, że „łaskawy chleb" jest bardzo gorzki. Procesy o zaległe świadczenia dożywotnie stanowią poważny odsetek spraw o roszczenia majątkowe, rozpatrywanych przez sądy w całym kraju. A trzeba tu dodać, że ilość spraw z tego zakresu nie odzwierciedla rzeczywistego stanu, gdyż rodzice często wolą cierpieć głód i poniewierkę, niż wystąpić do sądu przeciwko własnym dzieciom. Z reguły mimo zniedołężnienia do ostatnich chwil życia ciężko pracują. Tak przedstawia się dożywocie od strony społecznej.

Z punktu widzenia ekonomicznego sprawa ta także nie układa się lepiej. Ustalone notarialnie świadczenia na rzecz gospodarza na dożywociu są bowiem dużym obciążeniem gospodarstwa i to w okresie, gdy młody gospodarz stara się unowocześnić metody gospodarowania oraz dokonać niezbędnych inwestycji. Zresztą często starzy ludzie nie pozwalają nabywcom gospodarować według nowoczesnych metod, a przynajmniej starają się im w tym przeszkadzać, co nieuchronnie prowadzi do konfliktów.

Mimo tych wszystkich kłopotów i trudności wielu rolników wybiera właśnie tę formę zabezpieczenia starości. Należy tłumaczyć to głównie tradycją, przywiązaniem do ziemi oraz rodzicielską troską o los własnych dzieci. Z danych Ministerstwa Sprawiedliwości wynika, że w okresie od 1 kwietnia do 1 października 1970 r. zawarto 2 584 umowy o dożywocie oraz prawie 2 100 umów darowizny obciążliwej (są to umowy darowizny, zawierające postanowienia zobowiązujące obdarowanego do spełnienia określonego świadczenia, jak np. obowiązek zapłacenia określonych kwot, zapłata długu, użytkowanie przedmiotu darowizny itp.).

Postulowane w literaturze prawniczej i ekonomicznej pewne modyfikacje umowy dożywocia, które m. in. miałyby polegać na wprowadzeniu państwowej gwarancji w związku z umowami dożywocia (państwo dokonywałoby świadczeń dożywotnich a później w drodze regresu ściągałoby te świadczenia od nabywcy gospodarki) też nie rozwiązałyby problemu. Nadal bowiem istniałoby duże obciążenie nowo objętych gospodarstw i nie wygasłyby zapewne konflikty rodzinne.

RENTA ZA GOSPODARSTWO

Odmiennym sposobem zabezpieczenia na starość jest renta uzyskiwana przez rolników w zamian za przekazane na własność państwa nieruchomości rolne [2]). Jednakże warunkiem otrzymania tej renty jest przekazanie na rzecz państwa całego gospodarstwa o powierzchni co najmniej 5 ha użytków rolnych. Posiadacze mniejszych gospodarstw (co dotyczy szczególnie południowych rejonów Polski) nie mogą w zasadzie przekazać nieruchomości rolnych na własność państwa i uzyskać renty z wyjątkiem kilku ściśle określonych sytuacji, kiedy staje się to możliwe [3]), a mianowicie:

- **jeśli zmniejszenie obszaru użytków rolnych nastąpiło wskutek scalania lub wymiany gruntów, wywłaszczenia części gruntów lub przejęcia na własność państwa na podstawie przepisów o terenach budowlanych na obszarach wsi,**
- **jeśli nie ma osób, na których ciążyłby względem właściciela gospodarstwa ustawowy obowiązek alimentacyjny (dzieci lub krewnych),**
- **jeśli przejęte nieruchomości rolne kwalifikują się do przekazania państwowym gospodarstwom rolnym, rolniczym spółdzielniom produkcyjnym lub kółkom rolniczym w użytkowanie.**

Jeśli żadna z wymienionych okoliczności nie występuje, to rolnik znajdujący się w wieku emerytalnym lub będący inwalidą (np. posiadający nieruchomości rolne o obszarze 4,5 ha użytków rolnych) nie może już uzyskać renty. Trzeba chyba podkreślić, że w Polsce około 63 proc. ogółu gospodarstw nie przekracza 5 ha (w rejonach południowo-wschodnich wskaźnik ten jest jeszcze większy).

Tak więc przekazywanie nieruchomości rolnych na własność państwa w zamian za rentę nie jest powszechnym sposobem zabezpieczenia starości rolników. Poza tym w odniesieniu do tych właścicieli gospodarstw, którzy posiadają dzieci zamierzające pozostać na gospodarstwie, ta forma zabezpieczenia starości w zasadzie nie ma zastosowania. Jedynie na terenie województw zachodnich i północnych zdarzają się przypadki, że mimo istnienia następców do dziedziczenia, starzy rodzice przekazują swe gospodarstwo rolne państwu w zamian za rentę, natomiast ich dzieci z powrotem kupują te gospodarstwa od państwa.

Instytucja rent z powodu swego ograniczonego zasięgu nie może rozwiązać w pełni problemu zapewnienia egzystencji rolnikom w podeszłym wieku. Dla rozwiązania problemu starych rolników trzeba więc podjąć jeszcze inne środki.

FUNDUSZ RENTOWY DLA ROLNIKÓW

Wydaje się, że najbardziej optymalnym rozwiązaniem tego zagadnienia byłoby objęcie rolników powszechnym systemem ubezpieczeń społecznych i zapewnienie im rent. Nie jest to projekt nowy, gdyż rolnicy polscy — jak to wynika z listów kierowanych do „Chłopskiej Drogi", „Zielonego Sztandaru" i „Gromady-Rolnika Polskiego" — przedstawiają tego rodzaju rozwiązanie od dłuższego czasu. Poza tym wielu z nich oświadcza, że chętnie zobowiązaliby się do płacenia składek na taki fundusz rentowy. Zaznaczają też, że to dodatkowe obciążenie zostałoby z pewnością przyjęte z zadowoleniem przez ogół rolników.

Powszechne renty dla rolników zlikwidowałyby a przynajmniej złagodziły konflikty rodzinne, zapewniłyby starym rolnikom niezależność i uchroniłyby ich przed pracą ponad siły w podeszłym wieku.

Z drugiej strony wpłynęłyby korzystnie na wyniki produkcyjne w rolnictwie, jako że ograniczyłyby zjawisko prowadzenia przez rolników już niedołężnych gospodarstw. Gospodarstwa rolne wcześnie przechodziłyby w ręce młodych następców.

Dotychczasowe renty przewidziane ustawą z 24 stycznia 1968 r. mogłyby być zachowane (po odpowiednich modyfikacjach) jako forma służąca dokonywaniu socjalistycznych przeobrażeń w rolnictwie. Rolnicy, którzy zdecydowaliby się przekazać swój warsztat pracy na własność państwa, otrzymaliby odpowiednio ustalone dodatki do rent starczych.

1) Najistotniejsze jej postanowienia zawarte są w art. 908-916 kodeksu cywilnego.

2) Ustawa z 24 stycznia 1968 r. o rentach dla rolników (Dz. U. nr 3 poz. 15).

3) Rozporządzenie Rady Ministrów z 24 czerwca 1971 r. (Dz. U. nr 15 poz. 149).

Fot. A. JAŁOSIŃSKI

DOKOŃCZENIE ZE STR. 7

DOM CZY MIEJSCE DO SPANIA?

Przy niemal wszystkich hotelach znajdują się boiska sportowe, ale w hotelach brak na ogół sprzętu sportowego.

KIEROWNICY Z WYKSZTAŁCENIEM PODSTAWOWYM

Problem wyposażenia hoteli w urządzenia kulturalno-oświatowe łączy się ściśle z problemem braku odpowiednio przygotowanych instruktorów kulturalno-oświatowych, z których 25 proc. legitymuje się tylko wykształceniem podstawowym.

Niskie kwalifikacje kadry kierowniczej hoteli, wśród której aż 46 proc. posiada zaledwie wykształcenie podstawowe, nie sprzyjają oczywiście zatrudnieniu instruktorów o wysokich kwalifikacjach. Właściwej roli nie spełnia także samorząd hotelowy, który w świetle prowadzonych badań jest raczej przedłużeniem działania kierownictwa hotelu niż przedstawicielstwem interesów mieszkańców.

Wszystko to nasuwa podstawowe stwierdzenie: funkcjonalność hoteli robotniczych uzależniona jest w głównej mierze od zatrudnienia w nim odpowiednich pracowników, wymaga określenia niezbędnych kwalifikacji. Wyjątkowo niski poziom kwalifikacji reprezentowany przez kierowników hoteli, pracowników kulturalno-oświatowych nie może wpływać dodatnio na kształtowanie postaw, rozwój kulturalny mieszkańców, prawidłowe oddziaływanie wychowawcze, zapobieganie przejawom patologii społecznej. Niezbędna wydaje się więc rewizja obowiązujących warunków pracy zatrudnionych w hotelach robotniczych pracowników, umożliwiająca zatrudnienie osób o właściwych umiejętnościach i przygotowaniu (psychologowie, socjologowie).

Funkcje hotelu robotniczego jako substytutu mieszkania, a zarazem instytucji przejmujących w pewnym sensie rolę adaptacji mieszkańca hotelu do nowego zazwyczaj wielkomiejskiego środowiska tylko wówczas będą spełnione, gdy bezpośrednio kierujący hotelem człowiek będzie chciał i umiał o to zadbać.

STAN ZDROWIA MIESZKAŃCÓW HOTELI

Jest jeszcze jeden ogromnej wagi, często pomijany, problem. Warto zastanowić się, jaki wpływ wywiera kilkuletni pobyt w hotelach robotniczych na zdrowie jego mieszkańców.

Badania nad zdrowotnością załóg wskazują na wzrost schorzeń układu trawiennego mieszkańców hoteli, u których coraz częściej stwierdza się chorobę wrzodową żołądka i dwunastnicy. Choroby te wymagają zachowania diety, której oczywiście w warunkach hotelowych zapewnić nie można. Sprawą generalną staje się zatem zapewnienie mieszkańcom hoteli robotniczych możliwości pełnego wyżywienia, które wkalkulowane być powinno w koszt utrzymania w hotelu. W istniejących hotelach uderza natomiast niedostateczne wyposażenie zaplecza kuchennego, uniemożliwiające zapewnienie całodziennego żywienia.

Niezależnie od konieczności stworzenia warunków żywienia zbiorowego ważną sprawą jest zapewnienie mieszkańcom możliwości korzystania z kuchni, a więc możliwości samodzielnego przygotowywania posiłków (dotyczy to przede wszystkim śniadań i kolacji).

Wśród ogółu mieszkańców hoteli 85 proc. przygotowuje sobie śniadania i kolacje, 23 proc. — obiady. Jest to niewątpliwie odsetek znaczny, zwłaszcza gdy uwzględni się trudne warunki hotelowe, niedostateczne zaplecze usługowo-gospodarcze.

Stwierdzone znaczne zaniedbania w zakresie opieki sanitarno-higienicznej wymagają ukierunkowania działalności lecznictwa przemysłowego i rejonowego na zapewnieniu pełnej opieki mieszkańcom hoteli robotniczych.

Jednym z rozwiązań mogłoby być wykorzystanie nowo budowanych hoteli jako równoczesnej bazy lokalowej dla rozwoju lecznictwa przemysłowego. Przychodnie spełniałyby wówczas podwójną rolę — opieki w miejscu pracy i zamieszkania, a zatem najszerzej pojętego środowiska. Wśród innych działań istotne byłoby ustalenie i przestrzeganie priorytetu przyjmowania na leczenie szpitalne mieszkańców hoteli, których stan zdrowia nie pozwala na leczenie w warunkach hotelowych. W wielu hotelach zlikwidowano nawet izby chorych.

10% ZAŁÓG — W HOTELACH

Wszystkie te spostrzeżenia budzą wiele refleksji zwłaszcza jeśli się uwzględni skalę zjawiska. Z publikacji GUS z 1971 r. na ten temat wynika, że na 230 tys. miejsc w hotelach robotniczych kraju 75 tys. przypada na woj. katowickie. Na 100 zawodowo czynnych mężczyzn w wieku 20—59 lat w Górnośląskim Okręgu Przemysłowym i Rybnickim Okręgu Węglowym — 10 mieszka w hotelach robotniczych, w Bielskim Okręgu Przemysłowym — 5, a na pozostałym obszarze województwa — 2. W układzie resortowym mieszka w hotelach robotniczych 10% zatrudnionych w górnictwie, 11% — w hutnictwie, i 13% — w budownictwie.

Wiek mieszkańców hoteli robotniczych kraju i woj. katowickiego nie wykazuje większych różnic. Mieszkańcy w wieku poniżej 24 lat stanowią w kraju 50,4% ogółu, w woj. katowickim 51,6% grupa mieszkańców 25—39-letnich stanowi odpowiednio — 37,5% (krajowy) i 36,1% (wojewódzki), a tym samym mieszkańcy najstarsi — powyżej 40 lat stanowią 12,2% i 12,3%.

Zarówno w kraju jak i w woj. katowickim badanie stażu zamieszkania w hotelu ujawniło, że 80% mieszkańców przebywa w hotelu do trzech lat, ponad 3% mieszkańców przebywa w hotelach 10 lat i dłużej. Nieodosobnione są nawet przypadki doczekania w hotelu robotniczym okresu emerytalnego i zamieszkiwania emerytów, którzy nie chcieli lub nie zdołali rozwiązać swojego problemu mieszkaniowego.

W świetle przeprowadzonych badań okazało się, że w woj. katowickim żonaci mieszkańcy hoteli stanowią 28% ogółu. Zarówno żonaci jak i nieżonaci młodzi ludzie przebywając przez okres kilkuletni w hotelach robotniczych borykają się z bardzo trudnymi problemami, które wywierają często trwały i nieodwracalny ślad na ich życiu osobistym i życiu ich rodzin.

Z tych względów wydaje się konieczne umożliwienie kontaktów rodzinnych, które w obecnych układach, przy obowiązujących regulaminach hotelowych, są bardzo utrudnione. Stan cywilny i rodzinny mieszkańców hoteli nie może być sprawą obojętną. Pomijanie tego faktu przy naborze werbunkowym oraz przydzielanie miejsc w hotelach robotniczych bez względu na sytuację rodzinną, ma poważne, niekorzystne reperkusje społeczne.

Warto też zwrócić uwagę na wpływ, jaki wywiera lokalizacja hoteli na układ stosunków społecznych. Wiele np. poważnych problemów wywołuje lokalizacja hoteli na terenach dawnych przyzakładowych osiedli patronalnych. Badania wykazują, że mieszkańcy hoteli robotniczych, znajdujących się w centrum miast, znacznie łatwiej asymilują się w środowisku wielkomiejskim niż mieszkańcy hoteli położonych na peryferjach lub daleko poza granicami miast. W przypadku prowadzenia prac na terenach odległych od miast wydaje się znacznie korzystniejsze dowożenie do pracy mieszkańców hoteli umieszczonych w śródmieściu (pod warunkiem utrzymania właściwych izolinii i izochron dojazdu).

Rzecz charakterystyczna — mieszkańcy badanych hoteli robotniczych w woj. katowickim, pracujący w przemyśle wydobywczym, ciężkim oraz w budownictwie zarabiają na ogół dużo, a mimo to do rzadkości należy gromadzenie oszczędności. Zaledwie 15% badanych było kandydatami lub członkami spółdzielni mieszkaniowych. Brak poczucia stabilizacji nie wpływa na układanie i realizowanie planów życiowych na okresy bliższe i dalsze, zarówno w drobnych codziennych sprawach, jak i w tych zasadniczych, życiowych.

NIEZBĘDNY — NOWY MODEL

Przedstawione fakty świadczą wymownie o tym, że w aktualnej sytuacji hotel robotniczy nie spełnia należycie swych zadań. **We wszystkich dziedzinach życia notujemy postęp. Nie można więc dłużej tolerować zastoju i zaniedbań w dziedzinie zakwaterowania zbiorowego.**

Trzeba tu podkreślić, że wiele przedsiębiorstw zdaje sobie z tego sprawę i usiłuje — nawet uciekając się do rozmaitych wybiegów — dokonać innowacji w warunkach życia mieszkańców hoteli. Określa się na przykład hotel robotniczy mianem domu stażysty, coraz powszechniej występuje tendencja lokalizacji hoteli robotniczych w zwykłym budownictwie mieszkaniowym, lub adaptacji budynków mieszkalnych na hotele, w wyniku czego można zapewnić lepsze warunki mieszkaniowe, głównie pod względem powierzchni w stosunku do obowiązujących normatywów.

Wszystko to wskazuje na pilną potrzebę opracowania nowego modelu hotelu robotniczego — modelu, który odpowiadałby obecnemu poziomowi naszego rozwoju społecznego, sprzyjał asymilacji młodych w nowym środowisku, wpajał nowe wartości, był szczeblem prowadzącym do samodzielnego życia.

Stoimy przed okresem wielkich migracji społecznych. Jest więc sprawą niezbędną, żebyśmy w porę potrafili usunąć wszystkie wady dotychczasowego systemu zakwaterowania zbiorowego, ażeby budownictwo hotelowe — w założeniu tańsze niż mieszkaniowe — nie kosztowało nas zbyt drogo.

LUCYNA FRĄCKIEWICZ

JAK UMACNIAĆ RODZINĘ

KRYSTYNA WIGURA

16 referatów przygotowali specjaliści z różnych dziedzin (prawa, ekonomii, demografii, socjologii) na Sympozjum p.n. „SOCJALNE I PRAWNE ŚRODKI OCHRONY MACIERZYŃSTWA I RODZINY", zorganizowane przez Instytut Pracy i Spraw Socjalnych oraz Ministerstwo Pracy, Płac i Spraw Socjalnych.

BYŁA to trzecia (od 1971 r.) w naszym kraju narada naukowa poświęcona tej problematyce, ale zarazem pierwsza podporządkowana tak wyraźnie określonemu celowi, jakim — zgodnie z założeniami VI Zjazdu partii — jest wykorzystanie dorobku naukowego dla dalszych prac prowadzonych przez resort pracy, płac i spraw socjalnych nad projektami praktycznych rozwiązań w tej dziedzinie.

Poprzednie sesje naukowe [1] — przypomnijmy — koncentrowały się na problematyce demograficznej. I jakkolwiek siłą rzeczy na obu tych konferencjach skupiono uwagę na problemach rodziny, jako komórki społecznej, decydującej o rozwoju demograficznym — dopiero trzecie spotkanie naukowców, które odbyło się 9 kwietnia br. ujęło całokształt problemów związanych z funkcjonowaniem rodziny nie tylko pod kątem widzenia jej roli reprodukcyjnej. W referatach przygotowanych na Sympozjum przedstawiono m. in. wyniki badań dotyczących trendów rozwojowych młodej rodziny, skuteczności istniejących od dawna i rozszerzonych ostatnio uprawnień i świadczeń na rzecz ochrony macierzyństwa, aktualną sytuację rodzin i działalność społeczną mającą na celu niesienie im pomocy. Przedstawiono również marginesowe, lecz ważące ujemnie na życiu społecznym zjawiska alkoholizmu, sieroctwa społecznego, wzrostu liczby przychodzących na świat dzieci upośledzonych, zjawiska, które są pochodną głównie nieuświadomienia, słabości ekonomicznej i rozbicia wewnętrznego rodzin.

Tematy wszystkich prawie referatów znalazły odbicie w dyskusji na Sympozjum. Jak nad jej przebiegiem w dość znacznym stopniu zaciążyły rozważania demografów na temat ilościowego rozwoju naszego społeczeństwa. Odezwały się na sali obrad echa zeszłorocznej dyskusji prasowej zainicjowanej słynnym artykułem tygodnika „KULTURA" pt. „2+3=5". Wskutek tego za dużo stosunkowo uwagi poświęcono sporom demografów, dotyczącym prowadzenia polityki pronatalistycznej (zdaniem jednych niezbędnej, zdaniem drugich nieskutecznej) kosztem np. spraw mieszkaniowych, choć zaspokojenie potrzeb w tej dziedzinie stanowi warunek sine qua non, m. in. wzrostu populacji w okresie obecnej i następnej pięciolatki, kiedy to wchodzi w związki małżeńskie „wyż demograficzny". A chodzi tu nie tylko o przysłowiowy „dach nad głową", ale również o stworzenie warunków do utrzymania się małżeństwa i prawidłowego wychowania dzieci.

Szerzej natomiast omówiono temat zakresu pomocy i ingerencji państwa w sprawy rodziny oraz najbardziej efektywnych sposobów działania w kierunku pożądanej „umiarkowanie rozszerzonej" reprodukcji ludności, a przede wszystkim wpływu na zdrowie rodziny — zarówno w sensie dosłownym, jak przenośnym.

Nie ma już wątpliwości co do — kwestionowanego ongiś znaczenia — rodziny w kształtowaniu się społeczeństwa socjalistycznego. Rola rodziny, jako instytucji, uległa wprawdzie ograniczeniu wskutek generalnego (z wyjątkiem indywidualnych gospodarstw rolnych) przeniesienia pracy z warsztatów rodzinnych do fabryk i biur, rozwinięcia systemów szkolnych i ubezpieczenia społecznego. Rodzina stała się bardziej „prywatną", ale nie została uwolniona od swych podstawowych funkcji: zdobywania środków utrzymania dla wszystkich jej członków oraz wychowywania potomstwa.

Doniosłość tych funkcji rodziny jest szczególnie widoczna w przypadkach, gdy jej zabraknie. Domy dziecka i inne placówki wychowawcze nie zdołają zastąpić naturalnego środowiska domowego, zwłaszcza w kształtowaniu pożądanych cech psychofizycznych jednostek. Ich losy są nadal determinowane w znacznym stopniu przez „dom": zależnie od tego w jakiej rodzinie człowiek się urodził i wychował od wieku niemowlęcego ma on przed sobą łatwiejszą lub trudniejszą drogę życiową. W rodzinach także powstają potrzeby stwarzające nacisk na gospodarkę narodową w zakresie inwestycji mieszkaniowych, socjalnych, kulturalnych, produkcji na rynek wewnętrzny i usług. Rodzina posiada zatem faktycznie niebagatelny wpływ na politykę ekonomiczną państwa.

Z drugiej strony istniejące stosunki społeczno-gospodarcze — w naszym zwłaszcza ustroju — oddziaływają bezpośrednio na kształt rodziny. Industrializacja i urbanizacja, pociągające za sobą ruchy migracyjne, powszechność oświaty, aktywizacja zawodowa kobiet itd. — przyniosły już i przynoszą niemal z każdym dniem głębokie przemiany w tej podstawowej komórce społecznej (jak np. przewaga typu rodziny dwupokoleniowej i egalitarnej) oraz wpływają na zróżnicowanie i wzrost jej potrzeb.

WYRÓWNYWANIE STARTU

Współzależność procesów zachodzących w społeczeństwie i rodzinie wskazuje na konieczność ustalenia szerokiego i perspektywicznego programu polityki społeczno-gospodarczej, która by z jednej strony nie naruszała „prywatności" rodziny, z drugiej zaś — wpływała na tworzenie najbardziej pożądanego społecznie modelu tej komórki. Dla stworzenia takiego programu, będącego składnikiem całokształtu polityki społecznej — niezbędne jest ustalenie określonych kryteriów działania. Prof. dr JERZY PIOTROWSKI, autor referatu pt. **„Potrzeby rodziny oraz metody i etapowość ich zaspokajania"**, określił wyraźnie swoje stanowisko: nie należy narzucać rodzinie decyzji we wszystkich sprawach (m. in. co do liczby potomstwa), trzeba natomiast udzielać jej wszechstronnej pomocy. Dotyczy to wszystkich rodzin, ale przede wszystkim tych, które mają trudności zdrowotne, emocjonalne, materialne, wychowawcze itp.

Naukowcy obradujący na Sympozjum przychylili się na ogół do takiej koncepcji, ale równocześnie podkreślili, że wytyczenie programu „polityki rodzinnej" wymaga dalszych i pogłębionych badań. Zwrócono m. in. uwagę na zróżnicowanie sytuacji materialnej i potrzeb rodzin zależnie od poszczególnych faz ich rozwoju, co w praktyce społeczno-ekonomicznej działalności państwa nie było dostatecznie brane pod uwagę. Tymczasem od udzielenia odpowiedzi na pytanie, w jakiej aktualnie fazie znajduje się większość rodzin, zależy prawidłowość zaspokajania społecznych potrzeb. Ilustracją dla znaczenia takiego rozeznania był przykład obecnego deficytu na rynku różnych rodzajów pożywek i odzieży niemowlęcej produkcji krajowej oraz zła jakość tych artykułów. Niedoboru tego nie wyrównają dostawy z importu, zwłaszcza że wysokie ceny sprowadzanych z zagranicy towarów czynią je niedostępnymi dla większości zarówno młodych małżeństw, jak starszych, ale wielodzietnych. W ten sposób już od niemowlęctwa dzieci mają nierówny start, gdy głównym celem polityki społecznej na rzecz rodziny jest jego wyrównywanie.

Niedostateczna — stwierdzili uczestnicy Sympozjum — jest również nasza wiedza o „minimum socjalnym" utrzymania rodzin. Tymczasem warunki materialne rzutują nie tylko na zdrowie fizyczne młodego pokolenia, ale również na jego zdrowie moralne. Wymowne były dane wzrostu liczby młodocianych przestępców, których proces wykolejenia — zdaniem przedstawiciela Komendy Głównej MO — zaczyna się bardzo często od frustracji spowodowanych drastycznymi różnicami w poziomie zamożności rodzin dzieci zasiadających obok siebie w ławkach szkolnych. A ponieważ zamożność rodzin jest w dużym stopniu uwarunkowana liczbą posiadanych dzieci — zwolennikom polityki pronatalistycznej odpowiedziano w dyskusji: „Czy chcemy więcej dzieci, czy mniej dzieci nieszczęśliwych?"

Do łagodzenia sytuacji materialnej rodzin powinna — zdaniem większości uczestników Sympozjum — przyczyniać się nie tylko polityka społeczna państwa, ale także działalność zakładów pracy i ich służb socjalnych (znajdujących się, niestety, ciągle jeszcze w stadium powstawania) i organizacji społecznych. M. in. idzie o to, aby znajomość sytuacji rodzinnej pracowników dopomagała w prawidłowym rozdzielaniu świadczeń — zwłaszcza na rzecz dzieci.

