

ŻYCIE GOSPODARCZE

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ



JAK ZATKAĆ DUŻĄ DZIURĘ W WIELKIM RYNKU?

ANDRZEJ SIKORSKI

str. 8

Koncentracja inwestycji to kategoryczny nakaz

NASZ
KOMENTARZ str. 1

ZAMIAST NOŻA SODA KAUSTYCZNA

RYSZARD
GAŁUSZKA str. 9



POMYŚLNA KONIUNKTURA NA WĘGIEL KOKSUJĄCY

LECH FROELICH

str. 7

BALAGAN WOKÓŁ BALII

ANDRZEJ
NAŁĘCZ-JAWECKI str. 1

DLACZEGO ZGINĄŁ CZŁOWIEK?

ANNA
SZYMAŃSKA str. 5

Na wsi wzrasta liczba rodzin nie tylko o rolniczym źródle utrzymania

ADAM
WYDERKO str. 6

Nowy system przede wszystkim stwarza ko- rzystne warunki dla roz- woju usług

EDWARD
SZNAJDER str. 11

WĘGRZY ZASTANAWIAJĄ SIĘ NAD RELACJAMI PŁAC ERNEST SKALSKI str. 13

Każdy pracownik, jeśli
chciał zdobyć uznanie
dyrektora, musiał brać
czynny udział w życiu
sportowym

MOJE
TRZYDZIESTOLECIE
— WSPOMNIENIA
EKONOMISTY str. 3



nasz komentarz

PRZYMUS KONCENTRACJI

A CZKOLWIEK trudno sobie wyobrazić szybką poprawę warunków życia społecznego bez pełnego rozmachu inwestowania, to jednak nie jest ono cnotą „samą w sobie”. Inwestycje są wtedy dobre, jeśli wzmagają społeczną wydajność pracy, jeśli każda złotówka włożona w budowę przynosi szybki i duży efekt w postaci przyrostu dochodu narodowego. Budować to już potrafimy, nawet nieźle i szybko. Ale z efektywnością tych nakładów społeczeństwo wciąż ma trudności. Stąd też waga, jaką kierownictwo gospodarcze i polityczne przywiązuje do sprawności inwestowania.

Zwłaszcza od I Krajowej Konferencji PZPR podkreśla się z całym naciskiem konieczność wszechstronnej umiarności gospodarczej, oszczędności i przede wszystkim racjonalności w inwestowaniu. W reprodukcji społecznej pełnią bowiem inwestycje rolę inicjującą. Działalność inwestycyjna rozstrzyga w dużym stopniu o poziomie kosztów rozwoju, a więc i o konsekwencji o poziomie życia społeczeństwa. Ofensywność naszej polityki inwestycyjnej przyniosła w ciągu niespełna 4 lat niewątpliwie pożyteczne, odczuwalne sukcesy. Powstają jednakże i napięcia, które już obecnie przybrały rozmiary zmuszające do działań zdecydowanych.

Srednio licząc, na jedną budowę przypada u nas obecnie nie więcej niż 15 robotników. Jest to ostry sygnał o niebezpieczeństwie nadmiernego rozproszenia inwestycji. Jeśli uwzględnimy, że na niektórych wielkich inwestycjach pracuje po kilka lub kilkanaście tysięcy ludzi, to na 15 tysięcy tzw. tytułów inwestycyjnych są zapewne dziesiątki, a może i setki budów, gdzie znajdziemy jednego robotnika lub nie znajdziemy żadnego.

Mimo to nie słabnie nacisk na rozpoczynanie nowych inwestycji, praktyka „zaczepiania się o plan” przeżywa drugą młodość, w każdym niemal województwie i branży pojawiają się tytuły inwestycyjne, bez których — jak twierdzą inwestorzy — obecnie się nie można. Argumentacja jest przeważnie prawdziwa, bo i potrzeby inwestycyjne są autentyczne, ale praktyka taka nie wytrzymuje przecież konfrontacji z realiami gospodarki narodowej.

Cykle budowy wydłużają się, koszty rosną. Zwiększa się bowiem suma nakładów tkwiących bezproduktywnie w wielkiej ilości rozpoczynanych budów, rośnie też zaangażowanie inwestycyjne, czyli nakłady, które musimy ponieść, aby dokonać inwestycyjnego dzieła; pod koniec roku wyniosą one, jak się szacuje, ok. 750 mln zł, czyli dwie trzecie ubiegłorocznego dochodu narodowego wytworzonego.

Jest zrozumiałe, że w tej sytuacji wysiłki skupiamy na inwestacjach tzw. priorytetowych, dużych, które w ogólnym bilansie i pod względem finansowym, i pod względem rzeczowym ważą najwięcej. Ale mimo to sukcesów na tym polu nie można nazwać pełnymi. Na

109 inwestycji szczególnie ważnych dla gospodarki narodowej planowanych do ukończenia w roku bieżącym, w ciągu 9 miesięcy wykonano 61, w tej liczbie 10 przed terminem. Jednakże do planu trzech kwartałów zabrakło 2 obiektów, a przewiduje się „poślizg” 10, które miały być oddane do użytku w IV kwartale br. lub na początku roku przyszłego.

Nie ulega wątpliwości, że działalność inwestycyjna napotyka bariery. Za tempem i zasięgiem inwestowania nie nadążają inne działy działalności gospodarczej. Zakres inwestycji już w chwili obecnej przerasta zasoby i potencjał wykonawczy, czyli produkcję materiałów budowlanych, dostawy maszyn i urządzeń, liczebność pracowników budownictwa, zdolności wykonawcze biur projektowych itd. Wielkość frontu inwestycyjnego nie jest również w pełni zharmonizowana z rozmiarami, a także — jak świadczą procesy rynkowe — ze strukturą wytwarzanego dochodu narodowego.

Udział inwestycji netto w dochodzie narodowym zwiększył się z ok. 26,3 proc. w roku ubiegłym do ponad 27 proc. w tym roku. Jest to bardzo wysoki udział inwestycji w dochodzie narodowym, ale sam ten wskaźnik niewiele jeszcze mówi. Powiązania między inwestycjami (ich stopa), dochodem narodowym, spożyciem są wielostronne i skomplikowane. Tym bardziej że dynamika tych procesów jest bardzo duża. Szybkie tempo wzrostu spożycia jest możliwe (dodajmy: jedynie możliwe) przy względnie wysokiej stopie inwestycji, jeżeli zachowuje się odpowiednio proporcje ekonomiczne, zależności techniczno-organizacyjne, o których częściowo już wyżej była mowa. Co się dotyczy dochodu narodowego, to brak jeszcze w tej chwili szczegółowych danych, ale pewną orientację daje relacja między ponadplanowym przyrostem dochodu narodowego w ciągu 9 miesięcy br., a ponadplanowym wzrostem inwestycji.

W poprzednich latach z sumy ponadplanowego przyrostu dochodu narodowego część kierowano na dodatkowy wzrost spożycia, głównie plac i dochodów ludności, resztę zaś na dodatkowe inwestycje. W ten sposób przyspieszając dynamikę rozwoju gospodarczego jednocześnie przyspieszano wzrost spożycia, co jest oczywiste „dobrem samym w sobie”, ale i wzmagalo przy tym ogólnospołeczne bodźce rozwoju. W tym roku sytuacja zmieniła się. Suma ponadplanowego przyrostu nakładów inwestycyjnych w ciągu trzech kwartałów br. przeszła 3-krotnie przewyższa wielkość ponadplanowego przyrostu dochodu narodowego. Stan ich musi wywoływać silne napięcia, i trudności w samym procesie inwestycyjnym (o czym już wyżej była mowa) i we wszystkich dziedzinach gospodarowania, zwłaszcza na rynku i w handlu zagranicznym.

Rosnące — wskutek szerokiego frontu — zaangażowanie inwestycyjne (obok dużego zamrożenia) stanowi

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

PIERZ BABO SAMA!

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

O pralnictwie nie ma właściwie z kim rozmawiać. Działające w kraju pralnie podlegają wojewódzkim związkom spółdzielczości pracy, bądź zjednoczeniom państwowemu przemysłu terenowego; część z nich podlega resortowi zdrowia, inne znów funkcjonują przy dużych zakładach pracy.

Od niedawna mamy nowego koordynatora usług pralniczych — Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług, które, jak na razie, nie ma dopracowanego programu rozwoju tychże usług, nie mówiąc już o koncepcji prania bielizny (dom, osiedle, dzielnica) i czyszczenia garderoby w ogóle.

Tymczasem jedno jest pewne: do obecnie funkcjonującego systemu pralnictwa niemal wszyscy mają pretensje...

SYMPTOMY

Ilekoć nocuję w lubelskim hotelu „Europa”. Kładę się spać z obryzaniem — prześcieradła są szare albo popielate. Podejrzewam personelu tego „europejskiego” hotelu, o to, że używaną bieliznę pościelową lekko moczy i przepuszcza przez magiel, by wyglądała na niby uprasowaną. Zaprasowany brud wydziela specyficzny zapach...

W przedszkolu wybrano mnie do komitetu rodzicielskiego. Maluchy, jak wiadomo, jeść sprawnie nie potrafią. Zwracam kierownicze uwagi, że obrusy powinny zmieniać 2-3 razy w tygodniu, że prześcieradła (zwłaszcza u najmłodszych) powinny zmieniać co drugi dzień. Rozkładała ręce: „Czy mam je sama prać z przedszkolakami?”

W sierpniu br. wstępuję na koloację do „eleganckiego” lokalu „Ambasador” w Warszawie — z serwetą odczytuje, co jedli poprzednio siedzący przy moim stoliku: barszcz, frytki, zasmażana kapusta. O innych, mniej reprezentacyjnych lokalikach nie wspomina — tam można łokieć przykleić do serwetki.

Czy mógłby mi któryś z dyrektorów szpitali z czystym sumieniem oświadczyć, że w jego szpitalu pościel jest skrupulatnie zmieniana (i dezynfekowana) po każdym pacjencie?

Odpowiedzialni za to, że nie jest zbyt czyste w naszych hotelach, kawiarniach, restauracjach, przedszkolach i żłobkach, w placówkach służby zdrowia itd, od lat wskazują na zasadniczy powód: niesprawność pralnictwa.

Na ową niesprawność zajął się też setki indywidualnych klientów pralni. Są to tak powszechnie znane sprawy, że nie będą ilustrował ich poszczególnymi przykładami często i gęsto opisywanymi w prasie codziennej.

Usługodawca znajdował się zawsze i znajduje obecnie w korzystnej sytuacji — bo popyt przewyższa podaż usług. Oto autentyczna reakcja (w oficjalnym dokumencie) na liczne interwencje prasowe: „Opinia prasowa — siłą rzeczy częściej ma do czynienia z przypadkami wadliwego wykonania usługi, trudno bowiem wymagać, aby klient zadowolony z wykonanej usługi miał o tym, co mu się należało, za co zapłacił, informować prasę... Zadowolonych z usług pralni jest co najmniej 96 procent”...

Aby więc uniknąć posądzeń o brak obiektywizmu, wyręczę się wynikami ankiety (rozprowadzono jej 14 tys. egz.) zorganizowanej przez warszawską Komisję Terenowo-Branżową ds. pralnictwa. Na str. 12 wyczytuję zdanie: „Prawie 21 proc. ankietowanych nie jest z usług pralniczych zadowolonych”. Najczęstsze zastrzeżenia ankietowanych dotyczyły:

1. Jakości usługi: niedokładnego prasowania, niedostatecznego krochmalenia bielizny, niedokładnego usuwania plam, znakowania bielizny tuszem, niszczenia bielizny i garderoby, zwracania bielizny nie dopraanej itd.

2. Wyznaczanie zbyt odległych terminów odbioru bielizny i niewywiązywanie się z przyjętych terminów (około 60 proc. ankietowanych wypowiedziało się zdecydowanie z terminami nie przekraczającymi trzech dni).

3. Zbyt częstego zamieniania i gubienia oddawanej bielizny i garderoby, a następnie zaniżania wyceń zagubionych sztuk.

4. Złego opakowywania upranej bielizny i garderoby.

5. Tracenia zbyt dużego czasu w punktach przyjęć — w kolejkach powstających m. in. wskutek wypisywania przez personel tasemcowych kwitów i archaicznego metkowania każdej sztuki.

6. Nieprzejmowania do prania nietypowych wyrobów bądź odmawiania przyjęcia typowych, ale o nietypowych (trudnych do usunięcia) plamach. A propos: to kto ma wyprać, skoro specjalistyczna placówka nie potrafi?

7. Niechętnego podejmowania się (i kiepskiej jakości) farbowania odzieży.

W cytowanej ankiecie aż 8 tysięcy wypowiedziących się zgłosiło konkretne propozycje usprawnienia pracy pralni i zbliżenia tych usług do potrzeb klientów. Postulowano m.in. aby w pralniach i ich punktach przyjęć:

a) Wprowadzono wreszcie pranie krawatów.

b) Podejmowano się odpruwania i przyszywania guzików, a także dokonywania drobnych napraw.

c) Zaczęto czyścić odzież zamszową.

d) Świadczone usługi tylko w zakresie prasowania (coraz więcej ludzi ma w domu pralki zwykłe bądź automatyczne — biorą sami, ale przerasta ich możliwości późniejsze prasowanie).

e) Udoskonalono informację o usługach pralniczych.

f) Wprowadzono pranie „luksusowe” (wyjątkowo nietypowych a cennych ubiorów na życzenie klienta).

g) Uruchomiono „pralnie-pogotowie” czynną całą dobę.

h) Zorganizowano punkty wielobranżowe, w których klient mógłby oddawać wszystko co tylko chce uprać bądź odczyścić.

Choćby tylko te przytoczone postulaty i poprzednio podane zastrzeżenia wskazywały jak bardzo należałoby usprawniać pracę pralni i jak dalekie są one od spełnienia oczekiwań swoich klientów. Dodajmy, że formularze omawianej ankiety rozprowadzono wśród korzystających z usług stolicznych pralni. A gdyby tak doręczono je osobom, które zrezygnowały z tych usług?... A gdyby

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

PIERZ BABO SAMA!

DOKONCZENIE ZE STR. 1

zorganizowano takie badanie w powiatowym miasteczku?

PRIORYTETY

Gdy zaczyna się mówić o priorytetach w jakiegokolwiek dziedzinie, jest to objaw, że w dziedzinie tej często źle się dzieje. Tak właśnie jest i w pralnictwie.

Jeszcze kilka lat temu kantory przyjęć odmawiały w ogóle przyjmowania bielizny czy garderoby. Stawetne kartki: „nie przyjmujemy już zleceń przed Świętami Wielkanocnymi” wywieszano na 2, 3 tygodnie, a nawet miesiąc przed tymi świętami. Usługi dla ludności traktowane były po macoszemu. Pralnie wołały świadczyć usługi dla instytucji.

Działo się tak dlatego, że w interesie tych ostatnich miało to walczyc. I nie przebiegano w środkach. Dla przykładu — Dzielnicowa Rada Narodowa Warszawa-Mokotów przydzieliła spółdzielni „Alba” teren pod budowę dużego zakładu dopiero wtedy, gdy „Alba” podpisała zobowiązanie opierania wszystkich mokotowskich placówek gastronomicznych.

Opieranie indywidualnych klientów ma dużo minusów. Trzeba utrzymywać rozbudowaną sieć kantorów przyjąć, trzeba i do tych kantorów zwozić i odwozić bieliznę, segregować te drobnie i oznakowywać. Ponadto indywidualny klient jest bardzo surowym kontrolerem.

Natomiast zbiorowy klient machnie ręką jeśli na 1000 fartuchów 50 jest niezbyt dobrze wyprasowanych, czy nawet upranych. Nie będzie się pieklić, gdy pięć fartuchów w ogóle zgnie. Własnym samochodem dowiezie (i zabierze potem) te fartuchy wprost do zakładu piorącego. Wypisuje się jeden kwit, a nie tysiąc. Fartuchów nie trzeba „metkować” itd. itd.

— Wykonywanie usług dla instytucji — stwierdza prezes warszawskiej Spółdzielni „Zjednoczenie” — jest o co najmniej 30 proc. tańsze niż dla klientów indywidualnych. Teraz robimy blisko 90 proc. dla ludności i rentowność spada nam prawie do zera.

W ostatnich trzech latach — w związku z nakazem rządowym — priorytet — nie tylko w pralnictwie — uzyskały usługi dla ludności. Pralnikom ustala się globalne jakieś plany, lecz plany usług dla ludności. Od dynamiki tych usług u zależnością premie dla załóg i nagrody dla prezesów. Słowem sytuacja się odwróciła.

— Powiedziano mi na wiosnę, że gdyby warszawskie pralnie wykonywały tylko usługi dla ludności to by splajtowały, a na pewno nie mogły nic odłożyć na inwestycje. Był to chyba jeden z powodów, dla których Stołeczna Komisja Cen w połowie września br wprowadziła nowy cennik na usługi pralnicze. Na marginesie: klienci spodziewają się, że po tej podwyżce cen wzrośnie też jakość wykonywanych usług!

Ustanowienie priorytetu usług dla ludności postawiło z kolei w trudnej sytuacji instytucje. Właszcza instytucje „usługowe” jak hotele, restauracje, szpitale itp. i znowu wywierają naciski, ustanawianie super-priorytetów tym razem znowu dla — instytucji. Oto dwa przykłady z ostatniego okresu.

Kierownik Wydz. HPIU Urzędu Dzielnicowego Warszawa-Zoliborz mgr Henryk Mioduszecki pisze 22.X.1974 r. list: „Uprzejmie informuję, że według ustaleń Urzędu m. st. Warszawy, uspołecznione zakłady pralnicze mają obowiązek przyjmowania prania do realizacji w pierwszej kolejności od waszych (służby zdrowia i oświaty — przyp. A. N.-J.) placówek. W przypadkach odmowy proszę o bezzwłoczne informowanie mnie”.

Podobnej treści pismo wystosował — 25.X.1974 r. — do „Alby” z-ca naczelnika Dzielnicy Warszawa-Mokotów, Paweł Harczuk — nakazując przyjęcie do prania bielizny i odzieży robotycznej pracowników ZOZ-ów (ok. 3,1 tony miesięcznie).

Ustalanie priorytetów zaognia tylko tylko niewesołą sytuację. Prezes „Alby”, mgr inż. Dariusz Saar oświadcza mi: „Dziennie odmawiamy prania około 30 instytucjom”. Znowu wrócić — a co się dzieje poza stolicą: w Pyrzycach, Rykach, Radomiu, Słupsku czy Zamościu?

Jednym więc z koronnych usprawiedliwień pralnictwa tłumaczącym nie najlepszą jakość usług, przetrzymywanie odzieży, a nawet podwyżkę cen jest zbyt niski potencjał funkcjonujących zakładów, ustawiczna przewaga popytu nad podażą.

Jaka jest właściwie dysproporcja między potencjalnymi możliwościami pralni a potrzebami?

POTENCJAŁ A POTRZEBY

W pralnictwie wyodrębnia się dwie główne dziedziny: pranie bielizny oraz chemiczne czyszczenie garderoby. Zajmijmy się na początek dziedziną pierwszą.

We wszystkich pralniach uspołecznionych w Polsce wyprano w 1955 roku 15,7 tys. ton bielizny (dla ludności 3,4 tys. ton); w 1965 roku już 28,1 tys. ton (usługi dla ludności — 8,97 tys. ton) a w 1973 roku — 61,4 tys. ton (w tym dla ludności 24,4 tys. ton).

Na 1 mieszkańca miast prano w poszczególnych latach w pralniach uspołecznionych następujące ilości: w 1955 roku — 0,28 kg, w 1960 roku — 0,37 kg, w 1965 r. — 0,57 kg, w 1970 roku — 0,94 kg a w 1973 roku — 1,35 kg.

Fachowcy tłumaczyli mi, że według szacunków przeciętny Polak brudzi około 110 kg bielizny rocznie. Do pralni powinien onosić około 60 proc. bielizny, czyli ok. 66 kg rocznie. Byłoby to „stan idealny”. Ale ci sami fachowcy obliczyli też niezbędne minimum — na razie ich zdaniem, ów statystyczny Polak chce oddawać do prania tylko 10 proc. kosztu, prześcieradeł, bielizny osobistej, zasłon, firanek itd. Wypada 11 kg. Z grubsza więc licząc, trzeba byłoby potencjał pralnictwa w miastach rozbudować ok. 10 razy.

Czy rzeczywiście będziemy chcieli prac 11 kg, a w przyszłości sześciokrotnie więcej? Znowu zajrzymy na stołeczne podwórko. W Warszawie wskaźnik ten wynosi już ok. 5 kg na 1 mieszkańca rocznie. Wszystkie wskaźniki, że popyt jest znacznie wyższy...

Porównajmy się teraz z naszymi sąsiadami. Zdzisław Chodorowski *) dokonał takiego porównania, używając wskaźnika dla ogółu mieszkańców (nie tylko miast) w Polsce, NRD, WRL i CSRS. Rocznie przypadało usług prania (dla ludności) na 1 mieszkańca w PRL — 0,77 kg, w WRL — 1,07 kg, w CSRS — 2,11 kg, w NRD — 9,32 kg.

Nasi sąsiedzi prali dla ludności kilkakrotnie więcej niż my, ale nie kosztem ograniczenia prania dla instytucji. Wskaźnik dla odbiorców zbiorowych wynosił: PRL — 0,89 kg, WRL — 2,53 kg, CSRS — 4,44 kg, a w NRD — 5,53 kg na 1 mieszkańca rocznie.

Nie musimy też w tym miejscu wyciągać fałszywego wniosku, że chodzimy czy śpimy w brudniejszej niż u sąsiadów bielinie. Porównania te świadczą tylko o tym, że znacznie więcej pierze się u nas w domu.

Inaczej jest z chemicznym czyszczeniem garderoby. Tego z reguły nikt nie robi samodzielnie w domu. I w tej dziedzinie mamy mniejsze różnice we wskaźnikach. Według tego samego referatu Z. Chodorowskiego: w PRL czyszczone rocznie na 1 mieszkańca — 0,89 kg, w WRL — 1,00 kg, w CSRS — 2,66 kg, w NRD — 1,84 kg. Dla odbiorców zbiorowych wskaźnik ten przedstawia się następująco: PRL — 0,15 kg, WRL — 0,12 kg, CSRS — 0,56 kg, NRD — 0,48 kg.

Inaczej też ocenia indywidualny klient czystość białej bielizny a inaczej z reguły kolorowej garderoby. Tę ostatnią uznaje się u nas za brudną daleko liberalniej. Oddaje się do czyszczenia, gdy jest już mocno wyswiechana. Fachowcy twierdzą, że

z reguły dopiero wtedy, gdy klient ją sobie poplam. Tylko nieliczni konserwują ubiory systematycznie, oddając do czyszczenia sweter co 2 miesiące, garnitur co pół roku itd.

Specjaliści oszacowali popyt na usługi czyszczenia w miastach. Ich zdaniem ludzie chcą czyścić w dużych miastach (wojewódzkich, na zapyłom Słasku) ok. 8 kg rocznie, w średniej wielkości — 6 ok. 4—5 kg w małych miastach. Przeciętny popyt rynkowy w miastach — 6 kg. W perspektywie szacuje się, że ludność miejska będzie czyściła chemicznie do ok. 20 kg na 1 mieszkańca rocznie.

A jak z podażą tych usług? Czyszczenie garderoby prowadzi państwowe, spółdzielcze i prywatne punkty. W zasadzie ich potencjał jest na takim poziomie, który powinien zaspokajać obecne potrzeby. W każdym z 836 miast w kraju jest co najmniej jeden punkt czyszczenia chemicznego (pralnie są zaledwie w połowie miast). Ale nie oznacza to wcale, że klienci nie mają kłopotów...

Dochodzi tu do głosu sezonowość popytu. Ludzie nierównomiernie oddają garderobę do czyszczenia. Wypisuję sobie, ilu klientów oddało ubiory do czyszczenia w punkcie nr 17 w Warszawie — w styczniu i lutym — po ok. 1700, w marcu — 3155, w kwietniu — 2947, w czerwcu — 2223, we wrześniu — 2787, w listopadzie — 1688, a w grudniu — 1474. Szczyty występują przed świętami Wielkanocnymi, na początku roku szkolnego, „dna” w miesiącach zimowych — od listopada do lutego.

Jak łatwo się domyślić, w okresach szczytów ustawiają się kolejki spada jakość usług itd. Z kolei w okresie listopad—luty punkty czyszczenia są niewykorzystywane. Poszczególne duże pralnie stosowały w tym okresie bonifikaty, dochodzące do 20 proc. za usługę — niewiele to pomagało...

GŁÓWNY POWÓD

Załóżmy jednak, że znalazłby się środki (pieniądze i moce budowlane) na kilkakrotne rozbudowanie naszego pralnictwa. Okazuje się, że przedsięwzięcie takie byłoby nierealne z wielu powodów, a zwłaszcza z braku... środków piorących.

Niedostatek środków piorących jest też obecnie jednym z koronnych argumentów rzekomo usprawiedliwiających pralnictwo, iż jakość prania pozostawia jeszcze tak dużo do życzenia. Sprawa jest na tyle ważna i ciekawa, że proponuję zająć się nią bliżej.

Na rynku dostępnych jest obecnie kilkadziesiąt bardzo dobrych środków do prania bielizny: FF, Mersapion, Ixi, Bis, Radion itd. w formie wiórek, płatków, płynów, proszków. Są one jednak przeznaczone dla odbiorców indywidualnych — bo sprzedaje się je w małych opakowaniach. Środków tych nie mogą zakupować pralnie, bowiem nie uzyskają na nie rachunku, są dla przemysłowego prania za drogie i pieniają się (co jest bardzo efektywną cechą, ale nie do przyjęcia w „kuchniach” 200 litrowych).

— Stosowaliśmy do niedawna — stwierdza gł. technolog „Alby” mgr Romana Walachowska — tzw. pastę raciborską. Nie była najlepszej jakości — duże kryształki sodu wypalały dziury w bielinie. Obecnie w hucie można dostać i to z trudem, syntetyczną pastę „Pralon” ze środkami pomocniczymi. Jest to jedyny środek na pranie metodami przemysłowymi.

— W jednym środku piorącym, nawet gdyby był superuniwersalny — dodaje prezes Dariusz Saar — nie sposób dobrze uprać wszelkiego rodzaju bielizny. Całe szczęście, że klienci przynoszą nam do prania w zasadzie tylko ubiory z bawełny. Mielimy ambaras, gdyby zechcieli

zlecać do prania różne nylony, elany itp. Powinnością mieć minimum 3—4 rodzaje środków: do prania bielizny białej (słabo i silnie zabrudzonej), bielizny kolorowej, do wełny i do włókien chemicznych.

Cóż, komentarzy nie trzeba. Jeszcze gorzej przedstawia się sytuacja w chemicznym czyszczeniu garderoby. Stosuje się w Polsce 3 rozpuszczalniki. Nie mogą one wywabić wszystkich plam, których skład chemiczny jest bardzo różny. Potrzeba dziesiątek różnych odczynników chemicznych.

Jednym z trzech rozpuszczalników jest „Tri” (C₂HCl₃), bardzo silnie trujący — wycofywany ze względu na zdrowie zatrudnionych w pralniach. Drugim — benzyna ciężka, tzw. „la. kowa”, do której trzeba znowu specjalnych agregatów. Pozostaje więc tylko „Per” (czterochloroetylen — C₂Cl₄).

— Klienci besztają nas, że źle wywabiamy plamy — mówi Dariusz Saar — A czym mamy wywabiać? W innych krajach pralnie mają całe zestawy środków chemicznych i to w aerozolu. Nikt nie chce, rzecz jasna, zdradzić ich składu chemicznego. Sprzedać to mogą, ale gotowy wyrób. Nasz przemysł chemiczny zestawów takich nie produkuje... W rezultacie wywabiamy plamy ręcznie, szmatką i gałgankiem, a każda plama musi mieć niemal całe laboratorium chemiczne, które głowi się czym ją wywabić...

Do rozpuszczalnika potrzebny jest tzw. wspomagacz. Chemia dostarcza znowu tylko jeden gatunek o nazwie „Roxol”. Jest to dobry wspomagacz, lecz przecież nie do wszystkiego. Jeśli chodzi o czyszczenie skórzanych ubiorów — przemysł chemiczny nie dostarcza w ogóle żadnego środka.

Nie dziwny się więc zbytnio, gdy w pralni przykłada się pieczątki: „przyjmujemy do czyszczenia na ryzyko klienta” bądź wcale nie przyjmują ubioru do czyszczenia.

Ale dziwić się należy, że przemysł chemiczny (i spółdzielczość) tak bardzo zaniedbały tę dziedzinę. Wniosek jest tu oczywisty: zaległości te musi się jak najszybciej nadrobić. Przede wszystkim jest to obowiązek przemysłu chemicznego.

Brak środków piorących — to jeden z głównych powodów niezadowalającej jakości usług i hamulec rozwoju pralnictwa. Są też inne — kadry, maszyny, inwestycje. Jest też szereg problemów organizacyjnych dotąd nie rozwiązanych. Ale o tym za tydzień — w artykule „Balagan wokół balii”.

★

Mój sąsiad cierpliwie wysłuchiwał utyskiwań żony, iż chodzi po kilka razy do pralni, bo nie wyprano bielizny na czas, że źle ją uprano, że zamieniono koszulę itd. itd. Wreszcie się zirytował: „To pierz babo sama”!

Nie zdawał sobie chyba sprawy z tego, że pranie jest jednym z najbardziej uciążliwych i czasochłonnych zajęć, obok gotowania i sprzątanía mieszkania. Opranie czteroosobowej rodziny (wraz z nieodłącznym prasowaniem) zabiera kobiecie około 6—7 godzin pracy tygodniowo i to bardzo ciężkiej! Rocznie — ok. 300 godzin — a więc 1,5 miesiąca normalnej pracy etatowej w przedsiębiorstwie.

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

*) Referat na Konferencji w Łodzi w 1973 roku.



Fot. CAF



Fot. S. ZUBCZEWSKI

PRZYMUS KONCENTRACJI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

Jeden z silnych czynników niekorzystnej z punktu widzenia tempa wzrostu spożycia. Rosnący nadmierne popyt inwestycyjny jest czymś w rodzaju silnej pompy ssącej kreatywność, maszyny i urządzenia, zdolności przerobowe przedsiębiorstw budowlano-montażowych itp. Naturalną rzeczą kolejną wzmacnia się nacisk na zwiększenie eksportu i ograniczenie importu, co w dużym stopniu dotyczy produkcji rynkowej, która jest zazwyczaj bardziej dyspozycyjna niż jakakolwiek inna.

Jednym z bezwzględnych warunków szybkiego a zarazem zrównoważonego rozwoju, czyli wysokiego tempa i inwestycji, i spożycia, jest szybki obrót środków inwestycyjnych w gospodarce. Im krótsze są pełne cykle inwestycyjne — liczone od zapoczątkowania nakładów do uzyskania efektów rzeczowych w postaci produkcji oraz zwrotu akumulacji poniesionych wydatków — tym szybsze i większe uzyskujemy przyrosty produkcji i dochodu narodowego. Ale taki stan jest możliwy tylko przy skoncentrowanym froncie inwestycyjnym.

Byłoby natężeniem sądzić, że przedsięwzięcia mające na celu koncentrację inwestycji polegają na prostym operowaniu „czerwonym ołówkiem”. Nie chodzi o kon-

centrację „w ogóle”, o tzw. „oszczędności inwestycyjne” dokonywane zazwyczaj pod kątem bardziej formalnym, niż z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki jako całości. Po pierwsze — trzeba uwzględnić perspektywę rozwojową (np. niezbędne dodatkowe inwestycje surowcowo-materiałowe) oraz powiązania technologiczne-koooperacyjne czy też umowy handlowe. Po drugie — sily i środki trzeba skupiać tam, gdzie budowy są daleko zaawansowane, a więc na inwestycjach przewidzianych do oddania w roku przyszłym plus pozostałe z „poślizgu” roku bieżącego. Po trzecie — szczególnych wysiłków w celu przyspieszenia ostatecznych efektów produkcyjnych wymagają inwestycje o przeznaczeniu rynkowym.

Gospodarka nasza podjęła w dużym zakresie szereg ponadplanowych ważnych inwestycji. Równolegle musi ponadplanowo rosnąć spożycie ludności z dochodów osobistych. W tym celu niezbędny jest szybki i w wyborze odpowiadającym potrzebom ludności przyrost produkcji rynkowej oraz usług. Przyspieszenie tego rodzaju inwestycji obciąż powinno nie tylko wielkie budowy, lecz także male wytwórnie i zakłady usługowe. Doświadczenie zresztą dowodzi, że z nich rynek ma często większą pociągę niż z reklamowanych gigantów.

Koncentracja inwestycji tym bardziej jawi się jako kategoryczny nakaz, że w ostatnim roku pięciolletki po-

winna gospodarka przygotować sobie odpowiednie warunki do następnego cyklu rozwojowego. Ogromne zaangażowanie inwestycyjne może ograniczyć pola manewru gospodarczego, utrudnić lub wręcz uniemożliwić skierowanie większych niż dotychczas wysiłków na takie działania, jak przyspieszenie budownictwa mieszkaniowego, socjalnego, postawienie wreszcie na przyzwoitym poziomie takich dziedzin infrastruktury, jak handel, usługi, instytucje kultury, komunikacja, łączność, nie mówiąc już o sferze tak „konwencjonalnej”, jak cała produkcja rynkowa, domagająca się wciąż intensywniejszej i przemysłowej rozbudowy i rekonstrukcji.

Okres najbliższy powinien cechować się znacznie większym i starannie sterowanym wysiłkiem na rzecz radykalnego podniesienia efektywności gospodarowania. Ponad 70 proc. majątku produkcyjnego mamy już w zakładach zbudowanych i zmodernizowanych po wojnie. Czy wykorzystujemy należycie te ogromne zdolności produkcyjne? Czy dotychczasowy zakres modernizacji (bez inwestowania w nowe mury) wyczerpuje w pełni możliwości pod tym względem? Są to z pewnością pytania retoryczne.

W.D.



Fot. Z. MATUSZEWSKI

SPORT I CENTRALIZACJA

WIKTOR GANOWICZ

JESIENIĄ 1947 r. podjąłem pracę w Zjednoczeniu Przemysłu Maszynowego. Zjednoczeniu podlegało wówczas 28 zakładów produkcyjnych i Centralne Biuro Konstrukcji Maszynowych w Bytomiu. Zakłady rozlane były po całej Polsce. Była to więc ciężka „kobieta”, z uwagi na dużą ilość podległych jednostek, wielki rozrzut terytorialny i nieokreślone formy organizacyjne. Nasze zgrupowanie obejmowało ponad 50 proc. potencjału przemysłu maszynowego w kraju. Reszta tegoż przemysłu podlegała bratniemu Zjednoczeniu w Krakowie.

Dodatkowym elementem, utrudniającym zarządzanie, była całkowita centralizacja gospodarki finansowej na szczeblu zjednoczenia. Zakłady nie miały osobowości prawnej. Sprzedają produkcję, zakup materiałów, inwestycje fundusz płac gospodarka kredytowa — znajdowały się w rękach zjednoczenia.

Zakłady miały do swej dyspozycji tylko niewielkie pogotowie kasowe na podróże służbowe i drobne zakupy, przy czym wydatki te były ściśle limitowane miesięcznymi preliminarzami. Środki na robociznę i płace przelewane były na rachunki bankowe zakładów na podstawie urzędnie skontrolowanych i zatwierdzonych list płac. Stopień samodzielności zakładów był niewielki, a przecież znajdowały się wśród nich prawdziwe kolosy przemysłowe jak „Iuta Zgoda, Zakłady Mechaniczne” m. Świerczewskiego w Elblągu i wiele innych.

W tych okolicznościach Zjednoczenie musiało dysponować bardzo silnym etatowo aparatem finansowo-księgowym. I rzeczywiście, wydział finansowy był potężny, składał się z 53 osób.

PIAST DOMINOWAŁ

Otrzymałem zadanie zorganizowania komórki planowania finansowego w randze oddziału o 4 etatach. Udało mi się na dwa etaty ściągnąć studentów z WSNiG. Robota ruszyła. Potem Dyrektor Naczelny wkręcił mi jeszcze na wakacyjny etat czołowego napastnika „Piasta”. Był on zbyt zajęty treningami, meczami i zgrupowaniami, aby znaleźć więcej czasu na pracę zawodową, niż kilka dni w miesiącu. Ogłędaliśmy go rzadko, o co zresztą nie miałem do niego żalu, ponieważ „Piast” toczył wówczas ze zmiennym szczęściem zaciekłe boje o wejście do I ligi.

Dyrektor naczelny Zjednoczenia, inż. Juliusz Denk, piastował równocześnie stanowisko prezesa czołowego wówczas klubu w województwie — „Piasta”. Swoje obowiązki społeczne traktował bardzo serio, chyba na równi ze sprawami zawodowymi, toteż w działalności zjednoczenia spłatały się dwa nurty: gospodarczy i sportowy. Były okresy, kiedy nurt sportowy wyraźnie przeważał.

W tej sytuacji prawie każdy szef wydziału, działu i oddziału, jeżeli chciał zdobyć uznanie naczelnego, musiał brać czynny udział w życiu sportowym, jako działacz „Piasta”. A wśród pracowników aż się roilo od zawodników różnych dyscyplin sportowych. „Piast” miał bowiem już wówczas kilkanaście sekcji. Jedną z czołowych sekcji, sławną w całym kraju, była wtedy sekcja pływacka.

Zostałem członkiem zarządu tej sekcji. Nie było niedzieli — szczególnie w okresie lata — żebyśmy nie organizowali zawodów u siebie na pływalni w Parku Chrobrego, albo nie wyjeżdżali do Katowic, Bytomia, Warszawy, Poznania lub Ostrowca Świętokrzyskiego. Zdobywaliśmy kilkakrotnie mistrzostwa Polski letnie i zimowe.

W moim wydziale (zostałem w październiku kierownikiem wydziału finansowego). Miałem kilku sportowców i działaczy z różnych sekcji „Piasta”.

Jasne, że pozostali pracownicy wydziału odczuwali skutki tak dużego „usportowienia”, toteż często się zdarzało, że musieli siedzieć po godzinach — bez dodatkowego wynagrodzenia. Ale ciągnęli bez szemrania i na ogół praca przebiegała dość sprawnie. Myśmy się po prostu wszyscy bardzo lubili. Jeśli trzeba było, jeden „krył” drugiego, jeden za drugiego pracował. Mogliśmy w każdej sytuacji liczyć na siebie wzajemnie. I chyba dlatego osiągnęliśmy niezłe wyniki.

Na ogół byliśmy młodzi, ale ze społem ponad 20-osobowego oddziału księgowości kierował stary, bardzo doświadczony i dobry fachowiec. Miał jedną słabość: lubił zaglądać do kieliszka. Butelkę z wódką trzymał w biurku i od czasu do czasu dyskretnie sobie potiągał. Praca mu nie szła, jeżeli sobie nie „golał” jednego. Udawałem, że o niczym nie wiem. Pracował szybko i dobrze, zachowywał się spokojnie. To było najważniejsze.

Jednak dwa razy zrobił mi niechcący psiego figla. Pierwsza wpadka zdarzyła się podczas narady głównych księgowych i kierowników finansowych z podległych zakładów. Omówiliśmy zasady sporządzania planu finansowego na 1948 r. Po przerwie naradę miał poprowadzić kierownik oddziału księgowości i wyjaśnić niektóre sprawy związane z bilansem. Kiedy w jakiejś godzinie po przerwie wszedłem do świetlicy, ujrzałem obrazek zupełnie nie przypominający narady. Oto mój kolega siedział na stole i z trudem utrzymując równowagę, próbował opowiadać jakiś kawał. Dokoła stołu stali i siedzieli rozbawieni uczestnicy narady. Byłem zrozpaczony. Sprawy nie dało się ukryć, za dużo było świadków. Kierownik oddziału księgowości dostał nagane.

Kilka miesięcy później zostałem delegowany na konferencję do Centrali Handlowej Przemysłu Metalowego w Bytomiu. W naradzie uczestniczyli dyrektorzy kilku zjednoczeń przemysłu metalowego, przedstawiciele Centralnego Zarządu Przemysłu Metalowego i centrali handlowych. Słowem — towarzystwo bardzo poważne. Ze strony naszego Zjednoczenia powinien być wziąć udział dyrektor administracyjno-handlowy, ale w tym czasie „Piast” rozgrywał mecze o wejście do I ligi, a dyrektor był przewodniczącym zarządu sekcji piłkarskiej i trenerem I drużyny. Jasne, że nie mógł zaprzatać sobie głowy jakąś tam konferencją. Pojechałem więc w zastępstwie.

Kierownik oddziału księgowości miał dołączyć do mnie nieco później z materiałami, których maszynistki nie zdążyły przepisać. Narada już trwała od dwóch godzin, toczyła się właśnie ożywiona dyskusja na temat konstrukcji cen fabrycznych i cen zbytu, kiedy otworzyły się drzwi i ukazał się w nich mój kolega. Był blady jak ściana, chwiał się nieznacznie, oczy miały nieprzytomne. Zrozumiałem: zalany w pestkę. Wciąż stał w otwartych drzwiach. Oczy uczestników konferencji skupiły się na nim. Dyskusja się urwała. Zapanała napięta cisza. Czulem, że zalewa mnie fala wstydu i szewskiej pasji. Nie miałem jednak odwagi, żeby wstać, podeszeć do niego, zabrać materiały i wyprowadzić go za drzwi i w ten sposób uratować sytuację. Patrzyłem na niego, jak inni. W nim tymczasem — może pod wpływem tych spojrzeń — nastąpiła jakaś błyskawiczna metamorfoza. Wyprostował się, w oczach zabłysło zrozumienie i ruszył w moim kierunku. Siedzi równym, normalnym krokiem, oddał mi materiały i siadł na wolnym krześle, które mu podsunąłem. Sensacja, która wisiła w powietrzu rozwiła się. Przerwana dyskusja potoczyła się dalej. Nikt już nie zwracał uwagi na siedzącego obok mnie księgowego, który tymczasem zapadł w spokojną drzemkę.

W drodze powrotnej miałem z nim długą rozmowę zakończoną układem: nikt się nie dowie o tej sprawie, jeżeli on dotrzyma przyrzeczenia i nie będzie pić za dużo podczas pracy. Przyrzekł i dotrzymał słowa. Ja również.

Współżycie w wydziale finansowym oparte było na wzajemnej życzliwości i koleżeńskej współpracy, szczerzej sympatii i rozsądnej pojeję solidarności. Żadnych intryg, donosów i świństw.

WINOWAJCY BEZ WINY

Co miesiąc odbywały się narady produkcyjne, w których udział brali członkowie dyrekcji Zjednoczenia, szef produkcji, naczelny wydziału zaopatrzenia, zbytu i finansowego i dyrektorzy podległych zakładów. Przewodniczył i zagajał prawie zawsze dyrektor naczelny. Następnie ja referowałem sytuację ekonomiczną i finansową Zjednoczenia. Po mnie zabierali głos koledzy ze zbytu i zaopatrzenia. Potem dyrektorzy zakładów udzielali wyjaśnień na postawione przez nas zarzuty, referowali, przewidywane wyniki produkcyjne następnego miesiąca i zgłaszali potrzebne środki materiałowe i finansowe. Wystąpienia dyrektorów prezentowały dość różny poziom: niektóre były dobre, krótkie, zwarte, rzeczowe. Charakterystyczne: tak występowali dyrektorzy młodzi, energiczni i operatywni np. ówczesny dyrektor Zakładów Mechanicznych w Elblągu, dyrektor Pomorskich Zakładów Budowy Maszyn, dyrektor Zakładów Urządzeń Technicznych w Bytomiu, dyrektor Fabryki Maszyn Papierniczych w Cieplicach.

Zaraz w pierwszym swoim wystąpieniu na naradzie w październiku 1947 r. musiałem zakomunikować przykrą wiadomość: Zjednoczenie wchodziło w poważne trudności finansowe. Zaczął właśnie obowiązywać nowy system finansowy, polegający m. in. na rygorystycznym odzieleniu środków inwestycyjnych od środków obrotowych. Nasze za-

kłady produkowały głównie maszyny i urządzenia przemysłowe, a więc dobra inwestycyjne. Nasi odbiorcy (inwestorzy) płacili dotychczas Zjednoczeniu ze środków obrotowych. Od 1.X.47 r. obowiązani byli kupować nasze wyroby tylko ze środków inwestycyjnych, których nie mieli.

Portfel nie wykupionych faktur Zjednoczenia zaczął błyskawicznie rosnąć. Równocześnie Zjednoczenie przeszło pod finansowanie i kontrolę Narodowego Banku Polskiego. Źródło stosunkowo łatwych kredytów, jakim był Bank Gospodarstwa Krajowego nagle wyschło.

W Narodowym Banku Polskim panowały znacznie większe rygory kredytowe i mimo wykazywanego zrozumienia dla ciężkiej (i nie zawinionej) sytuacji Zjednoczenia nie udało nam się uzyskać kredytu na pokrycie najpilniejszych potrzeb w zakresie zaopatrzenia materiałowego i płac. Było jasne, że trudności płatnicze będą w najbliższych miesiącach rosły. Zjednoczenie stanęło w obliczu groźby zatrzymania produkcji w podległych zakładach.

Nasz Naczelny był znany z błyskawicznych decyzji. Od podwładnych żądał natychmiastowego wykonania poleceń. Teraz zareagował we właściwy sobie sposób. Dyrektor Słowiński i naczelnik Ganowicz zamówili sobie dziś samoloty do Warszawy i jutro załatwią w Centrali NBP taki kredyt, żeby Zjednoczenie mogło kontynuować normalną działalność produkcyjną! — powiedział autorytatywnie.

Wiedziałem, że naczelny nie znosił żadnych uwag. Mimo to poprosiłem o jeden dzień zwłoki. Moja śmiałość zdziwiła obecnych na naradzie. Spodziewali się wybuchu, ale „Stary” zachował spokój i zgodził się, nie żądając wyjaśnień.

Zaraz po naradzie poszedłem do naszego Oddziału NBP na konsultację. Ustaliśmy, że oddział zawiadomi Centralę o naszej wizycie i przygotuje na jutro pismo polecające do dyrektora departamentu kredytów w Centrali. Ja zaś miałem sobie przygotować odpowiednio dane liczbowe o sytuacji finansowej Zjednoczenia.

W Centrali NBP przyjął nas bardzo uprzejmie dyrektor departamentu kredytów. Uzyskaliśmy 300 mln zł kredytu i zapewnienie, że w ciągu najbliższych miesięcy zostanie „odgórnie” rozstrzygnięta sprawa finansowania inwestycji, a ponadto będzie zorganizowana przez NBP jednorazowa akcja wyrównawcza, polegająca na automatycznym wykupie przez Narodowy Bank Polski naszych faktur złożonych do inkasa.

RZECZYWISTOŚĆ MNIEJ RÓŻOWA

Wróciłem do Zjednoczenia w optymistycznym nastroju, ale rzeczywistość okazała się mniej różowa. W ciągu kilku miesięcy „zjedliśmy” te 300 mln zł kredytu, a nasze faktury w dalszym ciągu zalegały inkasę bankowe. Nikt ich nie wykupował, bo nadal nie miał za co.

Portfel inkasowy pęczniał nadal i w IV kwartale 1948 r. osiągnął

astronomiczną liczbę prawie miliard złotych. Bank dawał pieniądze tylko na płace i drobne wydatki bieżące. Faktury dostawców leżały niezapłacone. Zaczęto nam wstrzymywać dostawy materiałów. Byliśmy znowu o krok od katastrofy. Wreszcie ruszyła akcja wyrównawcza. Równocześnie rozszła się pogłoska o likwidacji Zjednoczenia.

Tuż przed likwidacją Zjednoczenia odszedł inż. Juliusz Denk. Był niewątpliwie człowiekiem dużego formatu — rzutki, operatywny i lotny, dobry fachowiec, a przede wszystkim tytan pracy. Widział i cenil pracę innych. Przez kilka tygodni po objęciu przeze mnie stanowiska naczelnika wydziału finansowego siedziałem codziennie do późnych godzin wieczornych w biurze, aby opanować ciężką sytuację finansową Zjednoczenia. Naczelny wpadał często wieczorami do biura wracając z podróży inspekcyjnej w teren, do zakładów. Głodny i utrudzony nieraz bardzo daleką podróżą ze Szczecina, Gdańska czy Elbląga, zamiast udać się wprost do domu, zatrzymywał się w biurze, przeglądał korespondencję i rozmawiał ze mną. Widział, że siedzę wieczorami, choć wiedział że studiuję i że zamiast pracować, powinienem być teraz na wykładach. Miałem już w studiach ogromne zaległości. Egzaminacje semestralne i roczne sprawiły mi sporo trudności. Ostatecznie pozdawałem wszystkie zaległe z I roku (prócz statystyki), ale gólny wynik za II rok uzyskałem tylko dostateczny.

Dyrektor nigdy nie mówił ze mną na ten temat ani słowa, ale w ciągu paru tygodni otrzymałem trzy pisma z podziękowaniem za wyniki w pracy i zawiadomienia, że mam do odebrania w kasie nagrodę. Były to kwoty od 3000 do 5000 zł — wówczas dość duże sumy. Równocześnie otrzymałem pismo o przyznaniu mi przez dyrektora dodatku za godziny nadliczbowe w wysokości 4000 zł miesięcznie, mimo że o ten dodatek nie prosiłem.

Naczelny orientował się doskonale w sprawach ekonomicznych i finansowych. Kiedyś wezwał nas do siebie na rozmowę o sytuacji Zjednoczenia naczelny dyrektor Centralnego Zarządu Przemysłu Metalowego w Warszawie. Obsypywał naszego dyrektora pytaniami bardzo szczegółowymi. Już Denk odpowiadał, tylko dwa razy zwrócił się do mnie o przypomnienie liczb, a przecież w ogóle nie przygotowywałem się do tej rozmowy.

Ten człowiek dość niesforny wobec władz, apodyktyczny w stosunku do podwładnych i w ogóle wielki indywidualista, nie pasował do epoki coraz bardziej rozrastającego się centralizmu w planowaniu i zarządzaniu. Musiał odejść ze stanowiska i ze Zjednoczenia.

listy

Jak być lubianą

Z wielkim zainteresowaniem przeczytałem artykuł red. Anny Kusko pt. „Jak być lubianą?” (Z. G. nr 43/74). Lekarze — administratorzy prawdziwego zdarzenia są niewątpliwie bardzo potrzebni. Sądzę jednak, że byłoby lepiej gdyby zamiast tytułu dyrektora przyznano im tytuły lekarzy naczelnych i mieli do pomocy dyrektorów do spraw administracyjno-gospodarczych, fachowców z wyższym wykształceniem ekonomicznym, administracyjnym itp.

Lekarze naczelni powinni obok wysokich kwalifikacji czysto lekarskich posiadać odpowiednie przygotowanie do pełnienia funkcji kierowniczych, aby m. in. mogli w pełni korzystać z kwalifikacji podległego im personelu administracyjno-gospodarczego. Wydaje się, że lekarze naczelni nie powinni w żadnym przypadku zrywać z wykonywaniem codziennej praktyki lekarskiej i choćby 1—2 godziny dziennie, w przeciwnym razie powoli staną się biurokratami i znaczną narzucą biurokratyczny styl pracy podległemu personelowi białemu. Sądzę, że lekarze naczelni musieliby w swoim rozkładzie dnia przewidzieć czas na pełnienie czynności kontrolnych w podległych im placówkach służby zdrowia, ocenianie poziomu świadczonych tam usług, konsultowanie trudnych przypadków choroby. Zadaniami na pewno ogromne stąd dobrze byłoby, aby lekarzami naczelnymi byli ludzie z tytułami naukowymi i uznanym autorytetem. Aby lekarze naczelni podolali w pełni swoim obowiązkom, należałoby we wszystkich ważniejszych działach pomocniczych danego zakładu służby zdrowia (np. ZOZ) zatrudnić na kierowniczych stanowiskach pracowników z wyższym wykształceniem. Udałoby się chyba wówczas w istotny sposób usprawnić pracę lekarzy rejonowych, a jest to, wydaje się, jedyna droga do uzyskania pełnej aprobaty społeczeństwa dla służby zdrowia.

L. P.
WARSZAWA

Na marginesie pamiętnika ministra

Okazją do napisania niniejszego listu była lektura „Życia Gospodarczego” (Nr 44/74). Publikuje tu swoje wspomnienia ekonomisty w artykule „Fragmenty życia” Jan Dab — Kocioł, były minister rolnictwa.

Medzy innymi czytamy: „Utworzyliśmy departament oświaty rolniczej, którego zadaniem było zakładanie szkół jednolitej i dwuletnich oraz trzy i czteroletnich techników rolniczych i hodowlanych lub mechanizacji rolnictwa. Ja osobiście miałem i mam nadal zastrzeżenia co do programów nauczania w tego typu szkołach, gdyż za dużo jest tam teorii, a za mało praktyki we wzorcowych gospodarstwach rolnych, lecz niestety, nie udało mi się przekonać odpowiednich czynników do tych zmian. Nadal bowiem szkolimy dużym kosztem absolwentów-biurokratów szkół rolniczych, ale nie fachowców rolników przygotowanych do prowadzenia nowoczesnej gospodarki. Nie więc dziwnego, że większość absolwentów tych szkół zatrudnionych jest poza rolnictwem”.

Z szacunkiem chył głowę przed olbrzymim dorobkiem Autora, który jest powszechnie szanowanym, zasłużonym działaczem ruchu ludowego, o długim, półwiekowym stażu.

Niemniej jednak pozwalam sobie nie podzielać zacytowanej powyżej opinii Pana Ministra. Jestem bowiem jednym z ponad 630 tysięcy absolwentów (w latach 1945—1973) szkół rolniczych i podobnie jak moje Koleżanki i Koledzy nie czuję się biurokrata i do tego „szkolonym dużym kosztom”. Epitet biurokraty ma gorzki smak i jest krzywdzący.

Powszechnie wiadomo, że tylko w latach 1950—1973 osiągnięto w Polsce podwojenie rozmiarów produkcji rolnej i ma w tym swój niebagatelny udział również oświata rolnicza.

Różne grupy czynników (środki produkcji, warunki naturalne, bodźce materiałowe) mają wpływ na rozwój produkcji rolnej, lecz tylko wówczas, gdy zostaną odpowiednio wykorzystane, a to zależy już od poziomu wykształcenia, producenckiego, od ich umiejętności, zaangażowania. Jeżeli więc produkcja ulega podwojeniu, to na pewno nie stało się to za przyczyną biurokratów.

I jeszcze kilka zdań o rzekomo dużym koszcie szkolenia w rolnictwie. Pragnę zwrócić uwagę, że szkoły rolnicze są w oświacie zawodowej rzadko spotykanym, a może jedynym wyjątkiem — są szkołami, w których uczniowie nie otrzymują za swoją pracę wynagrodzenia. Ich koledzy w szkołach górniczych, budowlanych i innych mają służbowe ubrania oraz skromne, ale zwiększające się w każdej starszej klasie pobory miesięczne, bo taka tradycja, bo mówi się, że uczestniczą w społecznie ważnej produkcji. Dziś, na szczęście, nie powinno być okazji do powtarzania prawdy o znaczeniu rolnictwa.

Jeżeli chcemy mieć, jak dotąd, tanie i w wystarczającej ilości produkty żywnościowe, to musimy poświęcić więcej środków na gruntowne kształcenie ludzi, przygotowywanych

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

do pracy w gospodarce żywnościowej.

Nie chcą dziś twierdzić, że w podstawowym i średnim szkolnictwie rolniczym jest już wszystko dopięte na ostatni guzik. Nie ma tu wprawdzie „za dużo teorii i za mało praktyki”, bo jest jedno i drugie, ale ciągle istnieje i będzie zawsze aktualny problem jakości pracy szkoły, skuteczności kształcenia młodzieży.

STANISŁAW WRÓBLEWSKI
Gołotczyzna

Agregatowy raban

Niemal odczłowiekiem w prasie ukazuje się notatki, listy, czy interwencje dotyczące agregatów do lodówek absorbowanych, czyli tzw. chłodziarek.

Chłodziarki jako urządzenia tańsze od lodówek sprężarkowych stały się dzisiaj nieodłącznym składnikiem nowoczesnego gospodarstwa domowego w naszym kraju. Wiele względów przemawia za tym, że będą produkowane jeszcze długo i będą poszukiwane przez użytkowników, posiadających bowiem szereg istotnych zalet: są mniejsze, działają bezgłośnie, i, jak wspominałem, są tańsze. Szerog firm wytwarzających lodówki i chłodziarki, właśnie w tych ostatnich upatruje przyszłość chłodnictwa domowego.

Najważniejszym elementem chłodziarki absorbowanej jest tzw. agregat chłodzący, od którego zawsze zależy sprawność całego urządzenia.

Chłodziarek o pojemności od 40 litrów, typu „Mewa”, „Alka”, czy „Yeti” i 80 litrowych „Mielec” jest w kraju bardzo dużo, szereg z nich ma już za sobą wieloletnią pracę, mogłyby pracować jeszcze długo, gdyby właśnie nie agregaty.

W krajach zasobniejszych niż nasz, mówi się wprawdzie częściej o moralnym zużyciu różnych urządzeń technicznych m. in. lodówek. Działają tam nakazy mody: poprawiają się również zdecydowanie parametry użytkowe w kolejnych modelach. Ale nawet tam można kupić nowy agregat do starej chłodziarki i użytkować ją niemal w nieskończoność.

U nas zwłaszcza teraz, kiedy szukamy wszelkich rezerw „surowych i najracjonalniejszych” metod w gospodarce materiałowej, z dzwinnym uporem stosujemy system najmniej racjonalny.

W zasadzie agregaty zamiennie można kupić i można. Jeśliby ktoś wymienił w którymś z punktów „Eldom”. Problem w tym jest, że są to agregaty regenerowane — wprawdzie z gwarancją — tylko... że żywot agregatu regenerowanego jest zazwyczaj tylko nieco dłuższy niż okres gwarancji.

Koszt wymiany agregatu na regenerowany jest dość duży, bo od 800 do 1 200 złotych (w zależności od rodzaju chłodziarki). Trudno się więc dziwić, że ludzie irytują taką nierówność usług „Eldomu” (a ten przecież najmniej zawinił).

Były próby przekonania użytkowników, że agregat regenerowany jest tak samo sprawny jak nowy, pod warunkiem prawidłowego użytkowania. Jednak w tej sprawie wypowiedziała się w sposób jednoznaczny i autorytatywny Główna Komisja Arbitrażowa, stwierdzając niżej jakość, już w założeniu, agregatu regenerowanego, a przede wszystkim jego krótką trwałość.

Zastanawiam się, jak długo jeszcze będzie się tolerować zjawisko takiego marnotrawstwa, komu należy na regenerowaniu agregatów, których sprawność i jakość jest tak skandaliczna, że właśnie w tymże „Eldomie” — uczelnie doradzają klientom zrezygnowanie z wymiany agregatu, mimo iż to wpływa ujemnie na wykonanie ich planu usług.

Ciekaw jestem, kto zada sobie trochę trudu, by sprawdzić przydatność i trwałość tego urządzenia w normalnych warunkach użytkowania? W laboratorium — mam wrażenie — nikt sobie tym głowy nie zaprzątał, po prostu zadzadziano po linii najmniejszego oporu.

Nikt mnie nie przekona, że nie potrafimy wytwarzać dobrych agregatów, bo te zamontowane w nowych chłodziarkach działają na ogół bez zastrzeżeń przez wiele lat.

Zakłady produkujące lodówki i chłodziarki, to czolowe zakłady naszego przemysłu maszynowego, posiadające nowoczesny sprzęt techniczny, wysoko kwalifikowane zespoły pracowników, działają tam kółka SIMP, SEP, kluby techniki i racjonalizacji. Można od nich chyba wymagać dużo więcej?

KAZIMIERZ SKIBICKI
Łódź

CYBERNETYKA PLANOWANIA

BARTŁOŚMI
KAMIŃSKI

WZROST skali i złożoności procesów realizowanych w gospodarce narodowej powoduje konieczność stałego doskonalenia instrumentów oraz metod planowania i zarządzania. Proces przemian naukowo-technicznych z jednej strony komplikuje sieć powiązań i w efekcie funkcjonowanie systemów gospodarczych, z drugiej zaś dostarcza potężną bazę techniczną dla przetwarzania i analizy informacji powstających w gospodarce. Sytuacja ta stwarza zapotrzebowanie na stworzenie takich metod, środków i instrumentów podejmowania decyzji, które uwzględniłyby dostępne środki techniczne do efektywnej służby gospodarce narodowej. Wyzwanie to adresowane do ludzi parających się szeroko rozumianymi naukami ekonomicznymi, podejmującymi znany z rzadkiej ekonomisty i cybernetyki J. Z. Majminas w opublikowanej staraniem PWE książce „PROCESY PLANOWANIA W GOSPODARCE NARODOWEJ: ASPEKT INFORMACYJNY”¹⁾. Zadanie to trudne, zwłaszcza na to, że mimo istnienia dużej liczby modeli optymalizacyjnych rozwijających różne klasy zadań planowania i mimo ich wynikowego stosowania otrzymane efekty w skali gospodarki są minimalne. Wynika stąd obowiązek zapropozowania nowego podejścia, innej filozofii badawczej.