DZIAŁANIA DORAŹNE

Opracowanie długofalowego i kompleksowego programu służącego umocnieniu rodziny w najszerszym znaczeniu — wymaga czasu. Natomiast wiele potrzeb nie pozwala czekać na generalne rozwiązania. Toteż uwaga uczestników Sympozjum była w znacznej mierze skierowana na działania doraźne. Punktem wyjścia do dyskusji nad tymi sprawami był referat wiceministra Pracy, Płac i Spraw Socjalnych, HENRYKA BIAŁCZYŃSKIEGO, który przedstawił zebranym prace resortu nad rozwiązaniem niektórych problemów polityki społecznej.

Najbardziej ożywioną dyskusję na Sympozjum wywołała zapowiedź zmian w rozdziale zasiłków rodzinnych. Dyskutanci byli zgodni co do tego, że całkowita powszechność tych świadczeń prowadzi do nadmiernego i nieefektywnego rozproszenia dużych sum, ale spojrzeli na ten problem również od strony pożądanego rozwoju modelu rodziny mocnej ekonomicznie i posiadającej dobre kwalifikacje wychowawcze. Wprawdzie zasiłkom rodzinnym nie należy przypisywać nadmiernego wpływu na sytuację rodzin i ich decyzje co do liczby dzieci, niemniej nie należy nimi „premiować" tych wielodzietnych rodzin, których niedostatek pochodzi np. z pijaństwa (a jak dotychczas w naszym kraju wielodzietnością odznaczają się przeważnie, oprócz najniżej zarabiających, rodziny z marginesu społecznego). Przy okazji postawiono pytanie, czy nie należałoby stosować szerzej świadczeń społecznych w naturze, przyczyniających się bezpośrednio do poprawy sytuacji dzieci, jak np. bezpłatne wyżywienie w szkole, bezpłatne pomoce szkolne itp.

Ze zrozumiałych względów wiele miejsca w dyskusji na Sympozjum poświęcono sprawom kobiet-matek, a przede wszystkim jedynych żywicielek rodzin, ich uprawnień, udzielania im pomocy w podnoszeniu kwalifikacji zawodowych i zarobków, w trudnościach wychowawczych itp. Powrócono do nie rozwiązanej jeszcze kwestii stworzenia funduszu alimentacyjnego, co zapowiedziano podczas obrad VII Kongresu Zw. Zaw. Być może nie wpłynie to zasadniczo na ojców uchylających się od wykonywania tego obowiązku, ale na pewno przyczyni się do poprawy sytuacji materialnej porzuconych dzieci.

Zebrani na Sympozjum z uznaniem przyjęli informację, że resort pracy, płac i polityki socjalnej pracuje nad nowelizacją przepisów o świadczeniach ubezpieczeniowych, zamierzając m. in. doprowadzić do oddzielenia ustawy o ubezpieczeniu chorobowym od ustawy o świadczeniach związanych z macierzyństwem. Dotychczasowe bowiem łączne traktowanie zwolnień lekarskich z tytułu choroby własnej i z tytułu opieki nad dzieckiem dawało błędny obraz statystyczny rozmiarów absencji chorobowej, „obciążało" konto kobiet pracujących, wpływało ujemnie na stosunek do ich pracy ze strony kierownictw zakładów i przeszkadzało w podejmowaniu działań na rzecz pomożenia im w łączeniu obowiązków zawodowych z rodzinnymi.

Z bezpłatnych urlopów macierzyńskich (jak wykazały doświadczenia z lat minionych, a także badania przeprowadzone ostatnio przez Centralną Radę Zw. Zaw. w 40 dużych zakładach pracy o przewadze kobiecej załogi) korzysta bardzo niewielki procent matek. Tylko jedna pracownica w badanych ostatnio zakładach zadeklarowała chęć przerwania pracy na dwa lata. Na bezpłatny urlop trzyletni nie było chętnych. A medycyna i psychologia dowodzą, że w pierwszych 3 latach życia dziecka obecność przy nim matki (lub stałej opiekunki) jest decydująca dla prawidłowego rozwoju psychofizycznego.

Ponieważ przyczyną powstrzymywania się kobiet od przerw w pracy nie są wyłącznie warunki materialne, ale również, i w dużym stopniu, obawa przed utratą osiągniętych kwalifikacji — w dyskusji na Sympozjum raz jeszcze podkreślono konieczność szybszego rozszerzania zatrudnienia na półetatach i pracy chałupniczej, ułatwiającej kobietom sprawowanie opieki nad dziećmi. Na powolne załatwianie wskazań VI Zjazdu partii w tej dziedzinie wpływa z jednej strony niechęć do podjęcia wysiłków organizacyjnych przez zakłady pracy, z drugiej — luki w uprawnieniach do świadczeń socjalnych oraz niskie zarobki, co z kolei zniechęca same kobiety.

Wiele miejsca w dyskusji poświęcono również ochronie macierzyństwa i potrzebie weryfikacji przepisów dotyczących m. in. prac wzbronionych, rozciągnięcia zakazów wykonywania robót ciężkich i szkodliwych na cały okres ciąży (stosownie do indywidualnych zaleceń lekarskich), a także podniesiono kwestię przeprowadzenia etapami likwidacji pracy kobiet na III, nocnej zmianie, co — zdaniem dyskutantów — jest możliwe po odpowiedniej reorganizacji systemu pracy w przemyśle lekkim i jego modernizacji.

Sympozjum niewątpliwie spełniło swoje zadanie, popierając i uzupełniając materiałem naukowym i opiniami specjalistów poczynania Ministerstwa Pracy, Płac i Spraw Socjalnych. Było swego rodzaju „radą ekspertów", u których — jak zapowiedział wiceminister HENRYK BIAŁCZYŃSKI — nieraz jeszcze organa państwowe szukać będą pomocy w pracach nad programem rozwoju polityki społecznej.

[1] W marcu 1971 r. w Jabłonnie pod Warszawą sesja zorganizowana przez Komitet Badań i Prognoz „Polska 2000" przy Prezydium PAN i Międzynarodowa konferencja naukowa na temat współczesnych problemów polityki ludnościowej, zorganizowana wspólnie przez Instytut Gospodarstwa Społecznego, Komitet Nauk Demograficznych PAN i Główny Urząd Statystyczny w marcu 1972 r. w Jadwisinie pod Warszawą.

„Wiele miejsca w dyskusji poświęcono sprawom kobiet-matek, a przede wszystkim jedynym żywicielkom rodzin, ich uprawnieniom, udzielaniu im pomocy w podnoszeniu kwalifikacji zawodowych i zarobków, w trudnościach wychowawczych itp." Fot. A. JAŁOSIŃSKI

Nie wszyscy ojcowie sprawują tak daleko posuniętą opiekę nad dzieckiem Fot. B. LEWICKI

REFERATY PRZYGOTOWANE NA SYMPOZJUM

MIKOŁAJ LATUCH — „Dalszy rozwój demograficzny Polski a potrzeba aktywnej polityki społecznej";

KAZIMIERZ DZIENIO — „Metody kształtowania polityki natalistycznej w krajach europejskich";

ZBIGNIEW SMOLIŃSKI — „Wielodzietność a polityka ludnościowa i społeczna";

ZBIGNIEW SMOLIŃSKI — „Dzietność młodych małżeństw";

JERZY PIOTROWSKI — „Potrzeby rodzin oraz metody i etapowość ich zaspokajania";

ROMAN KOROLEC — „Ochrona pracy kobiet i ich macierzyństwa (zagadnienia prawne)";

ZOFIA WASILKOWSKA — „Ochrona prawna rodziny";

MAREK PIĄTKOWSKI — „Renty rodzinne";

DANUTA GRANIEWSKA — „Wpływ świadczeń socjalnych na sytuację dochodową rodzin pracowniczych";

ADAM KURZYNOWSKI — „Macierzyństwo a praca kobiet zamężnych poza rolnictwem";

BARBARA TRYFAN — „Ochrona macierzyństwa i potrzeby socjalne rodzin wiejskich";

HELENA STRZEMIŃSKA — „Czas wolny rodzin pracowniczych a ich potrzeby w zakresie rozwoju usług";

DOBROSŁAW ŻUK — „Działalność związków zawodowych i zakładów pracy na rzecz kobiet pracujących i rodzin";

ANDRZEJ ŚWIĘCICKI — „Rodziny alkoholików, ich potrzeby i metody społecznego działania";

MARIA ŁOPATKOWA — „Sieroctwo i metody społecznego przeciwdziałania";

MARIA BARTOSZEWICZOWA — „Dzieci defektywne a potrzeby socjalne".

ROBOTNICY O ŚWIADCZENIACH SOCJALNO—BYTOWYCH

REMIGIUSZ KRZYŻEWSKI

NA podstawie informacji statystycznych możemy stwierdzić, że istnieją poważne różnice w rozwoju działalności socjalno-bytowej w poszczególnych przemysłach, oraz że w niektórych z nich przeciętny poziom dochodów pracowników, uzyskany w wyniku korzystania ze świadczeń jest niski.

Nie wiemy natomiast, kto w tych przemysłach korzysta ze świadczeń, w jakim stopniu zaspokajają one potrzeby pracowników oraz jaka jest ich rola w kształtowaniu konsumpcji osób, należących do różnych grup dochodowych? Chcąc uzyskać chociażby częściową odpowiedź na te pytania **ZAKŁAD EKONOMIKI KONSUMPCJI UNIWERSYTETU ŁÓDZKIEGO** podjął w ubiegłym roku badania na ten temat.

Badania przeprowadzono w jednym z większych miast województwa bydgoskiego. Objęto nimi pięć zakładów przemysłowych średniej wielkości, zatrudniających łącznie 8401 pracowników. Zakłady reprezentowały przemysły: chemiczny, maszynowy, drzewny i spożywczy, a pod względem wyposażenia obiekty nowoczesne oraz stare. Próbkę badawczą dobrano losowo. Ankiety przekazano respondentom z prośbą o ich wypełnienie. Pewna część ankiet nie została zwrócona. Ostatecznie do reprezentacji zakwalifikowano 693 ankiety pracowników fizycznych, co stanowi około 10 proc. zatrudnionych pracowników tej grupy.

Przyjmując, że ta wysoka próbka odzwierciedla opinie robotników, reprezentujących różne gałęzie przemysłu, spróbujmy potraktować wyniki jako zbliżone do warunków, w których pracują robotnicy średnich zakładów i miast w Polsce.

ZRÓŻNICOWANIE DOCHODOWE

Udział robotników w korzystaniu ze świadczeń jest ogromnie zróżnicowany. Najwięcej robotników korzysta z usług lekarskich i ambulatoryjnych (ponad 80 proc. badanych). Znaczna liczba robotników uczestniczyła w wycieczkach. Ze świadczeń kulturalno-rozrywkowych (świetlic, bibliotek, klubów, czytelni, imprez okolicznościowych) korzystało ok. 40 proc. badanych. Z innych świadczeń niewielka liczba ankietowanych. Np. z wczasów skorzystało w badanym okresie 17,6 proc., zaś ze stołówek — 23,7 proc. respondentów. Jeśli uwzględnimy fakt, że uczestniczą w tym także członkowie rodziny, nasuwa się wniosek o ograniczonym udziale robotników w korzystaniu z tych świadczeń.

Jeszcze bardziej niepokojące wnioski dają porównania udziału w korzystaniu z tych świadczeń robotników dwu grup dochodowych. **Z przeważającej części świadczeń robotnicy o niższych dochodach (do 500 zł na członka rodziny) korzystają rzadko. Robotnicy lepiej uposażeni (o dochodach powyżej 2 tys. zł) w o wiele większym stopniu korzystają z wczasów, a nawet ze żłobków, wycieczek, świadczeń kulturalno-rozrywkowych, usług żywienia oraz pomocy finansowej w uzyskaniu lub remontach mieszkań.** Różnice są znaczne. Np. z wczasów korzystało około 15 proc. o dochodach niższych i 25 proc. lepiej uposażonych. Z pomocy finansowej w uzyskaniu i remontach mieszkań, ze świadczeń kulturalno-oświatowych, ze stołówek i bufetów korzystało prawie dwukrotnie więcej — wyżej uposażonych. Różnice na korzyść wyżej uposażonych występują nawet w formach świadczeń dla dzieci, takich jak żłobki, przedszkola, kolonie i obozy.

ZRÓŻNICOWANIE BRANŻOWE

Rozpatrywaliśmy dotychczas udział robotników w korzystaniu ze świadczeń wszystkich badanych zakładów. Należą one jednak do różnych gałęzi przemysłu i są w różnym stopniu wyposażone w urządzenia socjalno-bytowe. Np. z pięciu badanych zakładów tylko jeden ma żłobek, dwa — własne ośrodki wypoczynkowe, w jednym działa stołówka, w innych wydaje się tylko posiłki regeneracyjne lub profilaktyczne.

Nierównomierne wyposażenie zakładów w urządzenia socjalno-bytowe wywołuje znaczne zróżnicowanie udziału korzystających z świadczeń. Dla ilustracji scharakteryzujemy sytuację w trzech zakładach; nowoczesnym, należącym do przemysłu chemicznego, drugim — reprezentującym przemysł celulozowo-papierniczy oraz trzecim — reprezentującym przemysł spożywczy. Dodajmy, że spośród wymienionych zakładów — w nowoczesnym zakładzie chemicznym pracownicy zarabiają znacznie lepiej. Różnice sięgają 80 proc. Okazuje się, że jeśli w zakładach istnieją analogiczne obiekty (przemysłowa służba zdrowia), udział korzystających z nich robotników jest zbliżony. **Brak natomiast urządzeń socjalnych** (stołówki w zakładzie przemysłu celulozowo-papierniczego i spożywczego; placówki kulturalnej, obiektów wypoczynkowych, żłobka przyzakładowego, bufetu spożywczego — w zakładzie przemysłu spożywczego) **wywołuje niski udział robotników tych zakładów w konsumpcji.** Ci, którzy zasygnalizowali swój udział w tych świadczeniach, korzystają z usług innych zakładów (w których pracują np. członkowie rodzin).

Rzecz charakterystyczna, **zakłady o niższej miesięcznej płacy są wyraźnie upośledzone** w korzystaniu przez robotników z takich świadczeń jak: wczasy, stołówki, bufety, pomoc finansowa w uzyskaniu mieszkania lub jego remontach.

STOPIEŃ ZASPOKOJENIA POTRZEB

Zwrócono się do respondentów z prośbą o wyrażenie opinii, w jakim stopniu, ich zdaniem, zaspokojone są w chwili obecnej potrzeby pracowników w dziedzinie socjalno-bytowej. Okazało się, że znaczna część respondentów nie wyraziła na ten temat określonego zdania. Zapewne byli to robotnicy z zakładów, w których brak jest odpowiednich urządzeń, lub którzy nie korzystają ze świadczeń. Osoby, które udzieliły odpowiedzi, stwierdziły natomiast, **że w większości świadczeń potrzeby zaspokojone są na poziomie dostatecznym i niedostatecznym.** Względnie pozytywnie oceniono poziom zaspokojenia potrzeb na usługi ambulatoryjne i lekarskie, kolonie i obozy wypoczynkowe oraz stołówki przyzakładowe (wobec najniższej ilości odpowiedzi, opinię wyraziły prawdopodobnie tylko osoby korzystające).

Krańcowo źle oceniono stopień zaspokojenia potrzeb w takich dziedzinach jak leczenie sanatoryjne i wczasy lecznicze oraz wczasy w ogóle, żłobki, świadczenia kulturalno-rozrywkowe, urządzenia sportowe, bufety przyzakładowe oraz pomoc finansową w uzyskaniu mieszkania.

We wszystkich wymienionych świadczeniach oceny dostateczne i niedostateczne stanowiły ponad 50 proc., a w niektórych przypadkach (leczenie sanatoryjne i wczasy lecznicze, wczasy zakładowe, świadczenia kulturalno-rozrywkowe, urządzenia sportowe, bufety przyzakładowe) ponad 70 proc. odpowiedzi. Oceny przy tym były na ogół krytyczniejsze w zakładach gorzej wyposażonych w urządzenia socjalno-bytowe, np. w zakładzie przemysłu spożywczego.

HIERARCHIA WAŻNOŚCI ŚWIADCZEŃ

Na tle uzyskanych krytycznych ocen interesująca jest dalsza informacja. Jednym z celów badań było uzyskanie opinii robotników na temat hierarchii ważności świadczeń. Aby uzyskać tego rodzaju opinię zwrócono się do respondentów z prośbą o wybranie trzech świadczeń, zdaniem ich, najbardziej istotnych i uszeregowanie ich według ważności. **Największą ilość wskazań uzyskały usługi ambulatoryjne i lekarskie, stołówka oraz pomoc finansowa w uzyskaniu mieszkania. Na drugim miejscu uplasowały się świadczenia wypoczynkowe (wczasy), zaś na trzecim, opieka nad dzieckiem oraz świadczenia kulturalno-rozrywkowe.**

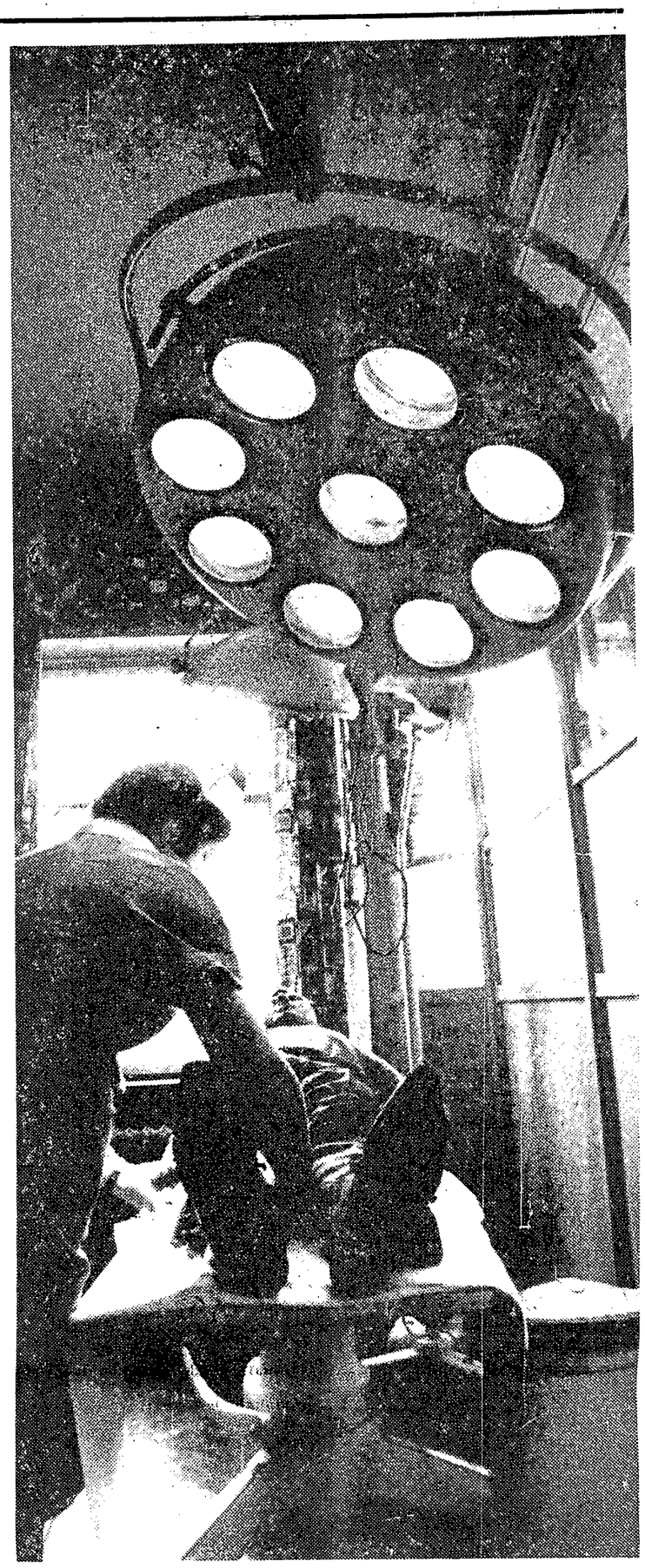
Powyższy układ ważności od kilku lat się nie zmienia. W przeprowadzonych w roku 1970 badaniach opinii robotników przedsiębiorstw przemysłu lekkiego uzyskano analogiczny rozkład preferencji [1]). W badaniach tych na pierwszych trzech miejscach wymieniono kolejno: leczenie ambulatoryjne i lekarskie, stołówkę przyzakładową i wczasy wypoczynkowe (wskazań na pomoc finansową w uzyskaniu mieszkania lub jego remontach w 1970 r. nie rejestrowano).

CO WYNIKA Z BADAŃ?

Wprawdzie przeprowadzone badania obejmowały robotników zakładów jednej tylko miejscowości i w związku z tym nie mogą być uznane za reprezentatywne, ale nawet na ich podstawie można poczynić kilka uogólnień. Przede wszystkim okazuje się, że **robotnicy o najniższych dochodach oraz zatrudnieni w zakładach gorzej wyposażonych korzystają rzadziej i w mniejszym stopniu ze świadczeń socjalnych.** Potwierdza się więc hipoteza, że **świadczenia socjalno-bytowe w zakładach pracy nie stanowią instrumentu egalitaryzacji dochodów, lecz działają na rzecz ich większego zróżnicowania.**

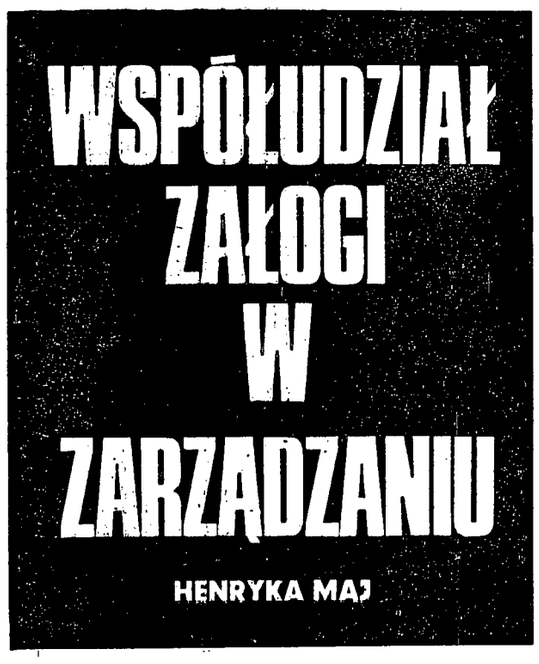
Aktualne wyposażenie zakładów w świadczenia oceniane jest, z pewnymi wyjątkami, jako niezadowalające. Istnieją prawdopodobnie w związku z tym, w środowiskach robotniczych poważne dysproporcje w zaspokojeniu potrzeb, a niektóre potrzeby odczuwane są szczególnie intensywnie. W pierwszej kolejności **robotnicy zgłaszają zapotrzebowanie na świadczenia bytowe z zakresu ochrony zdrowia, żywienia, wypoczynku i pomocy finansowej zakładu w uzyskaniu mieszkania.** I fakt ten powinien być brany pod uwagę w polityce rozwoju świadczeń w naszym kraju w najbliższych latach.

[1]) Cz. Kos, R. Krzyżewski, Wykorzystanie przyzakładowych świadczeń socjalnych i ich rola w świetle opinii pracowników zakładów przemysłu bawełnianego. Praca i Zabezpieczenie Społeczne, nr 7/1972.



Usługi ambulatoryjne i lekarskie są na pierwszym miejscu w hierarchii ważności świadczeń socjalno-bytowych. Od lat robotnicy oceniają hierarchię ważności świadczeń w ten sam sposób. Na zdjęciu: jeden z lepiej wyposażonych w kraju zakładowych ośrodków zdrowia w POMECIE w Poznaniu.

Fot. A. JAŁOSIŃSKI



W artykule pt. „SYSTEM OCENY PRACY W OPINII PRAKTYKÓW" („Życie i Praca" nr 2 luty 1973 r.) zaprezentowane wyniki badań wskazywały jednoznacznie na konieczność usprawnienia systemu oceny pracy i wynagrodzeń. Postulaty praktyków szły m.in. w kierunku przyznawania szerszych uprawnień przedsiębiorstwom w podziale funduszów materialnej zachęty (premiowych, nagród). Badania wskazywały celowość zastępowania podziału sformalizowanego (wg przepisów, wskazówek, poleceń jednostek nadrzędnych) podziałem uznaniowym opartym na regulaminach wewnętrznych przedsiębiorstw. Celowość tych zmian uzasadniono wyższą efektywnością systemu uznaniowego w kierowaniu ludźmi w procesie pracy.

REALNOŚĆ spełnienia wymienionego postulatu i osiągnięcia spodziewanych korzyści zależy w dużej mierze nie tylko od zakresu samodzielności ekonomicznej przedsiębiorstw, ale głównie od rzeczywistego współudziału załóg przedsiębiorstw w wyznaczaniu zadań i odpowiedzialności za ich realizację.

Powstają pytania: **jak załogi przedsiębiorstw i ich przedstawicielskie organy oceniają swoje współuczestnictwo w rozpatrywaniu spraw dotyczących działalności i rozwoju przedsiębiorstwa oraz w jakim stopniu sprawują nadzór i społeczną kontrolę działalności przedsiębiorstwa?**

Chcąc zaczerpnąć opinii na te tematy przeprowadzono badania ankietowe wśród przedstawicieli samorządu robotniczego przedsiębiorstw przemysłu lekkiego w drugim półroczu 1972 r. Ankietą objęto łącznie 450 przedstawicieli samorządu. Wyniki opracowano na podstawie 438 ankiet. W tej liczbie 142 osoby reprezentowały rady robotnicze; 148 — podstawowe organizacje partyjne oraz 148 — rady zakładowe. Dla przeprowadzenia ankiety wybrano przedsiębiorstwa zatrudniające do tysiąca osób, do 2 tys., do 3 tys. oraz powyżej 3 tysięcy osób.