ZANIM przejdziemy do omówienia podejścia metodologicznego proponowanego i konsekwentnie stosowanego przez Majminasa, słów kilka o samym układzie książki.

Książka składa się z czterech części. Część pierwsza zatytułowana „Język problemu” poświęcona jest omówieniu aparatury pojęciowej oraz podstawowych zasad podejścia systemowo-cybernetycznego. Autor nie ogranicza się tylko do odwołania i zebrań idei poruszanych w różnych publikacjach cybernetycznych.

Trzyma się on konsekwentnie zasady, że podstawową jednostką metodologiczną, wokół której należy tworzyć i rozpatrywać użyteczność teorii i pojęć jest konkretny problem, czyli w tym przypadku — planowanie gospodarcze. Planowanie gospodarcze jest szczególnie wdzielnym polem dla rozważań cybernetycznych i wiele prac poświęconych teorii planowania i zarządzania nawiązują, przynajmniej w zakresie aparatury pojęciowej do tego podejścia. Cechą wyróżniającą rozważań Majminasa jest zmiana akcentów: planowanie nie jest dla niego ilustracją dla rozważań cybernetycznych, wręcz przeciwnie jest ono przedmiotem badań.

W części tej czytelnik znajdzie omówienie zasad wyodrębniania systemów, tworzenia systemów względnie odosobnionych, analizy cech obiektów tworzących system oraz podstawowych twierdzeń cybernetycznych jak zasady dwójności prof. Greniewskiego, prawo niezbędnej różnorodności Ashby'ego, twierdzenie Goedla o niepełności czy wreszcie zasadę zewnętrznego dopełnienia Beer'a. Podkreślamy jeszcze raz, że przedstawiane koncepcje są mocno osadzone na gruncie analizy systemu gospodarczego.

Część druga zatytułowana „Akt planistyczny” jest pierwszą próbą ataku złożonego problemu planowania przeprowadzanego zgodnie z zasadą, że poznanie całości wymaga wpiętych zdobyć wiedzy o elementach konstytuujących system i następnie poznania wzajemnych powiązań. Majminas analizuje system pod kątem widzenia przepływów informacyjnych, które jak wiadomo decydują o skuteczności sterowania i regulacji. Wydziela on elementy nazywane blokami funkcjonalnymi. Bloki funkcjonalne charakteryzują się tym, że emitują one informacje istotne dla działania rozpatrywanego systemu. Są one jednocześnie przetworzonymi informacjami, a w istocie elementarnymi jednostkami informacyjno-decyzyjnymi. W rozdziałach stanowiących drugą część znaleźć można elementy cybernetycznego modelu procesu decyzyjnego obejmującego takie stadia jak wyszukiwanie i przygotowanie danych, filtrowanie informacji i generacja alternatyw decyzyjnych. Decyzje w tym ujęciu nie są atakiem jednorazowym, ale procesem ciągłym zakładającym aktywne gromadzenie informacji i godzenie wielu, często pozostających ze sobą w konflikcie celów.

Część trzecia „Strumienie informacyjne planowania” poświęcona jest analizie powiązań bloków funkcjonalnych i obiegu informacji w procesach planowania. Analiza przeprowadzona jest w dwóch przekrojach: w przekroju strukturalnym czyli identyfikacja kanałów przekazu informacji oraz w przekroju informacyjnym przekazywanych za pośrednictwem tych kanałów. Działanie — wykorzystywanie i intensywność sprzężeń informacyjnych — sieci in-

formacyjnej zależy od zadań jakie wykonuje dany system oraz od funkcji poszczególnych bloków. Prawdziwe jest również stwierdzenie odwrotne tzn. zadania, jakie może zrealizować dany system zależą od struktury sieci informacyjnej.

Część czwarta „Planowanie gospodarcze jako system złożony” ma według zamierzeń autora stanowić syntezę opartą na systemowym ujęciu złożonego systemu planowania. W części tej aspekty strukturalne i funkcjonalne rozpatrywane są łącznie z wielu punktów widzenia — z punktu widzenia relacji pomiędzy kryterium zewnętrznym makrosystemu gospodarczego a generowaniem wariantów planistycznych jako form ujawniania preferencji społecznych, z punktu widzenia kryteriów oceny systemu planowania (niezależność, elastyczność i sprawność) itd. Zdefiniowanie funkcji i struktury jest punktem wyjścia dla sformułowania mechanizmu funkcjonowania systemów planistycznych. Mechanizm funkcjonowania wyznaczany jest przez strukturę i funkcję systemu planowania. Mechanizm funkcjonowania analizowany jest w przestrzeniach „centralizacja — decentralizacja” oraz „spójność — niezależność”. Autor przestrzega przed utożsamianiem spójności z centralizacją oraz niezależności z decentralizacją. W dalszych częściach omawia on technologię planowania gospodarki, formułując jednocześnie pewne recepty usprawnienia procesu budowy planu poprzez rygorystyczne podporządkowanie całego procesu zasadzie celowości.

Ostatni rozdział omawiający książki poświęcony jest wykorzystaniu problemów związanych z budową automatyzowanych systemów zarządzania. Wyróżniono następujące etapy rozwoju informacyjnych systemów zarządzania: (a) mechanizacja obróbki informacji, (b) zintegrowane systemy przetwarzania danych, (c) budowa systemów symulacyjnych odwzorujących proces zarządzania, (d) budowa samouczących się systemów zarządzania oraz (e) budowa samoorganizujących się systemów zarządzania. Osiągnięcie danego etapu rozwoju zależy nie tylko od dostępnej techniki przetwarzania informacji, ale przede wszystkim od postępu w rozwoju teorii ekonomii, planowania i zarządzania. Majminas wierzy w możliwość rychłego stworzenia automatyzowanego systemu zarządzania gospodarką.

Ważnym powodem na w wyniku badań i współpracy dwóch ośrodków naukowych: Instytutu Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego oraz Wydziału Informatyki i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej.

Praca dzieli się na dwie zasadnicze części.

W części I, poświęconej zastosowaniu teorii grafów, znajdują się opracowania: L. SZAMKOŁOWICZA, który zajmuje się problemem relacji między strukturą modelowanej rzeczywistości a doborem modelu

W ustepie autor stwierdza, że celem pracy jest „...przedstawienie z lotu ptaka” problemu planowania gospodarczego z punktu widzenia cybernetyki ekonomicznej” (s. 23). Należy przyznać, że cel ten został znakomicie zrealizowany. Książka charakteryzuje się elegancją wykładu, dbałością o ścisłość terminologię i konsekwencją w posługiwaniu się zasadami cybernetyki. W tym sensie może ona służyć jako wzór podręcznika cybernetyki planowania.

Podejście systemowo-cybernetyczne pobudza do pewnych refleksji metodologicznych. Do refleksji tych upatrzam charakter książki będącej traktatem o metodzie, o filozofii badania systemów gospodarki planowej.

Po pierwsze, cybernetyka nie podaje się bezpośredniej weryfikacji empirycznej. Jej użyteczność zależy zatem od stopnia w jakim umożliwia ona sformułowanie twierdzeń, teorii spełniających test tłumaczenia zjawisk rzeczywistości i ich przewidywania. W swoich rozważaniach Majminas nie dąży do opracowania teorii opisujących rzeczywistość planistyczną. Zdecydowana większość twierdzeń ma charakter normatywny i postulatywny.

Druga refleksja wiąże się z konsekwencjami w zakresie rozumienia zjawisk społeczno-gospodarczych wynikających z obserwowania rzeczywistości przez „okulary” cybernetyczne. Cybernetyka, jak to dobitnie udoświadnia Majminas, zakłada pojmowanie rzeczywistości jako systemów hierarchicznych, sterowanych, funkcjonalnych itp. Następnym tego traktowanie konfliktu jako dysfunkcji i pomijanie znaczenia sprzeczności dla aktywizacji rozwoju społeczno-gospodarczego, czy dla formułowania celów społeczno-gospodarczych. Zagadnienie to zasługuje na odrębne studium.

Trzecia refleksja wiąże się z analizą kryteriów zewnętrznych i wewnętrznych. Cechą charakterystyczną większości ujęć systemowo-cybernetycznych jest pomijanie mechanizmów powstawania wewnętrznych celów systemu. Kryterium wewnętrzne w części Majminasa jest bardzo formalnym przedstawieniem zasady prakseologii. Niekiedy się uważa, że niemożliwe jest prowadzenie badań opartych na paradygmacie systemowym. Paradygmat systemowy wymaga bowiem pełnej wiedzy o całości jeszcze przed przystąpieniem do badań. W stwierdzeniu tym zawarte jest ziarno prawdy, ale jednak tylko wówczas, gdy uznamy to za jedynę możliwe podejście. Poglądu tego nie podziela Majminas, który bardzo starannie dobiera metody do rozpatrywanego problemu. W tym punkcie warto odpowiedzieć na pytanie jakie korzyści można odnieść z książki Majminasa.

Książka ta jest lekturą inspirującą. Pobudza ona do formułowania pytań badawczych, pokazując jednocześnie ogólne metody rozwiązywania. Stwierdzenie to zilustrujemy przy-

kładem sposobu traktowania informacji przez Majminasa. Informacja jest raz nakładem (ew. zasobem) raz produktem, który spełniać musi określone wymagania jakościowe. Rozumowanie to można dalej rozwijać stawiając pytania: co zrobić, aby otrzymywana informacja była odpowiedniej jakości, czyli, aby nie była fachowana, przychodziła na nas itd.? Jakie są następstwa niezgodności kryteriów funkcjonowania poszczególnych bloków systemów w hierarchii wieloszczeblowej? Takie ujęcie informacji narzuca konieczność badania nakładów na pozyskiwanie informacji.

„Optimum będzie się wyrażało przez minimum łącznej ilości informacji (co odpowiada minimum nakładów), koniecznej i wystarczającej dla funkcjonowania systemu regulacji z punktu widzenia jego zewnętrznego kryterium”.

Badania porównawcze efektywności różnych systemów realizujących zewnętrznie określoną funkcję celu powinny obejmować również koszty niezbędnej obsługi informacyjnej.

Jest to książka bardzo cenna dla ekonomistów zajmujących się modelowaniem i projektowaniem systemów informacyjno-decyzyjnych. O bok wskazówek metodologicznych czytelnik znajdzie w tej pracy liczne klasyfikacje znakomicie ułatwiające wstępne rozpoznanie problemu. Ma bowiem rację J. Eysymontt, gdy pisze w przedmowie:

„Bez umiejętności wstępnej klasyfikacji problematyki, umiejętności rozumnej rezygnacji z mniej istotnych szczegółów, rozróżnienia tego co „zewnętrzne”, a co „wewnętrzne” na pewno niemożliwe jest przejście do następnego etapu — formalizacji, która z kolei jest zasadniczym warunkiem stosowania nowoczesnej techniki informatycznej” — i dalej „potrzebna jest wszędzie tam, gdzie chcemy dojść do jednoznacznego rozumienia problemu”.

Książka Majminasa uczy pewnego ogólnego sposobu myślenia, dostarcza języka wspólnego nawet dla bardzo odległych specjalności.

W polskim piśmiennictwie najbliższa pracy „Procesy planowania...” jest opublikowana przed trzema laty praca zbiorowa pod red. T. Kasprzaka „Cybernetyka zarządzania w systemach ekonomicznych”. W odróżnieniu jednak od recenzowanej książki wymaga ona od czytelnika znajomości cybernetyki ogólnej. W tym sensie praca Majminasa jest również jej cennym uzupełnieniem.

Na uwagę zasługuje bardzo wysoki poziom tłumaczenia i wskazywanie — w przypadku różnej nomenklatury — na inne używane w literaturze polskiej terminy. Wreszcie uwaga marginesowa pod adresem wydawnictwa. Niektórzy czytelnicy odczuwają czasem, być może irracjonalną potrzebę poznania imienia autora.

1) PWE, Warszawa 1974, s. 551 (tłum. I. Eysymontt i J. Oleński).

BADANIA OPERACYJNE

Badania operacyjne, należące do zespołu nauk o zarządzaniu i organizacji, stanowią dziś samodzielną, znajdująca się w stadium rozwoju naukę. Przedmiotem badań operacyjnych są decyzje, szczególnie decyzje kierownicze o różnym zasięgu działania, mające charakter strategiczny i taktyczny.

Książka pt.: „Badania operacyjne w nowoczesnym zarządzaniu” pod redakcją naukową TADEUSZA KASPRZAKA jest zbiorem opracowań poświęconych określonemu kierunkowi badań operacyjnych — stosowaniu teorii grafów i modelowaniu syste-

momu. Powstała ona w wyniku badań i współpracy dwóch ośrodków naukowych: Instytutu Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego oraz Wydziału Informatyki i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej.

Praca dzieli się na dwie zasadnicze części.

W części I, poświęconej zastosowaniu teorii grafów, znajdują się opracowania: L. SZAMKOŁOWICZA, który zajmuje się problemem relacji między strukturą modelowanej rzeczywistości a doborem modelu

prasa

Pytanie: na czym polega się planowanie gospodarcze — oczywiście planowanie skuteczne, prowadzące prostą drogą do postawionych celów, spotka się najczęściej z odpowiedzią: na naukowaniu przed kilkunastu laty być może dodadzą — na uspołecznienie środków produkcji. Obie odpowiedzi będą słuszne, ale nie do końca. Brakuje tu bowiem jeszcze jednego elementu — wyobraźni. Nie zastąpią jej ani modele ekonometryczne, ani centralna gestia nad środkami produkcji. Wyobraźnia polityczna, społeczna i ekonomiczna. Sprawa nie dotyczy zresztą tylko planowania na wysokim szczeblu, ale również — a może nawet przede wszystkim — na szczeblu wielkiej organizacji gospodarczej, regionu, przedsiębiorstwa.

Ta wyobraźnia jest szczególnie potrzebna w warunkach szybkiej dynamiki rozwojowej. Zmieniają się bowiem widzy nie tylko określone wielkości ekonomiczne, które ostatnio można dość dokładnie policzyć — ale i istotne elementy społeczne,

kóre w liczby tak łatwo ubrać się nie da, a które mają decydujący niejednokrotnie wpływ na rzeczywistość, a nie tylko statystyczne efekty postępu gospodarczego.

Refleksje te nasuwają dwa — odległe tematycznie od siebie, ale ostatecznie sprowadzające się do sprawy wyobraźni, a ściślej mówiąc jej braku — artykuły z prasy tygodniowej. Pierwszy z nich, pióra RY-SZARDA LEFFA, zamieszczony został w „FUNDAMENTACH”. Jest to zwierzenie dyrektora tzw. budowlanego przedsiębiorstwa inżynierskiego, które zajmuje się uzbrajaniem terenów. Dyrektor ten zmienia pracę, gdyż dość ma użerania się o maszynę, o bazę, o wyprzedzenie w projektowaniu, o lepsze warunki placowe. Wszystko to może wywalczyć budownictwo kubaturowe — on nie. Generalnym argumentem jest bowiem brak środków. Dyrektor ten

twierdzi jednak, że przede wszystkim chodzi o brak wyobraźni. I ma chyba rację.

Rzecz dzieje się przecież obecnie, gdy następuje stałe przyspieszenie rozwoju. Szerog dziedzin więc środków otrzymuje. Ich wykorzystanie jednak — zgodnie z celami społecznymi, których zrealizowaniu przeleż w ostatecznym rachunku te środki mają służyć — często uwarunkowane jest znacznie mniejszymi proporcjonalnie nakładami na inne dziedziny. Rzecz więc nie tyle w braku środków, co w ich prawidłowym rozdziale.

Można np. się zgodzić, że równocześnie wyposażenie w maszyny i budownictwa inżynierskiego, i kubaturowego (zachowując nomenklaturę wspomnianego dyrektora) było trudne czy sprzeczne z zasadą koncentracji środków. Logika co prawda podpowiada, że najpierw należało „dobroć” technicznie przedsiębiorstwa inżynierskie, bo one muszą przede wszystkim w czasie bu-

downictwo kubaturowe. Jeżeli jednak tak się nie stało — to trzeba przynajmniej zapewnić pewną kompensatę dla ludzi pracujących przy uzbrajaniu terenu; kiedy bowiem nie ma koparek, muszą je zastąpić ludzie — a aby chcieli to robić, trzeba stworzyć właściwe relacje w placach bądź w innych świadczeniach. Jeżeli jednak nie ma ani tego, ani tego — skutek jest taki, że części środków przeznaczonych na budownictwo kubaturowe ze społecznego punktu widzenia się marnuje, bo dom — choć wybudowany, ale nie podłączony do sieci wodociągowej czy kanalizacyjnej — żadnej potrzeby społecznej nie zaspokaja, choć może ładnie wyglądać w statystyce.

Drugim artykuł dotyczy Puszczy Białeńskiej, a zamieszczony został w „PERSPEKTIVACH”. Jego autor — W. SZYMANDERSKI pisze o eksploatacji drewna, które jest tam dokonywane co prawda na podstawie naukowych opracowań zasad, ale które doprowadza do powolnego, ale systematycznego zamieniania się puszczy w zwykły, suchy las. I znów chy-

ba zabrakło wyobraźni, która by podpowiedziała, że wobec niedoboru ludzi i sprzętu przede wszystkim i w 100 proc. będzie wykonywany plan wyrobu i dopiero w drugiej kolejności i nie w 100 proc. plan zalesienia. Naukowe opracowanie wprowadzane do praktyki musi się liczyć i z takimi przecież realiami życia codziennego.

A wracając do planu i jego podstaw — trzeba podkreślić, że szerzeg problemów zostało postawionych przez władze centralne właśnie z wielką wyobraźnią społeczną i polityczną. Ich wykonawcy muszą tu więc uwzględnić kolejność celów i podporządkować swe cele branżowe czy resortowe — celom ważniejszym. Nie jest to łatwe, bo często klóci się z wewnętrzną logiką rozwojową jakiegos odcinka gospodarki, zmusza do podporządkowania interesów branżowych, dających się wyrazić w liczbach i wskaźnikach czemuś tak nieuchwytnemu jak wyobraźnia społeczna, jak wizja socjalistycznego społeczeństwa.

S.C.

SZCZEGÓLNY ZBIEG OKOLICZNOŚCI

ANNA SZYMAŃSKA

— Dlaczego zostałem strażnikiem? Nie wiem. Jak bym się do słusarki przychylił, pewno zarobiłbym więcej. Wolalem być strażnikiem. Zaraz po wojsku zgłosiłem się do „Delt” w Gorzycach. Bo ja wiem dlaczego, z bronią lubię się obcho-
dzić. Czy czuję się winny? A niby dlaczego? Po co uciekał? Myślałem, że co cennego wynosi z zakładu. Późna noc była. Musiałem strzelać.

Na moje pytania odpowiada pyta-
niami. Prowadzimy ten dialog w
niedużej salce rzeszowskiego sądu,
oczekując na ogłoszenie wyroku.
Deszcz siąpi. Zimno. Po obu stro-
nach drogi z Tarnobrzegu, wielkie
rozlewiska wody. Ludzie brną w blo-
cie na polach. W miejscach, gdzie
drogowskaz wskazuje, że do San-
domierza 2 km, skręcamy do Gorzyc.
To jeszcze rzeszowskie. Kilkanaście
minut jazdy. Duża wieś, po obu stro-
nach szosy długim rzędem ciągną
się nowe czerwone domy. Którędy
do zakładu? Kobieta w fufajce
i wielkich zabłoconych buciorach,
wyciąga rękę.

— O tędy, koło kościoła, a potem
prosto.

Wytwórnia Sprzętu Komunikacyj-
nego „Delta-Gorzycy”, to tutaj.
Przywożę ze sobą wiadomość, że Sąd
Wojewódzki w Rzeszowie skazał Bo-
lesława R., strażnika straży prze-
mysłowej na 6 lat pozbawienia
wolności, zmniejszając na mocy
amnestii karę o jedną trzecią.
— No, no — powie dyrektor do
spraw technicznych Eugeniusz Mu-
rias — myślałem, że go wypuszczą.
— Powinni go uniewinnić — po-
kiwa ze smutkiem głową zastępca
komendanta straży przemysłowej,
Józef Balda. — Taki dobry strażnik.

Tytuł osiągnąć, co on, nie miał
na swym koncie żaden ze strażników.
Dyrekcja w wystawionej o nim do
sądu opinii, wyliczy dokładnie
wszystkie jego zasługi: 10 pracow-
ników zatrzymanych na terenie za-
kładu w stanie nietrzeźwym, 7 —
przechodzących przez ogrodzenie, 13
— złapanych na kradzieży mienia
zakładowego, o łącznej wartości 6
tys. zł. I to w ciągu niecałych dwóch
lat! Jego zwierzchnik, komendant
straży przemysłowej oceni go bar-
dzo wysoko:

— Miał najwyższe osiągnięcia w
zakresie łapania ludzi na gorącym
uczynku. Otrzymał premie i na-
grody.

— Do łapania ludzi trzeba mieć
szczęście — powie jeden z jego ko-
legów ze straży. — Ja go nie mia-
łem i nagród nie otrzymywałem.

Tej marcowej nocy, z soboty na
niedzielę, wydawało się, że szczęście
znowu mu dopisze. Pełnił akurat
służbę w tzw. zasadzce w dużej
nie oświetlonej nowej hali odlewni
toków.

— Pilnować tej hali dobrze —
grzmiał na naradach dyrektor. Za-
graniczne ekipy instalowały w niej
drogie, japońskie i austriackie ma-
szyny. Często jakiś drobniak ginał,
gdzieś się zapodziawał, co niezwykle
utrudniało pracę i mogło opóźnić
uruchomienie maszyn. W hali usta-
wiono więc posterunek.

Bolesław R. przechadzał się po
hali. Dochodziło wpół do pierwszej.
Nagle spostrzegł przez okno, a teren
był oświetlony i widoczność dobra,
że ktoś przetrzuca paczkę przez płot.
Zaczął się za oknem. Taka okazja,
znowu... na gorącym uczynku.
Czekał. Kiedy człowiek przetrzuca-
jący paczkę przyszedł po nią, wy-
skoczył przez okno i zaczął biec za
uciekającym. Czy i ile razy krzyczał:
— STOJ, STRAŻ PRZEMYSŁOWA!
— nie wiadomo. Świadców nie było.
Jedno jest pewne, bez namysłu, bez
ostrzeżenia w biegu puścił w ucie-
kającego serię z karabinu maszy-
nowego. A potem zadzwonił do do-
wódcy warty: — Postrzeliłem czło-
wieka.

Przy zabitym 21-letnim robotniku
Józefie Sz. znaleziono: metalowe
elektrody do spawania wartości 57
zł, rękawice ochronne drelchowe —
cena 28 zł, przewód miedziany za
75 gr oraz nie przedstawiającą żad-
nej wartości zużyta maska spawal-
nicza. Łączna wartość tych przed-
miotów — 85 zł 75 gr.

— Proszę pani, to był chłopak jak
złoto do roboty, nie jakiś tam chu-
ligan — powie o zabitym z emfazą
jego mistrz z wydziału ostrzałni pñ,
Jan Rutyna. — Jednego nie możemy
zrozumieć, co mu strzeliło do głowy,
żeby wynosić z zakładu te smieci.

— Czy gdyby zwrócił się o odstą-
pienie tych przedmiotów otrzymałby
je?

— Pewno tak, ale co to chodzenia,
wypełniania papierków, czekania.
Może dlatego niektórzy ludzie ry-
zykują i biorą wiele rzeczy bez po-
zwolenia — zastanawia się mistrz.
— A upilnować trudno.

A więc biorą. Rzeczy stare,
nieprzydatne do zakładu i... przy-
datne. Rzeczy te często „walają się”
po podłodze, wydają się „niczyje”.
Pojęcie własności społecznej brzmi
tu wciąż jak slogan. Charakterysty-
czna jest chociażby historia z ko-
nikiem. Niby drobiazg, a tak wiele
wyjaśnia.

Otóż w zakładzie produkowano
nielegalnie... reklamówki zakładu,
metalowe koniki, wysokości około
piętnastu centymetrów. Taką statu-
etkę każdy chciał mieć. Socjologowie
określiliby to jako poczucie więzi
czy identyfikacji z zakładem. Dobry
objaw. Przez dyrekcję zakładu ja-
koś nie dostrzeżony i nie doceniony.
Bo cóż to za problem wyprodukować
owe koniki i obdarować nimi załogę
albo ustalić, kto wie, może uroczyste
zasady wręczania reklamówki, po-
wiedzieć najlepszym pracownikom.

Kto chciał zdobyć konika, musiał
jednak kombinować, najpierw z
odlewnikami, potem spawaczami.
Musiał też konika jakoś z zakładu
wynieść, kryć się. Gdyby został
złapany, uznano by go za złodzieja
zakładowego mienia. Ukarano. Ile
osób nie miało z tego powodu czy-
stego sumienia? Skusił się nawet
strażnik. I jemu odlewnicy, spawa-
cze zrobili „na lewo” konika. A był
to właśnie ten strażnik, który strze-
lał.

Strażnik chroni mienie zakładu.
Strażnik posiada broń, którą może
użyć przeciw ludziom. Ma w ręku
ludzkie życie — to wielka odpo-
wiedzialność.

— Przeprowadzona przez nas kon-
trolla — mówi wiceprokurator po-
wiatowy z Tarnobrzegu, prowadzący
sprawę, p. Krystyna Siwiec —
wykazała, że strażnicy nie znali do-
kładnie instrukcji obchodzenia się
z bronią palną i innych obowiązku-
jących straż przemysłową przepisów,
że ich kwalifikacje były zbyt niskie,
a stosunek do pracowników często
arogantcki i wulgarny.

Nie działa się najlepiej w straży
przemysłowej. Czy w zakładzie o
tym nie wiedzieli? Większość ludzi
milczała, ale byli tacy, którzy i na
zebraniu partyjnym i do inspektora
bhp mówili o tym, że w straży prze-
mysłowej przydałoby się zrobić por-
ządek. Był zresztą alarmujący syg-
nał, że dużo w niej samowoli, szara-
gesienia, chwaleń osiągnięciami po-
zornymi, a zbyt mało rzeczywistej
troski o mienie zakładu. Na wniosek
straży wyrzucono z pracy ze skut-
kiem natychmiastowym pracownika.
Po interwencji aż Komitetu Powia-
towego przywrócono go z powrotem
do pracy. Nie było podstaw do zwol-
nienia. Zawieszony w czynnościach
komendant straży po jakimś czasie
powrócił na swe stanowisko. Defini-
tywnie pożegnał się z nim dopiero
ostatnio.

Midzy sumiennym stosunkiem do
pracy, a nadgorliwym przebiega
cienka granica. Czasami jej przekro-
czenie niesie ze sobą niebezpieczeń-
stwo i poważne zagrożenie dla in-

nych. Tak stało się w tym przy-
padku. Ale czy musiało się stać?
Czy strażnik musiał strzelać?

Przepisy w sprawie zasad i trybu
użycia broni przez pracowników
straży przemysłowej powiadają wy-
raźnie, że bez ostrzeżenia można
użyć broni tylko w wyjątkowych
przypadkach, gdy zwłoka groziłaby
niebezpieczeństwem dla życia straż-
nika bądź innej osoby chroniącej
zakład.

Czy powinien czekać na sprawcę?
Obowiązkiem strażnika jest uchwycie-
nie sprawcy, ale przede wszystkim
zabezpieczenie skradzionego przed-
miotu. Strażnik paczki jednak nie
zabezpieczył i nie zawiadomił o kra-
dzieży wartowni, co zgodnie z prze-
pisaniami powinien zrobić. Czekal, bo
nie chciał dzielić się sukcesem z
innymi. Liczył, że następnego dnia
w zakładzie będą mówili: — Pa-
trzenie, ten R. znowu kogoś złapał.
A komendant poklepie go po plec-
cach i wystosuje do dyrekcji szani-
sty raport. Może będzie premia, albo
i jaka nagroda.

— Gdybyśmy w czasie wojny
wszystko przewidzieli, zginęłoby
mniej ludzi — tak widzi tę sprawę
przewodniczący Rady Zakładowej,
Jan Witoń.

— Nie wiem, czy będę potrzebny
przy rozmowie, ja tu jestem do-
pięro od czerwca — informuje mnie
sekretarz Komitetu Zakładowego,
Czesław Wołak.

Niesporo idzie nam ta rozmowa,
często zapada kłopotliwe milczenie.

Dyrektor Murias rozwinął się na
temat demobilizacji w zakładzie po
wypadku.

— Nie sposób teraz przywrócić
straży autorytet, a to jest przecież
konieczne.

— Sytuacja jest trudna — powie
sekretarz — bo załoga jest trudna.
Rozbudowujemy zakład, kompletu-
jemy załogę. A to są wszyscy
chłopcy-robotnicy. Z poszanowaniem
mienia u nich nie bardzo. Drobnych
kradzieży jest dużo. Niedawno zo-
biliśmy umywalki, toalety, poroz-
kręcano wszystko i wyniesiono.

Wytwórnia Sprzętu Komunikacyj-
nego „Delta-Gorzycy” wyrosła w
rzeszowskiej wiosce. Decyzje o skon-
centrowaniu w niej produkcji toków
i stworzeniu do silników zapadły dwa
lata temu. Sprawdzono najnowszą
zagraniczną technikę. A załogę kom-
pletuje się w biegu, w sprinterskim
tempie. Niedawno pracowali tu
kilkaset osób. Dziś jest już trzy ty-
siące, a w niedalekiej przyszłości
pracować będzie 6 tysięcy osób. Nad
stworzeniem wykwalifikowanej za-
łogi zakład dopiero pracuje. W
zeszłym roku zorganizowano przy
zakładzie Zespół Szkół Zawodowych,
a w nim technikum.

Problemów wiele. Czas do upora-
nia się z nimi krótki. Trzeba było
od razu zastanowić się jak pokiero-
wać procesem integracji załogi, jak
zapobiegać zjawiskom dezorganizacji,
jak osłabić zderzenie dwóch prze-
ciwstawnych środowisk: nowoczes-
nego zakładu i społeczności wiejs-
kiej tradycyjnego typu. Jak reago-
wać na specyficzne postawy zawo-
dowe chłopów-robotników, jak je
kształtować w pożądanym kierunku?

Gorzycza „Delta” nie jest pod tym
względem pionierem. Nie musi „od-
krywać Ameryki”. W środowisku
wiejskim powstała spora liczba za-
kładów przemysłowych, wiele funk-
cjonuje w oparciu o chłopów-robot-
ników. Można było przewidzieć kło-

poty, sięgnąć do doświadczeń innych.
W Gorzycach skoncentrowano się
jednak na realizacji technicznego
programu modernizacji. Społeczne
aspekty tego skomplikowanego pro-
cesu znikły tu zupełnie z pola wi-
dzenia. Tymczasem nowoczesne ma-
szyny można instalować szybko. Ale
modernizacja wymaga nie tylko i
nie głównie nowych maszyn. Wyma-
ga kształtowania postaw ludzkich,
które coraz lepiej korelowałyby z
nowoczesną techniką.

Nie jest to proces łatwy i szybki,
ale podjęty być musi i to nie przy
pomocy broni, bo to zupełnie inna
sprawa. Za kradzieże nie karze się
śmiercią. I to doraźnie.

A co zrobiono w Gorzycach poza
postawieniem strażnika z karabinem
maszynowym?

Straż oczywiście jest potrzebna...
— Właśnie — podchwytuje tę myśl
dyrektor. — Ale ludzie nie lubią
być pilnowani, kontrolowani. Nie
lubią i strażi.

Jak to jest z tym „nie lubieniem”?
Na wydziale ostrzałni pñ, tam
właśnie, gdzie pracował Józef Sz.,
usłyszałem:

— Pewnie, że nikt nie lubi, jeśli
go traktują z góry jak złodzieja. Ale
kontrola musi być.

Czy wystarczy tak uważać? Trud-
no powiedzieć.

Co jednak zrobiono, żeby uświa-
domić załogę, że straż pełni funkcję
niezbędną i pozytywną, bo „wypo-
życzenie” sobie nawet jednej śrubki,
jednego elementu, może narazić za-
kład, ich zakład, na duże straty?

— Odkryto się zebranie z udziałem
prokuratora.

— A może istnieje w zakładzie
sąd społeczny? — Moi rozmówcy
patrzą po sobie.

— To chyba związki zawodowe
powinny się tym zająć — dyrektor
Murias zwraca się do przewodni-
czącego.

— Skorzystamy z odpowiedzi —
przytakuje przewodniczący.

Dyrektor Murias wyłożył mi swój
prywatny pogląd:

— To był po prostu nieszczęśliwy
zbieg okoliczności. Po co ten chłop-
ak ukradł te rzeczy, po co uciekał?
Czego tu się dopatrywać, sam sobie
jest winien.

Właśnie, dlaczego ukradł? Dłacz-
go ten drugi strzelał? Nikt nie pró-
bowal w zakładzie odpowiedzieć na
te pytania.

Istotnie — nastąpił tu nieszczę-
śliwy zbieg — tylko jakich okolicz-
ności? Przecież nie ma skutków bez
przyczyny. Doszło do wielkiej tra-
gedii. Dwaj młodzi ludzie zapłacili
za nią wysoką, choć nierówną
cenę. Jeden z nich stracił życie,
drugi — przesiedzi kilka lat w
odosobnieniu w zakładzie karnym.
Dziś nie dopuszcza do siebie myśli,
że jest winny. Ale przecież będzie
żył w przeświadczeniu, że zabił
człowieka, że otaczające go społe-
czeństwo obwinia go za tę niepot-
rzebną śmierć.

I będzie sobie chyba zadawał py-
tanie: jak mogło do tego dojść? Ale
na to pytanie nie tylko bezpośred-
ni sprawca śmierci powinien szukać
odpowiedzi. I nie tylko na nim
cięża odpowiedzialność.

orzecznictwo

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA KOSZTY NIEDOJŚCIA DO SKUTKU ODBIORU ROBÓT

Dolnośląskie Zakłady Odlewnicze,
jako inwestor, dochodziły w trybie
arbitrażowym od Przedsiębiorstwa
Budowlanego w K., jako generalne-
go wykonawcy, zwrotu poniesionych
kosztów dwukrotnego niedojścia do
skutku odbioru robót wobec nieza-
kończenia ich w całości na spornej
inwestycji.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa
oddaliła żądanie wniosku.

Główna Komisja Arbitrażowa roz-
patrzywszy sprawę w dniu 19 listo-
pada 1973 r. nr Z-II/2-8648/73 na sku-
tek odwołania inwestora, zmieniła
orzeczenie OKA i zasądziła dochod-
zoną sumę, wypowiadając następu-
jący pogląd prawny:

Wykonawca obowiązany jest po-
kryć koszty związane z niedojściem
do skutku odbioru, jeżeli nastąpiło
to z powodu okoliczności, za które
on odpowiada.

Dochodzone przez inwestora kos-
ty, poniesione na skutek niedojścia
do skutku odbioru, przysługują in-
westorowi niezależnie od kar umow-
nych.

W uzasadnieniu swego orzeczenia
GKA zaznaczyła m.in.:

„ (...) Pozwany — generalny wyko-
nawca Ośrodka Wypoczynkowego
zgłosił inwestorowi gotowość objek-
tu do odbioru na 29.VI.1972 r., żada-
jąc zwolnienia na ten termin komisji
odbioru. Czynności odbioru wyzna-
czonego na 29.VI.1972 r. zostały prze-
rwane wobec komisyjnego stwierdze-
nia znacznego zakresu usterek i nie-
doborów w robotach. Ponowny ter-
min odbioru został wyznaczony na
7.VII.1972 r. W tym terminie nie do-
konano również odbioru robót wobec
braku protokołu odbioru urządzeń
hydroforni i kotłowni przez dozor-
techniczny, nieprzeprowadzenia koń-
cowych prób instalacji wodno-kanali-
zacyjnych i wentylacji, a nadto
wskutek niezakończenia całości rob-
ót w poszczególnych branżach. Od-
biór dokonano ostatecznie 20.VII.
1972 r.

Żądanie inwestora zwrotu koszt-
ów, poniesionych przez niego w wy-
sokości kosztów delegacji jego przed-
stawicieli dla wzięcia udziału w ko-
misji odbioru (29.VI. i 7.VII.1972 r.)
należy uznać za zasadne w świetle
§ 71 ust. 3 o.w.r.i. (Monitor Polski
1970, nr 7, poz. 66), bowiem stosowne
do treści tego przepisu wyko-
nawca obowiązany jest pokryć kos-
ty związane z niedojściem do skutku
odbioru, jeżeli nastąpiło to z powo-
du okoliczności, za które on odpo-
wiedzialny. Niezakończenie robót oraz
nienależyte ich wykonanie, powodu-
jące w konsekwencji niedojście od-
bioru do skutku, stanowi okoliczno-
ści, za które odpowiada pozwany wy-
konawca.

Wbrew stanowisku generalnego
wykonawcy dochodzone przez inwe-
stora koszty, poniesione na skutek
niedojścia do skutku odbioru, nie
mieszczą się w karach umownych za
zwłokę w oddaniu odkryślonemu w
umowie przedmiotu odbioru, bowiem
zgodnie z dyspozycją § 71 ust. 3 cyt.
o.w.r.i. koszty te „powiększają” kary
umowne” należne inwestorowi za
zwłokę w oddaniu określonego w
umowie przedmiotu odbioru, a zatem
przysługują inwestorowi niezależnie
od kar umownych”.

KTO ODPOWIADA ZA SZKODĘ (WYPADEK) NA DRODZE W GRANICACH MIASTA

Irena K. oczekiwała wraz z innymi
osobami na poboczu drogi z ulic w
miejście D. na przystanku samochodów
w celu udania się do pobliskiej wsi.
Gdy w pewnym momencie nadjechał
samochód i zatrzymał się opodal, po-
wódka zaczęła biec, jednak potknęła
się o pień po ściętym drzewie i do-
znała obrażeń ciała w postaci złama-
nia kości ramiennej prawej, stłucze-
nia ramienia i zwichnięcia nogi.
Z tej przyczyny Irena K. wystąpi-
ła o odszkodowanie w wysokości
20 000 zł przeciwko b. Prezydium
Miejskiej Rady Narodowej w D. oraz
Rejonowi Eksploatacji Dróg Publicz-
nych w Z.

Sąd Wojewódzki zasądził na rzecz
Ireny K. od Skarbu Państwa — b.
Prezydium Miejskiej Rady Narodo-
wej w D. kwotę 10 000 zł z odsetka-
mi, w pozostałej części powództwo
oddalił przyjmując, że uszkodzono-
na w połowie przyczyniła się do wy-
padku, bowiem biegnąc, nie obser-
wowała dostatecznie drogi i nie zau-
ważyła wystającego pnia.

Od tego wyroku b. Prezydium
MRN w D. wniosło rewizję, domaga-
jąc się uchylenia zaskarżonego wy-
roku i całkowitego oddalenia po-
wództwa.

Sąd Najwyższy rozpoznawszy spra-
wę, wyrokiem z dnia 11 października
1973 r. nr II CR 520/73 oddalił rewiz-
ję, wypowiadając następujący po-
gląd prawny:

W miastach stanowiących powia-
ty miejskie i w miastach wyłącz-
nych z województw ochrona i utrzy-
manie dróg państwowych i dróg lo-
kalnych (ulic i placów), położonych
w granicach administracyjnych tych
miast, należy w całości do właści-
wych do spraw gospodarki komunal-
nej terenowych organów administ-
racji państwowej. W innych natomiast
miastach odpowiedzialność za utrzy-
manie w należytym stanie przeło-
towych dróg państwowych i lokalnych
(ulic i placów) jest podzielona w tym
sensie, że za ochronę i utrzymanie
jezdni dróg przełotowych państwo-
wych (oraz mostów, wiaduktów
i przepustów na tych drogach) odpo-



Fot. S. ZUBCZEWSKI

DOKONCZENIE NA STR. 6

wiadają organy podlegające Ministrowi Komunikacji, za ochronę i utrzymanie jezdni dróg przelotowych lokalnych (wraz z mostami, wiaduktami i przepustami) odpowiada właściwe do spraw drogowych organy administracji państwowej natomiast za ochronę i utrzymanie pozostałych części tych dróg (zarówno państwowych, jak i lokalnych), a w szczególności chodników i poboczy, odpowiadają organy administracji państwowej właściwe do spraw gospodarki komunalnej.

W uzasadnieniu wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.:

„ (...) W myśl art. 15 ust. 3 ustawy z dnia 29 marca 1962 r. o drogach publicznych (Dz. U. Nr 20, poz. 80) budowa, przebudowa, ochrona i utrzymanie dróg państwowych i lokalnych (ulic i placów) wymienionych w art. 14 pkt 1 i 2 należy do właściwych do spraw gospodarki komunalnej organów prezydium rad narodowych.

Artykuł 14, do którego odsyła art. 15 cytowanej ustawy, wymienia w punkcie 1 drogi państwowe i drogi lokalne (ulice i place) w granicach administracyjnych miast stanowiących powiaty miejskie i miast wyłączonych z województw. Gdyby nawet przyjąć, że Sąd Wojewódzki myliłnie powołał się na art. 14 pkt 1 ustawy, gdyż D. nie jest miastem stanowiącym powiat miejski (choć nie stało to w sprawie wykazane), skazujący przeoczył treść art. 14 pkt. 2 ustawy, do którego również odsyła art. 15 ustawy o drogach publicznych.

Z art. 14 pkt 2 ustawy wynika, że art. 15 ust. 3 stosuje się także do dróg państwowych i dróg lokalnych (ulic i placów) w granicach administracyjnych miast innych niż wymienione w pkt. 1 z tym jedynie ograniczeniem, że nie dotyczy to jezdni dróg przelotowych (państwowych i lokalnych) oraz mostów, wiaduktów i przepustów na tych drogach.

Zestawienie przepisów art. 14 pkt 1 i 2 oraz art. 15 ust. 1—3 ustawy z dnia 29 marca 1962 r. o drogach publicznych prowadzi do wniosku, że w miastach stanowiących powiaty miejskie i w miastach wyłączonych z województw ochrona i utrzymanie dróg państwowych i dróg lokalnych (ulic i placów), położonych w granicach administracyjnych tych miast, należy w całości do właściwych do spraw gospodarki komunalnej organów prezydium rad narodowych. W innych natomiast miastach odpowiedzialność za utrzymanie w należytym stanie przelotowych dróg państwowych i lokalnych (ulic i placów) jest, podzielona w tym sensie, że za ochronę i utrzymanie jezdni dróg przelotowych państwowych (oraz mostów, wiaduktów i przepustów na tych drogach) odpowiadają organy podległe Ministrowi Komunikacji, za ochronę i utrzymanie jezdni dróg przelotowych lokalnych (wraz z mostami, wiaduktami i przepustami) odpowiadają właściwe do spraw drogowych organy prezydium rad narodowych, natomiast za ochronę i utrzymanie pozostałych części tych dróg (zarówno państwowych, jak i lokalnych), a w szczególności chodników i poboczy odpowiadają organy prezydium rad narodowych właściwe do spraw gospodarki komunalnej.

W niniejszej sprawie zostało ustalone, że wypadek zdarzył się nie na jezdni, lecz na poboczu drogi, z którego piesi korzystali jako ze szlaku komunikacyjnego. Z powyższego wynika, że jeśli nawet D. nie jest miastem stanowiącym powiat, odpowiedzialność za nieutrzymanie pobocza w należytym stanie spoczywa na pozwanym Wydziale Gospodarki Komunalnej i Mieszkaniowej. Wynika to z art. 14 pkt. 1 powołanego przez Sąd Wojewódzki, lecz z art. 14 pkt. 2 w związku z art. 15 ustawy o drogach publicznych.

Nieuzasadnione są również dalsze zarzuty rewizji. Okoliczność, że w miejscu, w którym powódka oczekiwała na przyjazd samochodu, nie ma przystanku autobusowego, nie wyłącza odpowiedzialności strony pozwanej, skoro w każdym razie powódka znajdowała się na poboczu używanym przez mieszkańców miasta jako szlaku komunikacyjnego. Natomiast fakt, że powódka biegła do samochodu i nie obserwowała należycie drogi, został przez Sąd Wojewódzki wzięty pod uwagę jako jej przyczynienie się do powstania szkody. (...)”

• Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

ZMIENIA SIĘ STRUKTURA SPOŁECZNO-ZAWODOWA WSI

ADAM WYDERKO

Struktura społeczno-zawodowa wsi ulega szybkim przeobrażeniom. Dostrzega to każdy obserwator życia wiejskiego, dostrzegają sami mieszkańcy wsi. Głębokie zmiany zachodzą w rodzinie wiejskiej, w gospodarstwie rolnym i domowym. Zmienia się również stosunek mieszkańców wsi do wielu od dawna uznawanych wartości, w tym również stosunek do ziemi i zawodu rolnika. Dawne utożsamienie wsi z pracą ludzi na roli straciło swój sens, a rolnictwo przestało być jedyną możliwością życiową dla ludzi urodzonych i zamieszkałych na wsi. Wieś staje się siedliskiem ludzi wykonujących różne zawody, chociaż w skali kraju nadal dominuje zawodem rolnika.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

Na wsi najliczniej występują rodziny utrzymujące się wyłącznie z rolnictwa, ale można spotkać wsie, gminy, powiaty — w których ta kategoria rodzin przestaje już być podstawową.

W Polsce Ludowej powstała na wsi olbrzymia liczebnie grupa rodzin i osób utrzymujących się z mieszanych źródeł dochodu, tj. z rolnictwa i z pracy zarobkowej. Coraz częściej osiedlają się tu rodziny czerpiące środki utrzymania wyłącznie z tytułu wykonywania pracy zarobkowej w pozarolniczych działach gospodarki narodowej lub w jednostkach uspołecznionych. Jest spora grupa rodzin utrzymująca się z niezarobkowych źródeł utrzymania, głównie z emerytury, szczególnie w rejonach o bogatszych tradycjach zarobkowych. Głównym motorem zmian jest uprzemysławianie kraju i rozwój pozarolniczych działów gospodarki narodowej. Wykonywanie pracy zarobkowej poza gospodarstwami wiąże ludzi z nowymi zawodami, a jednocześnie osłabia związki z gospodarstwami. Powiększa się dochód rodziny, ale rodzą się nowe problemy socjalne i ekonomiczne.

MASOWY rozwój zarobkowania ludności z rodzin rolniczych ma zasadniczy wpływ na formowanie się odmiennej struktury społeczno-zawodowej i stanowi przesłankę do dalszych jej przeobrażeń. W oparciu na ankietę IER z 1972 r. zebranej w 119 wsiach przedstawia obraz struktury społecznej i zmiany jakie miały miejsce w okresie 1962—1972. Ankietę jest zbierana w tych samych wsiach znajdujących się na terenie całego kraju w odstępach 5-letnich. Głównym celem badań są zmiany w strukturze społeczno-ekonomicznej indywidualnego rolnictwa w Polsce. Ale ankietę pozwala również na przedstawienie zmian w społeczno-zawodowej strukturze wsi, biorąc za podstawę rodzinę wiejską. Pomocniczymi kryteriami są proporcje między dochodem uzyskanym z gospodarstwa rolnego i z pracy spoza gospodarstwa oraz stosunki pracy. Jeśli była przewaga dochodów z zarobków nad wartością rolniczej produkcji czystej — wówczas taką rodzinę zaliczano do kategorii rolniczo-chłopskiej, gdy odwrotnie — do chłopsko-rolniczej.

Wśród ponad 15 tys. badanych rodzin większość stanowią rodziny utrzymujące się wyłącznie z rolnictwa — 31,6 proc. Jednakże w trzech rejonach (przemysłowy, krakowsko-podhalański i południowo-zachodni) ta kategoria rodzin w społecznej strukturze wsi, zajmuje drugie, a nawet dalsze miejsce. Szczególnie niski odsetek rodzin typowo rolniczych (R) notuje się w rejonie katowickim. Udział tych rodzin znalazł się tam dopiero na piątym miejscu, za rodzinami utrzymującymi się głównie z pracy poza własnymi gospodarstwami i dodatkowo z rolnictwa (Z), za rodzinami bezrolnymi (BI), za rodzinami utrzymującymi się z pracy w jednostkach rolnictwa uspołecznionego (BR) oraz za rodzinami utrzymującymi się głównie z rolnictwa, a dodatkowo z pracy zarobkowej (RZ). Ta ostatnia kategoria — to typowa grupa chłopów-robotników. Natomiast kategorię „Z” możemy nazwać rodzinami robotniczo-chłopskimi, ze względu na przewagę dochodów spoza gospodarstwa nad dochodami z pracy w rolnictwie.

Spośród dziesięciu rejonów społeczno-ekonomicznych — tylko trzy wyróżniają się znaczącym udziałem rodzin typowo rolniczych: środkowo-wschodni, północno-wschodni, oraz środkowo-zachodni. W innych rejonach udział tych rodzin jest zbliżony do średniego w kraju lub nawet niższy.

Drugą co do wielkości kategorią są rodziny utrzymujące się głównie z pracy zarobkowej, a dodatkowo z rolnictwa (Z). W skali 10 rejo-

now jest 22,2 proc. tych rodzin, przy rozpiętości od 9,5 proc. w rejonie środkowo-wschodnim do 41,8 proc. w rejonie krakowsko-podhalańskim. Poza rejonem krakowsko-podhalańskim rodziny robotniczo-chłopskie są skoncentrowane w rejonie katowickim oraz w rejonie południowo-wschodnim. Na tych obszarach proces odchodzenia od rolnictwa jest mocno zaawansowany. Sprzyja temu małe obszary gospodarstw rolnych, nie zapewniające rodzinie rolnika utrzymania oraz duża podaż pracy zarobkowej.

Trzecim z kolei pod względem liczebności jest kategoria rodzin chłopsko-rolniczych (RZ), utrzymujących się głównie z rolnictwa, a dodatkowo z pracy zarobkowej. Do tej kategorii należy wśród badanej zbiorowości co piąta rodzina, a w rejonie południowo-wschodnim, południowo-zachodnim, północno-zachodnim — co czwarta. Stosunkowo mało tego typu rodzin skupia się w rejonach: katowickim, północnym i opolskim.

Trzy wymienione kategorie rodzin (R, Z, RZ) stanowią trzon struktury społeczno-zawodowej współczesnej wsi polskiej. Ich udział wśród ogółu rodzin wynosi średnio w 10 rejonach 74,6 proc., przy rozpiętości od 58,3 proc. w rejonie przemysłowym do 81,4 proc. w rejonie środkowo-wschodnim.

Następna co do wielkości kategorią są rodziny bezrolne lub użytkujące działki ziemi do 0,50 ha, utrzymujące się z pracy w pozarolniczych działach gospodarki uspołecznionej (BI). Procentowy udział tej kategorii rodzin w 10 rejonach wynosi 12,2 proc., przy rozpiętości od 6,8 proc. w rejonie środkowo-zachodnim i południowo-wschodnim do 22,6 proc. w rejonie przemysłowym. Pierwszy rejon jest typowo rolniczy, natomiast rejon południowo-wschodni i przemysłowy z punktu widzenia struktury społeczno-zawodowej ludności są rejonami raczej rolniczo-chłopskimi. Wraz z rozwojem infrastruktury na wsi ta kategoria rodzin ma szansę szybkiego rozwoju.

Kategoria BR — to rodziny bezrolne lub użytkujące niewielkie działki ziemi do 0,50 ha, utrzymujące się głównie z pracy w jednostkach rolnictwa uspołecznionego. Udział tej kategorii rodzin w społecznej strukturze wsi jest znaczny w rejonach Ziemi Zachodnich i Północnych, natomiast w rejonach Polski południowej i południowo-wschodniej minimalny. Pozostałe kategorie rodzin zajmują liczebnie pozycje marginesowe. Na uwagę zasługuje tu szczególnie kategoria rodzin użytkujących większe gospodarstwa rolne, niekiedy utrzymujące pewne cechy kapitalistyczne (RN). Są to w zasadzie duże gospodarstwa, uzyskujące wysoką produkcję rolną korzystającą w znacznym stopniu z dopłatami siły roboczej powyżej 150 dni w roku. Ta kategoria w strukturze badanych rodzin zajmuję miejsce na poziomie dalekim (średnio poniżej 1 proc.), ale w produkcji rolnej i na rynku towarowym odgrywa rolę znaczącą.

W latach 1962—1972 zmniejszył się odsetek rodzin świadczących pracę sąsiadom z 22,8 proc. do 13,9 proc., czyli o 8,9 punkta. Ale liczba dni na 1 gospodarstwo świadczące pracę utrzymała się na poziomie 1962 r. (28—29 dni). W latach 1962—1972 wzrósł minimalnie udział rodzin użytkujących gospodarstwa o pewnych cechach kapitalistycznych.

Zwróćmy jeszcze uwagę na rodziny nowo powstałe, analizowane pod kątem ich społeczno-zawodowego charakteru. W tej grupie znalazła się również część rodzin pominiętych w poprzednim badaniu ankietowym. Struktura tej grupy rodzin według kategorii społeczno-zawodowych różni się i to znacznie, od struktury zbiorowości ogółu rodzin. Łącznie przybyło do badanych wsi 1964 rodziny i tyle mniej więcej ubyło. W omawianym 5-leciu przybyła liczna grupa (37,3 proc.) rodzin nierolniczych lub z działką do 0,50 ha, utrzymujących się z pracy zarobkowej w działach pozarolniczych. Drugą co do wielkości grupę rodzin nowo powstałych tworzą rodziny robotniczo-chłopskie (16,4 proc.), trzecią rodziny bezrolne lub z działką do 0,50 ha, pracujące w jednostkach rolnictwa uspołecznionego (14,8 proc.), a dopiero na czwartym miejscu zna-

lazła się grupa rodzin czysto rolniczych (13,1 proc.). Zaznacza się zatem wyraźna przewaga nowych rodzin utrzymujących się z pracy zarobkowej. W tym zakresie obserwuje się znaczne różnice terytorialne. Nowe rodziny nierolnicze częściej przybywały we wsiach rejonu południowego i przemysłowego, gdzie istniały większe możliwości zarobkowania (60 proc. nowych rodzin), rzadziej we wsiach Ziemi Zachodnich i Północnych (27—38 proc.).

Przedstawiony kierunek przeobrażeń społeczno-zawodowych zachodzących na wsi w Polsce ma, jak się wydaje, charakter trwały. Prawdopodobnie będzie się kurczyła liczba rodzin utrzymujących się wyłącznie z rolnictwa, gdyż wiele osób będzie wybierało inny zawód niż jego rodzice. A zatem może wzrosnąć liczba rodzin o mieszanych źródłach utrzymania. Wzrastać będzie liczba rodzin zamieszkałych na wsi, a utrzymujących się z pracy poza rolnictwem. Szczególnie widoczne to występuje we wsiach będących pod wpływem oddziaływania aglomeracji miejskich i przemysłowych. Zwiększać się będzie liczba rodzin czerpiących środki utrzymania z pracy w jednostkach rolnictwa uspołecznionego oraz wzrastać będzie liczba rencistów, szczególnie w rejonach o rozprószonej rolnictwie. Natomiast chyba nie ma podstaw sądzić, aby wzrosła liczba rodzin wyrobniczych lub użytkujących gospodarstwa o cechach kapitalistycznych. Udział tych

ostatnich rodzin w strukturze społecznej jest znikomy (0,8 proc.). Na 119 badanych wsi w 1972 r. było zaledwie 113 tego typu gospodarstw (duże gospodarstwa donajmujące minimum 150 dni cudzej siły roboczej w roku). W latach 1967—1972 w całej zbiorowości nieznacznie się zmniejszył odsetek rodzin korzystających z obecnej siły roboczej z 34,3 proc. do 31,4 proc., natomiast przeciętna liczba korzystania z pracy obecnej wzrosła z 31,2 dnia do 38,5 dnia. Jest to donajmniej głównie o charakterze dorywczym. Należy podkreślić, że stosunki między pracodawcami a pracownikami kształtują się obecnie inaczej niż dawniej. Najczęściej jest to równorzędne partnerstwo dwu kontrahentów, a stroną dyktującą warunki coraz częściej są pracownicy.

ZARYSOWANY kierunek przeobrażeń społeczno-zawodowych wsi w Polsce ma — jak już podkreślono — cechy trwałości, chociaż wydaje się, że pożądane byłoby zmiany w kierunku selekcji „do rolnictwa lub od rolnictwa”. Są to problemy, które wymagają bieżącej polityki gospodarczej w najbliższej przyszłości aktywniejszego i skuteczniejszego działania.

*) Do tej kategorii zakwalifikowano rodziny, z których głowa rodziny pracowała u sąsiadów minimum 60 dni w roku lub członkowie minimum 100 dni. W 1962 r. udział rodzin o cechach kapitalistycznych wynosił 1,2 proc., w 1972 r. już tylko 0,3 proc.

Tabela 1
Struktura społeczno-zawodowa rodzin wiejskich w 1972 r.¹⁾
(w odsetkach)

Kategorie społeczno-zawodowe rodzin	Rejony									
	Ogółem 10 rejonów	środkowo-wschodni	środkowo-zachodni	południowo-wschodni	krakowsko-podhalański	przemysłowy	opolski	południowo-zachodni	północno-zachodni	północny
Liczba rodzin badanych (= 100%)	15175	1549	2535	3338	623	1537	739	1679	1766	595
RODZINY BEZROLNE I DO 0,50 HA										
BR — zatrudnieni w rolnictwie uspołecznionym	4,4	3,0	2,5	0,9	0,3	2,7	9,1	10,5	8,6	11,6
BI — pracujący u sąsiadów	0,1	0,3	0,2	—	0,3	0,1	—	0,1	0,1	0,3
BI — zatrudnieni poza rolnictwem	12,2	15,6	6,6	6,7	18,0	22,6	18,6	15,3	13,8	14,1
RODZINY ROLNICZE OD 0,50 HA										
RW — pracujący u sąsiadów	0,2	0,1	0,7	0,1	0,5	0,1	0,1	—	—	0,2
Z — zarobkujący głównie poza rolnictwem	22,8	17,1	0,5	28,8	41,8	35,6	21,5	21,3	19,0	18,0
RZ — zarobkujący dodatkowo poza rolnictwem	20,8	15,1	23,6	25,6	17,6	13,3	14,9	24,5	24,1	14,6
R — pracujący tylko w gospodarstwie	21,6	35,4	49,3	22,4	23,7	9,4	23,3	23,7	28,3	31,9
RN — użytkujący gospodarstwa o cechach kapitalistycznych	0,7	2,6	1,8	—	0,2	0,3	0,7	—	0,2	1,5
inni — Rodziny rencistów, dożywotników	7,2	10,3	0,8	5,2	3,4	15,5	11,5	5,2	4,7	6,6
Brak danych	0,5	0,5	0,6	0,3	0,3	0,4	0,1	1,4	1,2	0,7

*) Pominięto rodziny należące do spółdzielni produkcyjnych.
*) Przyjęto 60 dni rocznie w przypadku pracy głowy rodziny i 100 dni w przypadku członka rodziny.
*) W kategorii „Z” dochody z tytułu pracy zarobkowej rodziny stanowią przewagę wartości produkcji czystej, a w kategorii „RZ” — przewagę ma wartość produkcji czystej.
*) Są to duże gospodarstwa korzystające z donajmniej siły roboczej minimum 150 dni w roku.
Źródło: badania ankietowe IER.