Jak się okazało wpływ na wypowiedzi ankietowanych miała m. in. wielkość przedsiębiorstwa. Ankieta potwierdza większą anonimowość życia gospodarczego w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 3 tys. pracowników. Zauważono także, że im większe przedsiębiorstwo, tym częściej występują sprzeczne wypowiedzi wymienionych trzech grup reprezentantów co do tych samych spraw. Nadmienić trzeba, że najlepszą orientację w żywotnych problemach przedsiębiorstw mają przedstawiciele rady robotniczej, najmniejszą — rady zakładowe. Przytoczymy wyniki badań dotyczące:

- **udziału załogi w ustalaniu planów, zadań przedsiębiorstwa;**
- **reprezentowanych interesów różnych grup społecznych wchodzących w skład samorządu.**

UDZIAŁ ZAŁOGI W USTALANIU PLANÓW

Na pytanie: **czy opinia KSR zmienia wnioski przedstawionych planów wieloletnich, rocznych oraz operatywnych** — otrzymano odpowiedzi różne. Z ogólnej liczby ankietowanych prawie 25 proc. respondentów odpowiedziało: *„nie zmienia"*; 72 proc. — *„zmienia w niektórych sprawach"*, pozostali zaś (3 proc.) wypowiedzieli się, że *„zmienia często"*. Odpowiedź pierwsza charakterystyczna jest dla przedstawicieli przedsiębiorstw większych.

Ze spraw leżących w zasięgu zmian na pierwszym miejscu wymieniono **roczne plany zatrudnienia i funduszu płac,** na drugim projekty **podziału funduszu zakładowego,** na trzecim — **plany produkcyjne,** na czwartym — **plany budownictwa mieszkaniowego i urządzeń socjalnych.** Nie wypowiedziano się w ogóle na temat roli samorządu w ustalaniu planów rozwoju przedsiębiorstwa i głównych kierunków usprawnień jego funkcjonowania.

Opinia ta sygnalizuje zjawisko wąskiego współudziału załogi w zarządzaniu. Tendencje decentralizacyjne w przemyśle, o których dość często się mówi i pisze, nie znajdują w praktyce — jak widać — potwierdzenia. Wskazują na ten stan rzeczy dalsze wypowiedzi. Większość ankietowanych (84 proc.) wyraża pogląd, iż zatwierdzanie planów przez samorząd robotniczy jest raczej akceptacją formalną. Jeżeli nawet samorząd robotniczy (KSR) wniesie korektę do planów wyżej wymienionych, korekty te na ogół są mało istotne.

Na pytanie: **czy zjednoczenie zaprasza do udziału w rozstrzyganiu ważnych spraw przedsiębiorstwa przedstawicieli samorządu robotniczego?** — wypowiedzi są zróżnicowane. Obrazują one bądź brak dokładnej orientacji w wymienionym przedmiocie (26 proc. respondentów odpowiedziało *„nie wiem"*), bądź pewnego rodzaju dowolność — 27 proc. ankietowanych wypowiada się, że *„jednostka nadrzędna zaprasza przedstawicieli organów społecznych przedsiębiorstwa do uzgadniania, koordynowania, dyskusji nad alternatywami wyboru"*; 20 proc. natomiast twierdzi przeciwnie, zaś pozostali (27 proc.) zauważają, że *„nie zawsze"*. Niedostatek orientacji wykazują głównie respondenci przedsiębiorstw, zatrudniających ponad 3 tys. osób.

Z wywiadów i bezpośrednich rozmów wynika, że inspekcje, kontrole zewnętrzne nie zawsze spotykają się z przedstawicielami samorządu, aby przekazać im swoje uwagi, wnioski czy spostrzeżenia. Opinię tę potwierdzają ankietowani, podkreślając negatywne konsekwencje stąd płynące: **niedostatek rzetelnej i terminowej informacji, niejasności, niepotrzebne tarcia** itp.

Na pytanie: **kto najczęściej reaguje na podjęte przez samorząd robotniczy uchwały lub wnioski?** — 60 proc. respondentów na pierwszym miejscu wymienia **instancje administracyjne** (zjednoczenie, ministerstwo); na drugim — **instancje partyjne** (30 proc. respondentów), na trzecim — **instancje związkowe** (10 proc.).

INTERESY OGÓLNE CZY PARTYKULARNE?

Współudział w wyznaczaniu zadań dla całego przedsiębiorstwa, ich podział między poszczególne komórki, ocena realizacji zadań nie przebiega sprawnie, jeśli między różnymi grupami pracowniczymi czy społecznymi występują sprzeczności interesów. Sprzeczności te utrudniają prawidłowy tok realizacji zadań, a także ocenę pracy poszczególnych zespołów i jednostek, wprowadzają atmosferę niezadowolenia i niechęci.

Opinie przedstawicieli samorządu na temat sprzeczności (zgodności) interesów skłaniają do refleksji. Na pytanie: **czy poszczególne grupy, wchodzące w skład samorządu robotniczego lub dyrekcji reprezentują żywotne interesy całej załogi, lub interesy wąskich grup?** — pokaźny procent ankietowanych — 60 proc. uważa, iż reprezentowane są raczej interesy *„wąskich grup"* ludzi, z tego około 20 proc. respondentów twierdzi, iż występują wyraźne sprzeczności między interesami różnych grup.

Na pytanie: **na jakim tle występują najczęściej konflikty?** — na pierwszym miejscu wymieniono **podział premii, nagród, wysokość płac,** na drugim — **podział zadań między różnych wykonawców,** na trzecim — **niedomagania organizacji pracy, nieterminowość i niekompletność zaopatrzenia.** Dalsze miejsca zajęły **konflikty na tle długofalowej działalności przedsiębiorstwa, jego rozwoju, losów, postępu itp.**

Opinie sygnalizują m. in. skupienie wysiłków przedsiębiorstw głównie na działalności krótkookresowej. Jest to jeszcze jeden dowód na uzasadnienie — poddawanej niejednokrotnie weryfikacji empirycznej — tezy, że przedsiębiorstwa są słabo bądź wcale nie zainteresowane działalnością długoterminową, co dla społeczeństwa nie może być oczywiście obojętne. Jest to jednak problem odrębny.

Na pytanie: **czy w przedsiębiorstwie występuje pełna jawność życia gospodarczego?** — 50 proc. respondentów odpowiedziało *twierdząco*, 6 proc. — *negatywnie*, ponad 40 proc. zaś uważa, że *„nie zawsze"*. Do spraw, które nie zawsze są udostępnione szerszemu ogółowi należą awanse, wynagrodzenia, wyróżnienia itp.

Interesująca jest ogólna, podsumowująca opinia jak przedstawiciele samorządu robotniczego oceniają współudział załogi w zarządzaniu i społecznej kontroli działalności przedsiębiorstwa. Na to pytanie ponad połowa respondentów odpowiedziała, że współudział jest niezbyt duży.

Jest to bardzo niepokojąca opinia, konsekwentnie zresztą wynika ona z odpowiedzi na całą ankietę. Bez dokładnej orientacji w programie pracy przedsiębiorstw trudno jest oceniać dodatkowe wysiłki i dodatkowe efekty pracy zespołów i jednostek oraz sprawiedliwie je nagradzać. Tymczasem społeczna ocena pracy — obok oceny bezpośrednich zwierzchników — w systemie uznaniowym zajmuje niewątpliwie czołową pozycję.

Dodatek „Życie i praca" redagują: Henryk Białczyński, Władysław Dudziński, Mieczysław Kabaj, Anna Kuszko, Karol Szwarc, Józef Żeglicki.

SYMPTOMY INTENSYWNEGO WZROSTU

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

wyżu demograficznego stanowiła do tej pory poważną przeszkodę na drodze do intensywnego wzrostu gospodarczego w Polsce.

Mimo odczuwalnego wzrostu płac realnych w ostatnich dwóch latach rzędu 12 proc., przeciętny poziom dochodów ludzi pracy jest nadal zbyt niski, aby można było liczyć na znaczne zmniejszenie aktywności zawodowej kobiet i zmniejszenie w ten sposób nacisku rynku pracy na „zatrudnieniowy" efekt działalności inwestycyjnej. Potencjalne rozmiary tego nacisku ilustrują poniższe dane.

2. PRZYROST LUDNOŚCI W WIEKU ZDOLNOŚCI DO PRACY W LATACH 1961—1990

Lata	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety
	w mln osób		
1961—1965	1,0	0,6	0,4
1966—1970	1,6	0,8	0,8
1971—1975	1,9	1,0	0,9
1976—1980	1,0	0,7	0,3
1981—1985	0,4	0,3	0,1
1986—1990	0,5	0,3	0,2

Mężczyźni w wieku: 16—59 lat, kobiety w wieku: 16—54 lata.
Opracowanie Komisji Planowania przy Radzie Ministrów. Styczeń 1968 r. Cytowane za pracą B. Ficka: Polityka zatrudnienia a płace i bodźce, s. 43, tabl. 2.

Jak wynika z dokonanych szacunków, szczytowy okres efektów wyżu demograficznego przypada na obecną pięciolatkę (1970-75). W drugiej połowie lat siedemdziesiątych następuje wprawdzie dwukrotne zmniejszenie absolutnego przyrostu ludności w wieku zdolności do pracy. Jednakże rozmiary potencjalnej rezerwy będą nadal duże, bowiem równają się one tej rezerwie, jaką dysponowaliśmy w pierwszej połowie lat sześćdziesiątych. Z tego punktu widzenia można mieć ograniczoną nadzieję na gruntowną intensyfikację procesu wzrostu gospodarczego w Polsce jeszcze przed 1980 r.

NIC więc dziwnego, że istnienie tak dużych rezerw siły roboczej w decydującym stopniu określa nie tylko charakter działalności inwestycyjnej (stosunkowo mały udział nakładów inwestycyjnych przeznaczonych na modernizację, ale także samą dynamikę wzrostu inwestycji. Jeszcze w 1971 r. nakłady inwestycyjne rosły mniej więcej w tym samym tempie co i dochód narodowy. Możliwości manewru inwestycyjnego były w tym czasie bardzo ograniczone przede wszystkim przez duże zaangażowanie środków inwestycyjnych w przedsięwzięciach kontynuujących strategię rozwojową z lat sześćdziesiątych.

Jednakże już w 1972 r. nakłady inwestycyjne w gospodarce uspołecznionej wzrosły o 21,5 proc. w stosunku do 1971 r. wykazując przeszło dwukrotnie wyższą dynamikę wzrostu w porównaniu do wzrostu dochodu narodowego. Biorąc pod uwagę, że w roku 1973 gospodarka narodowa będzie musiała wchłonąć około 400 tys. pracowników — dynamika wzrostu działalności inwestycyjnej musi być utrzymana co najmniej na poziomie 1972 r. Począwszy więc od 1971 r. obserwujemy w Polsce ponowne zwiększenie udziału inwestycji w dochodzie narodowym.

Oczywiście, wysoka dynamika nakładów inwestycyjnych nie jest determinowana tylko wysoką stopą wzrostu podaży siły roboczej, ale także potrzebami przyspieszenia wzrostu produkcji dóbr konsumpcyjnych, pogłębienia równowagi rynkowej i zapewnienia na tej podstawie szybkiego wzrostu przeciętnych płac realnych. W sytuacji, kiedy z jednej strony istnieje konieczność kontynuowania wzrostu produkcji najnowocześniejszych środków produkcji, z drugiej zaś stare branże różnymi sposobami bronią swojej puli środków inwestycyjnych, przyspieszenie produkcji przedmiotów spożycia staje się możliwe głównie w drodze znacznego zwiększenia środków inwestycyjnych, co w efekcie prowadzi do zwiększenia stopy inwestycji.

Zapotrzebowanie na siłę roboczą szybko rozwijającej się gospodarki jest tak duże, że mimo szczytowej fazy efektów wyżu demograficznego, już w 1973 r. zaczyna odczuwać się w wielu branżach, w szczególności zaś w niektórych rejonach gospodarczych, niedobór siły roboczej. Jest to pierwszy sygnał, że **stopa inwestycji w aktualnie obowiązującym systemie planowania i zarządzania zaczyna przekraczać dopuszczalny pułap z punktu widzenia bilansu siły roboczej.**

Pułap ten można by łatwo pokonać z jednej strony w drodze znacznego zwiększenia nakładów inwestycyjnych na modernizację, z drugiej zaś w drodze odpowiedniego zreformowania systemu zarządzania, który stwarzałby bardziej surowe kryteria selekcji dla popytu na siłę roboczą, a nawet tworzył silną presję w kierunku racjonalizacji istniejącego zatrudnienia. **Dalsze jednak utrzymywanie stopy inwestycji na tak wysokim poziomie mogłoby spowodować powstanie niebezpiecznych napięć w produkcji i na rynku, jakie nieuchronnie narastają przy długotrwałym forsowaniu ekspansji inwestycyjnej, co mogłoby stanowić poważne zagrożenie dla wykonania wzrostu płac realnych, jaki może być zaplanowany na lata 1974-75.**

Należy pamiętać, że ekspansja inwestycyjna w latach 1971-73 była i jest nadal prowadzona w sprzyjających warunkach wysokiego wzrostu produkcji rolnej, korzystnych układów w obrotach handlu zagranicznego oraz szerokiego wykorzystania stosunkowo płytko położonych rezerw zarówno w działalności inwestycyjnej, jak i eksploatacyjnej gospodarki narodowej.

Poza tym strategia inwestowania nastawiona została w tym okresie na wyraźne złagodzenie ukształtowanych w przeszłości dysproporcji między produkcją środków produkcji a produkcją przedmiotów spożycia w przemyśle. Coraz większą część nakładów inwestycyjnych kieruje się obecnie na rozbudowę tych zdolności produkcyjnych, które wywierają bezpośredni wpływ na zaopatrzenie rynku w celu zrównoważenia szybkiego wzrostu dochodów pieniężnych ludności.

Nadal jednak udział nakładów inwestycyjnych w produkcji środków produkcji jest zbyt wysoki, a czas budowy obiektów inwestycyjnych oraz ich dochodzenie do pełnej zdolności produkcyjnej zbyt długi, nawet w stosunku do założeń planowych, aby można było z pełną odpowiedzialnością gwarantować wewnętrznie zrównoważony wzrost gospodarczy przy dotychczasowej stopie inwestycji. Dlatego należy raczej oczekiwać zmniejszenia w latach 1974-75 dynamiki wzrostu inwestycji. W celu jednak niedopuszczenia do równoczesnego obniżenia dynamiki wzrostu gospodarczego, musimy szukać coraz głębiej położonych rezerw bezinwestycyjnego wzrostu produkcji.

Przyspieszenie ekspansji inwestycyjnej spowodowane głównie rosnącymi nadwyżkami siły roboczej nie *byłoby konieczne, gdyby na znacznie* szerszą skalę rozbudowano usługi konsumpcyjne zdolne do wchłonięcia poważnej części rezerw siły roboczej. Z punktu widzenia możliwości gospodarczych państwa nie jest to możliwość w pełni konkurencyjna w stosunku do realizowanego wariantu przyspieszonego rozwoju gałęzi grupy B, bowiem większość usług konsumpcyjnych dla ludności ma charakter bezpłatny, częściowo płatny lub też świadczone są one po tradycyjnie niskich cenach nie pokrywających nawet kosztów własnych. Prowadziłoby to więc z jednej strony do szybkiego wzrostu zatrudnienia w sferze usług i związanego z tym szybkiego wzrostu dochodów pieniężnych bez odpowiedniego zrównoważenia podażą tych usług wyrażonych w aktualnym układzie cen rynkowych. Możliwość ta mogłaby być bardziej realna w przypadku powszechnego skomercjonalizowania usług konsumpcyjnych dla ludności i ustalenia cen rynkowych odzwierciedlających realne proporcje między efektywnym popytem a podażą tych usług oraz wysokość ponoszonych nakładów pracy społecznej.

Koliduje to jednak dość wyraźnie z zasadami polityki społecznej państwa wynikającymi z jednoznacznie określonych jego preferencji. **Jest to jeden z przejawów sprzeczności między wymaganiami postępu ekonomicznego a celami społecznymi państwa, którym nadano szczególną rangę i należny wymiar w polityce pogrudniowej.** Konsekwencje wyżu demograficznego dla realizowanej strategii rozwojowej i stopnia swobody manewru są więc znacznie większe niż to się na pierwszy rzut oka może wydawać.

ROZPATRZMY obecnie kształtowanie się efektywności rozwoju gospodarczego innymi metodami analizy opartymi na udziale ekstensywnych i intensywnych czynników w kształtowaniu tempa wzrostu dochodu narodowego. W tym celu zbadajmy najpierw jak kształtowały się stopy wzrostu technicznego uzbrojenia pracy oraz stopy zmian w przeciętnej kapitałochłonności produkcji będącej różnicą między stopą wzrostu technicznego uzbrojenia pracy a stopą wzrostu wydajności pracy. W analizie statystycznej posługujemy się we wszystkich przypadkach wskaźnikami łańcuchowymi.

3. STOPY WZROSTU TECHNICZNEGO UZBROJENIA PRACY ORAZ ZMIAN W PRZECIĘTNEJ KAPITAŁOCHŁONNOSCI PRODUKCJI

Lata	Tempo wzrostu produkcyjnego majątku trwałego	Tempo wzrostu technicznego uzbrojenia pracy	Tempo wzrostu efektywność majątku trwałego
	b	u	w — u = e
1971	4,5	1,7	3,7
1972	4,5	0,5	4,5

Komunikat GUS o rozwoju gospodarki narodowej i wykonanie NPG. Trybuna Ludu z dnia 2.II.1972 oraz 28.I.1973 r. w — tempo wzrostu wydajności pracy.

Majątek produkcyjny wzrastał równomiernie w tempie 4,5 proc. rocznie. Ta dynamika majątku jest w głównej mierze wynikiem nakładów inwestycyjnych sprzed 2—3 lat. Wysoka stopa inwestycji w 1972 i 1973 r. wpłynie natomiast na wysokie tempo wzrostu produkcyjnego majątku trwałego dopiero w latach 1974—1975. Tempo wzrostu majątku tylko nieznacznie wyprzedzało tempo wzrostu zatrudnienia, w rezultacie obserwujemy stosunkowo niską stopę wzrostu technicznego uzbrojenia pracy. Wynika to zapewne w dużym stopniu ze zwiększenia zmianowości, czyli bezinwestycyjnego zwiększenia zatrudnienia w istniejącym zasobie majątku trwałego, ale także odzwierciedla w jakimś stopniu proces tworzenia pracochłonnych stanowisk pracy w fazie wyżu demograficznego.

Trzecia kolumna odzwierciedla stosunkowo wysoką i co ważniejsze rosnącą dynamikę wzrostu przeciętnej efektywności produkcyjnego majątku trwałego, czyli spadku przeciętnej kapitałochłonności produkcji w gospodarce narodowej. Nie sposób jednak przy aktualnie dostępnych danych odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu stwierdzona statystycznie obniżka przeciętnej kapitałochłonności wynika ze zwiększonego stopnia wykorzystania zdolności *produkcyjnych spowodowanego* pozainwestycyjnymi przedsięwzięciami organizacyjno-technicznymi i lepszą, wydajniejszą pracą, a w jakim stopniu jest to po prostu rezultat zwiększenia zmianowości w tym samym majątku produkcyjnym.

Nie wiemy również jaką rolę w tym efekcie odegrały zmiany w strukturze majątku trwałego oraz zmiany w kapitałochłonności technologicznej w nowych obiektach inwestycyjnych. Chociaż znaczenie tych czynników jest niejednakowe, a stopień ich wpływu różny, wzrost przeciętnej efektywności majątku trwałego należy ocenić jako zjawisko pozytywne, nawet wówczas, gdyby jedyną jego przyczyną było zwiększenie zmianowości, a więc ekstensywne nasycenie majątku trwałego ludzką pracą.

SPRÓBUJMY obecnie podsumować powyższą analizę w postaci zestawienia relatywnego udziału ekstensywnych i intensywnych czynników w ogólnym tempie wzrostu gospodarczego.

Analiza statystyczna wykazuje wyraźnie malejący udział czynników ekstensywnych w kształtowaniu tempa wzrostu dochodu narodowego, w szczególności zaś w tempie wzrostu wydajności pracy. Jest to tym samym równoznaczne ze wzrostem udziału czynników intensywnych w obu stopach wzrostu, bowiem zastosowana metoda analizy zawsze sumuje udział efektów ekstensywnych i intensywnych do 100 proc.

Prowadząc analizę dwiema różnymi metodami: jedną od strony zatrudnienia i wydajności pracy, drugą od strony majątku trwałego i jego efektywności, doszliśmy w zasadzie do krańcowo odmiennych ocen charakteru rozwoju gospodarczego w ostatnich dwóch latach w Polsce. Wynika to stąd, że **metoda analizy oparta na udziale zatrudnienia i wydajności pracy w tworzeniu dochodu narodowego jest jednostronna, bowiem bierze pod uwagę jedynie uzyskany efekt, natomiast nie uwzględnia nakładów poniesionych zarówno na wzrost zatrudnienia, jak też na wzrost wydajności pracy. Miarą zaś intensyfikacji procesu wzrostu gospodarczego powinno być zawsze porównywanie w wielkościach absolutnych czy też w wielkościach względnych nakładów do efektów.**

Dopiero, gdy efekty rosną szybciej od nakładów można mówić o rysującej się z określonym natężeniem tendencji do intensywnego wzrostu gospodarczego. Nie deprecjonuje to całkowicie wartości poznawczej metody opartej na wzroście zatrudnienia i wydajności pracy, bowiem metoda ta w połączeniu z metodą opartą na wzroście majątku i jego efektywności, tak jak uczyniliśmy to w tablicy nr 4, stwarza podstawę do bardziej wszechstronnej oceny. Gdybyśmy ograniczyli się jedynie do metody pierwszej, stwierdzilibyśmy, że nadal umacnia się tendencja do ekstensywnego wzrostu. W rzeczywistości **zarysowały się wyraźne symptomy tendencji do intensywnego wzrostu, chociaż intensyfikacja tego procesu opierała się w dużym stopniu na uruchamianych rezerwach produkcyjnych głównie dzięki wzmożonej ekspansji zatrudnienia.**

4. UDZIAŁ CZYNNIKÓW EKSTENSYWNYCH I INTENSYWNYCH W KSZTAŁTOWANIU TEMPA WZROSTU WYDAJNOŚCI PRACY I TEMPA WZROSTU DOCHODU NARODOWEGO

Lata	Udział czynników ekstensywnych		Udział czynników intensywnych	
	$\frac{u}{w} \cdot 100$	$\frac{z+u}{d} \cdot 100$	$\frac{w-u}{w} \cdot 100$	$\frac{w-u}{d} \cdot 100$
1971	31,5	55,0	68,5	45,0
1972	10,0	50,0	90,0	50,0

d — tempo wzrostu dochodu narodowego
z — tempo wzrostu zatrudnienia
w — tempo wzrostu wydajności pracy
u — tempo wzrostu technicznego uzbrojenia pracy

Ten typ intensyfikacji procesu wzrostu gospodarczego będzie prawdopodobnie dominował jeszcze do końca lat siedemdziesiątych, chociaż jego nasilenie powinno stopniowo słabnąć na rzecz bardziej pogłębionej intensyfikacji związanej z gruntowną modernizacją aparatu produkcyjnego i szerokim stosowaniem naukowej organizacji pracy oraz nowoczesnego systemu planowania i zarządzania. Umacnianie tych tendencji będzie stopniowo przygotowywało grunt do rewolucji naukowo-technicznej w polskiej gospodarce narodowej, chociaż wkroczenie szerokim frontem na drogę rewolucji naukowo-technicznej stanie się realne dopiero w pierwszej pięciolatce lat osiemdziesiątych.

MIECZYSŁAW NASIŁOWSKI

JAK BUDOWAĆ BEZ CEN I KOSZTÓW

JERZY RING **ZBIGNIEW STRANC**

OBOWIĄZUJĄCY obecnie w budownictwie wskaźnik wynikowego poziomu kosztów, obrazujący stosunek wartości sprzedaży przedsiębiorstwa pomniejszonej o osiągnięty zysk (lub powiększonej o poniesioną stratę) do tejże wartości sprzedaży nie stwarza bodźców do wzrostu produkcji. Jest to bowiem wskaźnik, który wpływa przede wszystkim na niepogorszenie planowanego wyniku finansowego, ustalanego w zasadzie w sposób szacunkowy.

Syntetycznym miernikiem oceny całokształtu działalności ekonomicznej przedsiębiorstwa powinien być zysk. Masa zysku stanowi bowiem podstawowe źródło tworzenia funduszy, niezbędnych dla rozwoju przedsiębiorstwa, materialnego zainteresowania załogi.

Założeniem prawidłowo funkcjonującego systemu finansowo-ekonomicznego powinno być zapewnienie odpowiedniego poziomu rentowności procesów produkcyjnych.

W budownictwie jednak zagadnienie rentowności kształtuje się od szeregu lat nieprawidłowo. Rentowne jest z reguły budownictwo przemysłowe i specjalistyczne, natomiast budownictwo ogólne, w tym budownictwo mieszkaniowe w sumie poniosło straty.

Istniejący zatem podział budownictwa na: rentowne i nierentowne — uprzywilejowuje to pierwsze. W jego ramach wprowadzono Uchwałą nr 65 Rady Ministrów z dnia 3.III.1972 r. w kilku zjednoczeniach budownictwa specjalistycznego i przemysłowego nowy system finansowo-ekonomiczny oparty m. in. na stosowaniu zysku, jako miernika oceny działalności przedsiębiorstw. **Natomiast brak rentowności w budownictwie ogólnym przekreśla z góry możliwość zastosowania miernika w postaci zysku.**

Przedstawiona sytuacja w zakresie wyników finansowych w poszczególnych rodzajach budownictwa wynika przede wszystkim z niedoskonałego systemu cen sprzedażnych i kosztów własnych robót budowlano-montażowych.

Obowiązujący system kosztorysowania robót budowlano-montażowych i ewidencji kosztów własnych nie stwarza warunków porównywalności ceny sprzedażnej z kosztem własnym i to zarówno w odniesieniu do całego produktu finalnego, jak i jego poszczególnych składników.

Skutkiem tego jest oderwanie poziomu cen od kosztów własnych oraz trudność wykorzystywania w praktyce takich instrumentów ekonomicznych, jak: rachunek ekonomiczny, analiza kosztów itp.

Powodem braku porównywalności są przede wszystkim merytoryczne różnice występujące w składnikach kalkulacyjnych ceny sprzedażnej i kosztu własnego produkcji budowlano-montażowej.