Tabela 2
Struktura społeczno-zawodowa wsi w latach kolejnych ankiet IER

Kategorie społeczno-zawodowe rodzin ¹⁾	1962	1967	1972
Liczba rodzin badanych razem (= 100%)	14903	14897	15142
RODZINY BEZROLNE I DO 0,50 HA			
BR — zatrudnieni w rolnictwie uspołecznionym	3,4	3,7	4,5
BI — pracujący u sąsiadów	0,4	0,2	0,1
BI — pracujący poza rolnictwem	10,5	11,0	12,2
RODZINY ROLNICZE (OD 0,50 HA)			
RW — pracujący u sąsiadów	0,8	0,5	0,2
Z — zarobkujący głównie poza rolnictwem	17,9	20,0	22,1
RZ — zarobkujący dodatkowo poza rolnictwem	17,3	19,6	20,8
R — pracujący tylko w gospodarstwie	43,6	37,8	31,6
RN — użytkujący gospodarstwa o cechach kapitalistycznych	0,6	0,7	0,8
SP — rodziny należące do spółdzielni produkcyjnych	0,7	0,4	0,4
inni — rodziny rencistów, dożywotników	4,8	6,1	7,3

*) Uwzględniono tu również rodziny należące do spółdzielni produkcyjnych (Sp), a pominięto rodziny, dla których nie oznaczono kategorii.
*) Patrz uwagi przy tabeli 1.
Źródło: badania ankietowe IER.

KOPALNIA „PNIÓWEK”

LECH FROELICH

KOPALNIA „Pniówek” jest jeszcze w budowie — kopalnia „Pniówek” już wydobywa. Z dwóch ścian przekazanych już wstępnie do eksploatacji każdej doby wydobywa się 700 ton węgla koksującego typu 35. Przed zjazdem w dół trzeba się przebrać — fanelowa koszula, gacie, drelchowe portki i kurtka, onuce i gumłaki, rękawice, na szyję szalik — bo w kopalni silny dmuch powietrza, do tego jeszcze kask, maska przeciwmetanowa w puszcze, którą na krótkim pasie przerzucam przez ramię i na skos przez pierś, na drugim ramieniu torba z akumulatorem i elektryczna lampa.

Sztymar udziela instrukcji, jak się z tym sprzętem obchodzić. I jeszcze dwie marki kontrolne z wybitym numerem: jedną zatrzymuje się przy sobie, drugą tuż przed zjazdem zawieszam na tablicy przy szybie. Ten tradycyjny system kontroli obecności pod ziemią jest podobno najpewniejszy — a jest konieczny, zwłaszcza tutaj, w kopalniach gazowych, w których ze względów bezpieczeństwa stosuje się zasadę centralnego odpalania ładunków wybuchowych, w czasie między szczytami, kiedy nikogo pod ziemią nie ma i być nie może.

KOPALNIA oficjalnie oddana będzie do ruchu w barburkowe święto. Cenny jest więc nie tylko każdy dzień, ale i każda godzina: 1700 ludzi z 22 specjalistycznych przedsiębiorstw bierze udział w budowie kopalni, własną kopalnię liczy już około 3 tys. osób. Do 4 grudnia trzeba nie tylko zakończyć roboty budowlane na powierzchni, lecz udostępnić także złoże, rozciągać chodniki, przekopami tak, by można było podjąć wydobywanie kolejnych 4—5 ścianach. Jest ambicją górników „Pniówka”, by w grudniu, w pierwszym miesiącu oficjalnej pracy, wydobyć było już więcej od założonego w planach o jakieś 300 ton na dobę.

Chyba nigdzie tak jak tu — na miejscu, gdzie pod gumłakami, nawet nie będąc różniczką, czuje się węgiel — nie docierają raczej ekonomiczne przemawiające za potrzebą węglowych inwestycji, za utworzeniem Rybnickiego Okręgu Węglowego, za budową „Pniówka”. Konieczność na węgiel energetyczny jest bardzo dobra. Konieczność na węgiel koksujący zupełnie niezwykła. Jeśli w latach 1961—1965 węgla o wartości 4,5 mld złotych dewizowych, to w bieżącej pięciolatce eksport ten podwoi się sięgając 180 mln ton; a wartość tego eksportu przekroczy 12 mld zł dew. Eksport węgla koksowego rozpoczęliśmy z ROW-u w roku 1963 ilością „apteczną” 39 tys. ton — w roku bieżącym eksport tego najcenniejszego gatunku węgla wyniesie około 9,7 mln ton. Obecnie węgiel koksujący stanowi ponad 23 proc. ogólnego eksportu węgla kamiennego z Polski.

Idziemy więc do „szybu”. Jesienne szarugi rozniekły glebę, nasze buty zapadają się w gliniastej mazi. Szybów jest trzy — ten najwyższy przypominający basztę w srebrzystej obudowie, to wyciąg ski-powy, którym wydobywać się będzie urobek — 15 tys. ton węgla na dobę. „Pniówek” stanie się najwię-

szą i najnowocześniejszą kopalnią węglową zbudowaną w Polsce Ludowej.

Drugi szyb — do opuszczania ludzi; trzeci — do transportu materiałów i sprzętu. Cała kopalnia z jej modernistyczno-kubistyczną architekturą, postawiona wśród płaskich pól (jest to pierwsza kopalnia węglowa na terenach pow. pszczyńskiego), sprawia zaskakujące wrażenie: jest tu zielono — nie czarno, nie ma skojarzeń z typowym ślaskim krajobrazem, zapyłonym, poprzecinany krętymi drogami leniwo płynącymi kanałami, rurciągami.

— Przy budowie tej kopalni wykorzystano wszystkie najnowsze zdobycze techniki górniczej — informuje mnie inżynier — Wykorzystano doświadczenia wyniesione z budowy innych wcześniej budowanych kopalni ROW, „I Maja”, „Szczygłowice”, „Jastrzębie”, „Moszczeni-c”, „Zofiówka” i „Borynia”. Zgłębiono 2 960 metrów szybów, odwiercono ponad 75 km otworów dla systemu mroźniowego przy budowie szybów, położono na powierzchni 15 km normalnych linii kolejowych i wąskotorowych. Położono ponad 130 km kabli, a także 106 km rurciągów powietrznych, ciepłych i wodnych — do spraw powietrza powrócimy jeszcze.

— Normatywny cykl budowy tego rodzaju kopalni — informuje dziennikarza — wynosi 7 lat. Tu został on skrócony o 3 lata. Jak to osiągnięto? To nie spotykane dotychczas skrócenie cyklu budowy osiągnięto w wyniku maksymalnej koncentracji sił i środków wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego, a także dzięki zastosowaniu nowoczesnych rozwiązań technicznych i organizacyjnych.

Na przykład, aby szybciej udostępnić złoże roboty związane z głębieniem szybów prowadzono równocześnie z robotami chodnikowymi, które prowadzone były z sąsiadującego „pod ziemią” obszaru górniczego kopalni „Zofiówka”.

W czasie głębienia szybów równocześnie, na przyległych terenach zastępczych, prowadzono montaż paru ważnych obiektów (wież szybowych II i III wraz z nadszypkami, wież basztowej szybu I „Ludwik”, pomostu lampiarni, maskowni i markowni) i po zakończeniu robót szybowych obiekty te nasunięto na miejsce właściwe.

O trudnościach operacji i jej technicznej precyzji niech świadczą dwie liczby: wież basztową szybu „Ludwik” o ciężarze 5 200 ton trzeba było przetranszować na odległość 75 metrów.

Na budowie kopalni w szerokim zakresie zastosowano konstrukcje stalowe i prefabrykaty.

Jako regułę przyjęto niestosowanie na budowie rozwiązań przewo-

zycznych — zwłaszcza elementów infrastruktury i uzbrojenia: drogi, rurociągi, ciągi kablów, budowano tak, jak to ma być ostatecznie.

Dla pełnego obrazu trzeba dodać, że 4 grudnia kopalnia „Pniówek” rozpoczęła prowadzenie wydobywania, jednak ten termin nie oznacza zakończenia budowy. Nie istnieje bowiem jeszcze zakład przeróbki i wzbogacania węgla — to będzie drugi etap realizacji. Wchodzi tu takie obiekty jak: stacja odstawy, zbiornik węgla surowego flotacja, suszarnia, ślacja załadunkowa Tymczasem węgiel z „Pniówka” odstawia jest podziemnym chodnikiem do szybów kopalni „Zofiówka”; potem po 4 grudnia, wyciągnięty skípem załadunkowy na wagony pojedzie do „Boryni”, w której zakład uszlachetniania węgla ma pewne luzu.

Zapalamy lampy, czekamy w nadzibiu na naszą kolej, wchodzimy do klatki, ostre uderzenia dzwonków sygnalizują „zjazd ludzi”. W szybie odczuwa się silne uderzenie powietrza — w kopalniach metanowych szczególnie ważną sprawą jest wentylacja. Potem na podziemnym „dworcu osobowym” wsiadamy do kolejki, jest obowiązek zatraszczenia blaszanych drzwi wagoników i — jedziemy na ścianę.

Po drodze lokomotywka przystaje, by załadować „powietrze paliwo”. Właśnie. Gospodarka powietrzem jest tu niezwykle ważnym i czułym elementem produkcji — wzdłuż chodników biegną aż trzy rurociągi powietrzne: jeden o ciśnieniu 7 atmosfer do napędu niektórych urządzeń górniczych, drugi — o ciśnieniu 200 atm. do ładowania ładunków powietrznych, któryś z urządzeń bhp w złożu metanowym nie stosuje się również materiałów wybuchowych.

Uważa się ogólnie, że postęp techniczny wiąże się z elektryfikacją — w naszych najbardziej zmechanizowanych kopalniach elektryfikacja robót pod ziemią sięga 90 proc. Jednak w kopalniach gazowych — mimo że napędy pneumatyczne są w eksploatacji dziesięciokrotnie droższe od elektrycznych — wysuwa się na czoło zagadnienia bezpiecznej pracy i nadal na ścianach i przedkach nośnikiem energii jest „drogie” powietrze.

Dochodzimy wreszcie, między stęplami, wzdłuż taśmociągu, na pół zgłęb, potem na czworakach do owej zmechanizowanej ślacji, na której współdziałały trzy polskiej produkcji maszyny górnicze: kombajn węglowy KW 3d z Piotrowic, przenośnik zgrzeblowy „Ślask” 67A z Rybnika i obudowa zmechanizowana „Krab 2” z Glinnika Marian-

polskiego. Sztęgarem oddziałowym jest Jerzy Laciak, sztygarem zmianowym Janusz Stychno, górnikami przodowym ślacji Emil Seidel, a na drugiej zmianie Stanisław Daniszewski. Kombajnista — Jan Wygoda, a na drugiej zmianie Jerzy Hulbol.

Ślacja ma 280 metrów długości, kombajn wędruje wzdłuż tej ślacji, ślizga się po przenośniku, wgrza w calinę. Przeciętne wydobywanie ze ślacji powinno wynosić ok. 1 000 — 1 500 ton na dobę. Wówczas wskaźnik wydajności wyniesie ok. 3,6 tony na górnika-dniówkę. Tymczasem często ogłaszane przeciętne dla naszego górnictwa niewiele przekraczają 2 tony na górnika-dniówkę. Obudowy zmechanizowane uważane są za jedno z doskonałych rozwiązań techniki górniczej — stwarzają bardzo wysokie zabezpieczenie pracy, tworzą stalowy strop nad górnikiem i nad będącymi w ruchu maszynami, „same” kroczą do przodu, oślaniają górnika przed sobą, „za plecami”. Ich „wadą” jest ich cena — wydatek inwestycyjny na zakup jednej obudowy sięga orientacyjnie 60 milionów złotych! Aby zmechanizowana obudowa krocząca zamortyzowała się, pod jej osłoną na ścianie, przez co najmniej 4 lata trzeba wydobywać stale 500 ton węgla na dobę.

Ten kierunek techniki górniczej jest jednak przyszłościowy. Nastawiamy się na nią. W Tarnowskich Górach budowana jest cała fabryka specjalizująca się (wykorzystując poza własnymi doświadczeniami również zachodnie licencje) w produkcji tych nowoczesnych urządzeń górniczych. Ich wyższe nakłady inwestycyjne, ich wyższe koszty urządzeń produkcyjnych — tym oczywiście większą wagę przywiązuje się do ekonomiki. Wartość sprzętu dołowego przypadająca obecnie na jednego górnika w „Pniówku” przekracza 0,5 miliona złotych. Górnik jest coraz bardziej technicznie uzbrojony i musi być coraz bardziej wyszkolony. Dziś w dniach wstępnego eksploracji koszt wydobywania jednej tony wynosi 900 zł, po rozpoczęciu planowej eksploatacji powinien szybko się obniżyć do poziomu 480—500 zł za tonę.

Koszt kompleksowej realizacji kopalni „Pniówek” zawierający w sobie budowę kopalni właściwej, zakładu przerobczego, towarzyszącego budownictwa mieszkaniowego, urządzeń socjalnych i całej infrastruktury oblicza się na 8,6 miliarda złotych.

„Pniówek” za kilkanaście dni przeżyje swoje wielkie dni, będzie demonstrowany jako szczytowe rozwiązanie polskiej inżynierii górniczej. Na tablicy świetlnej przy wejściu na teren budowy każdego dnia zmieniają się liczby, odliczane są dni dzielące od 4 XII.

Jestem pod wrażeniem tej kopalni i dopiero wieczorem przeglądając

notatki i materiały uświadamiam sobie, że „Pniówek” jest fragmentem większej całości.

KRAJOWE wydobywanie węgla kamiennego, które w roku 1938 wyniosło 38 mln ton, przekroczy w roku bieżącym 162 mln ton i wykazuje stałą tendencję dynamicznego wzrostu. (W roku przyszłym przewiduje się wydobywanie 170 mln ton „plus” 8 mln w ramach górniczych zobowiązań; w tym około 90 proc., a więc 149 mln ton „plus” 9,5 mln ton w ramach zobowiązań stanowić będzie wydobywanie województwa katowickiego).

Dzięki temu rozwojowi Polska pod względem poziomu wydobywania zajmuje obecnie IV lokatę na świecie. Największy udział w powojennym rozwoju wydobywania węgla kamiennego przypada na Okręg Rybnicki, w którego granicach zalega ok. 20 proc. udokumentowanych ogólnokrajowych zasobów węgla kamiennego. Zagospodarowanie tego bogactwa stało się w ub. latach jednym z podstawowych celów strategii gospodarczej naszego kraju.

Pierwotne założenia rozwoju ROW-u ograniczały się jedynie do zaspokojenia przewidywanych potrzeb kraju na węgiel koksowy, by w jak najkrótszym czasie niezależnie od importu tego węgla w myśl hasła „polska metalurgia na polskim węglu”. Analizując jednak trendy światowe i stale rosnące zapotrzebowanie na węgiel koksowy na rynku światowym, górnictwo wystąpiło z koncepcją szerokiego wyjścia z polskim węglem koksowym na rynek zagraniczny zakładając intensywniejszy, niż pierwotnie planowano rozwój Rybnickiego Okręgu Węglowego.

Przypominam: w okresie przedwojennym czynnych było w ROW 9 kopalń („Rydułtowy”, „Anna”, „Ignacy”, „Marcel”, „Rymer”, „Chwałowice”, „Jankowice”, „Debieńsko” i „Knurow”), których łączne wydobywanie wynosiło 6 mln ton i to przeważnie węgla energetycznego. Były to kopalnie stosunkowo niewielkie o średnim wydobyciu dobowym ok. 2 200 ton.

W powojennym rozwoju ROW-u wyróżnić można dwa zasadnicze etapy. Pierwszy — obejmujący okres do roku 1960, charakteryzował się odbudową, stopniową modernizacją i ograniczoną rozbudową kopalni przedwojennych. W wyniku realizacji tych przedsięwzięć globalne wydobycie węgla wzrosło z 6 mln ton do 13 mln ton w roku 1960 (w tym 4,2 mln ton węgla koksowego niższych typów).

Drugi etap — po roku 1960 — wyróżnia się budową wielkich, nowoczesnych kopalni, przy równoczesnej gruntownej modernizacji i rekonstrukcji kopalni starych. W efekcie wydobywanie roczne ROW-u prze-

kroczy w roku bieżącym 35 mln ton, w tym około 20 mln ton węgla koksowego, głównie wysokogatunkowego węgla typu 35.

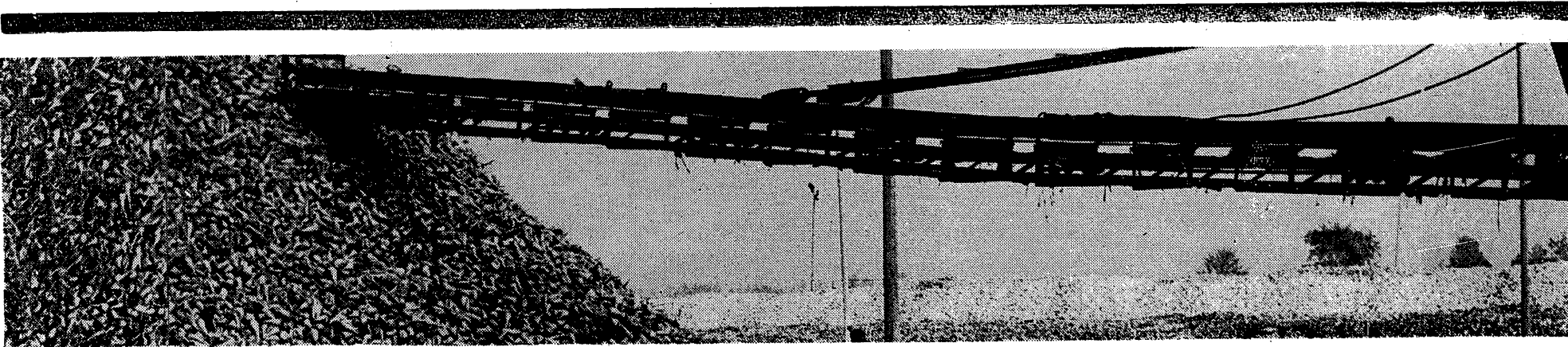
Prawdziwą rewolucję w poglądach na optymalną wielkość kopalń zakładanych na złożach o bardzo silnej gąszości — a także są kopalnie ROW-u — wywołały pierwsze z realizowanych nowych zakładów. Jeśli pod koniec lat pięćdziesiątych jako górna granicę zdolności produkcyjnych silnie gazowej kopalni uważano — nie tylko u nas lecz również w górnictwie światowym — wydobycie rzędu 3500—4 000 ton na dobę, to w kilka lat później, w warunkach najwyższej w Europie gąszości złóż, przystąpiliśmy do projektowania budowy kopalni o zdolności produkcyjnej 12—15 tys. ton na dobę; natomiast na złożu niegazowym nawet do 25 tys. ton na dobę.

Dla porównania warto zaznaczyć, że średnie wydobycie dobowe uzyskiwane z jednej kopalni waha się w różnych krajach Europy w granicach od 2 do 7 tys. ton na dobę.

Wynikiem tak dużej intensyfikacji wydobywania jest zredukowanie liczby nowo budowanych kopalń z pierwotnie planowanych 27 do 9. Koncentracja wydobywania stworzyła warunki do bardziej zwartego, a tym samym bardziej oszczędnego zagospodarowania przestrzennego Okręgu.

Korzystny — informują górnicy dziennikarza — jak na warunki europejskie, poziom kosztów własnych przy równoczesnej wysokiej jakości węgla zapewnia inwestycjom górniczym ROW-u wysoką efektywność. A tym samym szybki zwrot poniesionych nakładów inwestycyjnych. Nakłady poniesione na budowę nowych kopalń Rybnickiego Zjednoczenia (ok. 39 mld złotych) oraz modernizacja i rozbudowa kopalń starych zostały już całkowicie pokryte ich własną akumulacją, przy czym 2/3 zysku pochodzi z transakcji eksportowych.

— Dzięki korzystnej koniunkturze światowej na węgiel koksowy, uwzględniając pomyślną prognozę na następne dziesięciolecie — stwierdza górnicy — możemy planować dalszy szybki rozwój potencjału wydobywczego Rybnickiego Okręgu Węglowego (w latach 1975—1980 przewidywane wydobycie węgla w Polsce osiągnie poziom 195 mln ton, nastąpi więc przyrost rzędu 25 mln ton w skali pięciolatki, przyrost w skali roku — 5 mln ton). Z tej racji budujemy kolejną ósmą nową kopalnię „Świerklany” i przygotowujemy do budowy kopalnię „Suszec”. Po osiągnięciu docelowych zdolności produkcyjnych przez kopalnię w budowie, rozbudowywane i przygotowywane do budowy roczne wydobycie ROW-u przekroczy 60 milionów ton. Pozwoli to na dalszą ekspansję eksportu wysokoopłacalnego węgla koksowego.



Fot. M. STANKIEWICZ

SŁODKI TEMAT

ANDRZEJ KOTARSKI

TUDNA jest tegoroczna kampania cukrownicza. W październiku — miesiącu, w którym przypadają buraczane żniwa, w wielu rejonach upraw tej rośliny spadło 150 mm opadów. Jest to aż 1/4 rocznych opadów. W roku bieżącym plan kontraktacyjny przewidywał przeznaczenie 468 tys. ha pod uprawę buraka. Tymczasem, w rzeczywistości, roślina ta została zasiana na 440 tys. ha. Resztę rolnicy przeznaczają pod inne uprawy. Burak cukrowy staje się rośliną nie lubianą przez rolników.

ZA I PRZECIW

O tym problemie pisał w numerze 43 „ZG” T. Maciołek w artykule pt. „Wiecej buraków cukrowych”. Na podstawie badań przeprowadzonych przez pracowników Stacji Badawczej Instytutu Ekonomiki Rolnej w 560 gospodarstwach województwa bydgoskiego, wynika, że: „... każdy z rolników otrzymał po 100 punktów, które miał rozdystrybuować pomiędzy trzy cele: (dla których uprawia tę roślinę przyp. red.) pieniądze, liście, wtyłki.

Celowi pieniężnemu rolnicy przyznali 35 punktów, liściom 37, wtyłkom 28 punktów. A więc burak jako roślina przemysłowa dostał zaledwie 1/3 punkta.

Burak cukrowy na niezłych glebach w średniej wielkości gospodarstwie może osiągnąć plony 400 q z ha. Cena skupu wynosi 75 zł za kwintal, co daje około 30 tys. zł przychodu z hektara. Ponadto burak jest najlepszym przedplonem pod następne uprawy. Obliczono np.: że plon jęczmienia zwiększają się od 10—12 proc. właśnie po uprawie buraka.

Tymczasem rolnicy coraz niechętniej odnoszą się do tej uprawy, lub jeśli się jej podejmują to ze względu na paszę (wynika to chociażby z cytowanych wyżej badań). Z tego powodu zmniejsza się cukrowność tej rośliny, a zwiększa ilość „odpadów” (nawet do ponad 600 g/ha liści i wtyłków). Dlaczego tak się dzieje? Wydawać by się mogło, że jest to roślina wysoce opłacalna dla planatorów. Spójrzmy jednak na drugą

stronę medalu. Burak cukrowy jest w większości uprawiany przez rolników indywidualnych na obszarze 1—3 hektarów i to począwszy od siewu aż po zbiór — ręcznie. Rocznie około 30 tys. ton masy — buraków, liści, wtyłków — przerzucane są siłą ludzkich mięśni przy pomocy najprostszych narzędzi — motyki i widel. Indywidualny rolnik nawet przy pomocy swej rodziny nie jest w stanie wykonać tej pracy sam. Musi więc najmować pracowników sezonowych. A o tych jest bardzo trudno. Właściwie zaczyna cierpieć na niedostatek siły roboczej. I będzie to proces coraz gwałtowniejszy. Obecnie pracownikowi najniższemu płaci się 250—350 zł za dzień pracy plus wyżywienie, a jednak bardzo trudno znaleźć dodatkową parę rąk do pomocy.

ZACOFANIE

W Zjednoczeniu Przemysłu Cukrowniczego nie ukrywa się faktu, że pozostaliśmy daleko w tyle za czołowymi producentami buraka cukrowego. Na świecie stosuje się obecnie wysokowydajne nasiona jednokielkowe. Nasi plantatorzy stosują nasiona wielokielkowe, co przy późniejszej pielęgnacji zmusza do niesłychanie uciążliwej pracy tzw. przerzynań. Na hektarze uprawy trzeba zrobić około 40 km w pozycji bardzo uciążliwej, aby przy zbiorach mieć

opłacalne efekty. Na świecie stosuje się herbicydy, które w znakomity sposób niszczą chwasty. Natomiast rodzimi plantatorzy pielenie wykonują „na kłęczkach”.

Wreszcie sprawa mechanizacji siewu i zbiorów. Produkujemy obecnie 1,5 tys. siewników jednopunktowych, co zdaniem zjednoczenia całkowicie pokrywa zapotrzebowanie rolników. Jednak wykopki buraków, ogławianie z liści, załadunek na środki transportu odbywa się ręcznie.

PROGNOZA

Zjednoczenie Przemysłu Cukrowniczego zakupiło w ubiegłym roku 100 kombajnów sześciopunktowych produkcji francuskiej. Jest to zaledwie kropla w morzu potrzeb tym bardziej, że maszyny te można używać na polach o dużym areale, o powierzchni co najmniej kilkunastu hektarów. W gospodarstwach indywidualnych nie zdają one w ogóle egzaminu. Zakupiono również 100 ton nasion genetycznie jednokielkowych oraz na 150 tys. ha wysypano herbicydy. Jednak skalę tych zabiegów można nazwać zaledwie eksperymencem. Większość buraków cukrowych uprawiano sposobami tradycyjnymi.

Zjednoczenie Przemysłu Cukrowniczego opracowało program który przewiduje m. in. rozpoczęcie produkcji kombajnu jednorzędowego,

przede wszystkim przeznaczonego dla producentów indywidualnych. Kombajn taki wykopuje buraki, ogławia z liści i ładuje na środki transportu. Również nowoczesna będzie produkcja polskich herbicydów.

Równocześnie służby surowcowe ZPC propagują wśród rolników metody upraw zbliżonych, co pozwala na efektywniejsze użycie znikomego parku maszynowego.

WNIOSKI

Wszystkie te zamierzenia są ze wszech miar pożądane. Przyczynią się one do zmniejszenia nakładów pracy przy uprawie buraka cukrowego, zmechanizują wiele uciążliwych czynności wykonywanych dotychczas ręcznie. Na większą skalę będą one jednak widoczne za kilka lat. Nawet wtedy nie załatwią wszakże sprawy do końca. Można to, chociażby udowodnić na przykładzie tegorocznej kampanii. W październiku wystarczycie wyjechać za miasto, aby zobaczyć w jakich warunkach odbywają się tegoroczne wykopy. Rolnicy doświadczyli a nie w przenośni zbierali buraki z pola, brnąc po kolana w błocie. Nawet najwspanialsze maszyny na nic by się nie przydały przy ta-

kiej aurze. O tym należy pamiętać, bowiem nikt nie jest w stanie zagwarantować, że takie „wybryki natury” nie powtórzą się przez następne kilkanaście lat.

Tymczasem musimy podejmować nadzwyczajne środki. Prezes Rady Ministrów wydał zarządzenie w sprawie dalszej pomocy przy wykopkach buraków cukrowych. Upoważnia ono m. in. wojewodów do organizowania brygad młodzieżowych i kierowania ich do pracy przy wykopkach w gospodarstwach upośledzonych i indywidualnych.

Plantator buraka cukrowego musi być pewny, że ciężka praca którą wykonuje jest dla niego opłacalna. Dotyczy to przede wszystkim rolników indywidualnych, bo są oni i nadal będą głównymi producentami tej rośliny. Jak już wspomnieliśmy wiesz cierpi na brak siły roboczej, a burak jest rośliną wysoce pracochłonną.

Cukier robi furorę na rynku światowym. Rolnik będzie zainteresowany uprawą buraków cukrowych przede wszystkim jako rośliny przemysłowej, dostosowanej do potrzeb przemysłu cukrowniczego.

WIELKI RYNEK Z DUŻĄ DZIURĄ

ANDRZEJ SIKORSKI

ROZMOWA
Z ZENONEM CHOJECKIM
DYREKTOREM TECHNICZNYM
ZJEDNOCZENIA „PREDOM”

OPINIA PRODUCENTA

Z. G.: — Panie dyrektorze, taka koniunktura na Wasze wyroby, to chyba radość dla firmy...

PREDOM: — A także duża satysfakcja z zaspokojenia potrzeb społecznych na wyroby niezbędne w każdym gospodarstwie. Zwalazając się do produktów o różnorodnych funkcjach użytkowych, wyroby, które z każdym dniem stają się bardziej nowoczesne. Mamy też jednak poważne kłopoty — wiadomo już, że w tym roku nie pokryjemy popytu w wielu grupach artykułów. A przecież od kilku lat notujemy bardzo dobrą dynamikę produkcji. Wskaźnik przyrostu dostaw w cenach bieżących do roku poprzedniego wynosił średnio w latach 1971—74 — 16 proc. z tendencją wzrostową; w bieżącym roku powinniśmy przekroczyć 20 proc. Jest to praktycznie wzrost realny, bo ruch cen jest w naszym przemyśle nieznaczny. W przyszłym roku wyprodukujemy ponad 570 tys. lodówek, 1400 tys. rowerów, 180 tys. motorowerów, 800 tys. odkurzaczy, 60 tys. automatycznych pralek bębnowych. Z drobniejszych wyrobów — 2200 tys. żelazek, 250 tys. elektrycznych młynków do kawy i ponad 200 tys. robotów kuchennych. Podane wielkości produkcyjne przekraczają dwu, a nawet trzykrotnie poziom produkcji z roku 1970. Wartość produkcji rynkowej w 1970 roku wynosiła 5 mld zł i wtedy w zasadzie pokrywaliśmy potrzeby rynku, a w przyszłym roku dostarczymy towaru za 11,5 mld zł. To jest przecież bardzo duży wzrost.

Z. G.: — Ale za mały. Popyt przewyższa o kilka punktów przyrost produkcji.

PREDOM: — W tej chwili nie mamy już żadnych rezerw w mocach produkcyjnych. Świadczy o tym chociażby wysoki współczynnik zmianowości — dochodzący w wielu zakładach do 2,6. Trzeba pamiętać, że do bieżącej pięciolatki wystartowaliśmy z bardzo skromnej bazy produkcyjnej. W latach 1966—70 nakłady inwestycyjne w tej gałęzi przemysłu wyniosły 1,1 mld zł. W bieżącej pięciolatce przekroczą 4 mld zł. Za te pieniądze rozbudowaliśmy między innymi Zakłady ZELMER w Rzeszowie, Zakłady w Niewiadowie i w Tczewie, wydział produkcji żelazek w Nowej Dębie, wydział agregatów w Poniatołowie. Prowadzona jest rozbudowa Zakładów POLAR we Wrocławiu dla przyrostu produkcji lodówek i pralek automatycznych. Obecnie rozpoczynamy rozbudowę Zakładu w Radomiu, a jest to związane z zakupem licencji na maszyny do szycia od Singera. Jeśli mamy „dogonić rynek”, to oprócz rozbudowy i modernizacji zakładów prowadzących produkcję finalną — a mamy już przygotowany taki program — musimy także rozwinąć bazę kooperacyjną; chodzi tu przede wszystkim o sprzęt elektrotechniczny, sprężarki i agregaty do sprzętu chłodzącego, elementy i podzespoły programująco-sterujące, silniki do motorowerów, silniki małej mocy...