Z porównania treści układu kalkulacyjnego ceny sprzedażnej robót budowlano-montażowych i kosztu własnego wynika, że nie została nawet zachowana zbieżność formy i terminologii obydwu układów kalkulacyjnych. Ponadto niektóre składniki kalkulacyjne nie występują w układzie kalkulacyjnym kosztu własnego i odwrotnie.

Obecnie nie ma warunków do zachowania bezpośredniej korespondencji poszczególnych składników ceny z kosztem własnym i tym samym do zachowania chociażby względnej ich porównywalności. Abstrahujemy przy tym całkowicie od różnic powstałych wskutek ustalenia w kosztorysowaniu scalonych norm i cen, opartych na przeciętnych warunkach wykonawstwa w przeciwieństwie do indywidualnych warunków występujących w przedsiębiorstwie.

Rozbieżności formalno-merytoryczne powodują powstawanie poważnych trudności w planowaniu oraz w ocenie wyników ekonomicznych osiąganych przez przedsiębiorstwa. Szczególnie dotyczą one przeprowadzania rachunku ekonomicznego na najniższych szczeblach zarządzania produkcją budowlano-montażową.

W przypadku bowiem powstania strat lub wygospodarowania zysków na zakończonych i rozliczonych obiektach analiza sprowadzać się może jedynie do „szacunku", bez możliwości dokładnego ustalenia ich przyczyn. W ten sposób, wskutek oderwania ceny od kosztu własnego, porównanie końcowych wyników osiąganych w przekroju poszczególnych obiektów, w jednostkach organizacyjnych produkcji podstawowej oraz w skali całego przedsiębiorstwa, będzie co najmniej problematyczne ponieważ wyniki te nie będą udokumentowane. Nie istnieją więc warunki do określenia wysokości strat lub zysków w podziale na obiektywne i subiektywne.

Można nawet zaryzykować twierdzenie, że przy prawidłowych warunkach organizacyjno-produkcyjnych wygospodarowywane obecnie zyski są w wielu przypadkach pozorne lub powinny być wyższe.

Ostatnia regulacja cen, jaka miała miejsce w budownictwie w okresie od 1.I.1971 r. do 31.XII.1972 r., przy zastosowaniu tzw. mnożnika M-2 też niestety nie zapewniła dostatecznej podstawy do prawidłowego funkcjonowania systemu ekonomiczno-finansowego w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych.

Przewiduje się również na podstawie wstępnych badań i doświadczeń, że **powszechne stosowanie od 1.I.1973 r. nowych zasad kosztorysowania,** w stosunku do mnożnika M-2, **pogłębi jeszcze deficytowość budownictwa ogólnego.**

Zdajemy sobie sprawę, że nierentowność budownictwa ogólnego stanowi wyjątkowo trudny do uregulowania problem. Dyskusyjne jednak są różne koncepcje i propozycje zmierzające do tzw. statystycznego urentownienia budownictwa ogólnego przez zastosowanie na przykład cen rozliczeniowych, dopłat itp., dla opracowania których podstawę obliczenia stanowić muszą obecnie obowiązujące i kwestionowane ceny sprzedażne robót budowlano-montażowych oraz ponoszone w tym zakresie koszty własne.

Można nawet twierdzić, że powyższe metody uczynienia rentownym budownictwa ogólnego będą antybodźcem do rozszerzania postępu organizacyjno-ekonomicznego.

W tej sytuacji przyjęcie „zysku statystycznego", jako miernika oceny działalności przedsiębiorstw byłoby tylko półśrodkiem i w całej rozciągłości rozwiązaniem sztucznym, a każda przeprowadzona w tym zakresie ocena będzie formalnym ustosunkowaniem się do skutków finansowych, bez możliwości zbadania przyczyn ich powstania.

System cen za roboty budowlano-montażowe od wielu lat jest przedmiotem powszechnej krytyki. Krytyka ta jednak nie mogła przyczynić się do żadnych konkretnych usprawnień. **Była to bowiem krytyczna ocena cząstkowych lub oderwanych zagadnień** nie rozpatrywanych w sposób kompleksowy, przy czym główny nacisk kładziono na funkcję rozliczeniową ceny, pomijając jej podstawowe funkcje ekonomiczne.

Konsekwencją tego stanu jest powtarzanie od kilkunastu lat tych samych błędów we wszystkich reformach cen w budownictwie. Również obecne koncepcje, propozycje, polemiki itp. w zakresie usprawnienia systemu cen, nie oparte na pełnym rozeznaniu stanu istniejącego, mogą mieć tylko charakter przyczynków, niejednokrotnie cennych z punktu widzenia teoretycznego, ale nie stanowią podstawy dla rozwiązań całokształtu problematyki związanej z postępem ekonomicznym w budownictwie.

Najwłaściwszym rozwiązaniem wydaje się być doprowadzenie do porównywalności ceny z kosztem własnym. Dlatego też uważamy za konieczne dokonanie szczegółowej analizy cen i kosztów własnych robót budowlano-montażowych i opierając się na jej wynikach ustalenie jednolitych zasad konstrukcji cen i kosztów własnych, uwzględniające realizację założonego celu — rozszerzenia postępu ekonomicznego w budownictwie.

Prace polegające na zbadaniu korelacji cen i kosztów oraz przyczyn odchyleń wymagać będą w szczególności:

- **sprowadzenia do warunków porównywalności badań zarówno samych obiektów, jak i poszczególnych składników ceny oraz poniesionych kosztów własnych, z uwzględnieniem m. in. rzeczywistych warunków budowy,**
- **zbadanie prawidłowości stosowanych obecnie zasad kosztorysowania i ewidencji kosztów własnych,**
- **zbadania stopnia wpływu określonych czynników na odchylenia między ceną i poniesionym kosztem, w tym również cen za najem sprzętu budowlanego, cen zbytu za prefabrykaty itp.,**
- **opracowanie koncepcji nowych zasad konstrukcji ceny sprzedażnej robót budowlano-montażowych w powiązaniu z zasadami ewidencji i rozliczeń ponoszonych kosztów własnych.**

Otrzymane wyniki z przeprowadzonej analizy stanu istniejącego i opracowane nowe zasady konstrukcji ceny sprzedażnej robót budowlano-montażowych oraz kosztu właściwego, powinny stanowić niezbędną podstawę do ustalenia prawidłowych rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego na lata 1976—1980.

JÓZEF OBERSKI

CZYM MAJĄ BYĆ CENY W BUDOWNICTWIE?

Wśród czynników wpływających na rozwój przedsiębiorstw budowlanych oraz na poprawę ich działalności gospodarczej, podstawowe znaczenie przypada cenom. Niestety, obecnie stanowią one raczej utrudnienie niż ułatwienie w podejmowaniu usprawnień.

POD pojęciem **systemu cen w budownictwie** należy rozumieć kompleksowe ujęcie tego zagadnienia, obejmujące założenia i metody kształtowania cen, podstawy ustalania, rodzaje i ich strukturę, układ i technikę opracowywania norm i cen jednostkowych, układ i technikę opracowywania kosztorysów, ustalanie i rozliczanie ostatecznej ceny za obiekt budowlany.

OBECNY SYSTEM CEN

Obecny system cen istnieje od 1.I.1956 r. Ceny są ustalane centralnie przy przyjęciu następujących podstawowych zasad:

1) **zasada powszechności cen** — obowiązują w całym kraju,

2) **zasada niezmienności cen** w okresie planu 5-letniego,

3) **zasada kształtowania cen na poziomie przeciętnych (średnich) kosztów produkcji**, zwiększonych o określoną stawkę zysku, która dotychczas była ustalana na minimalnym poziomie.

Co pięć lat (15.VII.1960 r., 1.I.1966 r. i 1.I.1971 r.) przeprowadzano bardziej lub mniej generalne reformy cen i opracowywano nowe normatywy kosztorysowe. W tym zakresie nastąpiły od 1.I.1971 — poza reformą cen powodującą znaczny wzrost ich poziomu (ok. 20 proc.) — również pewne zmiany. Nie usunęły one jednak wielu istniejących mankamentów. Do ustalenia ceny obiektu budowlanego nadal służą opracowywane centralnie:

1 — normy i ceny jednostkowe w zakresie bezpośrednich składników kalkulacyjnych, a więc: robocizny (R), materiałów (M) i pracy sprzętu (S);
2 — stawki narzutu podstawowego (NP), obejmujące łącznie koszty ogólne oraz zysk, odnoszone do sumy składników R + S;
3 — narzuty uzupełniające (NU), stanowiące pokrycie dodatkowych lub ponadnormatywnych kosztów.

Składniki wymienione w punktach 1 i 2 stanowią tzw. podstawową cenę kosztorysową (CP), która powiększona o przysługujące narzuty uzupełniające (punkt 3) stanowi całkowitą cenę kosztorysową (CC).

Dotychczasowy system cen w budownictwie — wymagający bardzo pracochłonnych prac — służy wyłącznie do rozliczeń, i to formalnych za wykonane roboty między wykonawcą a inwestorem. Cena spełnia więc **bierną rolę**. Wynika to m.in. z tego, że cena nie odpowiada społecznym nakładom, a więc nie może służyć za prawidłową podstawę ani do prowadzenia rachunku efektywności inwestycji, ani do oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Cena powinna spełniać równocześnie dwa podstawowe zadania, a mianowicie:

— określać wartość robót, po których są one sprzedawane (funkcja rozliczeniowa);
— być instrumentem oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstwa (funkcja kalkulacyjna i bodźcowa).

W budownictwie te funkcje rozdzielono. Począwszy od 1951 r. pozostawia się cenie w budownictwie pełnienie — i to tylko formalnie — **wyłącznie funkcji rozliczeniowej, pozbawiając ją pełnienia funkcji kalkulacyjnej i bodźcowej. Konsekwencją tego jest osłabienie działania rozrachunku gospodarczego, braku bodźców do rozwoju potencjału budowlanego, ograniczanie wyzwalania inicjatywy załóg, a przede wszystkim niemożność samofinansowania przedsiębiorstw.**

Dotychczasowe ceny w budownictwie nie zapewniały wygospodarowania przez przedsiębiorstwo określonego wyniku finansowego, a przestrzeganie zasady ich niezmienności w okresie planu 5-letniego — przy stałym wzroście cen środków produkcji — powodowało pogorszenie wyników. Okazuje się, że np. w budownictwie ogólnym ceny były zaniżone już w pierwszym roku minionej 5-latki, gdyż w 1966 r. przedsiębiorstwa budownictwa ogólnego podległe Ministerstwu Budownictwa i PMB wykazywały straty w wysokości około 5 proc. W związku z tym brakowało podstawy, do której można by porównywać nakłady i określać wynik finansowy.

Ocena działalności ekonomicznej przedsiębiorstw jest nie powiązana z cenami kosztorysowymi i niestety, nadal prowadzona jest poza systemem cen. Planowanie kosztów prowadzi się według metody opartej o wyniki roku ubiegłego i mimo jej krytyki stosuje się ją już przez 21 lat. Tymczasem stosowanie tej metody ma ujemne aspekty, gdyż nie rozróżnia się wpływu na wyniki przedsiębiorstw czynników obiektywnych i subiektywnych. W tej sytuacji można — i to nierzadko — pozytywniej ocenić gorzej pracujące przedsiębiorstwa od lepiej pracujących. Tymczasem obniżenie strat za lata 1966—1970 przez zjednoczenia budownictwa ogólnego Ministerstwa Budownictwa i PMB choćby tylko o 1 proc., dałoby oszczędność około 1 mld zł, co pozwoliłoby na zrealizowanie dodatkowo około 10 tysięcy mieszkań.

W obecnym systemie cen produkcji budowlanej, w stosunku do obowiązującego w latach 1966—1970, nastąpiły zmiany w podejściu do takich zagadnień jak[1]):

a) zwiększenie funkcji kalkulacyjnej i bodźcowej ceny,
b) obiektywizacja ceny,
c) agregacja zbioru norm i cen jednostkowych,
d) usystematyzowanie zbioru podstaw wyceny i dostosowanie ich do wymagań elektronicznej techniki obliczeniowej,
e) uproszczenie zasad kosztorysowania obiektów budownictwa.

Bliższa analiza tych czynników wykazuje, że zmiany te nie wpłynęły na zwiększenie roli cen jako instrumentu polityki budowlanej. Co prawda, dla dostosowania cen do nowych kierunków zarządzania założono w cenie zwiększenie wielkości zysku w takim stopniu, aby jego wygospodarowanie zabezpieczało samofinansowanie przedsiębiorstw, co miało zwiększyć funkcje kalkulacyjną i bodźcową ceny.

Wydaje się jednak, że założenia te, na przykładzie praktyki lat ubiegłych, nie zostaną zrealizowane. I tak w cenach obowiązujących w latach 1966—1970 założono około 3-procentowy zysk, który w odniesieniu do budownictwa ogólnego nie został wygospodarowany w żadnym z wymienionych lat.

W cenach obowiązujących od 1.I.1971 r. założono dla budownictwa ogólnego zysk w wysokości około 4 proc., a dla budownictwa przemysłowego i specjalistycznego około 8 proc. Proporcje te budzą wątpliwość, gdyż nie wydaje się słuszne stawianie przedsiębiorstw realizujących budownictwo ogólne w gorszej sytuacji, szczególnie jeżeli chcemy rozwijać budownictwo mieszkaniowe w połączeniu z budownictwem towarzyszącym. **Takie rozwiązanie nie wyzwala bodźców do szybszego rozwoju potencjału budownictwa ogólnego.** [2])

Założenia co do poziomu zysku są dyskusyjne również i z tego powodu, że jak do tego czasu jest on zakamuflowany w stawkach narzutu podstawowego łącznie z kosztami ogólnymi i wobec tego jego wysokość trzeba przyjmować „na wiarę". Dopiero wydzielenie go w osobną pozycję może pozwolić na porównywanie zysku normatywnego z rzeczywistym, co jest niezbędne dla oceny działalności przedsiębiorstwa oraz jego samofinansowania i rozwoju.

Z zagadnieniem zysku wiąże się, dotychczas pomijana, sprawa ryzyka, które jest immanentnie związane z działalnością przedsiębiorstw budowlanych.

Niezależnie od zaniżonych stawek zysku, jego wygospodarowanie jest utrudnione przez obowiązującą zasadę niezmienności cen w okresie planu 5-letniego, mimo zmian relacji cen i kosztów w tym czasie.

Już tylko wymienione czynniki powodują, że obecny system cen nadal nie może spełniać w sposób poprawny roli instrumentu polityki gospodarczej i zarządzania budownictwem, czyli biorąc generalnie, **nie spełnia on dostatecznie roli stymulatora w zakresie wzrostu produkcji i ekonomicznego gospodarowania środkami produkcji.**

Zagadnienia obiektywizacji cen i agregacji zbioru norm i cen jednostkowych wiążą się dosyć ściśle ze sobą i mają istotne znaczenie dla kształtowania cen w budownictwie. Dalsza jednak agregacja norm i cen będzie miała swoje ujemne konsekwencje, ponieważ powoduje to:

— odrywanie cen od kosztów,

— trudności w przejściu od norm prostych do zagregowanych.

Wpływa to na dalsze utrudnienie oceny wyników finansowych przedsiębiorstw oraz nie pozwala im korelować nakładów prostych z nakładami zagregowanymi, służącymi do opracowywania ceny kosztorysowej.

W poszukiwaniu dalszej obiektywizacji i uproszczenia zasad kalkulowania cen w budownictwie — niezależnie od większej agregacji zbioru norm i cen jednostkowych — w programie reformy cen przewidziano próbę dalszego ich agregowania, czyniąc wskaźnikiem pojedynczych cen scalone elementy budynków lub całe obiekty. Wydaje się, że wyższy stopień scalenia cen w postaci katalogu cen elementów i katalogów cen obiektów stwarza inny jakościowo problem w zakresie systemu cen w budownictwie i ma swoją konsekwencję, przede wszystkim w ocenie działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Wymaga to jednak innego podejścia do zagadnienia cen w budownictwie.

KIERUNKI DOSKONALENIA

Generalny kierunek usprawniania cen w budownictwie musi polegać na **zapewnieniu odpowiedniej rentowności wykonywanych robót.** Wtedy bowiem ceny odegrają rolę skutecznego stymulatora mobilizującego do wzrostu produkcji budowlanej i podniesienia jej efektywności. Obok tego należy jednocześnie mieć na uwadze, że stosowanie systemu cen w praktyce powinno stwarzać warunki do osłabienia dominującej dotychczas pozycji wykonawcy robót w sferze powiązań inwestor — przedsiębiorstwo budowlane.

Ujmując omawiane zagadnienie perspektywicznie należy zatem dążyć do stopniowego wprowadzenia cen równowagi na rynku budowlanym, przynajmniej w zakresie budownictwa mieszkaniowego, które należy traktować jako **produkt wytwarzany na rynek.**

W świetle powyższych założeń specjalnego znaczenia — jako kryterium oceny wyników gospodarczych — nabiera taka kategoria ekonomiczna, jak zysk. Z uwagi na jej podstawowe znaczenie powinno się dążyć do zmian w zakresie określania wielkości zysku w cenie, a mianowicie:

● ustalić zysk w ocenie w takiej wysokości, aby odpowiadał rzeczywistym potrzebom samofinansowania przedsiębiorstw zarówno budownictwa przemysłowego jak i ogólnego oraz zmian relacji cen i kosztów występujących w okresie 5-letnim,

● wyłączyć zysk z narzutu podstawowego w samodzielny narzut,

● uwzględnić w stawce zysku również wielkość narzutu z tytułu ryzyka,

● rozpatrzyć sprawę stałości cen w okresie 5-letnim; wydaje się, że w obecnym modelu zarządzania ceny w budownictwie powinny być kształtowane elastycznie [3]), gdyż tylko takie ceny mogą być prawidłowym elementem polityki budowlanej.

Ważnym problemem staje się więc przystosowanie systemu cen do odbywającego się ciągle ruchu kosztów, wywołanego bądź to zmianami technologii i organizacji procesu budowlanego, bądź fluktuacją cen czynników produkcji. W latach ubiegłych zmiany tego rodzaju spowodowały niejedną komplikację w ocenie działalności przedsiębiorstw budowlanych. Utrzymanie zasady niezmienności cen w okresach 5-letnich powoduje odejście ceny od wartości, a wobec tego wybór ekonomiczniejszych wariantów rozwiązań inwestycji z punktu widzenia interesów inwestora czy przedsiębiorstwa budowlanego nie jest równoznaczny z interesem ogólnospołecznym.

Przy opracowywaniu norm i cen kosztorysowych obowiązujących od 1.I.1971 r. jedną z przesłanek było uproszczenie zasad kosztorysowania obiektów budownictwa. Oceniając sytuację realnie oraz mając na względzie specyfikę budownictwa wydaje się, że nie można odejść od szczegółowego kosztorysowania robót budowlanych.

Dotychczasowe szczegółowe kosztorysowanie robót było w zasadzie operacją czysto rachunkową, czego przykładem może być rozliczanie się za roboty w latach 1971 i 1972 według przeliczników wskaźnikowych. Przy istnieniu rynku wykonawcy, kiedy popyt znacznie przekracza podaż, przedsiębiorstwo było zainteresowane nie oszczędnością kosztów a raczej podwyższaniem (różnymi sposobami) cen.

W związku z tym postuluje się wprowadzenie, na podstawie katalogów cen elementów i obiektów, cen maksymalnych, ustalonych z góry, których przedsiębiorstwo nie będzie mogło podwyższać. Biorąc pod uwagę różnorodność warunków lokalizacyjnych budowy oraz organizacyjnych przedsiębiorstwa należy stwierdzić, że w poszczególnych przypadkach mogą wystąpić znaczne rozbieżności między tak wyznaczoną ceną, a kosztami przedsiębiorstwa. W tej sytuacji, kiedy ceny mają służyć do oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, będzie ono samo zainteresowane prawidłowym kosztorysowaniem.

W tych warunkach opracowywane przez przedsiębiorstwo kosztorysy będą miały inne znaczenie od dotychczasowych, gdyż:
1 — potrzebę ich opracowywania ustala samo przedsiębiorstwo,
2 — posłużą one nie do uzyskania lepszej (wyższej) ceny (która będzie określona z góry), ale do uzasadnienia poziomu kosztów realizacji, co bezpośrednio wiąże się z planowaniem kosztów i oceną działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.

Tylko taki system pozwala na współzależność i wzajemne powiązanie systemu cen z systemem finansowym i systemem oceny działalności przedsiębiorstw budowlanych.

Natomiast sprawa każdorazowego szczegółowego opracowywania kosztorysu w dotychczasowej formie traci swój sens dla obiektów typowych i powtarzalnych, a z czasem szczegółowe kosztorysowanie robót będzie się ograniczać do obiektów unikalnych.

Możliwość opracowania tego rodzaju kosztorysów przez przedsiębiorstwa jest w obecnej sytuacji znacznie ograniczona brakiem odpowiednich norm i cen. Co prawda, opracowano (ale jeszcze nie opublikowano) katalogi norm jednostkowych (KNJ), które w założeniu mają służyć przedsiębiorstwu budowlanemu do kalkulacji kosztów własnych. Posługiwanie się jednak tymi katalogami natrafiać będzie na trudności z uwagi na brak bezpośredniego powiązania ich z katalogami scalonych norm i cen kosztorysowych.

Z wyrywkowych badań wynika, że rzeczywisty zysk kształtuje się bardzo różnie w zależności od rodzaju robót i rodzaju budownictwa. Wydaje się, że założeniem metody kształtowania cen powinno być dążenie, **aby stawka zysku była jednakowa dla wszystkich robót i rodzajów budownictwa, co zapobiegłoby szukaniu przez przedsiębiorstwa robót i obiektów bardziej rentownych,** a co oczywiście ma istotne znaczenie dla realizacji zwiększonych zadań budownictwa mieszkaniowego.

Należy sobie zdawać sprawę, że tego rodzaju operacja jest w praktyce — z punktu widzenia techniki liczenia — trudna do zrealizowania, gdyż poziom zysku zależny jest od struktury składników kalkulacyjnych bezpośrednich i pośrednich w poszczególnych rodzajach robót, a z kolei — od struktury robót w poszczególnych rodzajach budownictwa. W związku z tym w początkowym okresie działania nowego modelu zarządzania należałoby ocenę działalności przedsiębiorstw budowlanych prowadzić przynajmniej dla poszczególnych rodzajów budownictwa. Wydaje się, że w tym przedmiocie można by wypróbować metody planowania kosztów i rozliczania zysku stosowane w przedsiębiorstwach przemysłowych według cen fabrycznych dla poszczególnych wyrobów.

Konkretyzując należałoby:

1 — opracować katalogi cen obiektów co już częściowo jest realizowane;
2 — opracować wg tych katalogów maksymalne ceny, których nie mógłby podwyższać wykonawca;
3 — prowadzić dalsze prace w zakresie możliwości określania cen obiektów typowych i powtarzalnych na podstawie wskaźników przeliczeniowych, uwzględniających niektóre parametry charakteryzujące dany rodzaj obiektów;
4 — przeprowadzić badania mające na celu określenie przydatności obecnych norm i cen kosztorysowych dla potrzeb opracowywania przez przedsiębiorstwo kosztorysów produkcyjnych.

Patrząc bardziej perspektywicznie, należałoby już obecnie rozpocząć prace nad stworzeniem jednolitej bazy normatywów jednostkowych, przy tym system agregacji norm i cen powinien pozwalać na łatwe przechodzenie z jednego do drugiego szczebla scalenia. Ponieważ są to zagadnienia bardzo istotne w całym systemie cen, a zarazem bardzo pracochłonne, dlatego należy do tego zagadnienia podchodzić z całą ostrożnością.

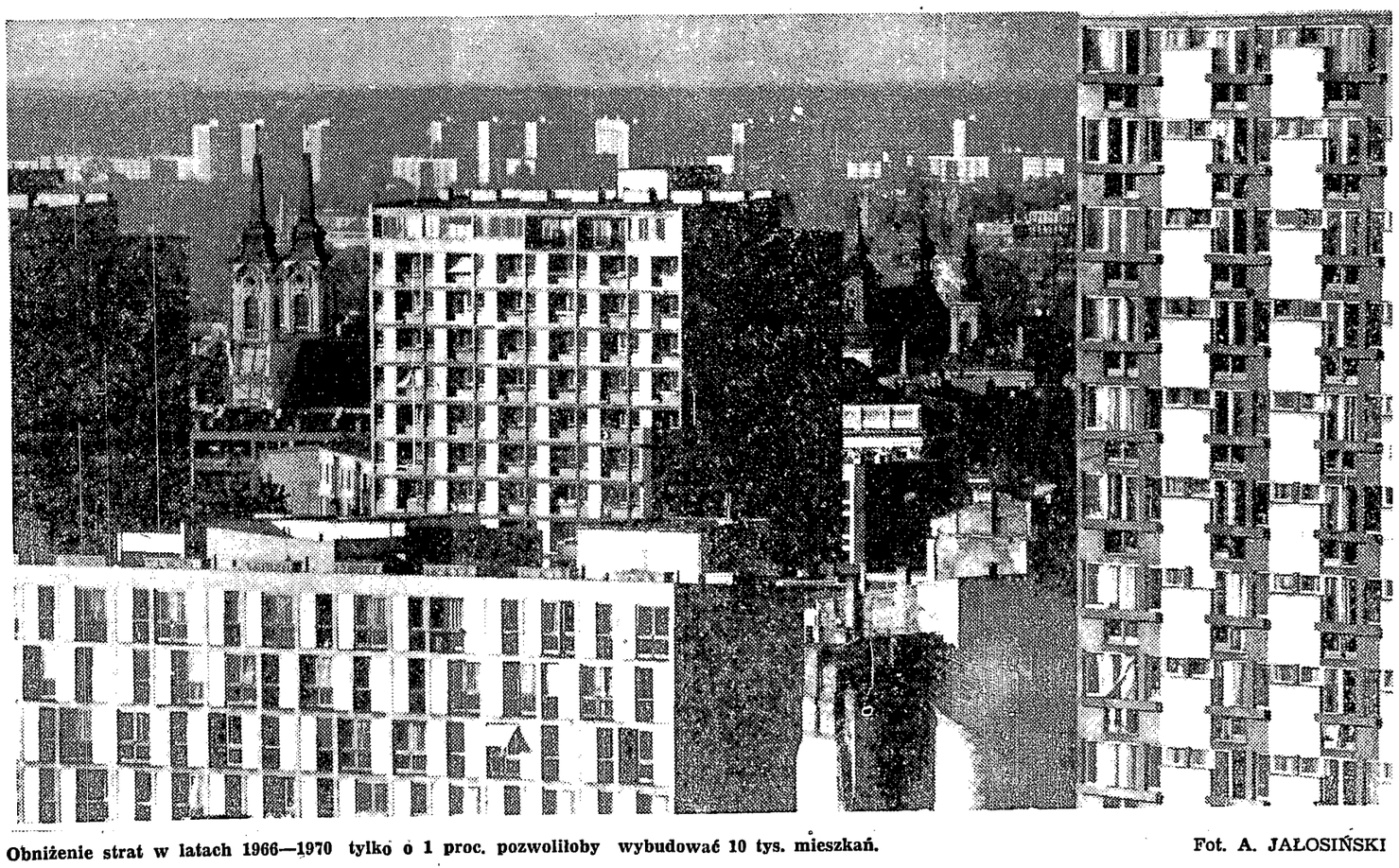
Dalsze doskonalenie cen powinno obejmować system narzutów podstawowych i uzupełniających, a w szczególności zawierać prawidłowe kryteria ich zróżnicowania. Ma to poważne znaczenie w zakresie wyrównywania poziomu zysku przy poszczególnych rodzajach robót.

Istotne znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania ceny ma prawidłowe rozgraniczenie obiektywnych i subiektywnych czynników powstawania kosztów. Dla tych celów konieczne jest uruchomienie badań pozwalających na ustalenie, w jakim stopniu przyjęte rozwiązania można uznać za prawidłowe z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia i jakie zmiany w związku z tym należałoby przeprowadzić.

Praktyka nowelizacji cen wykazuje, że prace z tym powiązane z reguły są długotrwałe, co powoduje rozbieżności wielkości normatywnych z rzeczywistymi. Dlatego też należałoby również podjąć prace mające na celu usprawnienie trybu i techniki przeprowadzania nowelizacji normatywów cenowych.

Narzędziem, które może poważnie przyspieszyć proces doskonalenia cen w budownictwie jest elektroniczna technika obliczeniowa. Zbliżenie układu katalogów cen kosztorysowych do wymagań elektronicznej techniki obliczeniowej stanowi pierwszy krok w tym kierunku. W związku z tym konieczne jest podjęcie programowych badań kompleksowych na ten temat.

Należy oczekiwać, że doskonalenie dotychczasowego systemu cen w kierunkach omówionych powyżej, powinno stworzyć z cen w pełni ekonomiczny instrument polityki gospodarczej w budownictwie.



Obniżenie strat w latach 1966—1970 tylko o 1 proc. pozwoliłoby wybudować 10 tys. mieszkań. Fot. A. JAŁOSIŃSKI

[1]) J. Wróblewski: „Nowy system cen w budownictwie Problemy Rozwoju Budownictwa IOMB Nr 4/1972.

[2]) Zagadnienie stabilizacji cen budownictwa mieszkaniowego, po których ludność płaciłaby za mieszkanie, z lepszym skutkiem mogłaby być rozwiązana poprzez dotacje przyznawane spółdzielniom a nie przedsiębiorstwom budowlanym. Praktyka dofinansowywania tych ostatnich nie zdała egzaminu.

[3]) Negatywne stanowisko co do niezmienności cen w okresie 5-letnim zajmuje m.in. także P. Karpiuk: Aktualne problemy polityki cen. PWE Warszawa, 1972.

REORGANIZACJA PRZEMYSŁU W ZSRR

SZYMON JAKUBOWICZ

HISTORIA przemian średniego szczebla zarządzania przemysłu radzieckiego jest wymowna. W okresach silnej koncentracji i centralizacji władzy, typowych dla „komunizmu wojennego" i pierwszej fazy uprzemysłowienia, pojawia się centralny zarząd jako główna forma grupowania przedsiębiorstw. Dla czasów NEP-u zaś charakterystyczne jest współistnienie organizacji dobrowolnych z obligatoryjnymi syndykatami, które grały rolę ogniwa łączącego produkcję z rynkiem przy pomocy środków ekonomicznych. W 1929 roku wchodzą na arenę zjednoczenia branżowe, a w 1934 roku wracają „gławki" (centralne zarządy) wraz z pojęciem „gławkizmu", wyrażającym silne tendencje centralistyczne.[1])

W ostatnich dniach w zakresie form grupowania przedsiębiorstw nastąpił znowu pewien zwrot. Podjęta przez KC KPZR i Radę Ministrów ZSRR wspólna uchwała **„O niektórych środkach dalszego doskonalenia zarządzania przemysłem"** kończy trwającą około 40 lat erę centralnego zarządu i otwiera znowu szeroko drogę zjednoczeniom przemysłowym. Nie jest to, rzecz oczywista, zwykły nawrót do stanu z połowy lat 30-ch. Przemysł radziecki jest dziś nie tylko wielokrotnie większy pod względem wartości produkcji, liczby zatrudnionych i majątku produkcyjnego. Jest on także najsilniej skoncentrowanym przemysłem na świecie. Przedsiębiorstwa, które dziś wchodzą lub wejdą w najbliższym czasie w skład zjednoczeń przemysłowych, to w dużej mierze potężne kompleksy wielozakładowe, a nie pojedyncze zakłady, jak kilkadziesiąt lat temu.

Wszechzwiązkowe i republikańskie zjednoczenia przemysłowe, o których tu mowa, powstają w ZSRR już od kilku lat. Proces ten rozwijał się jednak stosunkowo wolno, a to głównie z powodu inercji i oporu starych struktur. W prasie radzieckiej — zwłaszcza po XXIV Zjeździe KPZR — można było znaleźć wiele głosów domagających się definitywnych rozwiązań administracyjnych i ekonomicznych na korzyść zjednoczeń. Takie rozstrzygnięcie przynosi uchwała KC KPZR i Rady Ministrów ZSRR. Dopuszcza ona wprawdzie istnienie w wyjątkowych przypadkach centralnych zarządów (na rozrachunku gospodarczym), ale za podstawową formę grupowania przedsiębiorstw i średnich szczebli zarządzania uznaje wszechzwiązkowe i republikańskie zjednoczenia.

PO uznanym za chybiony eksperymencie z sownarchozami nastąpił w roku 1965 powrót do organizowania przemysłu na zasadzie branżowej. Powołano w konsekwencji do życia ministerstwa branżowe. Przyspieszony tryb tej reorganizacji spowodował, że niektóre resorty nie stanowią w pełni zwartych kompleksów gospodarczych. Pociąga to za sobą w pewnych dziedzinach trudności w wykonywaniu funkcji koordynacji międzybranżowej. Z drugiej strony, na skutek sygnalizowanego w radzieckiej literaturze fachowej niedoceniania wagi zmian organizacyjnych — w przemyśle narastało zjawisko wieloszczeblowości i paralelizmu, w związku z czym aparat zarządzania stawał się ociężały i kosztowny.

Powołanie wszechzwiązkowych i republikańskich zjednoczeń przemysłowych ma więc na celu nie tylko zastąpienie dawno już przeżytych centralnych zarządów. Zmierza ono również do spłaszczenia struktury organizacyjnej zarządzania. Uchwała — zgodnie z dyrektywami XXIV Zjazdu — podkreśla zasadę pracy zjednoczeń w trzyszczeblowej strukturze. W przypadku przewidzianej także w postanowieniach uchwały struktury dwuszczeblowej, przedsiębiorstwa wielozakładowe, zwane w ZSRR „zjednoczeniami produkcyjnymi" lub kombinatami[2]) podporządkowane są ministerstwom bez pośrednictwa zjednoczeń branżowych.

Dotychczasowe doświadczenia wykazały, że niektóre gałęzie przemysłu (np. lekkiego i spożywczego) nie mieszczą się w strukturze trzyszczeblowej. Uchwała dopuszcza więc w drodze wyjątku czwarty szczebel tam, gdzie istnieją ministerstwa lub zarządy republikańskie, które stanowią taki szczebel w hierarchii. Decyzja ta jest zapewne kompromisem między dwiema sprzecznymi tendencjami. Jedna z nich, opierając się na wielonarodowym charakterze państwa radzieckiego, wyrażała potrzebę utrzymania przez republiki istotnych uprawnień w zarządzaniu ich przemysłem kluczowym. Druga zaś, w imię czystości zasad zarządzania, nakazującej likwidację podwójnego podporządkowania, zmierzała natomiast do wyeliminowania szczebla republikańskiego. Typowym przykładem kompromisu jest resort przemysłu węglowego, który przeprowadził swoją reorganizację już w latach 1970—1971. W konsekwencji kazachskie kombinaty i kopalnie znalazły się, wobec likwidacji Zarządu Przemysłu Węglowego Kazachskiej SRR, w strukturze trzyszczeblowej, zaś ukraiński przemysł węglowy objęty jest czteroszczeblową strukturą, gdyż utrzymane zostało Ministerstwo Przemysłu Węglowego Ukraińskiej SRR. W pierwszym przypadku kombinaty (faktycznie — zjednoczenia) węglowe zastąpiły więc republikański szczebel zarządzania i zostały bezpośrednio podporządkowane ministerstwu związkowemu. Takie sytuacje występują również w innych resortach.

Rozwiązanie kompromisowe, zastosowane w przemyśle węglowym, pozwala na pogłębienie realizacji branżowej zasady organizowania przemysłu a zarazem na respektowanie zasady terytorialnej, chroniącej uprawnienia republik związkowych. Otwarty pozostaje natomiast jeszcze problem organizacji resortów. W myśl uchwały, na ministerstwa został nałożony obowiązek przedłożenia w ciągu 6 miesięcy generalnych schematów zarządzania podporządkowanymi gałęziami przemysłu — do zatwierdzenia przez Radę Ministrów ZSRR. Schematy mają zawierać propozycje składu resortu, projekty utworzenia dużych przedsiębiorstw wielozakładowych i zjednoczeń, inne założenia usprawnienia organizacji zarządzania oraz ekonomiczne uzasadnienie proponowanych przedsięwzięć. Ministrom zalecono, aby w swych projektach nowych form organizacyjnych nie krępowali się dotychczasową przynależnością administracyjną i resortową przedsiębiorstw oraz innych organizacji gospodarczych. Będzie więc niewątpliwie interesujące stwierdzenie, czy realizacja tej dyrektywy doprowadzi do nowego podziału resortowego i, czy w wyniku tego nastąpi postulowane przez niektórych naukowców zmniejszenie liczby resortów przemysłowych.

Powołanie zjednoczeń nie powinno — zgodnie z intencjami uchwały — pozostać bez wpływu na funkcjonowanie samych ministerstw. Nie poświęcając temu tematowi zbyt wiele uwagi, uchwała zaleca jednak ministerstwu skoncentrowanie uwagi i działalności na strategicznych problemach rozwoju podporządkowanych gałęzi przemysłu. Nowe funkcje ministerstw znajdą prawdopodobnie swój wyraz w zmianach, które w IV kwartale br. zostaną wprowadzone do statutu ministerstw.

PODOBNIE jak u nas, w skład zjednoczeń wchodzą przedsiębiorstwa zachowujące osobowość prawną. Podczas gdy w naszej gospodarce nasilają się jednak tendencje do objęcia przez zjednoczenia całego procesu gospodarczego od badań do zbytu, to zjednoczenia radzieckie mają się zajmować tylko działalnością przedprodukcyjną i produkcyjną. W ich skład mają więc wchodzić obok zakładów wytwórczych także placówki naukowo-badawcze i projektowo-konstrukcyjne. Bardzo mocno podkreśla się przy tym, że siedziba zjednoczenia powinna znajdować się możliwie najbliżej produkcji.

Z zawartej w poszczególnych przepisach statutu zjednoczenia charakterystyki tej organizacji gospodarczej wynika, że stosunki z przedsiębiorstwami będą się w różnych zjednoczeniach układały odmiennie. W jednych zjednoczeniach podstawowe funkcje gospodarcze będą pełnione, jak dotychczas, przez przedsiębiorstwa. One też będą się rozliczały z budżetem, pozostawiając zarządom zjednoczeń głównie funkcje koordynacyjne.

Inne przybiorą prawdopodobnie postać bardziej zintegrowaną. Przewiduje się bowiem, a nawet zaleca się zarządom zjednoczeń częściową lub całkowitą centralizację niektórych funkcji produkcyjno-gospodarczych, a także w konsekwencji funkcji zarządzania. Zarządy takich zjednoczeń będą dokonywały redystrybucji zysku, odpisów amortyzacyjnych i nadwyżek środków obrotowych. Będą także mogły swobodnie dysponować środkami trwałymi nie wykorzystanymi w przedsiębiorstwach. Zjednoczenia zintegrowane przejęłyby od przedsiębiorstw rozliczenia z budżetem, a niektórym z nich w trybie eksperymentalnym przydzielano by kredyty obrotowe dla wszystkich zgrupowanych jednostek.

Jak wiadomo, w reformie radzieckiej przywiązuje się ogromne znaczenie do rozrachunku gospodarczego. Jednakże, jak stwierdzają niektórzy naukowcy radzieccy, dotychczas *„rozrachunek gospodarczy nie stał się kompleksowym i perspektywicznie ukierunkowanym systemem gospodarowania"*.[3])

Działanie w kierunku umocnienia rozrachunku gospodarczego polega głównie na rozciągnięciu jego zasad na większe organizacje gospodarcze, a nawet ministerstwa. Rozrachunek gospodarczy zjednoczeń wyrażać się będzie przede wszystkim przez:

- **tworzenie scentralizowanych funduszów materialnego zainteresowania, a także innych centralnych funduszów i rezerw,**
- **zastosowanie wieloletnich normatywów finansowych,**
- **doskonalenie wewnętrznego rozrachunku gospodarczego w przedsiębiorstwach wielozakładowych wchodzących w skład zjednoczeń,**
- **zastosowanie metody samofinansowania w stosunku do części inwestycji oraz do niektórych prac projektowych, konstruktorskich i naukowo-badawczych.**

Na podstawie obowiązujących przepisów zjednoczenie może w oparciu o wieloletnie normatywy tworzyć następujące scentralizowane fundusze: rozwoju produkcji, bodźców materialnego zainteresowania, socjalno-kulturalnego i budownictwa mieszkaniowego, prac naukowobadawczych, premiowania za wdrożenie nowej techniki, rozwoju produkcji eksportowej i inne. Poza tym tworzyć się będzie w zjednoczeniu rezerwy dla ewentualnego udzielenia pomocy finansowej przedsiębiorstwom i na inne cele przewidziane przepisami.

WSPOMNIELIŚMY już, że postanowienie KC KPZR i Rady Ministrów ZSRR w sprawie reorganizacji średniego szczebla zarządzania pociągnie za sobą modyfikacje w statucie ministerstw. Nie utrzyma się jednak w dotychczasowym ujęciu statut dolnego szczebla zarządzania, a mianowicie przedsiębiorstw.

Zmiany na tym szczeblu będą tym poważniejsze, że w ostatnich 10 latach powstał w ZSRR nowy typ dużego, wielozakładowego przedsiębiorstwa, zwanego tam „zjednoczeniem produkcyjnym". Lwowskie firmy z początku lat sześćdziesiątych i leningradzkie „zjednoczenia produkcyjne" dały początek tej nowej formie koncentracji przemysłu. Obecnie jest około tysiąca takich „zjednoczeń" w całym Związku Radzieckim. Ze względu na specyficzny charakter a także na duże ich znaczenie opracowany zostanie dla nich odrębny statut. Tak więc obok zmienionego statutu przedsiębiorstwa uchwalony zostanie jeszcze w bieżącym roku statut „zjednoczenia produkcyjnego".

Szeroki zasięg już uchwalonych i przygotowywanych przedsięwzięć świadczy o doniosłości i znaczeniu aktualnej reorganizacji dla rozwoju gospodarki radzieckiej.

---

1) Szerzej na ten temat pisałem w opracowaniu pt. „Zmiany w organizacji przemysłu ZSRR". „Przegląd Organizacji" nr 2 i nr 3 1973 r.

2) W uchwale nie używa się już dość popularnej w ZSRR nazwy „firma", którą stosowano od ponad 10 lat do pewnego typu przedsiębiorstw wielozakładowych.

3) Por. D. A. Ałłachwerdian — Wniedrenije principow chozjajstwiennogo rasczota wo wsie zwięnja promyszlewnogo proizwodstwa. Referat na Drugiej Ogólnozwiązkowej Konferencji Naukowo-technicznej, Moskwa 1972.

RWPG

NA PORZĄDKU DNIA ZATRUDNIENIE

HENRYK KOSK

NIEDAWNO odbyła się w Budapeszcie ostatnia z serii konferencja na temat prognozowania wielkości i struktury zasobów siły roboczej oraz jej wykorzystania w najbliższej perspektywie — do 1990 r. w krajach członkowskich RWPG. W konferencji uczestniczyli eksperci wszystkich tych krajów. Wymienili oni poglądy na teorię i dotychczasową praktykę prognozowania tych kluczowych dla dalszego rozwoju naszych krajów zagadnień.

Podstawę do dyskusji stanowiło obszerne i wszechstronne naukowe opracowanie dokonane przez gospodarzy pod kierownictwem JANOSZA TIMARA z Węgierskiego Urzędu Planowania. Główną jego treść można sprowadzić do różnych metod podejścia w dziedzinie określenia zasobów siły roboczej. Opracowanie było już wstępnie omówione i zaaprobowane na konferencji w Moskwie w grudniu 1972 r. poświęconej metodologii prognozowania najważniejszych, ogólnoekonomicznych wskaźników rozwoju gospodarki narodowej krajów RWPG.

Przeniesienie tematu na konferencję specjalistów „zatrudnieniowców" miało na celu konkretyzację zadań i środków do ich realizacji, przetłumaczenia ich na język wskaźników mogących służyć do celów planistycznych i do porównań. Niezmiernie ważną przy tym jest unifikacja tych wskaźników w ramach organizacji RWPG.

W dotychczasowej praktyce planistycznej bowiem i w statystyce każde państwo stosowało i nadal stosuje, różne z zasady mierniki oraz metody liczenia, co wynika z warunków obiektywnych, z przyczyn natury ekonomicznej, prawnej, obyczajowej, a co najważniejsze — demograficznej.

Różnice te komplikują ustalenia jednolitych metod i wskaźników planistycznych i statystycznych, jak również nie ułatwiają prognozowania.

To samo można powiedzieć o sytuacji demograficznej. Różna jest w naszych krajach struktura ludności według podstawowych grup wieku, różna też dynamika rozwoju, odmienna struktura zatrudnienia tak jak różne techniczne uzbrojenie pracy, a co za tym idzie — różna jej wydajność, od której w dużej mierze zależy zapotrzebowanie na siłę roboczą. Abstrahuję tu od stopnia nasycenia kadr pracowniczych specjalistami i w ogóle siłą kwalifikowaną, jak również od innych niezmiernie ważnych czynników wpływających, lub wręcz decydujących o wielkości i jakości (co nie znajduje należycie silnego odbicia w prognozach) zasobów siły roboczej.

Poniżej zestawiono średnie roczne tempo przyrostu ludności ogółem i ludności w wieku produkcyjnym, do którego umownie (dla ułatwienia porównań) jednakowo dla wszystkich krajów, zaliczono roczniki od 16 do 60 lat. Dane dla okresu po 1970 r. opracowane w oparciu na oficjalnych prognozach demograficznych w wariancie umiarkowanym (jest ich przeważnie kilka, lub — jak to ma miejsce w Polsce — kilkanaście), który można ocenić jako najbardziej prawdopodobny. Widać z nich przede wszystkim duże zróżnicowanie dynamiki między poszczególnymi krajami oraz stosunkowo na ogół znaczne różnice pomiędzy dynamiką całej ludności danego kraju, a jej częścią w wieku produkcyjnym.

ŚREDNIE ROCZNE TEMPA PRZYROSTU LUDNOŚCI

Kraje	Ogółem w wieku 16—60 lat		Ogółem w wieku 16—60 lat		Ogółem w wieku 16—60 lat	
	1961—1970		1971—1980		1981—1990	
RWPG ogółem	1,2	0,9	.	.	.	.
Bułgaria	0,9	0,7	0,6	0,5	0,5	—0,1
Czechosłowacja	0,6	0,6	0,6	0,7	0,4	0,3
NRD	—0,1	—0,8	0,1	1,1	0,3	0,5
Polska	1,1	1,4	1,0	1,4	0,5	0,5
Rumunia	1,1	0,8	1,0	0,8	0,7	1,1
Węgry	0,4	0,5	0,5	0,3	0,3	0,0
ZSRR	1,3	1,0	.	.	.	.

Występujące w nich różnice nie mogą mieć wpływu na przebieg i wyniki prac prognostycznych, a później planistycznych. Zachodzące zaś procesy demograficzne polegają w bardzo dużym uproszczeniu — na zmianach proporcji między: ludnością w wieku produkcyjnym i nieprodukcyjnym, według zastosowanych tu kryteriów, ludnością w wieku przedprodukcyjnym i produkcyjnym.

LUDNOŚĆ W WIEKU NIEPRODUKCYJNYM W % LUDNOŚCI OGÓŁEM

Kraje	razem	do 15 lat	razem	do 15 lat	razem	do 15 lat	razem	do 15 lat
	1960		1970		1980		1990	
Bułgaria	42	27	42	24	42	21	46	22
Czechosłowacja	46	28	44	25	44	23	44	23
NRD	47	22	50	25	45	22	44	24
Polska	47	35	43	29	41	23	42	22
Rumunia	43	30	43	28	44	26	42	23
Węgry	44	26	43	22	45	23	45	23
ZSRR	46	29	45	25	.	.	.	.

Zmiany te występują w naszych krajach z różnym natężeniem i działają w różnych kierunkach. Wśród innych krajów Polska prezentuje się, pod omawianym względem, stosunkowo najlepiej. Oto jak wspomina wyżej relacje ukształtowały się w latach 1960—1970 i jak widzą je demografowie w perspektywie do 1990 roku.

Czynnik ludzki zawsze jest i będzie decydującym w procesie produkcji i dlatego nie można budować planów rozwoju społeczno-gospodarczego nie mając podstawowych i w miarę pewnych danych o tym właśnie czynniku. W prognozowaniu, a także w planowaniu nieuniknione są omyłki, a granica błędu musi być uwzględniona we wszystkich wnioskach i decyzjach. Byle tylko nie była ona nazbyt rozciągliwa.

W naszej praktyce, a nie jest one odosobniona wśród krajów RWPG, mieliśmy nieraz kłopoty z przeszacowaniem lub niedoszacowaniem czynników demograficznych i ich wpływu na produkcję. Nie szukając daleko — wiadomo — że w planie na bieżące 5-lecie przeceniono „wyż" demograficzny. Wiązano z nim nadzieje na rozwój, jakże potrzebnych, a dotychczas stale zaniedbywanych usług. Tymczasem obecnie, z braku siły roboczej, nie tylko nie zaktywizowano w stopniu dostatecznym usług, ale w większych ośrodkach przemysł, handel, transport itp. mają kłopoty z brakiem ludzi do pracy.

Nie mamy zresztą monopolu na tego typu przegięcia w jedną lub drugą stronę. Występują one również w innych krajach nie tylko RWPG.

Prowadzone obecnie prace prognostyczne powinny w pewnym stopniu zapobiec niepożądanym w przyszłości zjawiskom. Dlatego tak dużą wagę przywiązuje się do nowych metod i współpracy międzynarodowej w tej dziedzinie. Weryfikacją obecnych przedsięwzięć znów jak zwykle, będzie życie.

Z KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH

ROZWÓJ BUŁGARSKIEJ ENERGETYKI

Produkcja energii elektrycznej w Bułgarii osiągnie w ostatnim roku bieżącej pięciolatki 30—31 mld kWh, tj. będzie o przeszło 50 proc. wyższa niż w roku 1970.

W południowo-zachodniej części kraju zostanie zakończona budowa elektrowni cieplnej „Bobow-Dol" o mocy 630 megawatów, która zasilana będzie węglem wydobywanym w tej okolicy. W górach mają być zbudowane siłownie wodne o łącznej mocy 1 100 megawatów. Jedną z większych inwestycji obecnej pięciolatki będzie elektrownia atomowa w pobliżu Kozłoduja na Dunaju o mocy 880 megawatów. Pierwszy reaktor zostanie oddany do eksploatacji w przyszłym roku, a drugi w 1975 roku.

Ponadto do wzrostu produkcji energii elektrycznej przyczyni się rozbudowa takich elektrowni, jak „Ruse" nad Dunajem, kompleksu energetycznego „Marica-Wschód" i innych. Unowocześnienie technologii produkcji oraz przestawienie z paliwa stałego na płynne elektrowni cieplnych „Sofia" i „Pernik" pozwoli na oszczędności w zużyciu paliw oraz na zmniejszenie stopnia zanieczyszczenia powietrza w tych okręgach.

Na ukończeniu znajduje się budowa linii przesyłowej ZSRR — Bułgaria. Bułgaria będzie mogła otrzymać — w razie potrzeby — ze Związku Radzieckiego do 3 mld kWh energii elektrycznej rocznie.

(L)

KOOPERACJA PO WĘGIERSKU

Węgierski przemysł przyrządów i instrumentów precyzyjnych zawarł ostatnio kilka porozumień z partnerami zagranicznymi w sprawie kooperacji i specjalizacji produkcji. I tak np. węgierscy i radzieccy specjaliści opracowali wspólnie parametry techniczne kompleksowych urządzeń laboratoryjnych dla gospodarstw rolnych i przemysłu spożywczego. Wytwarzane są one na Węgrzech i dostarczane do ZSRR.

Między węgierskim kombinatem „Medicor", czechosłowacką „Chiraną" i zjednoczeniem MLW z Lipska zawarto trójstronne porozumienie o specjalizacji produkcji sprzętu medycznego.

Węgierskie przedsiębiorstwo produkcji maszyn biurowych i mechaniki precyzyjnej przejęło od NRD, w ramach specjalizacji produkcji, wyrób automatów kasowych „A/20".