Z. G.: Przecież niedawno ruszyła, zbudowana za przeszło miliard złotych, SILMA w Zagórzu Śląskim, która nie robi nic innego tylko silniki małej mocy?

PREDOM: — Ale nie robi ich tylko dla nas. Do 1977 roku SILMA zapewni nam wystarczającą ilość silników, zresztą zakłady się rozbudowują. Jeśli jednak utrzyma się taka dynamika naszej produkcji — i to nie wystarczy.

Z. G.: — Mówimy dotychczas o bazie kooperacyjnej w obrębie przemysłu maszynowego.

PREDOM: — Mamy poza tym wielkie postulaty do chemii. Przede wszystkim potrzebujemy poliuretanu, emalii okrywowych i lakierów, tworzyw tak zwanych ABS, płyt poliestrowych z polyskiem, polistyrenu wysokoudarowego o zwiększonej gamie kolorów itp. Materiały te, choć lepszych własności fizyko-mechanicznych, powinny zapewnić naszym wyrobom podniesienie estetyki.

Z. G.: — Działalność inwestycyjna da efekty za jakiś czas. A co należy zrobić doraźnie? Czy nie można dokonać pewnych przesunięć w strukturze produkcji, nie rozdrabniać sil na produkowanie szerokiego wachlarza wyrobów, z których część jest mniej potrzebna, a skoncentrować się na przykład na pralkach i lodówkach?

PREDOM: — Jak już powiedziałem na wstępie, zakłady naszego Zjednoczenia produkują wyroby o wielu zróżnicowanych funkcjach użytkowych, a więc: urządzenia chłodnicze, urządzenia do czyszczenia, maszyny do szycia, zmechanizowany sprzęt kuchenny, sprzęt do prania, suszenia i prasowania, sprzęt wentylacyjny, sprzęt turystyczno-rekreacyjny i inne. Oprócz spełniania różnych funkcji użytkowych, wyroby te charakteryzują się odmienną technologią wytwarzania, nie można produkować ich zamieniając, koncentrując się na jednej czy dwóch grupach wyrobów. Zresztą każda z wymienionych grup asortymentowych ma określone miejsce w potrzebach społecznych; żaden z nowych wyrobów nie tworzy zapasów określonych mianem bubli. Te argumenty są decydujące, ale dodam jeszcze, że jesteśmy odpowiedzialni za prawidłowy rozwój techniczny naszej produkcji. Zaliczając sprawy dnia dzisiejszego, nie możemy zapomnieć o latach następnych. Stopień odnowienia naszej produkcji wynosi około 20—25 proc. rocznie, oczywiście uwzględniamy tu z pełną konsekwencją sytuację rynkową. Nie robimy nic, co można by określić mianem „sztuki dla sztuki”.

Z. G.: — Na złagodzenie sytuacji rynkowej pozwoliłoby zmniejszenie eksportu. Przecież w tym roku sprzedacie za granicę między innymi około miliona żelazek, 300 tys. rowerów, 200 tys. maszyn do szycia, 100 tys. chłodziarek. Tak duży eksport ważny już na rynku krajowym.

PREDOM: — Ale to w dużej mierze dzięki eksportowi możemy się tak szybko rozwijać. Pozwala on nam wygospodarować dewizy na zakup maszyn i urządzeń. Uważamy eksport za jeden z głównych czynników, stymulujących wzrost poziomu technicznego naszych wyrobów, zmusza on zakłady do doskonałości produkcji, co odczuwa również klient krajowy. Na szeroką skalę nawiązujemy współpracę kooperacyjną z renomowanymi producentami zagranicznymi. Między innymi pralki automatyczne robimy w kooperacji z jugosłowiańską firmą Go-renje, prasowarki domowe wspólnie z Siemensem, roboty domowe i odkurzacze ze szwajcarską firmą Rotel. Duże znaczenie ma specjalizacja produkcji w ramach krajów RWPG. Proces ten będzie przynosił szczególnie dobre rezultaty w latach 1976—80.

Z. G.: — Ale właśnie i klient i zakłady naprawcze mają dużo zastrzeżeń do jakości i niezawodności waszych wyrobów. Słyszałem na ten temat wiele niepochlebnych opinii wraz z uwagami, że większa troska o jakość pozwoliłaby zmniejszyć ilościowy niedobór artykułów na rynku.

PREDOM: — Narzekania chyba są przesadzone. Oczywiście, zdarzają się wyroby zle i te psują dobrą markę. Ale przecież 60 proc. naszych artykułów sprzedawanych na rynek krajowy ma znaki jakości. Chcemy, aby do końca tego roku 75 proc. wyrobów miało takie znaki. Kilka naszych produktów ma znak Q — oznaczający najwyższy standard światowy, a 87 — krajową „1”. Systematycznie obniżamy wskaźniki wadliwości produkcji. To właśnie, między innymi, zasługa tej konfrontacji na rynkach zagranicznych, o której wspominałem oraz efekt systematycznej ciężkiej pracy naszych załóg nad poprawą poziomu produkowanych wyrobów.

Z. G.: — Jednak jest w sklepach sprzęt, który przeszedł przez sito kontrolne u producenta, a nie może być sprzedany klientowi, bo ma jakieś niedoróbki.

PREDOM: — Fakty te są nam znane i żywo na nie reagujemy. Usterki częściowo powstają w fabrykach, ale częściej w transporcie, przy składowaniu, załadunku i wyładunku. Przy tak dużym obrocie nieuniknione są uszkodzenia wyrobów, bądź co bądź wrażliwych na uderzenia, wstrząsy itp. A wystarczy 10 lodówek uszkodzonych na 1000 sztuk sprzedanych co jest tylko jednym procentem wadliwości — by 10 konsumentów było niezadowolonych. Niestety, w całej sferze tak zwanej działalności poprodukcyjnej mamy jeszcze dużo do zrobienia. Bardzo napięte zadania produkcyjne odsuwają tę sprawę na dalszy plan. Obecnie opracowujemy jednak zasady poprawy sytuacji w transporcie, serwisie i magazynowaniu. Już w tej chwili zlikwidowaliśmy w dużym stopniu kłopoty z dostawami części zamiennych. np. agregatów do sprzętu chłodniczego, a z tym do niedawna były największe problemy.

Z. G.: — Jaki więc obraz zaopatrzenia rynku w artykuły trwałego użytku rysuje się na najbliższą przyszłość?

PREDOM: — Prowadzone w naszej organizacji przemysłowej prace progностyczne wskazują na dalszy wzrost potrzeb w najbliższych latach. Uwzględniając stan niepełnego pokrycia potrzeb na szereg wyrobów trwałego użytku, uważamy, że konieczne jest zwiększenie zdolności produkcyjnych naszych zakładów poprzez ich rozbudowę i modernizację. Mamy dokładnie opracowany program rozwoju produkcji artykułów rynkowych, który stanowi część programu koordynowanego ściśle przez kierownictwo resortu przemysłu maszynowego. Realizacja tego programu zapewni sukcesywną likwidację występujących niedoborów w latach 1976—80 oraz zapewni dostarczenie na rynek nowych wyrobów dotychczas nieznanych, a potrzebnych w życiu codziennym.

Rozmawiał:
ANDRZEJ SIKORSKI



Fot. S. ZUBCZEWSKI

P RZED kilku dniami warszawskie dzienniki podały krótką informację, że w sklepach ARGEDU można kupować już automatyczne pralki bez zapisów. Sytuację uratowały pralki włoskie po 15 tysięcy. Drogo, ale pewnie i do nich niedługo ustawi się kolejka. A jeszcze przed kilku laty dyskutowano zaciekle, czy w ogóle opłaca się podejmować w Polsce produkcję automatycznych pralek bębnowych. Kto to kupi? Optymiści upierali się, jednak, że rynek wchłonie ze trzy a może nawet dziesięć tysięcy sztuk rocznie. I oto w bieżącym roku sprzedaje się pralek automatycznych ok. 100 tys. Do końca bieżącego roku nie zostanie zaspokojony popyt m. in. na około 70 tys. lodówek (w zasadzie, po sezonie popyt spada, ale potencjalni klienci nie mogli ich dostać przed latem). 30 tys. pralek bębnowych, 5—6 tys. wirówek do bielizny, ponad 60 tys. sokowirówek. Braki te, być może, są szacowane za skąpo, albo na wyrost, bo trudno mierzyć popyt przy nienasyconym rynku.

Biorąc to pod uwagę, trzeba jednak stwierdzić, że po Targach Krajowych w Poznaniu różnice między żądaniami handlu a ofertą przemysłu na rok przyszły wyniosły m. in.: 60 tys. pralek automatycznych, 330 tys. lodówek, 60 tys. maszyn do szycia, 160 tys. robotów kuchennych, 100 tys. wirówek do soków, 400 tys. żelazek z termoregulatorem.

Obecnie trwają rozmowy nad ostatecznymi formami umów i wygląda na to, że deficyt się zmniejszy. Ale na pełne zaspokojenie popytu nie ma co w najbliższym czasie liczyć.

Ogromny run na wszelki zmechanizowany sprzęt ułatwiający pracę w domu nie powinien być zaskoczeniem. Podobne mechanizmy, przesuujące strukturę konsumpcji w kierunku dóbr trwałego użytku, zaobserwowano przecież wcześniej w innych krajach. Czynniki wyzwalające ten mechanizm można wyodrębnić, choć trudno jeszcze określić, które z nich z jaką mocą działają.

Najważniejszym powodem, a nawet warunkiem, który wyzwał inne przyczyny — jest niewątpliwie znaczny wzrost siły nabywczej ludności. Szybki wzrost płac i dochodów spowodował, że wielu konsumentów może przeznaczyć na zakup dóbr trwałego użytku znacznie większą część swoich przychodów, niż przed kilku laty.

Nietrudno do rozszyfrowania jest również mechanizm wyboru konsumpcyjnego. Decyduje o nim m. in. znacznie niższy u nas niż w wysoko rozwiniętych krajach stan nasylenia gospodarstw domowych artykułami trwałego użytku. Dodatkowo na wybór konsumentów wpływa niedostatek podaży innych poszukiwanych towarów — mebli, samochodów, osobowych. Poziom zamożności społeczeństwa nie jest zaś jeszcze tak wysoki, by popyt kierował się bardziej na wyroby, które wprawdzie służą zaspokojeniu pewnych potrzeb i zainteresowań, ale nie są niezbędne dla wygody życia — jak np. sprzęt sportowy i turystyczny, fotograficzny, narzędzia do majsterkowania itp. Jeśli w tych grupach towarów dynamika popytu jest wysoka, to tylko dlatego, że bardzo niska była jego baza wyjściowa.

Sprzęt użytku domowego służy oszczędności czasu i ułatwianiu życia, czyli wartościom, które nasze społeczeństwo ceni sobie wysoko. Jeśli wcześniej nie notowano tak wielkiego zainteresowania tym sprzętem — to nie dlatego, że nie był on pożądanym, ale że wielu rodzin nie było po prostu stać na jego zakup. Teraz zaczynamy odraabiać zaległości. Warto wiedzieć, z jakiego poziomu się to zaczyna.

W końcu ubiegłego roku na każde 100 gospodarstw domowych przy-

padło 85 pralek i wirówek elektrycznych, 47 lodówek, 49 odkurzaczy elektrycznych, prawie 5 frotetek elektrycznych i 43 maszyny do szycia (dane ARGEDU).

Ciekawe, że znacznie wyższe jest nasylenie polskich gospodarstw domowych radiodiodami i telewizorami, które wydają się mniej niezbędne niż pralka, lodówka czy robot kuchenny. Widocznie potrzeba informacji i rozrywki jest silniejsza od pokusy wygody, a pewnie w grę wchodzi i to, że przekonaniu ludzi telewizor dodawał domowy większego splendoru. Tym bardziej jednak nadchodzi teraz czas na zakupy innych artykułów trwałego użytku.

Teoretycznie granica nasylenia sprzętem użytku domowego to ok. 80—90 sztuk każdego z urządzeń na 100 gospodarstw. I to we wszystkich rodzajach wyrobów.

W kilku grupach towarów pojawia się już popyt restytucyjny: pralki automatyczne zastępują zwykłe, lodówki sprężarkowe wypierają absorpcyjne, a żelazka z termoregulatorem zastępują żelazka normalne. Ale w tej chwili liczy się głównie popyt pierwotny. Na wiele grup towarów popyt restytucyjny nie mógł się nawet wykształcić, bo nie było na to czasu. Od jak dawna są na rynku w większych ilościach roboty kuchenne, pralki bębnowe, miksery czy elektryczne młynki do kawy?

Wypożyczenie w sprzęt użytku domowego jest na wsi podobne jak w mieście (z wyjątkiem odkurzaczy i lodówek). Jednak rynek wiejski charakteryzuje się znacznie mniejszą dynamiką zakupów, na wsi obowiązują bowiem inne preferencje celów: pierwszeństwo mają inwestycje produkcyjne, budownictwo, narzędzia i maszyny rolnicze, rowery oraz samochody. W zakupach sprzętu dla gospodarstw domowych wieś uczestniczy w małym stopniu. Ale i ten rynek szybko się obudzi, co sprawi, że nawet pierwotny popyt na artykuły trwałego użytku utrzyma się jeszcze długo.

Czy będzie to dotyczyć wszystkich wyrobów? Twierdzi się czasem, że np. duży popyt na pralki jest zjawiskiem przejściowym, na pewnym etapie rozwoju społeczeństwa chętnie korzysta z usług pralni. Teoretycznie jest to założenie trafne, ale praktycznie popyt na pralki nigdzie na świecie nie spada. Po prostu są rzeczy, które zawsze się pierze w domu. Usługi mogą ewentualnie wyprzeć frotetki czy młynki do kawy (miele się kawę w sklepach) ale nie mogą zastąpić lodówek, odkurzaczy, robotów czy mikserów. Nieco bardziej skomplikowane jest powstanie dużego popytu na maszyny do szycia. Kupowane one są obecnie nie tylko dlatego, że kobiety muszą szyć w domu, lecz że wiele gospodyń lubi coś zrobić własnoręcznie — a więc maszyny w dużym stopniu są zaspokojeniem zainteresowań typu hobby.

Nie można się tedy liczyć z przyhamowaniem dynamiki popytu, a w żadnym przypadku nie można na to liczyć w krótkim czasie. O stałej chłonności rynku na ten rodzaj wyrobów może pośrednio świadczyć informacja, którą można znaleźć w porównaniu wydatków na artykuły

elektrotechniczne użytku domowego w Warszawie i Paryżu (ze wspólnych badań urzędów statystycznych Polski i Francji). Wynika z nich, że w Paryżu wydatki na te artykuły są trzykrotnie wyższe niż w Warszawie i to, w zasadzie, niezależnie od tego czy struktura wydatków liczona jest według paryskiej czy warszawskiej struktury cen. A w Paryżu występuje praktycznie niemal tylko popyt restytucyjny. Trudno więc mówić o granicy nasylenia rynku sprzętem dla gospodarstw domowych.

W różnych dyskusjach o modelu konsumpcji ostrzeża się nieraz przed „konsumpcją dla konsumpcji”, czyli pogonią za dobrami coraz droższymi i coraz bardziej luksusowymi, często wręcz zbędnymi dla modelu życia jaki chcemy wyłansować. Nikt jednak nie kwestionował potrzeby zaspokojenia popytu na sprzęt dla gospodarstw domowych. Przeciwnie, zaspokajanie go mieści się bardzo dobrze w socjalistycznym modelu konsumpcji. Ujmując trud i czas na wykonywanie żmudnych, domowych zajęć, dają one możliwość wygospodarowania go więcej na rozwój osobowości, wzbogacanie wiedzy i rozwój wyższych zainteresowań. Nie bez znaczenia jest również fakt, że dostateczna podaż tych wyrobów może odciążać rynek żywnościowy.

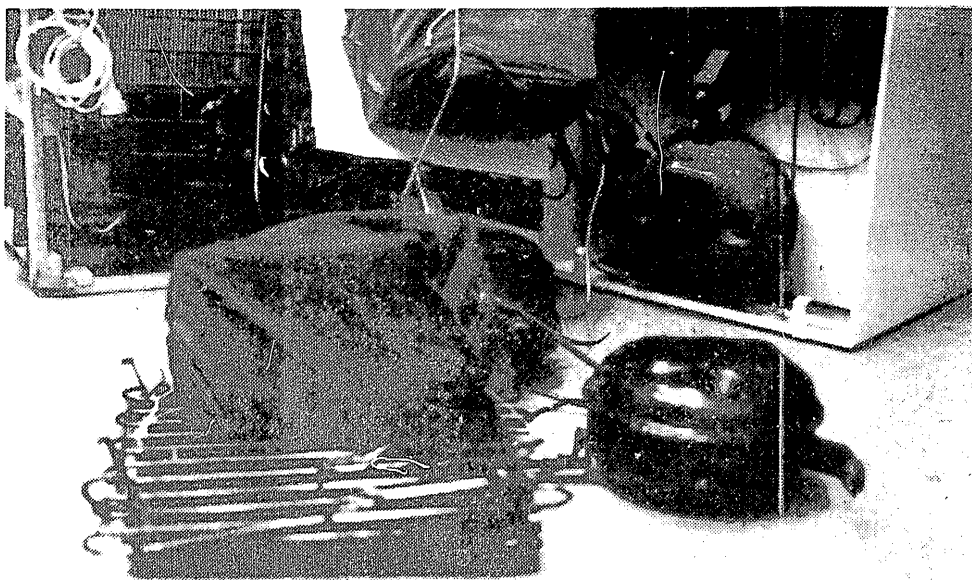
Wszystko to sprawia, że brak sprzętu dla gospodarstw domowych w sklepach jest szczególnie dotkliwy. Z informacji Państwowej Inspekcji Handlowej wynika zaś, że producenci dostarczają towaru nie tylko za mało, ale też nierytmicznie, że nie dotrzymują umów zawartych już z handlem.

W ciągu pierwszych 30 dni IV kwartału zamiast 33 proc. dostaw zaplanowanych na cały kwartał handel otrzymał 28,3 proc. pralek (w tym zaledwie 25,4 proc. SHL), 17,5 proc. lodówek, 16,8 proc. agregatów do lodówek. Więcej dostarczono maszyn do szycia — 35,1 proc. A pralek automatycznych nawet 76,2 proc., ale tu były duże zaległości.

Wyroby dla gospodarstw domowych nie stoją zbyt długo w sklepach. Np. pralki średnio w kraju zaledwie 33 dni, automaty pralnicze — 23 dni, lodówki 36 dni. Dla porównania — radiodiodniki — 86 dni, magnetofony — 87 dni.

Ciekawy jest jednak terytorialny rozkład wskaźnika rotacji. Dlaczego pralki stoją w województwie białostockim 81 dni, a w opolskim 77? W województwie olsztyńskim automaty pralnicze czekają na klientów 83 dni, w łódzkim 49, a w rzeszowskim, zielonogórskim i szczecińskim ani dnia! Oznacza to, że pewne regiony są zaopatrywane relatywnie bardzo dobrze, a przynajmniej wystarczająco, inne zaś źle. Czy zaopatrzenie zależy od energii kierowników lokalnych sieci handlowych? I czy w ten sposób nie zwiększa się jeszcze i tak duży deficyt?

Najważniejsze pytanie brzmi jednak: kiedy doczekamy się poprawy sytuacji na rynku, czy możemy liczyć na zwiększenie produkcji poszukiwanych wyrobów i kiedy? Z tym pytaniem zwróciliśmy się do największego producenta sprzętu użytku domowego — do PREDOMU.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

GDY SIĘ RZEKŁO A...

ANDRZEJ CHMIELEWSKI

TEMPO inwestycji w naszym kraju jest olbrzymie. Każdy resort, zjednoczenie, przedsiębiorstwo zgłaszają wiele potrzeb w tym zakresie. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest nadmierna rozbudowa potencjału zakładów produkcji finalnej w stosunku do fabryk części i podzespołów. Jako gazeta staramy się nie uczestniczyć w re-sortowych sporach i przetargach inwestycyjnych. Do tego powołane są całe sztaby pracowników, znających lepiej tajniki gry inwestycyjnej.

Są jednak obiekty przemysłowe o takim znaczeniu, że warto kruszyć o nie kopie. Do takich inwestycji zaliczyłbym przede wszystkim te, które pracują bezpośrednio dla potrzeb rynku, wytwarzające zwłaszcza artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego. Popyt na te wyroby od czterech lat gwałtownie rośnie, a napięcia rynkowe wynikające z niskiej podaży są coraz ostrzejsze. Piszę o tym obok w artykule pt. „Wielki rynek z dużą dziurą”. Zakłady o tym profilu rozbudowują się i unowocześniają. W ślad za tym nie podąża jednak rozbudowa zaplecza kooperacyjnego.

DWA PRZYKŁADY

Zakłady Metalowe „Predom-Polar” we Wrocławiu są głównym producentem lodówek domowych oraz jedynym wytwórcą pralek bebo-nowych w kraju. Prognozy przewidują, że w 1975 roku zapotrzebowanie krajowe na lodówki wyniesie 950 tys. sztuk, a na pralki 120 tys. sztuk i odpowiednio: w 1978 r. — 1100 tys. i 160 tys., w 1977 r. — 1200 tys. i 210 tys., a w 1980 r. — 1500 tys. i 350 tys. Dodatkowo phz „UNIVERSAL” twierdzi, że będzie systematycznie wzrastało zapotrzebowanie eksportowe, od 240 tys. lodówek i 45 tys. pralek w 1976 roku, do 500 tys. i 200 tys. w roku 1980.

Zakład we Wrocławiu rozbudowuje się. Pierwszy etap nowej inwestycji jest już w fazie pełnej realizacji. Równocześnie, niejako „w marszu” zmieniono założenia techniczno-ekonomiczne inwestycji polegające na dalszej rozbudowie. Koszt tego zabiegu wyniesie około 600 mln złotych (pisać o tym szerzej A. Nałęcz-Jawecki, ZG Nr 24, w artykule zatytułowanym: „Góra-co w fabryce lodu”). Zakład w marcu 1977 roku osiągnie pełną zdolność produkcyjną, chociaż pierwszy etap rozbudowy da produkcję o wiele wcześniej. Całkowita rozbudowa pozwoli na osiągnięcie produkcji 765 tys. lodówek i 250 tys. pralek automatycznych. Przy tak dynamicznym wzroście zapotrzebowania jaki

przewidują prognozy, jest to inwestycja jak najbardziej pożądana.

Podobnie wygląda sytuacja w Zakładach Rowerowych „Predom — Romet” w Bydgoszczy. Przewidywane zapotrzebowanie krajowe w 1978 roku wyniesie 1250 tys. rowerów i 305 tys. motorowerów, a w 1980 roku liczby te wyniosą odpowiednio 1500 tys. i 525 tys. Eksport rowerów powinien w 1980 roku osiągnąć liczbę 900 tys. a motorowerów 75 tys. W Bydgoszczy dobiega obecnie końca dochodzenie do pełnej zdolności produkcyjnej pierwszego etapu rozbudowy. Drugi etap zakończy się w 1976 roku. Dodatkowe koszty wyniosą około 300 mln złotych. Również i ta inwestycja będzie potężnym zastrzykiem dla tak chłodnego rynku. Przysporzy ponadto krajowi wielu dodatkowych, gdyż poprzez zwiększony eksport.

ZNOWU KOOPERACJA

Na rynku pojawia się wyrób gotowy i przeciętny zjadacz chleba nie wie często o tym, że wiele części i podzespołów produkuje się gdzieś w innych zakładach, niż ten, którego nazwa figuruje na znaczku firmowym. Te „inne” fabryki stanowią właśnie wąskie gardło produkcji finalnej ponieważ, są one często przestarzałe, wyposażone w zużyty park maszynowy, a ich zdolności produkcyjne pozostają daleko w tyle za zakładami finalnymi. Jest to zjawisko bardzo niekorzystne, ponieważ zaoferowanie kooperacyjne zaczęło wywierać wpływ na przebieg procesów społecznych i ekonomicznych w naszym kraju. Na powierzchni zjawisk pojawia się to w postaci nadmiernych zapasów, niedoborów ilościowych i asortymentowych, nieefektywnych inwestycji itp.

Tego losu nie uniknęły również i te inwestycje. Zakłady Metalowe „Predom — Polar” kooperują z Zakładami Metalowymi „Predom — Eda” w Poniato-wie, skąd pochodzi silniki OKC do pralek, elektropompki oraz sprężarki do lodówek. Do pełnego pokrycia przyszłych potrzeb Wrocławia na te wyroby, należy zwiększyć zdolności wytwórcze Poniato-wie do możliwości produkcyjnych miliona sprężarek, 400 tys. silników oraz 400 tys. elektropomp. Wstępne przymiarki wskazują, że zabieg ten kosztowałby 800 mln złotych, a jego rozpoczęcie powinno najpóźniej nastąpić w 1975 roku.

Natomiast Zakłady Rowerowe w Bydgoszczy swego najważniejszego kooperanta, przynajmniej w zakresie silników motorowerowych, mają w Zakładach Metalowych w Nowej Dębce. Zabieg modernizacyjny wymaga poniesienia nakładów w wysokości 750 mln złotych. Polegałby on między innymi na rozbudowie całego wydziału produkcyjnego oraz na wymianie przestarzałego parku maszynowego. Wymianie tym bardziej koniecznej, że motorowery nowej produkcji będą miały nowoczesny silnik trzybiegowy. To zadanie

inwestycyjne powinno być również rozpoczęte najdalej w 1975 roku.

GDY SIĘ RZEKŁO A...

Projekt modernizacji i rozbudowy zakładów kooperantów w Powiatowej i Nowej Dębce powstał dużo wcześniej, wtedy kiedy rodził się projekt rozbudowy Bydgoszczy i Wrocławia. Nie wchodził on jednak do planów inwestycyjnych ponieważ uważano, że jest to zadanie stosunkowo proste polegające nie na budowie od fundamentów, lecz przede wszystkim na wymianie zużytego parku maszynowego. Ponadto nigdy nie starczyło na to pieniędzy. Jednak rok 1975 jest terminem ostatecznym, w którym powinny nastąpić prace modernizacyjne, ponieważ w przeciwnym przypadku fabryki w Bydgoszczy i Wrocławiu nie będą mogły pracować na pełnych obrotach.

Są oczywiście różne wyjścia w takich sytuacjach. Można ograniczyć na przykład produkcję w zakładach finalnych, ale szkodliwość takiego zabiegu nie trzeba chyba nikomu tłumaczyć. Można również sięgnąć po import, ale może to złagodzić istniejące dysproporcje na krótką metę. Lecz w długim okresie problem pozostanie nie rozwiązany.

Zadania inwestycyjne są olbrzymie w całej gospodarce. Wśród nich pierwsze miejsce powinny zdo-być takie, które obok czystej efektywności ekonomicznej przyniosą zaspokojenie ważnych potrzeb społecznych. Chociaż ani Poniato-wa, ani Nowa Dęba nie robią tego w sposób bezpośredni, to jednak w końcowym efekcie właśnie ich produkcja zadecyduje o tym, czy na rynku znajdzie się więcej pralek, lodówek, motorowerów.

Dotychczas przemysł nie potrafił sprostać wzrastającemu gwałtownie zapotrzebowaniu rynkowemu. Broni się więc przed tym, „rzucając” na rynek niewielkie serie nowych i poszukiwanych wyrobów. Funkcjonują one jednak na półkach sklepowych na zasadzie meteorów, a spragniony nowinek technicznych rodzaj dowiada się od ekspedientek, że: „nie ma”, „już nie ma”, „nie będzie więcej”.

Dopiero taka skala produkcji jaką przewiduje się we Wrocławiu i Bydgoszczy spowodować może odczuwalną poprawę zaopatrzenia rynku w nowoczesne wyroby. Główny bowiem wpływ na zaspokojenie potrzeb rynkowych nie mają wcale małe partie towarów z napisem „nowość”, lecz serie długie, które pozwalają oddziaływać na popyt poprzez elastyczne ceny. Aby tak się stało, konieczne jest zlikwidowanie owej lukki kooperacyjnej i idealne zgranie w czasie momentu oddania do użytku nowych mocy produkcyjnych w zakładach finalnych z modernizacją i rozbudową fabryk kooperacyjnych, to jest Zakładów Metalowych w Nowej Dębce i Zakładów „Predom — Eda” w Poniato-wie.

ROZPĘDZONE KOKTAJLE

RYSZARD GAŁUSZKA

Czytelnicy z głębi kraju nie wiedzą pewnie co tu u nas, w Warszawie, wyprawia firma Hortex. Ale wprawdzie trzeba wyjaśnić, który Hortex, bo jest ich dwa: wyspecjalizowane przedsiębiorstwo handlu zagranicznego Centrali Spółdzielni Ogrodniczych i kombinat produkcyjny w Górze Kalwarii (30 km od Warszawy). Otóż ta ostatnia firma otworzyła właśnie w stolicy 2 koktajlbary, jeden w ubiegłym roku, drugi na MDM — niedawno; warszawiacy nazwali je też Hortexamami.

LŚNIAĆ od luster i odbłasków szkła ściennego i stołowego, a także pełne niklu na maszynach obecnej konstrukcji, ustawionych przeważnie na oczach klientów — bary cieszą się nieprawdopodobnym powodzeniem. W pierwszym z nich zaraz po otwarciu ustawiały się kolejki kilkusetosobowe, w drugim od pierwszego dnia ruch jest jak w dobrze prosperującym młynie tuż po żniwach. Powód — smakołyki, jakich mało: wymyślne lody z „taaa-kimi” dodatkami, różne koktajle i inne napoje, i wreszcie — ciasta i ciastka niby takie, jak gdzieś indziej, tyle że dobre, z owocami smakującymi całkiem jak świeże. Sprzedaje się też w tych barach lody włoskie znane wszystkim z ulicznych automatów, ale tu w Hortexie w kilku smakach w jednej porcji, barwne jak tęcza i rzecz dziwna — smaczniejsze.