Porozumienie między węgierskim kombinatem „Otikal Muvek" i zakładami „C. Zeissa" przewiduje przekazanie Węgrom produkcji niektórych rodzajów szkieł okularowych i przyrządów optycznych. Węgry współpracują w tej branży także z Bułgarią. Np zakłady „Zema" w Sofii na podstawie węgierskiej dokumentacji wytwarzają niektóre elementy aparatury rentgenowskiej, które następnie są montowane do aparatów rentgenowskich „Medicora". (L)

RUMUŃSKA CHEMIA

Przemysł chemiczny Rumunii od szeregu lat wyprzedza wszystkie inne gałęzie przemysłu tego kraju pod względem tempa rozwoju. Tegoroczny plan przewiduje wzrost produkcji o około 20,5 proc. Przewiduje się oddanie do eksploatacji 161 nowych obiektów przemysłu chemicznego.

Również w dziedzinie eksportu zadania przemysłu chemicznego są w roku bieżącym bardzo poważne. Wywóz ma być powiększony w porównaniu z 1972 r. o 21 proc. Aby ułatwić ekspansję eksportową, Rumuni rozszerzają sieć różnego rodzaju przedstawicielstw na rynkach zagranicznych; ostatnio np. utworzyli na Zachodzie szereg mieszanych towarzystw handlowych z chemicznymi firmami zachodnioniemieckimi, francuskimi, brytyjskimi, włoskimi, greckimi i libańskimi. (L)

PACHNĄCY EKSPORT BUŁGARII

W znanej miejscowości uzdrowiskowej Weligrad, w bułgarskich Rodopach znajduje się największa na Półwyspie Bałkańskim plantacja kwiatów pod szkłem. Jej powierzchnia wynosi 18 ha, na których produkuje się 1 milion goździków. Weligradzkie szklarnie są ogrzewane naturalną gorącą wodą z pobliskich źródeł mineralnych.

Łączna powierzchnia wszystkich bułgarskich szklarni przeznaczonych do uprawy kwiatów wynosi 23 ha, a do 1975 roku ma być rozszerzona do 50 ha.

Uprawie kwiatów na tak dużą skalę przyświecają również cele eksportowe. Bułgaria sprzedaje za granicę w ciągu roku 20 mln goździków, 1,5 mln róż, 500 tys. tulipanów, 200 tys. chryzantem oraz wiele kwiatów doniczkowych, krzewów różanych, nasion różnych kwiatów, cebulek tulipanów i innych. Ten piękny bułgarski towar eksportowy jest bardzo wysoko ceniony na rynkach europejskich. (L)

KORPORACJE – PONADNARODOWA POTĘGA GOSPODARCZA

KRYSTYNA DEMBIŃSKA

Proces rozwoju korporacji międzynarodowych rozpoczął się już dawno, ale w dzisiejszej dobie korporacje owe ze względu na swoją wielkość i zasięg działania zaczynają odgrywać decydującą rolę w kształtowaniu oblicza gospodarki kapitalistycznego świata.

TE zespoły filii i przedsiębiorstw działające w różnych krajach, ale zawsze zgodnie z interesami i według wytycznych przedsiębiorstwa macierzystego, to prawdziwe kolosy gospodarcze. Potencjał ich jest porównywalny do produktu narodowego niektórych, i to wcale nie najbiedniejszych państw. Oto „General Motors", którego roczne obroty wynosiły ostatnio około 25 mld dolarów — podczas gdy w Szwecji produkt narodowy brutto nie przekraczał 30 mld. Obroty „Standard Oil" czy „Esso" kształtują się na poziomie produktu narodowego Danii. Korporacje międzynarodowe posiadają 15 proc. udziału w produkcji światowej, co wyraża się sumą około 450 mld dolarów, z czego 200 mld przypada na przedsiębiorstwa Stanów Zjednoczonych.

EUROPA OTWIERA BRAMY

Były czasy, kiedy politycy gospodarczy Zachodniej Europy, jak wielu innych krajów (oprócz Japonii) uważali, że powstawanie korporacji międzynarodowych, a szczególnie amerykańskich, przyczynia się do przyspieszenia rozwoju ekonomicznego, przepływu nowoczesnej technologii, więcej, przyczynia się nawet do poprawy warunków socjalnych w kraju, gdzie funkcjonują. Toteż Europa dysponująca mniejszymi kapitałami niż USA, otworzyła szeroko bramy dla inwestycji amerykańskich.

W Wielkiej Brytanii działa obecnie około 2 tys. amerykańskich filii z aktywami rzędu 9 mld dolarów. W przemyśle samochodowym tego kraju **Ford, Chrysler** i inne filie amerykańskie pokrywają 40 proc. zaopatrzenia rynku brytyjskiego. W przemyśle naftowym **Standard Oil, Mobil Oil** i liczne pomniejsze wytwarzają także około 40 proc. produktów ropo-pochodnych. Niewiele lepiej przedstawia się sytuacja w przemyśle chemicznym, farmaceutycznym i wielu innych, najbardziej nowoczesnych branżach. Amerykanie kontrolują np. około 80 proc. produkcji maszyn biurowych. W sumie filie amerykańskie zatrudniają około 18 proc. ludności zawodowo czynnej w przemyśle tego kraju.

Niemiecka Republika Federalna, to drugi kraj, gdzie skupiło się gros inwestycji amerykańskich w Europie — na nią przypada 40 proc. tych inwestycji w ramach EWG. Koncentrowały się one przede wszystkim w elektronice, elektrotechnice, metalurgii przemyśle maszynowym, samochodowym, jak również w przetwórstwie ropy naftowej. Monopole amerykańskie kontrolują około dwóch trzecich niemieckiej produkcji maszyn liczących (wśród nich prym wiedzie IBM). W rękach firm amerykańskich znajduje sie cały wachlarz produkcji przemysłu maszynowego, szczególnie maszyny budowlane, buldożery, ciężarówki, a także maszyny dla rolnictwa. traktory, kombajny. Ale działalność korporacji międzynarodowych nie ogranicza się wyłącznie do przemysłu ciężkiego. Coraz bardziej zaczyna przenikać sferę usług wypoczynkowo-turystycznych.

We Francji — prywatny kapitał amerykański skoncentrowany jest w gałęziach najnowocześniejszych o wysokim poziomie technologicznym. Doradca senackiej podkomisji do spraw monopoli **R. I. Barber** stwierdza, że prawie cała elektroniczna aparatura obliczeniowa (komputery, maszyny biurowe) jak również wyposażenie fotograficzne znajduje się pod kontrolą kapitału amerykańskiego. Ale nie tylko. W innych gałeziach udział kapitału amerykańskiego przedstawia sie następująco: maszyny rolnicze — 65 proc.; produkcja kauczuku — 45 proc.; kosmetyki — 33 proc., dalej idzie sprzęt gospodarstwa domowego i przemysł samochodowy, w którym ostatnio specjalnie nasiliła się działalność amerykańska. Na terenie Francji szczególnie pomyślnie rozwijały się spółki mieszane francusko-amerykańskie, do takich należą między innymi znane u nas firmy kosmetyków jak **Revlon** czy **Helena Rubinstein.**

Podobnie kształtuje się sytuacja we Włoszech, Belgii i Holandii, natomiast specjalną pozycję zajmuje malutki Luksemburg. W tym kraju liczącym 340 tys. mieszkańców amerykańskie inwestycje produkcyjne wynoszą 500 mln dolarów. Ale największą rolę odgrywa w Luksemburgu działalność banków zagranicznych. Ministerstwo Handlu USA oceniło Luksemburg jako *„najszybciej rozwijające się centrum finansowe świata".*

JAPOŃSKA EKSPANSJA

W ostatnim okresie na teren Europy wkracza także szybkimi krokami Japonia. Wszystko wskazuje na to, że w latach siedemdziesiątych kapitały japońskie będą zagrażać supremacji amerykańskiej. „Wylądowały" już one w Europie wybierając Belgię za przyczółek. Firma **Matsuhita** założyła wspólnie z **Philipsem** wielką fabrykę baterii. Japonia zastosowała początkowo łatwiejszą formę wejścia na bardzo zamknięte rynki Europy a szczególnie EWG, mianowicie w ramach umów z monopolami krajowymi dostarcza podzespołów czy nawet towarów gotowych w całości, których sprzedaż firmuje miejscowe przedsiębiorstwo. Jednakże ostatnio japońskie firmy podjęły już inwestycje samodzielne w Europie. Również w Belgii firma **Konegatuchi** buduje fabrykę tworzyw sztucznych, rosną przedsiębiorstwa japońskie we Włoszech i w Hiszpanii. Choć niektóre monopole japońskie zaliczają się do najpotężniejszych na świecie, jako korporacje międzynarodowe nie odgrywają jeszcze większej roli.

Ameryka jest do tej pory ojczyzną najpotężniejszych korporacji międzynarodowych, a ich liczba przekracza ilość korporacji międzynarodowych pozostałych krajów kapitalistycznych łącznie. Ostatnio jednak tendencje rozwojowe zaczynają się odwracać. Europa koncentruje swoje wysiłki i swój kapitał, aby stawić czoła konkurencji firm amerykańskich, pod względem technologii, organizacji i skali produkcji, a przede wszystkim jej nowoczesności oraz ogromnym możliwościom adaptacyjnym do szybko zmieniających się potrzeb rynku. Brak jest dokładnych obliczeń co do wzajemnych inwestycji zagranicznych w ramach bloku europejskiego. Są one jednak wyższe, niż inwestycje europejskie na terenie USA, a te wynoszą już obecnie około 10 mld dolarów. Wśród korporacji zachodnioeuropejskich mających swoje filie w USA dominują brytyjskie, holenderskie i szwajcarskie (łącznie ok. 80 proc.). Obserwuje się wzrost udziału przemysłu przetwórczego w inwestycjach europejskich w USA.

W ślady tych krajów wkroczyła również Japonia, której rozmaite przedsiębiorstwa rozsiane są w tej chwili na prawie całym terytorium USA. Wielkość inwestycji globalnych Japonii w USA nie jest tak imponująca jak Europy, ale zważywszy, że proces ten został zainicjowany nie dalej jak kilka lat temu, suma ok. 3 mld, która ma być osiągnięta w roku bieżącym jest już znacząca.

Ocenia się, że obecnie 40 proc. najpotężniejszych japońskich firm posiada swoje filie na terenie USA. Są to głównie, jak do tej pory, tekstylia, ale już firma **Sony** (elektronika) posiada swoją filię w Kalifornii. Wkrótce wśród urządzeń japońskich montowanych w USA mają znaleźć się również samochody **Toyota.** Alaska przyciąga inwestorów japońskich innego typu, szukają oni drewna, ropy naftowej, zabezpieczają sobie możliwości połowów morskich. W stanie Wyoming Japonia buduje zakłady wzbogacania rudy uranowej — inwestycje I fazy pochłonęły już 2,5 mln dolarów. Inwestycje japońskie są ostatnio w Ameryce szczególnie mile widziane. Znajduje to swój wyraz w wielu udogodnieniach proceduralnych, choć Amerykanie starają się jednak nie dopuścić do całkowicie niezależnej działalności firm japońskich na terenie ich kraju.

Początkowymi bodźcami powstawania wielonarodowych spółek było dążenie do usunięcia ograniczeń zbytu powiększającej się stale skali produkcji drogą omijania barier celnych i przezwyciężania innych ograniczeń instytucjonalnych w handlu. Np. nasilenie działalności firm amerykańskich w Europie nastąpiło po utworzeniu EWG.

Jednakże duża część kapitału płynęła także do krajow słabo rozwiniętych, gdzie realizowano ogromne zyski wynikające z dysproporcji płac. Np. w Korei Płd. godzina pracy włókniarki kosztuje 10 razy mniej niż średnio w Europie Zachodniej, a strajki w fabrykach należących do przedsiębiorstw zagranicznych są surowo zabronione. Poza tym utrzymanie i rozwijanie pozycji na rynkach zbytu jest nieporównywalnie łatwiejsze dla przedsiębiorstwa znajdującego się na miejscu. Ale przede wszystkim tak jak poprzednio w Ameryce, tak obecnie w Japonii bodźcem tworzenia filii w krajach obcych była chęć pozbycia się ogromnych nadwyżek dewizowych kraju macierzystego. Do przyjmowania inwestycji obcych skłaniały z kolei deficyt bilansu płatniczego, brak własnego kapitału, chęć zawężania luki technologicznej itp.

KONFLIKT INTERESÓW

W obecnej dobie nasiliły się jednak objawy negatywnych konsekwencji działalności korporacji międzynarodowych. Niewiele w praktyce mogą oznaczać celne bariery protekcyjne chroniące przemysł narodowy przed konkurencją przemysłu obcego, skoro większość gałęzi ma zagranicznych konkurentów na miejscu. Okazało się, że nowoczesna technologia stosowana w filii obcego przedsiębiorstwa nie rozpowszechnia się na terenie danego kraju, gdyż tajemnice produkcji są pilnie strzeżone, ale prowadzi do kolejnych bankructw przedsiębiorstw narodowych.

Konflikt interesów gospodarka narodowa — korporacje międzynarodowe wzmaga się i zaczyna nabierać charakteru politycznego. Działalność korporacji międzynarodowych rozkłada od wewnątrz system interwencjonizmu państwowego, którego celem jest usuwanie barier kapitalistycznego rozwoju i jego cykliczności. Niewiele jednak mogą dać programy rozwoju gospodarczego, kiedy np. w Wielkiej Brytanii 25 proc., przemysłu znajduje się w rękach obcych. Korporacje międzynarodowe zwiększają dysproporcje w rozwoju poszczególnych sektorów, inwestując w takie gałęzie, które z punktu widzenia ich kosmopolitycznych interesów są najbardziej zyskowne. Poprzez możliwość przegrupowywania swoich jednostek produkcyjnych, zmianę kierunków eksportu danej produkcji i reorganizowanie wewnętrznej wymiany, mogą pogłębiać zjawiska kryzysowe. Jaką skuteczność mogą tam mieć rządowe poczynania antyinflacyjne, skoro towarzystwa ponadnarodowe mogą w każdej chwili sięgnąć po kredyty na rynkach zewnętrznych?

Coraz intensywniejsza, zakrojona na coraz szerszą skalę działalność korporacji międzynarodowych, nasila także konflikty klasowe w krajach kapitalistycznych. Najbardziej zaangażowanym przeciwnikiem spółek międzynarodowych są związki zawodowe. Ich hasłem demaskatorskim stała się, nie pozbawiona dużej dozy słuszności, definicja brytyjskiego działacza gospodarczego **A. Halla,** który powiedział o korporacjach międzynarodowych, że *„są to firmy produkujące tam, gdzie siła robocza jest najtańsza i przekazujące zyski tam, gdzie podatki są najniższe".*

Otóż rzeczywiście, kiedy w wyniku działalności związków rosną płace robotników w jednym państwie, międzynarodowa spółka ma szansę zlikwidować tam swoje filie i przenieść je do kraju, gdzie siła robocza jest tańsza, a słabiej zorganizowane związki, czy duże bezrobocie gwarantuje utrzymanie się tej sytuacji. Zdaniem związków zawodowych jest to swoista forma „eksportu zatrudnienia", co nie tylko pozbawia miejsc pracy robotników kraju macierzystego korporacji, ale prowadzi do wzrostu importu i spadku pewnych kategorii eksportu. W konsekwencji stanowi to jeden z podstawowych powodów powstawania deficytu bilansu płatniczego i nasilania się bezrobocia. W toku kampanii wyborczej **R. Nixon** podchwycił to hasło, ostrzegając: *„Nie będę tolerował dezercji miejsc pracy ze Stanów Zjednoczonych'.* Był to wprawdzie tylko wyborczy ukłon, gdyż o ile dla związków zawodowych sprawa jest jednoznaczna, o tyle sferom rządowym powiązanym z wielkim kapitałem coraz trudniej zająć jednoznaczne stanowisko w gmatwaninie różnorakich interesów, akcji i kontrakcji. Tymczasem korporacje międzynarodowe rosną w potęgę szybciej niż każde poszczególne państwo (może oprócz Japonii). W ciągu ostatniego dwudziestolecia tempo wzrostu ich produkcji wynosiło 10—11 proc. rocznie, podczas gdy średnie tempo wzrostu gospodarczego w krajach kapitalistycznych szacuje się na około 5 proc.

*

Jak widać pod względem dynamiczności rozwoju korporacje międzynarodowe mają zdecydowaną przewagę co pozwala przypuszczać, że będzie wzrastał ich udział w gospodarce kapitalistycznej. Specjaliści z amerykańskiego **Hudson Institut** stwierdzają, że jeśli ich ekspansja nie zostanie ograniczona, to w 1980 r. opanują one 50 proc. działalności gospodarczej państw kapitalistycznych. Korporacje międzynarodowe ograniczając efektywność działania protekcjonizmu i interwencjonizmu państwowego, łagodzących sprzeczności ustroju kapitalistycznego, na krótką metę, przyspieszyły powstanie sprzeczności o zupełnie innym charakterze obejmującym gospodarkę światową jako całość. Wzrastający potencjał gospodarczy tych organizmów może doprowadzić do stopniowego przechwytywania przez nie władzy ekonomiczno-politycznej. Istnieje więc prawdopodobieństwo, że walka o władzę przekroczy granice państw kapitalistycznych.

ŚWIAT ● EKONOMIA ● POLITYKA

HANDLOWE TARCIA W SOJUSZU ATLANTYCKIM

W połowie września bieżącego roku odbędzie się w Tokio sesja ministerialna GATT. Zapoczątkuje ona nową rundę rokowań wielostronnych w sprawie liberalizacji handlu światowego. Właściwe rokowania toczyć się będą w Genewie, która jest siedzibą GATT. O tym, że będą one długotrwałe można sądzić po doświadczeniach poprzednich rokowań, które pod nazwą rundy Kennedy'ego, toczyły się od roku 1963 do 1967. Wiele czynników wskazuje jednak, **że zbliżająca się obecnie runda rokowań handlowych będzie niepomiernie trudniejsza.**

Runda Kennedy'ego była konfrontacją między sześciu wówczas krajami EWG, a Stanami Zjednoczonymi. **Obecnie będzie to już konfrontacja z dziewięcioma państwami EWG,** wśród których znalazła się W. Brytania kraj, który z uwagi na swe specjalne powiązania z USA — tradycje historyczne, a także wspólnotę języka — decydował dotychczas o sile anglosaskiej osi. Do czasu, gdy Wielka Brytania była poza EWG można było jeszcze mieć wątpliwości co do równorzędności potencjału gospodarczego zachodnioeuropejskiej wspólnoty gospodarczej i Stanów Zjednoczonych. Z chwilą gdy W. Brytania weszła w skład tej organizacji wątpliwości te znikły.

Czynnikami utrudniającymi zbliżające się rokowania handlowe będzie również nasilający się proces inflacji, który przebiega nierównomiernie w poszczególnych krajach oraz **kryzys systemu walutowego krajów kapitalistycznych.** Ten ostatni niesie ze sobą bezpośrednią groźbę wzrostu protekcjonizmu w polityce handlowej i, co się z tym wiąże, zagraża dalszemu rozwojowi wzajemnych obrotów. Za kryzysem walutowym krajów kapitalistycznych, za jego pieniężnymi przejawami kryje się jednak również zasadnicza zmiana układu sił gospodarczych między Stanami Zjednoczonymi, Wspólnym Rynkiem i Japonią. A zmiana układu sił gospodarczych nie pozostaje bez wpływu na wzajemny układ sił polityczno-militarnych. Tak więc stara prawda, że ekonomia i polityka wzajemnie się warunkują i oddziałują na siebie, ukazuje się tu znów w całej swej okazałości.

Warunki, które określają charakter rokowań handlowych w ramach GATT powodują, że choć rozpoczną się one dopiero jesienią, w istocie rzeczy zostały już zapoczątkowane. Po obu stronach Atlantyku daleko zaawansowane są bowiem prace przygotowawcze do jesiennej sesji ministerialnej GATT. Miała już nawet miejsce pierwsza konfrontacja stanowisk.

W połowie marca w Brukseli odbyło się posiedzenie ministrów spraw zagranicznych EWG, na którym dyskutowano wspólną platformę z jaką kraje tego ugrupowania wystąpią na zbliżających się rokowaniach handlowych. Z informacji, jakie ukazały się na temat wyników tego posiedzenia wnioskować można, że **kraje EWG potraktują rokowania handlowe jako jeden z elementów globalnej konfrontacji ze Stanami Zjednoczonymi,** konfrontacji dotyczącej również przyszłości systemu walutowego oraz problemów polityczno-militarnych sojuszu atlantyckiego. Trudno dziś powiedzieć, czy będzie to platforma otwartej wojny, czy poszukiwanie płaszczyzny dogodnego kompromisu. Wyniki ostatniej konfrontacji na froncie walutowym przemawiają raczej za tym ostatnim.

Zapowiedzią stanowiska USA jest projekt nowej Ustawy o Handlu przesłany w początkach kwietnia przez prezydenta Nixona do Kongresu. W projekcie tym Nixon domaga się wydatnego rozszerzenia swych uprawnień w zakresie:

- **zwiększania lub zmniejszania stawek amerykańskiej taryfy celnej,**
- **bezprocentowego określenia skali tych zmian,**
- **podwyższania opłat celnych lub wprowadzania kwot importowych w stosunku do krajów, które według oceny rządu federalnego prowadzą dyskryminacyjną praktykę w stosunku do importu z USA,**
- **dokonywania zmian w pozataryfowych barierach handlowych,**
- **obciążania importu z określonych krajów czasowymi dopłatami oraz czasowego wprowadzania kwot importowych,**
- **stosowania nowych zasad pomocy dla tych gałęzi przemysłu amerykańskiego, których interesom zagraża konkurencja ze strony importu.**

Na konferencji ministrów rolnictwa krajów zrzeszonych w OECD (do organizacji tej należą obok krajów EWG i USA — Kanada, Japonia oraz Australia) nastąpiła pierwsza konfrontacja stanowisk obu stron. Szczególnie znamienne było pod tym względem wystąpienie amerykańskiego ministra rolnictwa EARLA BUTZA, który oświadczył, że **Stany Zjednoczone nie zawahają się zamknąć granic celnych dla towarów przemysłowych EWG, jeśli kraje te nie wprowadzą liberalizacji w zakresie importu płodów rolnych z USA.**

Ograniczenia, jakie wprowadziła EWG w zakresie importu płodów rolnych są nie od dziś solą w oku USA. Były już one jednym z głównych punktów kontrowersji w ramach rundy Kennedy'ego. Przystąpienie W. Brytanii do EWG znacznie zaostrzyło jednak ten problem. Niesie ono bowiem za sobą poważne straty w amerykańskim eksporcie zbóż, które do niedawna wolne były na rynku brytyjskim od cła, a obecnie objęte są protekcjonistycznym systemem opłat wyrównawczych. Niesie ono za sobą również straty w eksporcie drobiu, owoców, pasz treściwych i innych produktów rolnych odgrywających istotną rolę w amerykańskim eksporcie.

Ograniczenia, jakimi objęty jest amerykański eksport do krajów zrzeszonych w EWG stanowią czołowy, choć nie jedyny punkt kontrowersji między USA i krajami zrzeszonymi w EWG. Stany Zjednoczone zgłaszają np. ostry protest przeciwko projektowanemu ujednoliceniu stosunków między EWG i krajami śródziemnomorskimi wyrażający się w utworzeniu swego rodzaju strefy wolnego handlu w zakresie artykułów przemysłowych. Protest ten ma miejsce, mimo że konferencja ministrów spraw zagranicznych EWG, która odbyła się w Brukseli 5 marca br., nie podjęła jeszcze żadnych wiążących postanowień w tej sprawie.

Zmiana układu sił oraz występujące na tym tle ostre kontrowersje w płaszczyźnie handlowej między krajami związanymi sojuszem atlantyckim mają oczywiście nie tylko reperkusje wewnętrzne. **W konfrontacji tej,** podobnie jak w konfrontacji walutowej, **obie strony szukają poparcia z zewnątrz. W obecnym układzie sił oparcie to potrzebne jest przede wszystkim Stanom Zjednoczonym.** Nie jest więc sprawą przypadku, że w projekcie nowej Ustawy o Handlu R. NIXON domaga się od Kongresu — obok wspomnianych wyżej uprawnień w zakresie ceł — całkowitego zniesienia opłat celnych wobec towarów pochodzących z krajów rozwijających się oraz przyznawania KLAUZULI NAJWIĘKSZEGO UPRZYWILEJOWANIA Związkowi Radzieckiemu i innym krajom socjalistycznym, jeśli USA mogą uzyskać w zamian równorzędne korzyści od partnera. Nie trzeba dodawać, że w tym ostatnim przypadku USA szczególnie zainteresowane są rozwojem wymiany handlowej ze Związkiem Radzieckim.

EWG wykazuje znacznie większą wstrzemięźliwość w sprawie liberalizacji obrotów handlowych z krajami socjalistycznymi. Rada Ministrów EWG na posiedzeniu, które odbyło się w dniach 2—3 kwietnia zdjęła ten problem z porządku dziennego. A przecież jest to sprawa bardzo pilna, gdyż od 1 stycznia br. formalnie prawo do zawierania umów z krajami socjalistycznymi przejęły już władze EWG. Podkreśla to znaczenie wspólnego działania krajów RWPG w stosunkach z Europejską Wspólnotą Gospodarczą. Ostre konfrontacje występujące w ramach sojuszu atlantyckiego są z tego punktu widzenia niewątpliwie sprzyjającą okolicznością.

Wir.

„Następny punkt porządku dziennego"

„US. News and World Report"

ZE ŚWIATA

PRODUKCJA I EKSPORT SAMOCHODÓW

W ubiegłym roku światowa produkcja samochodów wzrosła w porównaniu z 1971 r. o 6 proc., osiągając 35,1 mln pojazdów, w czym 27,5 mln stanowiły samochody osobowe. Największymi wytwórcami samochodów na świecie były: USA — 11,3 mln (wzrost o 6 proc.), Japonia 6,3 mln (wzrost o 8 proc.), NRF — 3,8 mln (spadek o 4 proc.), Francja — 3 mln (wzrost o 10 proc.), W. Brytania — 2,3 mln (wzrost o 6 proc.), Włochy — 1,9 mln (wzrost o 4 proc.).