Narobili zamieszanie te bary na całą Warszawę, wprawiając niejednego wytrawnego gastronomo-wa w kłopotanie. Bo żyje sobie nasza gastronomia, rządząc się własnymi a nie klientów i moich prawami, a tu nagle dywersja, i to od strony zupełnie niespodziewanej — fabryki mrożonek owocowych, a do tego nie warszawskiej.

— Co u licha — pytają pracownicy bezpiecznie już zaniebawanej gastronomii stołecznej — czy nikt poważny nie widzi niebezpieczeństwa?

Wiem może być jednak dobra gastronomia? — zastanawiają się z kolei warszawscy konsumenci, również zbulwersowani niespodziewanym pojawieniem się czegoś podobnego. I gdzie się to najgorzej, pada fatalne pytanie: dlaczego Hortex może, a inni nie?

Dlatego? — pytam więc dyrektora naczelnego kombinatu w Górze Kalwarii, Mariana Lisę — Co pan ma na swoje usprawiedliwienie?

— Wydać jakość pracy personelu i dobrą jakość wyrobów.

Nie chcę jednak nikomu zaglądać do garnków, wołam mówić o swoich. My te bary otworzyliśmy właściwie w jednym, ściśle określonym celu: dla penetracji rynku. Chodziło nam o śledzenie towaru w jego fazy końcowej, czyli właśnie na rynku, bo przyszłość przyniesie podwojenie podaży naszych wyrobów. I okazało się, że rynek zareagował nadzwyczajnie. Gastronomia zarabia przeciętnie na jednym miejscu konsumpcyjnym około 90 zł, a my w koktajlbarach około 120 zł.

Przecież to czysty marketing, jego główna metoda to właśnie czuwanie nad towarem we wszystkich fazach produkcji i konsumpcji.

— Mniejsza o nazwę, zwłaszcza że niektórzy jeszcze się na jej dźwięk otrząsają. Chodzi po prostu o to, że jeżeli chcemy rozkierować interes, a mam tu na myśli permanentną modernizację wszystkich 7 zakładów wchodzących w skład naszego kombinatu i wielki przewidywany spływ towarów na rynek — to musimy przede wszystkim ten rynek poznać. I to właśnie robimy. Okazuje się, że interes jest rzeczywiście dobry i można go rozkierować.

Z dyrektorem Lisem rozmawiam na piętorku koktajlbaru przy pl. Konstytucji. Choć odziewa się jak do marketingu, nie omija okazji poczęstowania mnie swoim wyrobnem — „ambrozją”. Owszem zjadam, dając się wciągnąć w mekkanizm marketingu, który między innymi nakazuje działać na prasę. Żeby jednak dyrektorowi nie było za słodko, wrzucam kamyczek do jego ogródka:

— Ludzie mówią, że wasze wyroby w barach już się pogorszyły...

— Zdarzyło się to w pierwszych dniach po otwarciu drugiego baru, wtedy bowiem pierwszy musiał na niego pracować, bo w nowym nie uruchomiono jeszcze produkcji. Dziś jest już normalnie.

Wyciągam z zanadru drugi kamyczek: drogo...

— Tanie, istotnie, u nas nie jest, ale powodzenie naszych barów świadczy, że ludzie skłonni są więcej zapłacić za to, co im smakuje. Dla za-możniejszych cen naszych wyrobów są dostępne. skromniej sytuowani mogą w nich przynajmniej od święta kupić coś dobrego.

Ma jeszcze Hortex przejąć staromiejską restaurację-bar „Bazyli-szek”. I tam zapanują wyroby słodkie, ale nie tylko — niektóre zakłady przedsiębiorstwa przygotowują się do produkcji dań garniżeryjnych, które będą podawane przede wszystkim w „Bazyli-szku”. Czy gastronomia dobrze czyni, oddając renomę

waną restaurację Hortexowi? „Bazyli-szek” zaczął przecież wychodzić na swoje i przyniósł pierwsze 25 tys. zł dochodu.

— My, przy spełnianiu naszych założeń technicznych i właściwym wyposażeniu tej placówki — zapowiada dyr. Lis — mamy osiągnąć dochód roczny w wysokości 6 mln złotych.

Koktajlowe sukcesy Horteksu stanowią jednakże tylko margines działalności tej firmy. Bo Hortex — to przede wszystkim przemysłowa gałąź Centrali Spółdzielni Ogrodniczych. Kombinatu w Górze Kalwarii jest zespołem 7 zakładów produkcyjnych. Oto one: zakład wiodący w samej Górze Kalwarii, następnie: najnowszy zakład w Płońsku, zakłady w Przysuskiej, Lipsku, Leżajsku, Ciechanowie i Krężnicy. W trakcie budowy znajduje się zakład w Rykach.

Produkują one wiele różnych wyrobów, głównie jednak, bo w 80 procentach, jest Hortex wytwórcą mrożonek owocowych i warzywnych. To właśnie ta firma przetarła przed laty drogę na rynku światowym naszym mrożonym jarzynom, mało wtedy w Polsce znanym i przyjmowanym z lekkim niedowierzaniem. To również tutaj podjęto śmiałą technologiczną decyzję o produkcji soków „po polsku”. Oznaczało to rezygnację z technologii wtedy dość na świecie modnych, np. liofilizacji, a zastosowanie tradycyjnej metody zagęszczania soków owocowych przez wy-parpowanie, aż do konsystencji „handlowej” (znamy te soki w torebkach). Soki niczym nie utracone ani nie konserwowane, mają w świecie swoją wartość. I wreszcie tutaj, w Górze Kalwarii, rozegrała się swoista batalia o... obieranie jarzyn.

Sprawa ta ma zasadnicze znaczenie dla zrozumienia, czym jest Hortex i dlaczego wysunął się na czoło w całej branży. Rzecz się miała tak. Kiedy w roku 1966 otwierano, jako pierwszy w kombinacie, zakład w Górze Kalwarii — jego zadania produkcyjne określono na sumę 167 mln zł (wartość towaru według cen zbytu). W „konkrete” miało to być 5120 ton mrożonek i 800 ton koncentratów owocowych, w tym i soków. W roku 1973 zakład ten wyprodukował towaru na sumę 357 mln zł, dając rynkowi i na eksport przeszło 10 tys. ton mrożonek, 1400 ton koncentratów i nie planowane 900 ton lodów. Dwukrotnie przysort maszy nie jest wynikiem tylko inwestycji, środki bowiem trwały zakładu wzrosły w tym czasie o 26 proc.

Podwojenie produkcji zakład w Górze Kalwarii zawiązała przede wszystkim zasadniczymu podniesieniu wydajności pracy oraz śmiałości zwrotowi ku nowym technologiom. I w tym miejscu warto wrócić do sprawy obierania jarzyn. Już w pierwszym roku istnienia zakładu załoga zaczęła powątpiewać w słuszność założeń technicznych, a co za tym idzie — planu produkcyjnego. I nagle stała się rzecz dziwna: przedstawiciele Horteksu zaczęli częściej swymi wyrobami licznych kontrahentów, a szczególnie tych, od których zależał dalszy los zakładu. Władze, owszem wyroby pochwalili, ciesząc się faktem, że załoga tak szybko uporała się z problemem dochodzenia do pełnej mocy produkcyjnej. Aż wybuchła bomba: dyrektor Lis i jego współpracownicy oświadczyli, że jarzyny, które smakowały również i w Ministerstwie Zdrowia, obierane są... chemicznie. A skoro smakowały, prosimy o zatwierdzenie tej technologii, znanej i stosowanej w świecie i nie mającej sobie równej, a „przy okazji” całkowicie bezpiecznej dla konsumentów.

— Obieranie sódą kaustyczną? — zakrzyknęli ci i owi. — Po naszym trypie!

Ale żyją sobie zdrowo do dziś, a obieranie w ten sposób surowce podobają — w postaci gotowych wyrobów — kilkadziesiąt krajów świata, w tym i najbliższe nam, sąsiedzkie. Krótko mówiąc, ta właśnie technologia zwiększyła moc przerobową podstawowych wydziałów aż ośmiokrotnie!

Nowe pomysły powstają tu w ogóle dość często i są przyczyną powodzenia. Kto by np. zwracał uwagę

na wiosenny, mało wydajny szpinak. Pęta się to gdzieś pod plotem nikomu niepotrzebne. Hortex pakuje ten szpinak w błachę wtedy, gdy tradycyjnie, w kwietniu i maju, zakłady przetwórstwa warzyw miewają przestoje. W Hortexie zapomniano o nich już dawno. Smiałość poczynił wyraża się także w tym, iż daje się tu ludziom zarobić. Owe 300 zł zarabiane na jednym miejscu konsumpcyjnym w barach bierze się także stąd, że ludzie zatrudnieni w systemie agencji zryczałtowanych wiede-utargują więcej — więcej zarabiają. Inżynierowie, którzy wymyślili nowe warianty starej metody zagęszczania soków, nie tylko otrzymali satysfakcję w formie medali targowych i dyplomów konkursowych, lecz i odpowiednie wynagrodzenie za swoje pomysły. Czy się to w sumie opłaca? Oddajmy znów głos dyrektorowi.

— Opłacalność inwestycji ma dla nas znaczenie nie tylko ambicjonalne, lecz i czysto praktyczne. My bowiem korzystamy z kredytów dewizowych przyznawanych przez bank producentom eksportowym: 80 procent naszej produkcji idzie na eksport i konto mamy stale otwarte. Korzystamy z dewiz, kiedy tylko możemy: większość inwestycji, a szczególnie zakup maszyn i innego sprzętu pochodzi właśnie z tego źródła, mamy też coraz lepszy i większy potencjał wytwórczy. Kredyty trzeba spłacać, ale dzięki temu, że każdą naszą dotychczasową inwestycję oddawaliśmy do użytku wcześniej niż przewidywał plan, że staraliśmy się każdorazowo w porę osiągnąć przewidzianą zdolność produkcyjną a niekiedy realizowaliśmy inwestycje nawet poniżej zaplanowanych kosztów — bank udzielał nam bonifikaty w spłacaniu odsetek od pożyczanego kapitału. Są to miliony złotych. Teraz właśnie trwa wojna o 90 mln zł — bo chcemy osiągnąć kolejną bonifikatę na inwestycję w Płońsku.

— Wojna?

— Powiedzmy, walka. A zadanie mamy trudne. Zakład powstaje w środowisku, które nie znało dotąd przemysłu; trzeba zdobywać i uczyć kadre, trzeba się starać mocno o surowiec, o właściwą jego jakość.

— Właśnie, jak to jest z surowcem? Nie prowadzicie skupu sami? Skoro stawiacie przede wszystkim na jakość wyrobów gotowych, to musicie mieć odpowiedni materiał do produkcji.

— Skup prowadzi terenowe spółdzielnie ogrodnicze, ale mamy decydujący wpływ na surowiec. Nasi ludzie siedzą na miejscu, prowadzą szkolenie indywidualnych rolników, produkujących dla nas owoce i warzywa. Staramy się interweniować i namawiać ludzi na akuratność i troskliwość w uprawie i skupie. Taką np. sprawą: do tubianki, obecnie plastikowej, służba skupu lubi ładować maliny czy truskawki z czubem, a to niszczy surowiec w transporcie. Wiele czasu straciliśmy na wyjaśnienie ludziom, że tubianka musi być zapakowana bez przesady, tak by owoce miały luz... Czasem mamy targi z innymi odbiorcami, którzy ubiegają nas na punktach skupu albo mają nam za złe, że korzystamy z priorytetu w zakupach. Ale tak musi być. Nasza renoma na rynkach światowych wynika stąd, że opanowaliśmy jakość i przede wszystkim na nią stawiamy. Już uszedł w Europie klient przyzwyczajony do firmy Hortex, wskazując na wystawie właśnie nasz wyrób. To samo odnosi się do odbiorców krajowych. A skoro tak, to nasz samochód z truskawkami, malinami, czy cokolwiek innym musi być zatłoczony na punktach skupu w pierwszej kolejności i nie ma się o co obrazać, trzeba to zrozumieć. Za to zarabiamy, sukcesywnie i w zasadzie bez przerwy modernizujemy nasze zakłady, zwiększamy moce wytwórcze. To jest przecież prawidłowa droga do dobrego zaopatrzenia w środki żywnościowe całego społeczeństwa.

Godny zastanowienia jest przypadek Horteksu. Jego kariera rynkowa daje wiele do myślenia. Czy firma zawiądzająca ją wyłącznie sobie, właściwemu doborowi ludzi, kierownictwa? Czy może także temu, że potrafi trochę rozpychać dla siebie układy gospodarcze? A może „Hortexowi” pozwolono na to, czego nie wolno innym? Jeśli nawet tak właśnie, w pewnej mierze jest, powstaje kolejne pytanie: dlaczego pozwolono akurat Hortexowi? Chyba dlatego, iż swoją dotychczasową działalnością udowodnił, że zasługując na kredyt zaufania i na poparcie w swoich ekonomicznych poczynaniach. I to jest chyba dla innych wskazówką, jaką drogą można dochodzić do renomy i pozycji tej firmy.

ROLA RAGNARA FRISCHA W EKONOMETRII

JAN TINBERGEN

„Ekonometria poniosła dotkliwą stratę: odszedł na zawsze jej duchowy przywódca Ragnar FRISCH” — pisze jego przyjaciel i współautor wielu sukcesów współczesnej ekonometrii Jan TINBERGEN w szkicu zamieszczonym w „European Economic Review” (5/1974). Wybitne miejsce Ragnara Frischa zmarłego niedawno norweskiego uczonego, w rozwoju nowoczesnej ekonomii, a zwłaszcza ekonometrii jest powszechnie uznawane. Jego naukowe osiągnięcia mają wyjątkowe znaczenie dla: teorii ekonomii, mierzenia zjawisk gospodarczych, polityki gospodarczej i naukowych metod w statystyce, matematyce i ekonomii. W okresie między dwoma wojnami światowymi poświęcił on wiele uwagi zagadnieniom makroekonomii tj. cykлом koniunkturalnym. W latach 1925-35 prowadził badania nad użytecznością w oparciu o statystyki popytu. Wiele cennego wniósł do teorii szeregów czasowych. Po wojnie ogłosił kilka świetnych prac w dziedzinie teorii planowania i programowania. Krótki szkic Jana Tinbergena wskazuje na główne wątki wielkiej naukowej przygody Ragnara Frischa. W tym samym numerze, z którego pochodzi niżej drukowany tekst, zamieszczone jest również obszerniejsze omówienie dorobku tego ekonomisty pióra Paul SAMUELSONA pt. „Wspomnienie o Ragnarze Frischu”.



Fot. C.A.F.

E KONOMETRIA poniosła dotkliwą stratę, odszedł na zawsze jej duchowy przywódca — Ragnar Frisch. Z uwagi na łączącą nas przyjaźń i mój głęboki szacunek dla jego osoby czuję się upoważniony do zarysowania jego bogatej naukowej działalności — dodając od siebie kilka własnych refleksji.

Kiedy powstała w Stanach Zjednoczonych w roku 1930 oraz w Europie rok później Towarzystwo Ekonometryczne, Frisch znajdował się wśród pionierów. Było czymś zupełnie nowym, że zostanie wydawniczym czasopiśmie naukowym „Ekonometria”, którą to „posadę” zachował przez dwadzieścia jeden lat. Na początku lat trzydziestych proponowano dwie nazwy dla rodzającej się dyscypliny, ale dłuższą, którą brzmiała „ekonometria” odrzucono.

Począwszy od 1923 roku Frisch zaczął ogłaszać swoje prace; początkowo na temat wybranych problemów statystyczno-matematycznych, aby po krótkim czasie przenieść swe zainteresowanie na badania empiryczne oparte na oryginalnych pomysłach, jak na przykład mierzenie elastyczności krańcowej użyteczności dochodów przy założeniu, że dobro jakim jest cukier stanowi zmienną niezależną (1932).

Od 1931 roku aż do drugiej wojny światowej odbyło się jedno spotkanie Towarzystwa Ekonometrycznego, które trwało, trzy dni. Miało ono charakter niezbyt formalny, tak, że odbyło się bez wyboru przewodniczącego i sekretarza obrad: w małej grupie, która wówczas się zebrala, kierownictwo wyłożyło się w sposób spontaniczny i Ragnar Frisch objął duchowe przywództwo. Mogliśmy dyskutować rano, w południe i wieczorem, a Frisch często zjawiał się w czasie śniadania z gotową syntezą, pracując oczywiście nad rozwiązaniem kwestii całą noc. Ja za udawałem się nieodmiennie na odpoczynek do domu.

Frisch był duszą całej grupy, człowiekiem obdarzonym wyjątkowym talentem dydaktycznym. Jego zagajenia i uwagi były krystalicznie jasne, mówione powoli (nie jak po francusku), oraz precyzyjnie (nie jak po angielsku), także zrozumiałe były również dla niefrancuskich i nieangielskich uczestników — wśród których znajdowało się kilku wybitnych Polaków. Jedynie skandynawski akcent w wymowie angielskiego słowa „book”, tak jakby to było norweskie „buk” (a nie „bok”) zdradzało jego narodowość.

Ponieważ lista jego publikacji została już ogłoszona w „Szwedach Journal of Economics”, zamykając się na roku 1964, nie będę nawet próbował wyliczyć tutaj wszystkich ważnych jego prac, ale zatrzymam się przy kilku problemach, którymi on się zajmował. Każdy problem, do którego się zabierał wzbogacał o dodatkowe istotne konkluzje.

Jednym z pierwszych przykładów doskonałej prezentacji problemu jest jego artykuł poświęcony rencie grun-

towej. „Einige Punkte einer Preistheorie, mit Boden und Arbeit als Produktionsfaktoren” (Kilka obserwacji na temat teorii cen z ziemią i pracą jako czynnikami produkcji) — 1931).

Wspominałem już o tym krótko, że czynił Frisch wysiłki, aby zmierzyć elastyczność marginalnej użyteczności dochodu. Dla osiągnięcia pełniejszej generalizacji swych wyników odrzucił on założenie, że przyjęte jako baza dobro jest zmienną niezależną. To popchnęło go do zastosowania złożonych korelacji oraz sposobów testowania pewności współczynników regresji, co pozwoliło mu ustalić przedzielną ułoność poprzez porównanie pierwszego, drugiego etc. współczynnika regresji (1934).

Wprowadził Frisch do teorii koncepcję dynamiki znacznie bardziej zadowalającą niż wiele z tych, które zaproponowali „właściwi” ekonomiści, wyliczając z niej ruchy spowodowane działaniem zmiennych egzogenicznych, podobnie jak to się czyni w statystyce porównawczej.

Był on pierwszym ekonomistą, który skonstruował model generujący dwa równoległe cykle endogeniczne, których okresy przy orientacyjnych szacunkach współczynników równa strukturalnych odpowiadały 3-4 letniemu cyklowi w Stanach Zjednoczonych i 7-letniemu cyklowi w Europie (1933 rok). W czasie wielkiej depresji opracował koncepcję powstrzymania spadkowej spirali przez wprowadzenie czegoś w rodzaju izby clearingowej dla dokonywania zakupów tworzących zamknięty obieg (1934). Po zakończeniu ostatniej wojny proponował podobny mechanizm dla przełamania impasu w pracach nad przywróceniem wymiennalności walut (1948).

Szczególnie duży jest jego wkład do teorii szeregów czasowych, do której popchnęły go prace Staehle’a, Divisia i Konüs’a. Problem ten wracał wielokrotnie na spotkaniach Towarzystwa Ekonometrycznego i zawsze zaskakiwał nas Frisch nowymi pomysłami.

Prace nasze przeżywała oczywiście wojna i wielu naszych przyjaciół już z niej nie wróciło. Frisch przez pewien czas doświadczył życia w obozie koncentracyjnym.

Dla tych, którzy przeszli wojenne okropności nie ukrywam, że szczególnie było ponowne spotkanie się na pierwszym powojennym spotkaniu w Europie w Alpach. I ja z ogromną radością słuchałem Frischa, którego umysł był bardziej twórczy niż kiedykolwiek. W krótkim artykule, zamieszczonym w „Ekonometria” (1948) stwierdził on z nieukrywaną satysfakcją, że wydastnie zwiększył popyt na ilościową ekonomię. Zwrócił jednocześnie uwagę na wagę analiz kwantytatywnych dla powojennego planowania, któremu szczególne znaczenie przypisywały rządy Norwegii, Wielkiej Brytanii, Francji

i Holandii. Później do tej listy dołączyły inne kraje, a także wielkie korporacje przemysłowe.

Ragnar Frisch został międzynarodowym członkiem jednego z komitetów w Narodach Zjednoczonych, który zajął się polityką zatrudnienia. Komitet ten cierpiał jednak na zbyt dużą rozbieżność poglądów jego członków i długo nie przetrwał. Ale zawdzięczamy jego istnieniu niezwykle ważne memorandum Frischa (1949), gdzie wyłożył on koncepcję, która stała się fundamentami teorii polityki gospodarczej. Chodzi mianowicie o rozróżnienie czterech typów zmiennych: strategicznych, zmiennych instrumentalnych, danych oraz „innych” zmiennych zwanych czasem obojętnymi. W czystej teorii ekonomii niewiadomą są cele strategiczne oraz „inne” zmienne: w teorii polityki gospodarczej lub ekonomii stosowanej nieznane są natomiast instrumenty oraz „inne” zmienne. Tym samym główny problem polityki ekonomicznej jest jakby częściowym odwróceniem głównego problemu wyjaśnianego przez czystą ekonomię.

W okresie powojennym dokonał się wyraźny zwrot w zainteresowaniach Frischa w stronę problemu planowania gospodarki narodowej, szczególnie w krajach rozwijających się. W świetnej serii wystąpień rozwinął on model nazwany później „Modelem Przepływów — Oslo”. Jego rdzeniem była rozwinęta tablica nakładów-efektów wzbogacona o kategorie rachunkowości ogólnospołecznej i pewne elementy dynamiki gospodarczej. Szczególnie starannie zostały w tym modelu przeanalizowane procesy inwestycyjne z uwzględnieniem różnic między inwestycjami rozpoczynanymi, realizowanymi i kończącymi projektów inwestycyjnych oraz pewne komplikacje wynikające z obecności tzw. efektów zewnętrznych i korzyści skali (1962).

Wśród narzędzi badawczych, z których korzystał Frisch szczególne znaczenie miały optimum Pareto, którego istotę wyjaśnił z właściwą sobie precyzją zwracając m. in. uwagę, aby nie wprowadzać do jego definicji żadnych założeń co do struktury społecznej (1954) oraz nowa metoda rozwiązywania problemów programowania liniowego zwana metodą multiplex (1957).

Zainteresowanie planowaniem skłoniło go do udania się do Indii oraz Egiptu, w których to krajach zatrzymał się przez pewien czas. Obok działalności dydaktycznej służył również radą Nehru i Nasserowi, jak ich polityczne preferencje przełożyć na język obiektywnych funkcji planowania. Zebrane wówczas doświadczenia stały się następnie przedmiotem mowy wygłoszonej w Szwedzkiej Federacji of Industries, gdzie tradycyjnie wręcza się nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii, którą otrzymał on w roku 1969.

Chociaż trudno to sobie wyobrazić, by Ragnar Frisch poświęcał wiele

czasu na odpoczynek, ogólnie wiadomo, że głównym jego zamiłowaniem była obserwacja pszczoł. Oczywiście zostawił on po sobie publikację naukową poświęconą niektórym aspektom zachowania się tych owadów (1952).

W ostatnim dziesięciu lat włączył się Frisch aktywnie w życie polityczne swego kraju odgrywając czołową rolę w ruchu przeciwko wprowadzeniu Norwegii do Wspólnego Rynku. Niemalych powodów do zadowolenia musiały mu dostarczyć wyniki referendum, w którym społeczeństwo wypowiedziało się przeciw przystąpieniu Norwegii do Wspólnego Rynku — było to jakby mimowolne podziękowanie złożone Frischowi za jego polityczny wysiłek.

Frisch był przekonany, że najlepiej będzie jeśli kraj jego zostanie przykładem demokracji i społecznej sprawiedliwości zamiast starać się zachować swoje osiągnięcia społeczne i demokrację w ramach Wspólnego Rynku. Któż zaś nie zgodzi się z tym, że Norwegowie mogą być dumni z rezultatów wypracowanych w obydwu tych dziedzinach!

Nie ma już wśród nas Ragnara Frischa, ale siły, które on wprawił w ruch będą żyły nadal dzięki uczniom, których zostawił. I nie ma takiej sfery ekonomii, w której nie znalazłby się ślady jego badań nad zrozumieniem danej problematyki i wykorzystaniem zdobytej wiedzy dla wspólnego dobrobytu. (K)

R. Frisch, 1931, Einige Punkte einer Preistheorie mit Boden und Arbeit als Produktionsfaktoren, Zeitschrift für Nationalökonomie 3.

R. Frisch, 1932, New methods of measuring marginal utility (Tübingen).

R. Frisch, 1933, Propagation problems and impulse problems in dynamic economics, in: Economic essays in honor of Gustav Cassel (London).

R. Frisch, 1934a, Statistical confidence analysis by means of complete regression systems, Report no. 5 (Institute of Economics, University of Oslo).

R. Frisch, 1934b, Circulation planning, Econometrica 2. R. Frisch, 1946, The Responsibility of the econometrician, Econometrica 14.

R. Frisch, 1948, The problem of multicompensatory trade, Outline of a system of multicompensatory trade, The Review of Economist and Statistics 30.

R. Frisch, 1949, A memorandum on price-wage-tax-subsidy policies as instruments in maintaining optimal employment (Institute of Economics, University of Oslo) published as a U. N. document E/C/Sub 2/13, April.

R. Frisch, 1952, Das Auslesproblem in der Bienezüchtung, Zeitschrift für Bieneforschung 1,9.

R. Frisch, 1954, La theorie de l'avantage collectif et les regions de Pareto, Economie Appliquee 7.

R. Frisch, 1957, The multiplex method for linear programming, Sankya 18.

F. Frisch, 1959, A complete scheme for computing all direct and cross demand elasticities in a model with many sectors, Econometrica 27, 177 ff; and 1962, Preface to the Oslo Channel Model, Europe's future in figures (Amsterdam).

jednostki inicjujące

...A PLAN CENTRALNY

KAZIMIERZ GOLINOWSKI

W ZWIĄZKU z opracowaniem Narodowego Planu Społeczno-Gospodarczego na 1975 rok powstaje pytanie, czy plan ten obowiązuje jednostki inicjujące, czy też jednostki inicjujące wykonują własny plan zadań szczegółowych. Pytanie to powstaje w związku z przyjętym w jednostkach inicjujących rozwiązaniem polegającym na tym, że NPSG nie jest rozpisywany we wszystkich swoich szczegółach na niższe hierarchicznie jednostki. Stąd suma planów podległych jednostek inicjujących nie jest arytmetycznie zgodna z planem wyższego szczebla, tj. resortowym.

W myśl zasad systemu ekonomiczno-finansowego jednostek inicjujących, NPSG jest obowiązujący w całej swojej treści dla szczebla centralnego (w tym również dla resortów branżowych, a nie jednostek gospodarczych) jednostek inicjujących. Za wykonanie NPSG odpowiadają organy centralne. Mając plan, organa centralne oddziałują na organizację gospodarczą tak, aby w toku swojej działalności realizowały one założenia NPSG.

Przyjęty system funkcjonowania jednostek inicjujących wyposaża organa centralne w szereg narzędzi i tego oddziaływania. Są to: parametry ekonomiczno-finansowe i zadania obligatoryjne. Przy pomocy parametrów ekonomiczno-finansowych i otrzymanych zadań obligatoryjnych jednostki inicjujące opracowują swój własny plan roczny oraz plan obejmujący dłuższy horyzont czasowy. We wszystkich zatwierdzonych zasadach funkcjonowania jednostek inicjujących przyjęto zasadę, że wyznaczają one parametry ekonomiczno-finansowe i zadania obligatoryjne (imienne) bądź też nie wymieniane są żadnych zadań obligatoryjnych i ogranicza się do sformułowania, że plan jednostek inicjujących są zgodne kierunkowo z planami centrali.

Mając zatem NPSG, organa centralne — ustalając zadania obligatoryjne dla jednostek inicjujących przewidziane w zasadach — powinny je określać na podstawie NPSG. Dzięki temu w tych elementach, które są przedmiotem zadań obligatoryjnych, jednostki inicjujące są bezpośrednio związane (dyrektywnie) z planem centralnym i są zobowiązane do ich wykonania. W tych elementach są one arytmetycznie zgodne z planami resortów oraz zadaniami obligatoryjnymi.

Zatwierdzony w zasadach zakres tych zadań jest taki, że zapewnia ustalenie w sposób bezpośredni najważniejszych z punktu widzenia w NPSG, a więc: eksportu, importu, dostaw na rynek, inwestycji, materiałów i surowców rozdzielanych centralnie. Oczywiście w myśl nowych zasad zadania te nie mogą być określane w bardzo drobnych szczegółach, np. duża lista asortymentów dostaw na kraj czy eksport, szczegółowe wyliczenie obiektów inwestycyjnych itp.

Przy określaniu zadań obligatoryjnych produkcyjnych czy inwestycyjnych, jednostce inicjującej należy zapewnić możliwość: zaopatrzenia w surowce i materiały, ułożenia kopercji, dostaw maszyn i urządzeń, wykonawstwa inwestycyjnego. Należy zwrócić uwagę, że przy ustalaniu zadań obligatoryjnych dla jednostek inicjujących ważniejsza od strony środków jest strona rzeczowa. Znika element przetargu o dodatkowy fundusz plac z tytułu zadań, zmniejsza się nacisk przetargowy na limit inwestycyjny. Fundusz plac powstaje samoczynnie przez mechanizm „R”, a wielkość nakładów musi mieścić się w rachunku produkcji dodanej. Jeżeli zadania obligatoryjne mieszczą się w kryteriach rachunku produkcji dodanej i zysku netto, to jednostka inicjująca będzie zainteresowana w przyjmowaniu tych zadań, jeśli jednocześnie zapewni się możliwość zaopatrzenia.

Natomiast elementy przetargu mogą powstać wtedy, gdy nakładane zadania obligatoryjne nie mieszczą się w rachunku produkcji dodanej i zysku netto, tzn. według tych kryteriów są nieopłacalne. Powstaje wówczas problem rekompensaty za podjęcie się wykonania nieopłacalnych zadań obligatoryjnych.