Prawie 2 mln japońskich samochodów — o 12 proc. więcej niż w 1971 r. — zostało sprzedanych za granicę. Tym samym Japonia zbliżyła się do największego eksportera samochodów — NRF, której wywóz spadł w ubiegłym roku o 5 proc., do 2,2 mln wozów. Na trzecim miejscu znajduje się Francja która wyeksportowała 1,5 mln samochodów. (S)

WZROST ZBIORÓW PSZENICY

Przewiduje się, że zbiory pszenicy w USA wyniosą w 1973 r. 48—50 mln t w porównaniu z 42 mln t w 1972 r. W roku bieżącym oczekuje się także zwiększenia zbiorów w innych krajach, eksportujących to zboże, np. w Kanadzie uzyska się prawdopodobnie około 18 mln t wobec 14 mln t w 1972 r. W Australii zbiory mogą wzrosnąć do 14 mln t w porównaniu z 6 mln t w nieurodzajnym roku poprzednim. Kraje importujące pszenicę również podjęły kroki zmierzające do zwiększenia zbiorów. Wszystko to powinno wpłynąć na spadek wysokich ostatnio cen pszenicy. (S)

ROZMIARY INFLACJI

Według niedawnych szacunków zachodnioniemieckich w latach 1950—1972 przeciętny roczny wzrost cen artykułów konsumpcyjnych (wg indeksu kosztów utrzymania) w niektórych krajach wynosił w %: USA — 2,5; Kanada — 2,6; NRF — 2,6; Belgia — 2,7, Szwajcaria — 2,7; Włochy — 3,6; Holandia — 4,1, Austria — 4,2; Wielka Brytania — 4,4; Dania — 4,6; Szwecja — 4,6; Francja — 4,9; Japonia — 5,0. (S)

BEZROBOCIE W KRAJACH EWG

Na konferencji prasowej w Brukseli wiceprzewodniczący Komisji EWG podał do wiadomości, że liczba bezrobotnych w 6 krajach Wspólnego Rynku z 1,4 mln osób w 1971 roku podniosła się do 1,6 mln osób w 1972 roku. Zakomunikował też, że środki przedsięwzięte przeciwko bezrobociu okazały się niedostateczne. (MP)

MAKRO CZY MIKRO-EKONOMICZNY PUNKT WIDZENIA

HENRYK FISZEL

ARTYKUŁ Bohdana Glińskiego pt. „Od limitu do normatywu"[1]), odczytałem jako zachętę do dyskusji nad nowym systemem bodźców ekonomicznych w przedsiębiorstwach, tzw. inicjujących. Mamy tu bowiem do czynienia z propozycją tak radykalnej zmiany dotychczasowych ocen wartości, że wymagają one opinii i, jak się zwykle mawia, konsultacji szerszego kręgu ekonomistów. Tym bardziej, że podejmowane w przeszłości nieopatrzne decyzje w tej materii okazały się błędne. Żeby wspomnieć choćby sprawę wskaźnika rentowności. Miał się on stać — zgodnie z intencją jego autorów, syntetycznym miernikiem oceny działalności przedsiębiorstwa, z czym miał być związany zespół bodźców ekonomicznych.

W dwóch artykułach pt. „Rentowność i stopa zysku" („Życie Gospodarcze" 35(1965) i 47(1965) wskazywałem, a w ślad za mną i inni autorzy — na negatywne konsekwencje, jakie pociągnie za sobą ta zmiana zarządzania przedsiębiorstwami.

Reforma ta, jak się później okazało, nie wytrzymała próby życia, sprawiając jedynie zamieszanie i rozczarowanie. Zabierając obecnie głos w dyskusji, pragnę przeanalizować skutki ekonomiczne wprowadzanego obecnie systemu bodźców ekonomicznych, w którym centralne miejsce zajmuje fundusz płac.

Nie ulega kwestii, że nowy projekt zrodził się na gruncie krytyki dotychczasowych metod planowania i zarządzania przemysłem, opartych głównie na limitowaniu, zwłaszcza funduszu płac. Nawiasem mówiąc, krytyka ta wyszła od wielu konkretnych ekonomistów, a nie ze strony anonimowego „aktywu kierowniczego przedsiębiorstwa", jak to stwierdził B. Gliński. A ponieważ bliższa koszula ciała itd., pozwolę sobie stwierdzić, że postulat zniesienia limitu funduszu płac oraz zatrudnienia wysuwałem w 1969 r. w artykule zamieszczonym w „Ekonomiście" (nr 2 z 1969 r.), a następnie w książce pt. „Wstęp do teorii gospodarowania" (PWE 1970). Wskazywałem tam, nadając temu zagadnieniu szerszy akcent, że wszelkie limitowanie ogranicza substytucyjność czynników produkcji, co utrudnia, a niekiedy wręcz uniemożliwia racjonalne gospodarowanie.

Nowy sposób kształtowania funduszu płac wyrażony jest formułą:

$$F_n = F_o / 1 + P_d R /$$

gdzie: F_n — dyspozycyjny fundusz okresu obliczeniowego, F_o — fundusz płac roku poprzedniego, P_d — wskaźnik przyrostu produkcji dodanej, R — normatywna relacja przyrostu funduszu płac do przyrostu produkcji dodanej.

Ma on być tym panaceum na wszelkie niedomagania dotychczasowego systemu. Istotnie, ocena przedsiębiorstw i związanie z tym funduszu płac, na podstawie produktu dodanego sprzyjać powinny substytucji pracy uprzedmiotowionej przez pracę żywą, a więc oszczędności surowców, materiałów itp.

Powstaje jednak pytanie, czy system ten będzie równie sprzyjał substytucji pracy żywej przez pracę uprzedmiotowioną, a więc wzrostowi wydajności pracy?

Na to pytanie odpowiedziałbym już raczej negatywnie, co postaram się wykazać niżej.

Na razie jednak rozważmy sprawę w sposób ogólnie teoretyczny, a mianowicie, czy kryterium maksymalizacji wartości dodanej w przedsiębiorstwie jest równoważne z kryterium maksymalizacji jego zysku.

Załóżmy, że opracowując program produkcyjny dla przedsiębiorstwa, stosujemy dwa kryteria optymalności. Oto one. W pierwszym kryterium chcemy osiągnąć możliwie najwyższy zysk, czyli mamy zmaksymalizować funkcję:

$$f_1 = z_1x_1^{(1)} + z_2x_2^{(1)} + \dots + z_n x_n^{(1)} \rightarrow \max$$

w kryterium drugim pragniemy zmaksymalizować produkcję dodaną, co oznacza, że poniższa funkcja uzyskać ma możliwie największą wartość:

$$f_2 = p_1x_1^{(2)} + p_2x_2^{(2)} + \dots + p_n x_n^{(2)} \rightarrow \max$$

przy czym

x_i — poszukiwana wielkość i-tych produktów;

z_i — zysk przypadający na i-tą jednostkę produktu;

p_i — wielkość produkcji dodanej przypadająca na jednostkę i-tego produktu (i = 1, 2,..., n)

Występują tu oczywiście ograniczenia bilansowe w zakresie mocy wytwórczych.

Jeśli $\bar{x}^{(1)}$ — stanowią rozwiązanie programu wedle pierwszego kryterium, a $x_i^{(2)}$ wedle drugiego, to nie wymaga dowodu, iż

$$\bar{x}_1^{(1)}z_1 + \bar{x}_2^{(1)}z_2 + \dots + \bar{x}_n^{(1)}z_n > \bar{x}_1^{(2)}z_1 + \bar{x}_2^{(2)}z_2 + \dots + \bar{x}_n^{(2)}z_n$$

czyli maksymalizując produkcję dodaną nie maksymalizujemy zysku.

Wykażemy obecnie — dalej — na przykładzie liczbowym sprzeczność, jaka zachodzi z jednej strony między dążeniem do maksymalizacji produktu dodanego (bo taka będzie strategia przedsiębiorstwa, pracującego na nowych zasadach) — a minimalizacją kosztów produkcji, i maksymalizacją zysku — z drugiej strony.

I tak załóżmy, że wartość produkcji wynosząca 100 jednostek ma następującą strukturę:

koszty	60 jedn.	stanowią koszty materiałowe
produkcja dodana	30 jedn.	stanowią płace
	10 jedn.	zysk
razem	100	

Przyjmijmy, że można zmienić tę strukturę, zastępując 15 jednostek pracy żywej 10 jednostkami pracy uprzedmiotowionej. W związku z tym ulegnie ona (struktura) następującym zmianom:

koszty	70 jedn.	koszty materiałowe
produkcja dodana	15 jedn.	płaca
	15 jedn.	zysk
razem	100	

W rezultacie osiągnęliśmy spadek produktu dodanego o 10 jednostek, co jest niekorzystne z punktu widzenia tego kryterium. Jednocześnie mamy jednakże spadek kosztów o 5 jednostek, a w ślad za tym wzrost o tyleż jednostek zysku, co z punktu widzenia przedsiębiorstwa na pewno będzie korzystne.

Gdzież zatem tkwi słabe miejsce tej koncepcji? Tkwi ono moim zdaniem, w fakcie nieuwzględnienia dwoistego charakteru płacy, jako elementu kosztów przedsiębiorstwa, i jako elementu podziału dochodu narodowego.

W koncepcji tej zastosowany został makroekonomiczny punkt widzenia, podczas gdy kierowanie przedsiębiorstwem wymaga mikroekonomicznego podejścia, gdzie decydującą rolę odgrywają koszty i zysk.

Maksymalizacja produkcji czystej poszczególnych przedsiębiorstw wcale nie musi być równoznaczna z maksymalizacją dochodu narodowego, w każdym razie nie w długim okresie. Na dochód narodowy bowiem składają się dwa elementy: płace (v) oraz nadwyżka (m); czyli akumulacja zależna jest od struktury pierwotnego podziału dochodu narodowego.

Preferując zatem np. produkcję zacofanych gałęzi, gdzie udział pracy żywej jest duży, czynilibyśmy pozornie zadość zasadzie maksymalizacji dochodu narodowego, działoby się to jednak z uszczerbkiem dla części przeznaczonej na nadwyżkę, tj. na akumulację.

Przechodząc do szczegółów proponowanej koncepcji kształtowania funduszu płac, zatrzymamy się na sposobie liczenia tzw. produkcji dodanej. Zwróćmy uwagę, że z czystej produkcji zostaje wyłączony podatek obrotowy, co będzie dodatkowym impulsem, obok innych, do eliminowania asortymentów, gdzie podatek ten jest duży. Będzie to działało na niekorzyść akumulacji. Istnieją inne jeszcze wątpliwości natury obliczeniowej, od których roi się w tej metodzie, o czym zresztą wspomina autor artykułu.

W sumie uważam, że idea wiązania bodźców materialnego zainteresowania, a przede wszystkim funduszu płac, z wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstwa jest jak najbardziej słuszna.

Istnieje jednak wypróbowany miernik, mianowicie zysk, który w sposób syntetyczny weryfikuje wszystkie strony działalności przedsiębiorstwa, tej zalety nie ma wskaźnik produkcji dodanej.

Jak pokazuje dotychczasowe doświadczenie, posługiwanie się cząstkowymi wskaźnikami (co praktykowano przez wiele lat), a co najważniejsze, kojarzenie z nimi bodźców materialnego zainteresowania załogi i przedsiębiorstwa prowadzi do zjawisk marnotrawstwa. Stanowiło to w gruncie rzeczy pewne odejście od zasady racjonalnego gospodarowania, gdzie cel i środki powinny być skwantyfikowane w jednostkach pieniężnych, gdzie zatem istnieje pełna współmierność środków i celów.

Nie sądzę, aby specyficą differentia gospodarki socjalistycznej polegała na rezygnacji z kategorii zysku, mimo że nie jest on jej celem, lecz tylko narzędziem gospodarowania.

Przed laty mówiąc o tworzonej przez nas kulturze, wołano o kulturę narodową w formie, a socjalistyczną w treści. Parafrazując to hasło da się również stwierdzić, że przedsiębiorstwa nasze powinny być kapitalistyczne w formie, a w treści jednak socjalistyczne. Kapitalistyczne w formie dlatego, że kierowane są one przy pomocy narzędzi tej gospodarki (cena, procent, koszt, zysk itp). W treści są to jednak przedsiębiorstwa socjalistyczne, gdyż środki produkcji są społeczne i nie tytuł własności daje prawo do udziału w dochodach, lecz praca. Wydaje mi się, że tworzenie sztucznych koncepcji na nic się tu nie zda.

Nie jest celem niniejszego artykułu przedstawienie konkretnego, szczegółowego rozwiązania tej kwestii. Pragnieniem moim jest jedynie zasygnalizowanie jej. W każdym razie zysk i jego przyrost powinny być — moim zdaniem — podstawą kształtowania systemu bodźców dla przedsiębiorstwa, a zwłaszcza dla funduszu płac.

„Życie Gospodarcze" nr 9 (1120) z 4.03.1973 r.

CENY I DOCHODY W ROLNICTWIE

W SWOJEJ najnowszej książce, zatytułowanej „Ceny i dochody w rolnictwie" (PWRiL, Warszawa, 1972), MAKSYMILIAN POHORILLE podjął się ważnego zarówno dla nauki, jak i praktyki gospodarczej zadania, a mianowicie całościowego przeanalizowania czynników i uwarunkowań procesu kształtowania się dochodów ludności rolniczej. Analiza dotyczy głównie rolnictwa polskiego, chociaż w pracy znajdujemy również liczne porównania z sytuacją rolnictwa w innych krajach zarówno socjalistycznych, jak i kapitalistycznych.

Autor wychodzi ze słusznego stanowiska, że likwidacja dosyć znacznego zróżnicowania dochodów ludności zatrudnionej w rolnictwie, w porównaniu z zatrudnionymi w innych działach gospodarki, powinna być jednym z celów strategicznych państwa socjalistycznego. Realizacja tego celu musi być z kolei ściśle sprzężona z procesem wzrostu produkcji rolnej, podnoszeniem wydajności pracy w rolnictwie, a także powinna nawiązywać do przemian zachodzących poza sferą rolniczą. Kształtowanie dochodów ludności rolniczej jest ważnym problemem planowego oddziaływania na rolnictwo. Dotychczas stosowane narzędzia planowego oddziaływania na ekonomiczne i społeczne oblicze polskiego rolnictwa, w tym również na poziom dochodów, nie zawsze okazywały się skuteczne.[1])

Omawiana praca wnosi wiele nowego i cennego materiału. We wstępnych rozdziałach książki autor przedstawia główne stanowiska w toczącej się od lat dyskusji o parytecie dochodów w rolnictwie i innych działach gospodarki. Kwestii tej dotyczą trzy pierwsze rozdziały książki; z tego dwa rozdziały poświęcone są analizie zagadnienia parytetu na gruncie gospodarki kapitalistycznej.

Jak wiadomo, rozpiętość dochodów ludności rolniczej i ludności zatrudnionej w innych działach gospodarki jest powszechnym zjawiskiem prawie we wszystkich krajach kapitalistycznych. Do głównych przyczyn tej rozpiętości zalicza się powszechnie niższą wydajność pracy w rolnictwie niż w przemyśle, nadmierne przeludnienie rolnictwa, względny spadek zapotrzebowania na produkty rolne itp. Te i inne wymieniane często przyczyny nie wyjaśniają nam jednak całkowicie braku parytetu dochodu między rolnictwem a resztą gospodarki. Analizując problem parytetu dochodów w gospodarce kapitalistycznej M. POHORILLE podkreśla, że generalną przyczyną braku parytetu jest niepełna integracja rolnictwa z całą gospodarką. Mimo stałego przenikania kapitału monopolistycznego do rolnictwa i wzbogacania systemu powiązań tego działu z resztą gospodarki, rolnictwo pozostaje nadal, nawet w najwyżej rozwiniętych krajach świata, jako odrębny, rządzący się specyficznymi prawami, system społeczno-ekonomiczny.

Państwo socjalistyczne otrzymuje w dziedzictwie te wszelkie dysproporcje, które utworzyły się w kapitalistycznym ustroju, w tym również znaczne zróżnicowanie sytuacji materialnej poszczególnych grup ludności. Likwidacja tych dysproporcji, a zwłaszcza dysproporcji między sytuacją materialną chłopstwa i innych grup zawodowych staje się w gospodarce socjalistycznej jednym z jej głównych celów. Ma to swoje uzasadnienie nie tylko społeczno-polityczne, lecz także czysto ekonomiczne. „Niesłuszne byłoby — *PISZE M. POHORILLE* — uważanie sprawy parytetu dochodów jedynie za hasło programowe i niedostrzeganie jego aktualnego, praktycznego znaczenia. Dążenie do wyrównania dochodów grup zawodowych o podobnych kwalifikacjach — niezależnie od tego, czy są one zatrudnione w rolnictwie czy poza rolnictwem — wynika zarówno z podstawowych zasad podziału w ustroju socjalistycznym (zasady równości i podziału według pracy), jak i z obiektywnych procesów ekonomicznych." *(s. 55)*

Podstawowa część książki M. POHORILLEGO jest właśnie poświęcona omówieniu głównych ekonomicznych aspektów kształtowania się dochodów ludności rolniczej, zwłaszcza prowadzącej gospodarkę indywidualną.

Za główne narzędzie kształtowania dochodów, a ujmując szerzej, realizowania określonej polityki ekonomicznej względem rolnictwa, autor książki uważa ceny. Sprawie cen rolnych poświęcona jest znaczna część pracy. Mówiąc jednakże o decydującej roli cen w oddziaływaniu na produkcję rolną, M. POHORILLE nie zapomina o innych narzędziach polityki ekonomicznej, bez których główny cel tej polityki nie mógłby być zrealizowany. Polityka cenowa, zdaniem M. POHORILLEGO, musi być ściśle powiązana z polityką inwestycyjną, podatkową, kredytową oraz systemem kontraktacji, skupu i obrotu artykułami rolnymi.

Analizując niektóre formuły cen rolnych, autor stwierdza, że żadna z nich nie zdała egzaminu i nie zapewniła realizacji parytetu dochodów. Ceny artykułów rolnych, aby spełniły ekonomiczne i społeczne wymagania, jakie się im stawia w państwie socjalistycznym, muszą ze sobą wiązać w toku swego funkcjonowania różne zadania; zwłaszcza chodzi tu o realizację pożądanych wielkości przyrostu produkcji rolnej, dochodów, konsumpcji i akumulacji.

Tym wymogom ma sprostać zaproponowana przez M. POHORILLEGO w omawianej pracy tzw. „produkcyjno-redystrybucyjna" formuła ustalania cen rolnych. Stosowanie tej formuły ma zapewnić określony poziom konsumpcji ludności rolniczej oraz zabezpieczyć odpowiedni poziom i proporcje nakładów w rolnictwie. Taki układ dawałby gwarancję zharmonizowania interesów producentów rolnych ze społecznymi kryteriami racjonalnego gospodarowania.

Formuła „produkcyjno-redystrybucyjna" nie daje nam jednak — jak stwierdza sam autor— gotowego wzoru matematycznego na ustalenie konkretnych cen; prezentuje ona raczej tylko ogólne zasady polityki cen na bardzo wysokim szczeblu agregacji danych. M. POHORILLE nie pozostaje jednak tylko na tym bardzo ogólnym poziomie rozważań i w dalszych partiach książki omawia różne inne narzędzia realizacji głównych celów polityki państwa względem rolnictwa. Szczególnie duże znaczenie, jako narzędzia programowania produkcji rolnej, widzi autor w systemie kontraktacji.

Innym ważnym narzędziem oddziaływania państwa na produkcję rolną obok cen i systemu kontraktacji są zdaniem autora inwestycje. Stąd też w formule „produkcyjno-redystrybucyjnej" ustalenie niezbędnych inwestycji produkcyjnych w rolnictwie determinuje w dużym stopniu poziom cen rolnych. Autor wskazuje przy okazji na znaczną „skłonność do inwestycji" gospodarstw chłopskich, zaznaczając jednocześnie, że wzrastająca część tych inwestycji oparta jest na kredycie państwowym.

Sprawom kredytu i podatków w rolnictwie poświęcony jest osobny rozdział książki. Znajdujemy tu omówienie różnych koncepcji teoretycznych opodatkowania rolników oraz analizę zależności między kształtowaniem się dochodów a polityką kredytową i podatkową. Szczególnie interesujące są uwagi autora dotyczące określenia przyczyn zmian zapotrzebowania na kredyt w gospodarce chłopskiej oraz funkcji jakie on spełnia. Mówiąc o podatkach M. POHORILLE wskazuje na ich niewielką skuteczność w regulowaniu podziału dochodów przy zwyżkowej tendencji cen rolnych, zaznaczając jednocześnie, że częste zmiany stawek podatkowych mogą mieć negatywny wpływ na poczucie stabilizacji ekonomicznych warunków produkcji rolnej i zniechęcać do wzrostu tej produkcji.

Reasumując rozważania zawarte w tym rozdziale M. POHORILLE stwierdza: „1. Centrum rozporządza narzędziami ekonomicznymi, za pomocą których może regulować wysokość dochodów ludności rolniczej. Możliwość wykorzystania każdego z tych narzędzi jest jednak ściśle ograniczona. Oznacza to w praktyce, że problemy cen produktów rolnych, środków produkcji i konsumpcyjnych artykułów przemysłowych nabywanych przez rolnictwo oraz problemy podatków, subwencji i kredytów powinny być rozpatrywane łącznie. 2. Ceny produktów rolnych nie mogą być pozostawione wolnej grze sił rynkowych. Kształtowanie tych cen ma kluczowe znaczenie dla stosunków między sektorami." *(s. 205)*

Bardziej szczegółowym omówieniom problematyki cen rolnych, ich relacji i funkcji poświęcony jest rozdział IX. Znajdujemy w nim również m. in. rozważania na temat mechanizmu cykli specjalnych w rolnictwie, a zwłaszcza tzw. „cykli świńskich" i możliwość powstawania tych mechanizmów w gospodarce polskiej.

Ostatni rozdział zawiera sformułowanie najogólniejszych warunków oddziaływania aparatu planistycznego na rolnictwo. Pełne i możliwie precyzyjne omówienie metod i środków tego oddziaływania wymagałoby skonstruowania metodologicznie poprawnego i adekwatnego modelu naszego rolnictwa, co jak wiadomo jest bardzo trudnym problemem. M. POHORILLE skupia swoją uwagę tylko na części tego zagadnienia formułując funkcje celu spółdzielni produkcyjnych i gospodarstw chłopskich oraz rozważa możliwość oddziaływania państwa na te cele. Pojawia się tu tradycyjny problem synchronizacji celu jednostkowego z celem ogólnym. Pewne światło na mechanizmy rządzące gospodarką chłopską i jej wrażliwość na bodźce zewnętrzne rzuca nam analiza relacji cen, podaży i autokonsumpcji w tej gospodarce.

Różnorodność problematyki poruszanej w omawianej książce nie pozwala nawet na krótkie przedstawienie niektórych, znajdujących się w niej zagadnień (np. rozdział pt. „Nakłady i ceny" oraz „Wpływ wahań plonów na dochody gospodarstw rolnych").

Podsumowując, należałoby z uznaniem podkreślić umiejętność powiązania przez Autora książki szeregu czynników kształtujących dochody ludności rolniczej i wykazania wzajemnych relacji między tymi czynnikami. Spośród dotychczas opublikowanych prac jest to jedna z nielicznych prób całościowego ujęcia problematyki dochodowej polskiego rolnictwa w jej wszechstronnym uwarunkowaniu.

Stwierdzenie powyższe nie oznacza jednak, że otrzymaliśmy pełny obraz zagadnienia. Wiele aspektów kształtowania dochodów czeka jeszcze na szczegółowe przeanalizowanie (np. struktura agrarna a poziom dochodów). Wyczerpujące przedstawienie problemu nie było jednak zamiarem autora; chociaż w rzeczywistości książka obejmuje problematykę szerszą niż to sugerowałby tytuł.

W sumie, trzeba stwierdzić, że otrzymaliśmy książkę ważką i zasługującą na wnikliwe przestudiowanie przez wszystkich zajmujących się ekonomicznymi problemami naszego rolnictwa.

JERZY WILKIN

[1]) *O niepełnej skuteczności polityki państwa w kształtowaniu założonego wzrostu poziomu dochodów ludności rolniczej mówi m. in. artykuł E. Gorzelaka i Z. Grochowskiego, Dochody ludności rolniczej, „Nowe Drogi" nr 10 z 1971 r.*

O świętej wojnie — z szewską pasją

W świętej wojnie trwającej od pewnego czasu między przemysłem a handlem obuwniczym szczególną rolę odgrywa system jakościowego odbioru obuwia przez handel. Handel z dużą skrupulatnością egzekwuje kary umowne za złą jakość, czy jednak owe 100 mln zł zainkasowanych przez Centralę Handlu Obuwiem wiele dało klientowi i czy aktualny, stale „udoskonalany" system kar poprawił sytuację na rynku obuwniczym? Wysokość płaconych kar nie jest absolutnie odzwierciedleniem jakości produkcji, a wynika przede wszystkim z aktualnej sytuacji na rynku obuwniczym, jak również humorów i stosunków panujących między kontrolerami w PHOB a kierownictwem zakładów obuwniczych. Jeśli na rynku odczuwa się brak obuwia, nie ma czasu na reklamowanie, kiedy natomiast zapasy w magazynach hurtu i detalu rosną — reklamuje się na wszelki przypadek wszystko. Moim zdaniem właściwym rozwiązaniem byłoby podniesienie rangi kontroli jakości w zakładach obuwniczych i wprowadzenie samokontroli na kluczowych stanowiskach. Nad zakładem nie zapewniającym odpowiedniego standardu wyrobów powinna zaś wisieć groźba utraty rynku.

Przesadnie traktowany jest problem mody i wzornictwa obuwia. Za miarę nowoczesności i jakości produkcji uważa się ilość wprowadzonych do produkcji nowych fasonów kopyt, różnorodność stosowanych materiałów, zdobin, nowe wzory. Ta bezwzględna pogoń za modą ma ujemny wpływ na jakość obuwia standardowego.

Krytycznie należy spojrzeć na system zatwierdzania wzorów do produkcji. Konstruktorzy i plastycy zakładów obuwniczych co najmniej 30 proc. czasu zużywają na wędrówkę po różnych komisjach (techniczna, ocena itp.), przeglądach przedgiełdowych, giełdach i targach. Zakłady robią wszystko, aby podczas tych oficjalnych ocen wypaść jak najlepiej, zakładając z góry, że większość wzorów z różnych powodów nie wejdzie do produkcji.

Obecny sposób zawierania umów z handlem ma więcej negatywów niż pozytywów. Biorąc pod uwagę tzw. giełdy uzupełniające, sprzedaż odbywa się 8 razy do roku. Nie podejmuję się ustalenia wysokości kosztów organizacji tych imprez, ale z pewnością są to olbrzymie sumy. Tymczasem spotkania handlowców z przedstawicielami przemysłu dla zawarcia umów — na Wiosennych i Jesiennych Targach Krajowych w Poznaniu byłyby zupełnie wystarczające i korzystne dla wszystkich zainteresowanych. Również dla pracowników handlu, którzy zoszczędzony czas mogliby z pożytkiem wykorzystać do lepszej obsługi konsumenta.

Brak odpowiednich numerów obuwia w sklepach w moim przekonaniu w pełni obciąża handel. W umowach handlowych z taką precyzją ustala się ilość obuwia w poszczególnych numeracjach, jak gdyby dokładnie zbadano wielkość wszystkich nóg w powiecie, województwie, ba w kraju. W tej sytuacji, oczywiście przemysł nie zawsze w pełni realizuje zamówienia. Niejednokrotnie przyczyną braków tej czy innej numeracji lub obuwia o określonym asortymencie jest niedostateczne zaplecze magazynowe w hurcie i detalu. Wadliwe rozmieszczenie obuwia w przyciasnych magazynach powoduje, że konwojenci, pobierając obuwie z hurtu, muszą brać towar „jak leci", w rezultacie wszystkie siódemki trafiają np.: do sklepu w Pile, a ósemki do Kalisza. Sprawa zaplecza magazynowego handlu staje się problemem równie palącym, jak inne składające się na poprawę zaopatrzenia rynku w obuwie. Zbliżanie się w branży obuwniczej do tzw. rynku konsumenta nie tylko przed przemysłem, ale i przed handlem stawia zwiększone, nowe jakościowo zadania i wymagania.

mgr inż. GERARD POŁOMKA
Nowa Sól

Nie likwidować radiowęzłów zakładowych

Włączając się do dyskusji, jaka wywiązała się na łamach „Życia Gospodarczego" na temat likwidacji radiowęzłów, prosimy o wzięcie pod uwagę w dyskusji również naszego głosu, gdyż zainteresowani jesteśmy w wzmożeniu produkcji głośników do radiowęzłów zakładowych.

Jesteśmy przekonani, że nie ma dziś w kraju dużego lub średniego zakładu przemysłowego bez własnego radiowęzła. Radiowęzły są w zakładach niezbędne zarówno dla utrzymania łączności, jak również w celu prowadzenia działalności kulturalnej i propagandowej. Zostały one prawie wszędzie włączone do działalności prowadzonej przez Zakładowe Ośrodki Propagandy Partyjnej.

Przez okres swej 28-letniej działalności dobrze służą i służyć będą zakładom pracy i jest nie do pomyślenia, ażeby kiedykolwiek miały ulec całkowitej likwidacji, jakkolwiek permanentny brak głośników powoduje, że działalności tych ważnych placówek nie można rozwinąć należycie.

Jak wielkim problemem od szeregu lat jest zdobycie głośnika dla radiofonii przewodowej niech świadczy fakt, że amplifikaternia radiowęzła ma urządzenie do obsłużenia 300 głośników. Ale mamy tylko łącznie około 100 czynnych punktów odbiorczych w oddziałach zakładu, gdyż nigdzie nie możemy kupić głośników. Dostawy w latach ubiegłych były tak małe (realizowane w 20—50 proc.), że nie wystarczyły nawet na wymianę głośników zepsutych kwalifikujących się jako nienaprawialne do złomowania. Nie ma żadnej instytucji państwowej czy spółdzielczej przyjmującej głośniki do naprawy.

W tym stanie rzeczy, niezależnie nawet od tego, czy kiedykolwiek uległyby likwidacji, radiowęzły w miastach i wsiach nie należy dopuścić do likwidacji radiowęzłów zakładowych, a liczba produkowanych głośników powinna w pełni zaspokajać potrzeby istniejącej sieci radiowęzłowej, jak również uwzględniać potrzeby rozwojowe przemysłu, który nie może obywać się bez radiowęzłów i głośników.

Od wielu lat zaopatrzenie radiowęzłów zakładowych w potrzebną ilość głośników staje się problemem, który być może w związku z prowadzoną dyskusją, ma szanse pomyślnego rozwiązania.

WŁ. SOŁTYSEK
dyrektor Zjednoczonych Zakładów Porcelany Stołowej „CERPOL" w Wałbrzychu

Pisząc o likwidacji sieci przewodowej dalecy byliśmy od postulowania likwidacji radiowęzłów lokalnych, tzn. w domach akademickich, internatach, zakładach pracy itp. Wydaje się, że list dyrektora Sołtyska odpowiada na pytanie postawione w końcu artykułu „Milion głośników" — co zrobić ze zlikwidowanym sprzętem? (red.)

Jakość dyskusji o jakości

Ostatnio ukazało się sporo publikacji na temat jakości towarów rynkowych, przy czym ich autorzy ujmują ten problem z różnych punktów widzenia. Każda z publikowanych wypowiedzi jest cenna, zwraca bowiem uwagę na doniosły problem społeczny. Chodzi nie tylko o interes konsumentów (chociaż ten jest najważniejszy), ale i o interes całej gospodarki narodowej, która na produkcji wyrobów jakościowo złych ponosi olbrzymie straty.

Aby określenie „olbrzymie" plastycznie przemawiało, powinno być poparte liczbami obrazującymi to zjawisko. Niestety nie ma na ten temat dostępnych, autorytatywnych danych. Milczy Rocznik Statystyczny, co samo w sobie jest wymowne, a sprawozdawczość handlu wewnętrznego dotyczy jedynie towarów zareklamowanych przez służby odbioru jakościowego i przez nabywców, nie mówi natomiast nic o towarach, które — choć zgodnie z normą — nie zostały kupione przez klientów ze względu na ich niską jakość. Nie wiemy także jak wielkie są straty z powodu niskiej jakości tych produktów, które nie trafiają na rynek, lecz są przeznaczone na cele zaopatrzeniowe lub inwestycyjne.

Wiemy wszakże, iż są to wszystko straty, które nie ograniczają się tylko do wartości wyprodukowanych wadliwych wyrobów, a więc zmarnowanych surowców, zużytych maszyn i urządzeń, bezsensownie wydatkowanej pracy ludzkiej, zajętych powierzchni magazynowych i środków transportu. Równie ważne są straty moralne, zachodzące w psychice ludzkiej, dewaluujące wartość dobrej roboty jako zasady działania ludzkiego nie tylko w sferze produkcji, ale — być może trochę na zasadzie rewanżu — w każdej innej dziedzinie naszego życia.

Jeżeli sprawy jakości wyrobów wytwarzanych przez nasz przemysł są nie kwestionowanym, pierwszoplanowym problemem gospodarki narodowej — to spróbujmy też dyskusji na ten temat nadać cechy porządkujące, a więc właśnie — jakościowe.

Trzeba po pierwsze powiedzieć, że mówienie o jakości w ogóle jest mówieniem o wszystkim i o niczym, gdyż wszystko, co nas otacza ma swoje cechy jakościowe. Skupmy się w dyskusji na jednym fragmencie problemu — jakości wyrobów rynkowych możliwych do nabycia w powszechnej sieci handlowej.

Po drugie, trzeba oddzielić sferę projektowania i produkcji wyrobów, podstawową z punktu widzenia tworzenia jakości — od sfery obrotu i konsumpcji, nie mającej wpływu na jakość już wytworzoną, a za to decydującą o społecznej akceptacji lub odrzuceniu wyprodukowanego i dostarczonego na rynek towaru.

Po trzecie, konieczne jest dokładne i jednoznaczne określenie roli i zadań norm, normalizacji i w ogóle dokumentacji technicznej, stanowiącej podstawę produkcji. Nie powinno być bowiem sporu, czy normy należy stosować czy nie, lecz czy norma jest dobra czy zła; zależnie od oceny należałoby podejmować odpowiednie działania.

Jeśli zdefiniujemy wymagania co do jakości, jakie chcemy i możemy aktualnie postawić producentom wyrobów rynkowych, a następnie wymagania te opracujemy przy użyciu nowoczesnych metod z analizą wartości włącznie, wówczas powinniśmy się zająć elementami organizacji egzekwowania tych ustaleń.

Organizację procesu technologicznego, zapewniającego uzyskanie jakości planowanej (tzn. zgodnej z normami), pozostawmy dyrektorom zakładów produkcyjnych. To ich podstawowy obowiązek. W ramach tej organizacji musi funkcjonować kontrola techniczna zinstytucjonalizowana lub oparta na nowoczesnych zasadach samokontroli (system saratowski, zero defektów lub nasz rodzimy Do-RO).

Nie mieszajmy jednakże kontroli technicznej w produkcji z odbiorem jakościowym u nabywcy. Są to dwie różne instytucje i obie koniecznie potrzebne. Kontrola techniczna ma zapewnić jakość wyrobu. Odbiór jakościowy ma zabezpieczyć nabywcę towaru przed kupnem rzeczy, która nie zaspokoi, bądź nie zaspokoi w pełni oczekiwań nabywcy.

Nie można więc ani zastępować kontroli technicznej odbiorem jakościowym, ani odwrotnie, tak samo jak nie można sugerować nabywcy, aby rezygnował z prawa do odbioru jakościowego, czyli do badania nabytej rzeczy, gdyż pomijając, iż jest to niezgodne z prawem (art. 563 kc), to przede wszystkim kłóci się to ze zdrowym rozsądkiem.

Gdy wprowadza się nowe zasady planowania i zarządzania gospodarką narodową, kiedy zarówno w sferze produkcji, jak i w sferze obrotu dokonuje się istotnych rekonstrukcji organizacyjnych, trzeba pamiętać, aby problematyce zapewnienia pożądanego poziomu jakościowego wyrobów rynkowych zapewnić właściwe miejsce.

JAN WALISZEWSKI
dyrektor Zakładu Jakościowego Odbioru Towarów w Warszawie

AKTUALNOŚCI

ZATRUDNIENIE I PŁACE

Przeciętny wzrost zatrudnienia w I kw. br. w skali gospodarki narodowej w porównaniu z I kw. ub.r. (4,2 proc.) był zbliżony do tempa założonego w planie rocznym. Wyższe od planowanego było jednak tempo wzrostu zatrudnienia w przemyśle i budownictwie, a niższe w przedsiębiorstwach usługowych i handlu. Podaż wolnych miejsc pracy w przemyśle i budownictwie w znacznym stopniu utrudniała więc w I kw. br. nabór do pracy w usługach.

Tempo wzrostu osobowego funduszu płac w I kw. br. (11,4 proc.) było wyższe od planowanego na br. (10,4 proc.). To samo odnosi się do tempa wzrostu przeciętnej płacy miesięcznej netto (8,3 proc. w I kw. br. wobec 5,2 proc. w planie rocznym, liczonym łącznie z rezerwą na przekroczenie zadań gospodarczych, bez rezerwy na regulacje płac). Jednym z czynników przyśpieszających tempo wzrostu przeciętnej płacy są wspomniane odchylenia od planowanej struktury wzrostu zatrudnienia w kierunku wyżej wynagradzanych stanowisk w przemyśle i w budownictwie. (Sb)

ZA MAŁO ŚRODKÓW NA INWESTYCJE KONTYNUOWANE

Z opracowanych na br. planowych cyklów budowy i ustalonych terminów przekazywania inwestycji do eksploatacji wynika, że inwestorzy powinni przeznaczyć na inwestycje kontynuowane ok. 175 mld zł. Okazuje się tymczasem, że przewidzieli oni na ten cel tylko ok. 160 mld zł.

Zawarte więc w postanowieniach Rady Ministrów zobowiązanie inwestorów do koncentracji środków na inwestycjach kontynuowanych nie zostało w pełni wykonane. Na zapewnienie pełnej realizacji inwestycji kontynuowanych zabrakło:

- **w jednostkach planu terenowego — 5 mld zł**
- **w spółdzielczości — ok. 2 mld zł**

Mimo, że w porównaniu z poprzednimi latami potrzeby inwestycji kontynuowanych zostały przez inwestorów lepiej zagwarantowane, to problem poprawy koncentracji inwestycji pozostaje sprawą nadal aktualną na wielu odcinkach gospodarki. (Sb)

ZMIANY W STRUKTURZE BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO

W I kw. br. w porównaniu z analogicznym okresem ub.r. przekazano o 17,7 proc. więcej mieszkań, o 25,6 proc. więcej izb i o 20,7 więcej powierzchni użytkowej mieszkań.

Dane te wskazują, że nastąpił wzrost przeciętnej ilości metrów kwadratowych powierzchni przypadającej w przeliczeniu na 1 oddawane do użytku mieszkanie. Przeciętna wielkość jednej izby jest jednak mniejsza niż przed rokiem. O ile zwiększenie wielkości mieszkań odpowiada jak wiadomo zgłaszanym postulatom, to słuszność zmniejszenia przeciętnej wielkości izby wymaga, jak się wydaje, dodatkowej analizy.

Odrębnym problemem są zmiany w strukturze organizacyjnej budownictwa mieszkaniowego. W I kw. br. przy ogólnym wzroście powierzchni użytkowej oddawanych do użytku mieszkań o 20,7 proc. powierzchnia ta wzrosła:

- **w budownictwie rad narodowych o 11 proc.,**
- **w budownictwie spółdzielczym o 13,7 proc.,**
- **w budownictwie zakładów o 73,3 proc.**

Nastąpiło więc daleko idące przyśpieszenie budowy mieszkań zakładowych, a skala tego budownictwa jest w I kw. br. już nieco większa od skali budownictwa rad narodowych. Wskazuje to, że skala przesunięcia struktury budownictwa w kierunku lepszego zaspokajania potrzeb zakładów pracy może w br. być wyższa niż w założeniach planu rocznego. (Sb)

SŁABSZE RELACJE W BUDOWNICTWIE

Wzrost produkcji podstawowej przedsiębiorstw budowlano-montażowych w I kw. br. (w porównywalnym czasie pracy) o 23 proc. w porównaniu z I kw. ub.r. został osiągnięty kosztem znacznego wzrostu zatrudnienia (o ok. 10 proc. w porównaniu z I kw. ub. r.). W konsekwencji nastąpił spadek udziału wydajności pracy we wzroście produkcji podstawowej omawianej grupy przedsiębiorstw (z 65,5 proc. w I kw. ub.r. do 58,3 proc. w I kw. br.).

Okazuje się więc, że tegoroczny znaczny przyrost produkcji podstawowej przedsiębiorstw budowlanych w znacznie większym stopniu niż przed rokiem angażuje siłę roboczą. Wywiera to prawdopodobnie niekorzystny wpływ na liczbę rąk do pracy w produkcji rolnej. (Sb)

BRAKI ZAOPATRZENIA BUDOWNICTWA

Obserwowane w I kw. br. znacznie wyższe od planowanego tempo wzrostu produkcji podstawowej budownictwa (po I kw. br. o ok. 23 proc., a w przeliczeniu na 1 dzień roboczy o 25 proc. wobec 13,3 proc. założonych w planie rocznym) prowadzi do zaostrzenia braków zaopatrzenia budów w materiały. Znajduje to m.in. wyraz w następujących sygnałach z resortu budownictwa i materiałów budowlanych:

- **Niższe od potrzeb dostawy wyrobów walcowanych i kabli energetycznych spowodowały spadek ich zapasów poniżej normatywu.**
- **Centrala Handlowa „Elmet" nie nadąża z dostawami armatury sieci domowej i łączników.**
- **Dostawy żwiru i mieszanek wiążących oraz płyt pilśniowych nie pokrywają bieżących potrzeb.**

Trzeba się więc liczyć z koniecznością osłabienia tempa wzrostu tempa robót budowlano-montażowych, co wobec dużego wzrostu zatrudnienia w budownictwie w I kw. br. może w następnych miesiącach znacznie obniżyć wydajność pracy. (Sb)

ŻYWOCIK GOSPODARCZY

● Toruńska wytwórnia świec załącza do każdej paczki swych wyrobów instrukcję ich obsługi: 1) W miarę spalania się świecy należy przycinać knot do wysokości 1 cm. 2) Ewentualnie gromadzące się w kraterze świecy części niepalne, pochodzące z warstwy dekoracyjnej (brąz, barwnik, lakier itp.) należy okresowo usuwać. 3) Świecę można palić tak długo, dopóki krater nie wypełni się roztopioną parafiną — świecę można ponownie zapalić po zastygnięciu krateru. Po zgaszeniu świecy należy odciąć żarząca się część knota. Zapomniano tylko podać na czym polega sztuka zapalania zapałki.

● „Głos Koszaliński" w artykule „Pierożek na torze przeszkód" poddaje dogłębnej analizie problem produkcji pierożków, co wedle wytycznych Zjednoczenia ma być specjalnością Chłodni Składowej. Wystartowano pierożkami rybnymi, ale „nie przyjęły się na rynku i do tej pory zalegają magazyny chłodnicze przedsiębiorstwa". „W tym roku chłodnia w Koszalinie ma się specjalizować w wyrobie pierogów nadziewanych kapustą z grzybami i pierogów podrobowych". „Kierownictwo i aktyw polityczno-gospodarczy przedsiębiorstwa na ogół akceptuje kierunek działalności". Są jednak pewne ale... Po pierwsze nie ma odpowiednich maszyn i urządzeń. Po drugie nie ma możliwości ich uzyskania. Po trzecie nie ma opakowań. Po czwarte zmusza się przedsiębiorstwo do robienia minimum kilogramowych porcji (dyrektywa?). Po piąte nie ma sposobu na to, żeby pierogi do sklepów nie trafiały już zgniecione. Po szóste... Co przedsiębiorstwo już ma? Ma ono wątpliwości, czy ktokolwiek jego wyroby będzie kupował.

● W Koszalinie pracownik przedsiębiorstwa budowlanego odmówił kategorycznie przyjęcia przydziału mieszkania w domu, w którego budowie brał udział. W mieszkaniu takiej jakości — oświadczył — mieszkać nie będzie. Obecnie w całym kraju budowniczowie w nagrodę za długotrwałą pracę przy wznoszeniu domów mają pierwszeństwo w uzyskiwaniu mieszkań. Nic tu nie trzeba zmieniać poza interpretacją przepisu: mieszkania te dawać nie w nagrodę, tylko za karę.

● Brakuje w Polsce kominiarzy. Tymczasem kobiety znakomicie nadają się do tego zawodu: są zręczne, zaprawione w czyszczeniu różnych rzeczy i bardzo spragnione, aby na ich widok ludzie zaczęli myśleć, że one przynoszą szczęście. Do wrocławskiej Spółdzielni Kominiarskiej „Florian" zgłosiła się bodaj pierwsza w historii kobieta, która oświadczyła, że chce zostać kominiarką. Nie została przyjęta, bo byłaby zbyt kosztownym pracownikiem. Trzeba by dla niej budować oddzielną szatnię i łaźnię.

MIMOCHODEM

ŻYCIE A NOWOCZESNOŚĆ

Naczytaliśmy się ostatnio tyle o tej analizie rynku, że postanowiliśmy zrobić coś takiego w naszej firmie. Do realizacji celu przystąpiliśmy bez pośpiechu, acz systematycznie. Najpierw Szef wyznaczył kilku ochotników, którzy cały dzień biegali po mieście celem zebrania tzw. informacji pierwotnych.

Kiedy szczegółowe zestawienia były już gotowe, doszliśmy do wniosku, że sprawę należy potraktować poważnie, nowocześnie i naukowo i że trzeba wykorzystać dobrodziejstwa elektronicznej techniki obliczeniowej.

Zwróciliśmy się więc do specjalistów o ułożenie odpowiedniego programu, który miałby umożliwić zsumowanie kilku pozycji w tabelkach. Już po dwóch tygodniach mieliśmy pełną dokumentację.

Natychmiast zatrudniliśmy kilka panienek do tzw. ręcznego wczytania danych na karty perforowane. Z czynności tej była niespodziewana dodatkowa korzyść w postaci kilku torebek malutkich tekturowych krążków, które świetnie imitują confetti. Przekazaliśmy je radzie zakładowej à conto przyszłego balu.

Z samym obliczeniem komputer w pobliskim ośrodku poradził sobie w 30 sekund. Byliśmy zafascynowani. O stopniu komplikacji obliczeń niech świadczy fakt, że nasz najlepszy rachmistrz sprawdzał ręcznie wszystkie obliczenia aż 3 godziny. Ktoś obliczył, że komputer liczy 360 razy szybciej od rachmistrza.

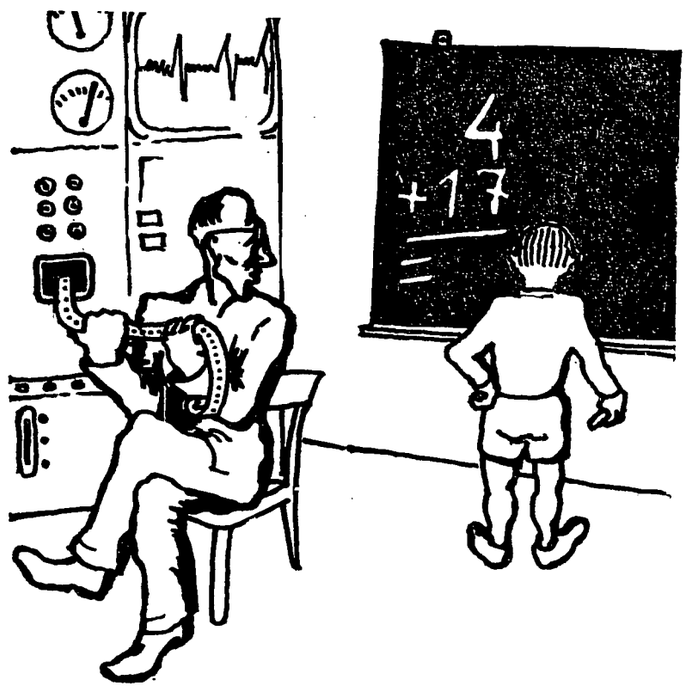
Do dziś mówi się u nas, że sprawozdanie o wdrożeniu ETO, które sporządziliśmy po tym fakcie było najlepszym sprawozdaniem w historii naszej firmy. Nasz Główny Sprawozdawca potrafi, zbudzony w środku nocy, wyrecytować je całe z pamięci. Jednocześnie sporządziliśmy dokument pt. „Plan szerokiego rozpoczęcia wdrożenia elektronicznej techniki obliczeniowej".

W najbliższym czasie chcemy uniezależnić się od ośrodków pracujących na zamówienie i kupić jakiś duży, solidny komputer, taki co by posłużył przez kilkanaście lat. Później oddelegujemy dwóch młodych pracowników na studia, żeby się przyuczyli do komputera. Jak wrócą do firmy to pomogą nam zastanowić się do czego będziemy maszynę stosować.

Zdecydowaliśmy także, że na razie postawimy nasz zakup w gabinecie Szefa. Jak przyjdą goście będzie się czym pochwalić. Udało się nawet załatwić, że nasz kilkunastoletni goniec, z zamiłowania radioamator, coś tak połączy, że po naciśnięciu włącznika będą się zapalać i gasnąć lampki. I chłopak będzie miał zabawę i efekt będzie większy.

Aha, a jeśli chodzi o wyniki analizy rynku, to nie znam ich losu, bo Szef zamknął je do szafy pancernej i nikomu nie pokazuje. Widocznie są niezgodne z jego wyobrażeniem o życiu. Ale głupstwo wynik, chodzi o nowoczesność.

ASKAR



RYS. MACIEJ ROSALAK

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chełstowski (zastępca redaktora nacz.), Władysław Dudziński (zastępca redaktora nacz.), Jerzy Dzięciołowski, Jan Główczyk (redaktor nacz.), Anna Kuszko, Zbigniew Mikołajczyk (zastępca redaktora nacz.), Marian Sikora, Karol Szwarc, Wiesław Szyndler, Włodzimierz Wowczuk, Zbigniew Wyczesany.
ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mirosław Dyner, Mieczysław Kabaj, Marian Krzak, Mieczysław Mieszczankowski, Zbigniew Madej, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Pisarski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Sadowski, Jan Werner, Barbara Wiśniewska.
WYDAWCA: RSW „Prasa — Książka — Ruch". Wydawnictwo „Współczesne", 00-490 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon: 28-24-11.
ADRES REDAKCJI: 00-681 Warszawa, ul. Hoża 35. (Skrytka pocztowa nr 7 — 00-950 — Warszawa). Telefony: redaktor naczelny 28-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy 28-5342 i 29-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca.
OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch" — Wydawnictwo „Współczesne", 00-490 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon 28-24-11 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch" w miastach wojewódzkich. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada.
WARUNKI PRENUMERATY: cena prenumeraty krajowej: rocznie: 116 zł, półrocznie: 58 zł, kwartalnie: 29 zł. Prenumeraty przyjmowane są do dnia 10 każdego miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Prenumeratę na kraj dla czytelników indywidualnych przyjmują Urzędy Pocztowe, listonosze oraz Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa — Książka — Ruch", 00-950 Warszawa, ul. Towarowa 28. Konto PKO Nr 1-6-100020. Instytucje państwowe i społeczne w miastach zamawiają prenumeratę wyłącznie za pośrednictwem Oddziałów i Delegatur „Ruch". Pozostałe — mające siedzibę na wsi lub w innych miejscowościach, w których nie ma Oddziałów i Delegatur „Ruch" — zamawiają prenumeratę za pośrednictwem Urzędów Pocztowych. Prenumeraty na zagranicę przyjmuje: RSW „Prasa — Książka — Ruch" Biuro Kolportażu Wydawnictw Zagranicznych, Wronia 23, 00-840 Warszawa, konto PKO Nr 1-6-100024. Cena prenumeraty jest wyższa od prenumeraty krajowej o 40 proc.
Sprzedaż egzemplarzy numerów zdezaktualizowanych na uprzednie pisemne zamówienia prowadzi Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa — Książka — Ruch", 00-950 Warszawa, ul. Towarowa 28.
Numer indeksowy 38603. Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa — Książka — Ruch" — 00-624 Warszawa, Marszałkowska 3/5.
ŻYCIE gospodarcze
Zam. 1731 R-74.