W elementach, które nie są przedmiotem zadań obligatoryjnych, zadania NPSG bezpośrednio jednostki inicjujące nie obowiązują. I ze stopnia ich wykonania jednostki te nie powinny się rozliczać. Oznacza to, iż w swojej działalności nie kierują się one konkretnymi wielkościami absolutnymi czy wskaźnikami efektywnościowymi wynikającymi z NPSG (po ich zdezagregowaniu), ponieważ

w myśl założeń wielkości takich nie powinny otrzymywać. Nie oznacza to, że jednostki inicjujące nie będą działać w kierunku zgodnym z ustaleniami NPSG. System ekonomiczno-finansowy przewiduje szereg instrumentów, przy pomocy których Centrum może oddziaływać na jednostki inicjujące.

Dotychczasowe wyniki jednostek inicjujących wskazują, że Centrum nie posługiwało się dotychczas takimi środkami działania. Dzięki temu wiele jednostek osiągnęło duże przyrosty wartości dwóch podstawowych mierników: produkcji dodanej i zysku netto¹⁾. W ślad za tymi zanotowano przyrosty środków własnych (placowych i innych). Przyrosty te osiągnięte były w przeważającej mierze dzięki wykorzystaniu prostych rezerw, a więc zgodnie z założeniami systemu. Jednakże określoną część tych przyrostów wskutek nieuruchomienia przewidywanych parametrów bieżącego oddziaływania uzyskano w wyniku różnych czynników zewnętrznych, będących wynikiem określonej sytuacji na rynku wewnętrznym i zagranicznym. W sytuacji, kiedy nowy system jest wdrażany do praktyki, jest to zjawisko niekorzystne z punktu widzenia jego skuteczności i przydatności dla łagodzenia powstających napięć w gospodarce.

Dla powodzenia systemu i dalszego jego upowszechnienia należałoby tego zjawiska uniknąć w 1975 r. W tym roku będą wszelkie po temu dane. Z drugiej strony brak było jakichkolwiek doświadczeń w parametrycznym sterowaniu. Nie dysponując wynikami jednostek, które pierwsze rozpoczęły pracę przy pomocy nowych zasad trudno było uruchamiać te parametry. Z tego punktu widzenia realizacja NPSG w 1975 r. będzie przebiegała w innych warunkach. Mając proporcje planu z jednej strony oraz zaobserwowane zjawiska i trendy w jednostkach inicjujących, z drugiej strony — można uruchomić przewidziany w systemie arsenał instrumentów ekonomicznych, przy pomocy których Centrum może zapewnić rozwój jednostek inicjujących w kierunkach zgodnych z ustaleniami NPSG na 1975 r. Ponieważ mamy do czynienia z planem krótkookresowym, przeto chodzić będzie o instrumenty bieżącego oddziaływania.

Wśród instrumentów bieżącego oddziaływania, można by rozważyć zastosowanie następujących środków:

● Przeprowadzenie analizy obowiązków stawek podatku obrotowego i dotacji przedmiotowych z punktu widzenia ich oddziaływania motywacyjnego na strukturę podaży poszczególnych grup asortymentowych.

● Rozważenie możliwości przeniesienia narzutów na fundusz plac do wysokości pierwotnie zakładanej tj. do 30 proc.,

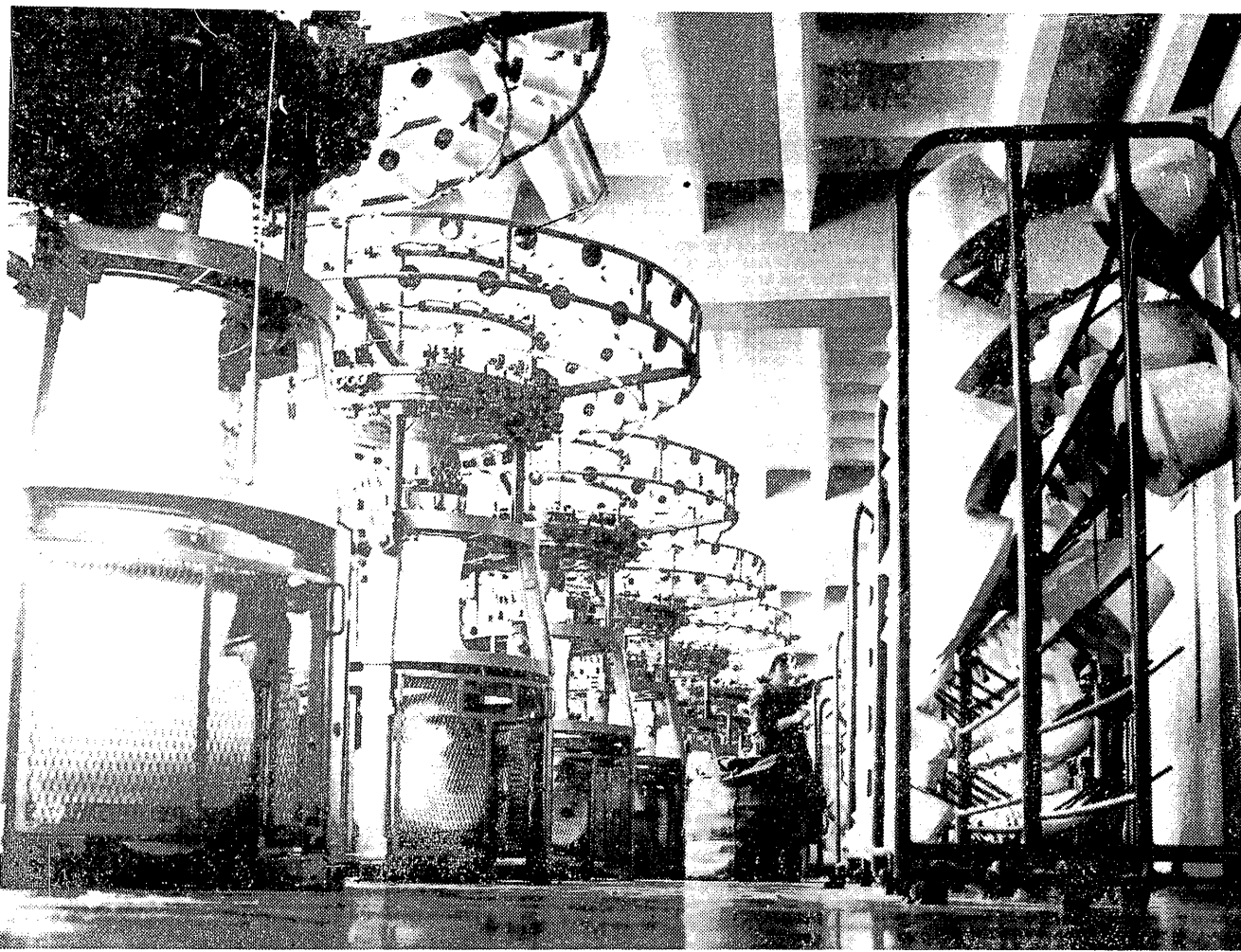
● Wprowadzenie wymogu pokrywania paszów funduszami własnymi do określonej wysokości np. 50—60 proc. Na pozostałą część paszów wprowadzić natomiast obowiązek zaciągania kredytu.

● Udoskonalenie i uściślenie kryteriów określania wyrobów nowych i zmodernizowanych oraz zastrzeżenie kontroli przestrzegania zasad kształtowania cen na te wyroby. W przypadku naruszenia zasad należy potraczać nie tylko kwoty nienależne ale wprowadzić określone kary finansowe i inne sankcje za nieprzestrzeganie obowiązujących zasad.

Ponadto powinny być uruchomione inne instrumenty przewidziane w systemie.

Jest rzeczą oczywistą, że skutki wymienionych wyżej działań nie mogą powodować korekty wielkości bazowych produkcji dodanej i doprowadzenia do porównywalności z tego tytułu dla obliczenia funduszu plac oraz innych wielkości. Byłoby to bowiem zaprzeczeniem tych działań.

1) Por. K. Golinowski, R. Pazura, wyniki działalności jednostek inicjujących w przemyśle za 1973 r. Przegląd Organizacji Nr 78/74.



Fot. A. JALOSIŃSKI

...W PRZEMYSŁE TERENOWYM

EDWARD SZNAJDER

Począwszy od 1965 r. państwowy przemysł terenowy podejmował szereg prób usprawnienia metod planowania i zarządzania w trybie tzw. eksperymentów gospodarczych. Miały one w szczególności na celu stworzenie warunków dynamicznego rozwoju usług dla ludności i zwiększenia dostaw na zaopatrzenie rynku, przy jednoczesnej poprawie wyników ekonomicznych. Doświadczenia zebrane w okresie działania eksperymentów oraz założenia zasad planowania i zarządzania, wdrażanych od 1973 r. w przemysłowych jednostkach inicjujących stanowiły podstawę do opracowania kompleksowego systemu ekonomiczno-finansowego dla zjednoczeń państwowego przemysłu terenowego.

OGÓLNE charakteryzując ten system trzeba wskazać, że w swoich założeniach uwzględnia on specyfikę organizacyjno-produkcyjną jednostek gospodarczych państwowego przemysłu terenowego, polegającą m.in. na znacznym rozdrobnieniu zakładów, wielobranżowości i różnicowaniu zakresu działalności gospodarczej przedsiębiorstw (usługi i produkcja), realizowanej w różnych formach organizacji procesów produkcyjnych (w zakładach zwartych i w systemie pracy nakładczej).

W nowym systemie ekonomiczno-finansowym p.p.t. szczególną uwagę zwrócono na stworzenie korzystnych warunków dla rozwoju usług dla ludności. Temu celowi służy szereg preferencji i ulg finansowych. Znalazły one swój wyraz przede wszystkim w zasadach kształtowania dyspozycyjnego funduszu plac, gospodarce tym funduszem, zasadach finansowania inwestycji oraz zwolnieniu od niektórych obciążeń na rzecz budżetu.

Przyjmując — jako punkt wyjścia — powszechnie stosowaną w jednostkach inicjujących przystosowaną formułę kształtowania funduszu plac, zasady systemu ekonomiczno-finansowego zjednoczeń p.p.t. ustalają, że wysokość współczynnika elastyczności funduszu plac „R” zmienia się pod wpływem zmian udziału wartości usług w ogólnej sprzedaży netto. W konsekwencji tego ustala się dla zjednoczenia dwa wieloletnie, stałe współczynniki elastyczności funduszu plac, a mianowicie: dla usług świadczonych ludności („Ru”) oraz dla działalności produkcyjnej („Rp”). Oczywiście jest, że współczynnik ten dla działalności usługowej jest ustalony na poziomie wyższym od współczynnika elastyczności funduszu plac, określonego dla produkcji. W praktyce przyjęto, że współczynnik „Ru” kształtuje się — jednolicie dla wszystkich jednostek organizacyjnych, objętych nowym systemem — na poziomie 0,9 natomiast współczynnik „Rp” — różny dla poszczególnych zjednoczeń — ustalony jest w granicach 0,56 — 0,62.

Scharakteryzowany sposób obli-

czania „ważonego” współczynnika elastyczności funduszu plac nie stanowi jednak dostatecznej zachęty do rozwoju usług dla przedsiębiorstw, w których udział działalności usługowej w sprzedaży netto ogółem jest stosunkowo niski. Niezależnie, mimo wyższej dynamiki rozwoju działalności usługowej, zmiany w strukturze sprzedaży nie wpływają bowiem — przez wzrost „ważonego” współczynnika elastyczności — w sposób odczuwalny na poziom dyspozycyjnego funduszu plac.

W tych warunkach, w celu zwiększenia zainteresowania rozwojem działalności usługowej, formuła kształtowania dyspozycyjnego funduszu plac przewiduje korektę współczynnika „Ru” przy pomocy wskaźnika wzrostu sprzedaży netto usług w roku obliczeniowym w stosunku do roku bazowego. W praktyce oznacza to możliwość wyższego relatywnego przyrostu funduszu plac w usługach, od przyrostu sprzedaży usług w przedsiębiorstwach, których działalność gospodarcza charakteryzuje się znaczną dynamiką usług dla ludności. Jednocześnie w przypadku wystąpienia regresu tej działalności, następuje odpowiednie obniżenie dyspozycyjnego funduszu plac.

Efekty zastosowania w praktyce formuły kształtowania dyspozycyjnego funduszu plac preferującej usługi można scharakteryzować m.in. na przykładzie poziomu ważonych współczynników elastyczności funduszu plac, obliczonych dla zjednoczeń p.p.t. inicjujących od roku bieżącego system ekonomiczno-finansowy. Współczynnik ten dla Wojewódzkiego Zjednoczenia PPPT w Lublinie jest wyższy (o 3,5—3,0 proc.) od „ważonego” współczynnika elastyczności funduszu plac ustalonych dla 3 innych zjednoczeń, mimo że normatywny „Rp” określony jest na najniższym poziomie. Jest to wynikiem wyższego udziału sprzedaży netto usług dla ludności (0,12) oraz wysokiej dynamiki rozwoju tej działalności (1,33) jednostek p.p.t. województwa lubelskiego.

Do szczegółowych rozwiązań systemu ekonomiczno-finansowego, stymulujących rozwój działalności usługowej, należy zaliczyć także mo-

żliwość dokonywania — w ramach dyspozycyjnego funduszu plac — wypłat nagród dla osób zatrudnionych bezpośrednio w tej działalności. Wypłaty te mają być dokonywane bieżąco pod warunkiem osiągnięcia przyrostu sprzedaży usług dla ludności i poprawy rentowności tej działalności.

Dla zapewnienia środków niezbędnych dla rozwoju działalności usługowej zwolniono przedsiębiorstwa państwowego przemysłu terenowego od obowiązku odprowadzania do budżetu wpłat z tytułu obciążenia wynagrodzeń pracowników zatrudnionych w usługach, jak również z tytułu oprocentowania funduszu statutowego w środkach trwałych, dotyczących wyposażenia technicznego działalności usługowej. Przewidziano także — uwzględniając stosunkowo niską efektywność inwestycji usługowych — możliwość częściowej spłaty zaciągniętych kredytów bankowych ze środków funduszu rozwoju zjednoczeń lub dotacją budżetu terenowego.

Wymienione — w ogólnym zarysie — zasady systemu, preferujące usługi wraz z przeprowadzoną w ostatnim okresie weryfikacją cenności oraz zmianą zasad plac w usługach, określonych uchwałą nr 72/74 Rady Ministrów, stwarzają wyjątkowo korzystne warunki ekonomiczno-finansowe dla rozwoju usług dla ludności.

NOWY system ekonomiczno-finansowy zapewnia także możliwość elastycznego dostosowywania programów produkcji do zmieniających potrzeb odbiorców. Znajduje to swój wyraz m.in. w rozszerzeniu swobody przedsiębiorstw w określaniu rozmiarów i struktury asortymentowej produkcji. Rezygnacja z dyrektywnego ustalania zadań produkcyjnych i w konsekwencji bliższe powiązanie z handlem stymulować powinny rozwój pożądaną społecznie produkcję rynkową. Jednocześnie oparcie zasad kreowania funduszu plac na mierniku produkcji dodanej umożliwia państwowemu przemysłowi terenowemu podejmowanie produkcji o niskim udziale kosztów materiałowych oraz wysokim stopniu pracochłonności.

Temu samemu celowi służy zmiana formuły cenowej, która przewiduje naliczanie narzutu zysku w stosunku do kosztów przerobu, a nie — jak to miało miejsce dotychczas — do kosztów własnych t.j. łącznie z kosztami materiałowymi.

Ważnym zadaniem społeczno-gospodarczym państwowego przemysłu terenowego jest rozwój produkcji w systemie pracy nakładczej. W tym zakresie nowy system ekonomiczno-finansowy przewiduje także szereg preferencyjnych rozwiązań. Dotyczy to w szczególności zasady wyłączenia funduszu plac osób zatrudnionych w tym systemie z dyspozycyjnego funduszu plac i kształtowania jego poziomu wg rzeczywistego zapotrzebowania, uwzględniającego pracochłonność wyrobu i faktyczne warunki pracy tych osób. W konsekwencji tego założenia wprowa-

dzone odpowiednie zmiany do powszechnie stosowanej w jednostkach inicjujących formuły produkcji dodanej. Zmiany te, polegające na odjęciu od ogólnej sprzedaży przedsiębiorstwa wypłat oraz naliczonych funduszy zakładowych na rzecz osób zatrudnionych w systemie nakładczym, traktuje koszty produkcji nakładczej w rachunku produkcji dodanej na równi z usługami „obcymi”. W tych warunkach przedsiębiorstwa państwowego przemysłu terenowego opierać będą rozwój produkcji nakładczej na rachunku ekonomicznym.

W przypadku konieczności odstępstwa od tej zasady, podyktowanego czynnikami natury społecznej, negatywny wpływ rozwoju produkcji w systemie pracy nakładczej na wzrost produkcji dodanej i w konsekwencji na poziom dyspozycyjnego funduszu plac, może być rekompensowany z rezerwy funduszu plac zjednoczenia.

Jakkolwiek osoby zatrudnione w systemie pracy nakładczej nie są wynagradzane z dyspozycyjnego funduszu plac, to jednak mogą one być objęte wypłatami z rezerwy funduszu plac przedsiębiorstwa w formie przejściowych dodatków i premii do plac. Rozwiązanie to ma na celu zwiększenie zainteresowania osób zatrudnionych w tym systemie ogólnymi wynikami przedsiębiorstwa.

Do dalszych preferencji dla produkcji nakładczej, przewidzianych w nowym systemie ekonomiczno-finansowym należy zaliczyć zwolnienie od obciążenia funduszu plac zaangażowanego na tę działalność, jak również zwolnienie od oprocentowania zbędnych w przedsiębiorstwie maszyn i urządzeń przekazywanych do użytkowania osobom zatrudnionym w systemie pracy nakładczej.

ZATWIERDZONYM decyzją Ze społu d/s Wdrożeń Inicjujących systemem ekonomiczno-finansowym objęto w 1974 r. 5 zjednoczeń państwowego przemysłu terenowego. Dobór tych zjednoczeń nastąpił na zasadzie dobrowolności, przy jednoczesnym zastosowaniu — przez Ministerstwo Handlu Wewnętrznego i Usług — oceny stanu organizacyjnego i poziomu kwalifikacji kadr kierowniczych tych jednostek. Należy także podkreślić udział przedstawicieli inicjujących zjednoczeń w ostatecznym formułowaniu zasad nowego systemu ekonomiczno-finansowego.

Wychodząc z założenia, że prawidłowe funkcjonowanie systemu zależy jest w dużej mierze od stopnia znajomości zasad systemu i umiejętności stosowania w praktyce instrumentów w nim zawartych, wykorzystano okres poprzedzający formalne wdrażanie systemu dla przeprowadzenia szkolenia pracowników zjednoczeń i przedsiębiorstw państwowego przemysłu terenowego. Szkoleniem tym, objętych zostało łącznie około 500 osób. W każdym przedsiębiorstwie i zakładzie przeprowadzono konsultacje, których uczestnikami byli wszyscy pracownicy śred-

niego doboru i członkowie samorządu robotniczego. Szczególną rolę w popularyzacji systemu miały spełnić ulotki przeznaczone dla wszystkich zatrudnionych w przedsiębiorstwach objętych systemem oraz plansze, wyjaśniające związek instrumentów systemu i wzrostu efektywności działania z rozmiarami funduszy zachęty materialnej.

UZYSKANE dotychczas efekty produkcyjno-ekonomiczne zjednoczeń przedsiębiorstw państwowego przemysłu terenowego objętych systemem, nie mogą dać — ze względu na wstępny okres wdrażania systemu — pełnego obrazu wpływu nowych metod zarządzania na wyniki produkcyjno-ekonomiczne tych jednostek. Ogólna jednak ocena realizacji zadań planu roku bieżącego wskazuje, że zjednoczenia inicjujące osiągnęły za okres 3 kwartałów br. korzystniejsze wyniki niż pozostałe zjednoczenia przedsiębiorstw państwowego przemysłu terenowego. Świadczy o tym stopień zaawansowania zadań rocznych w tym okresie. Zjednoczenia inicjujące zrealizowały bowiem planowaną roczną sprzedaż w cenach realizacji w 76,55 proc., podczas gdy pozostałe zjednoczenia państwowego przemysłu terenowego tylko w 75,28 proc.

Wskaźniki zaawansowania sprzedaży netto kształtują się za ten okres odpowiednio na poziomie 75,96 proc. i 75,01 proc. Jeszcze większą różnicę wskaźnika realizacji zadań rocznych obserwuje się przy zastosowaniu miernika produkcji dodanej. Jednostki inicjujące wykazują bowiem stopień zaawansowania zadań planu rocznego określonych tym miernikiem w wysokości 79,49 proc., wobec analogicznego wskaźnika dla pozostałych zjednoczeń na poziomie 76,15 proc. Tę sytuację należy w szczególności przypisać znacznej obniżce kosztów materiałowych w zjednoczeniach objętych nowym systemem ekonomiczno-finansowym, co świadczyć może o koncentracji uwagi tych jednostek na obniżeniu tego elementu kosztów, który ma decydujący wpływ na maksymalizację produkcji dodanej i zysku. Należy podkreślić, że tendencje te występują w każdym z 5 zjednoczeń inicjujących. Właściwa ocena działania tych jednostek w warunkach nowego systemu dotyczyć może II półroczu br. t.j., okresu, w którym pracownikom przedsiębiorstw wchodzących w skład zjednoczeń inicjujących znane były w pełni zasady systemu oraz wieloletnie parametry i normy.

Dotychczasowa ocena funkcjonowania systemu ekonomiczno-finansowego świadczy generalnie o właściwym przystosowaniu zasad systemu do aktualnych warunków działania i zadań gospodarczych państwowego przemysłu terenowego.

Dowodem pozytywnej oceny systemu jest m.in. zgłaszanie wniosków przez wojewodów (prezydentów) o objęcie tym systemem pozostałych zjednoczeń przemysłu terenowego. W toku wdrażania systemu ujawniono jednak potrzebę szczegółowych rozwiązań niektórych problemów, które w systemie sformułowane są w sposób ogólny.

Dotyczy to w szczególności zasad i trybu ustalania cen na niektóre grupy wyrobów, produkowane przez przedsiębiorstwa państwowego przemysłu terenowego. Obecnie bowiem ceny na wszystkie produkty tego przemysłu ustalane są przez państwowe organy cenowe lub przez zjednoczenia wiodące przemysłu klucowego. Tryb ten obejmuje także wyroby, wytwarzane w stosunkowo krótkich seriach i których rozmiary stanowią niewielki udział w ogólnych dostawach na rynek. Wydaje się, że wprowadzenie, w tym zakresie cen uzgadnianych z jednostkami obrotu towarowego, skróci okres wprowadzania nowych wyrobów na rynek, zacieśni współpracę przedsiębiorstw przemysłowych z przedsiębiorstwami handlu wewnętrznego oraz pozwoli na elastyczne ustalanie poziomu cen w zależności od sytuacji rynkowej. Cenami uzgodnionymi należałoby w pierwszym okresie objąć w szczególności wyroby branży dziewiarskiej, meblarskiej oraz artykuły grupy tzw. „1001 drobiazgow”. Szczegółowe rozwiązania — na tle ogólnych zasad systemu — wymaga także sposób finansowania inwestycji tzw. odtworzeniowych, które ze względu na wygasające lokalizacje wielu jednostek produkcyjnych mogą w przyszłych okresach osiągnąć znaczne rozmiary.

Wielobranżowość przedsiębiorstw państwowego przemysłu terenowego sprawia także, że zachodzi potrzeba wprowadzenia szczególnych rozwiązań w rachunku produkcji dodanej w niektórych branżach. Problem ten wiąże się przede wszystkim ze zmianą corocznie poziomem cen skupu owoców i warzyw oraz różnym źródłem zaopatrzenia (plantacje własne i skup) przedsiębiorstw wikliniarskich.

PILNA obserwacja funkcjonowania zasad systemu ekonomiczno-finansowego nasunęła niewątpliwie więcej wniosków co do dalszych usprawnień metod zarządzania państwowym przemysłem terenowym. Można jednak już dzisiaj stwierdzić, że prawidłowe wykorzystanie instrumentów tego systemu przez przedsiębiorstwa i zjednoczenia państwowego przemysłu terenowego oraz urzędy wojewódzkie pozwoli państwowemu przemysłowi terenowemu w lepszym — niż dotychczas — stopniu zrealizować zadania społeczno-gospodarcze.

Rzecznik prasowy resortu budownictwa informuje, że wartość zapasów w tym rezerwie pod koniec ubiegłego roku wynosiła 37 mld zł, a w połowie bieżącego roku sięgała już 42 mld zł. W lipcu zapasy wzrosły o ponad 5,8 mld złotych — większość w przedsiębiorstwach budowlanych (4,5 mld zł), reszta w przemyśle materiałowym budowlanych.

Przeprowadzona analiza wykazała, że 22 proc. tych zapasów stanowiły wyroby metalowe, 20 proc. to wyroby hutnicze, 17 proc. materiały pochodzenia mineralnego, 11 proc. artykuły elektrotechniczne, a na 7 proc. zapasów składają się materiały drzewne.

Jeśli chodzi o wyroby hutnicze, których brak najbardziej w tej chwili limituje prace budowlane, to w zapasach nagromadzone są prety walcowane, kształtowniki oraz stal do zbrojenia betonu. Zapasy te sięgają, jak podaje resort budownictwa, dwóch, a nawet trzech miesięcy. Podobnie ma się sprawa z armaturą przemysłową, gdzie zapasy wystarczają na pokrycie potrzeb budownictwa ogólnego na 103 dni, a przemysłowego i specjalistycznego — na 124 dni. Wielkość zapasów armatury dla budownictwa mieszkaniowego oblicza się na 83 dni. W niektórych jednak zjednoczeniach, jak np. w Pomorskim Zjednoczeniu Budownictwa Przemysłowego, a także Gdańskim i Krakowskim Zjednoczeniu Budownictwa zapasy wahają się w granicach od 150—200 dni. Rzecz zrozumiała, podkreśla rzecznik resortu, są wśród tych zapasów i zbędne, które w połowie roku oszacowano w skali całego resortu na kwotę 280 mln zł, a po podliczeniu zapasów nadmiernych wyszło, że jest ich w granicach 640 mln zł.

Najwyższe zapasy zbędne znalezione zostały: w Zjednoczeniu Budowy Elektrowni, Zjednoczeniu Budownictwa „Warszawa”, ZREMB oraz w Zjednoczeniu Przemysłu Szkłarskiego i Ceramicznego, a także cementowego. Głównie też w tych zjednoczeniach wystąpiły zapasy nadmierne.

Za jedną z podstawowych przyczyn tworzenia się zapasów zbędnych i nadmiernych uważa się zamawianie materiałów bez dostatecznej znajomości przyszłego zadania. Do tego typu postępowania pcha służby zaopatrzeniowe obowiązek składania zamówień (i brak możliwości ich zmiany) z dużym wyprzedzeniem w stosunku do faktycznych potrzeb, a więc często w okresie, kiedy nie wszystkie parametry techniczne zadania są znane. W rezultacie powstają takie sytuacje jak z kablami elektrotechnicznymi, które od lat należą do superdeficytowych materiałów. W ubiegłym roku w magazynach niektórych przedsiębiorstw zapasy kabli wynosiły ponad 100 dni, a w tym czasie dla innych wykonawców trzeba było kupować kable za granicą.

Sprawdzenie problemu zbędnych i nadmiernych zapasów w budownictwie do tego jednego powodu, jeśli nawet użnać go za ważny, byłoby nieporozumieniem. Wymienimy więc kilka innych:

Pierwszy — stanowi atmosfera jaka wytworzyła się wokół zadań służb zaopatrzenia. Jej sedno zawiera się w stwierdzeniu: kupować — nie przejmować się problemami ekonomicznymi. Zaopatrzeniowców nagradza się lub karze wyłącznie na podstawie oceny stanu zaopatrzenia produkcji. Dalej: dyspozycja zakupu w znacznej liczbie przedsiębiorstw jest rozproszona. Materiały i części zamawiają nie tylko zaopatrzeniowcy, ale także służby obsługi ruchu.

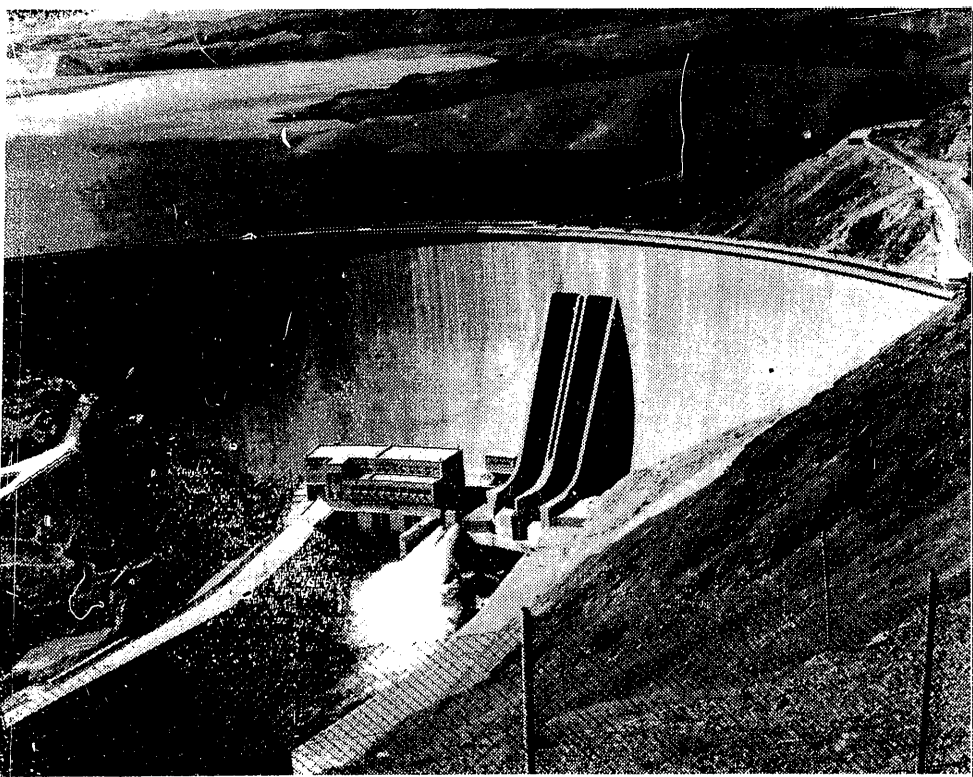
Wiele przedsiębiorstw nadal nie ma pełnej kontroli — bo po prostu służby zaopatrzeniowe nie wiedzą jak to zrobić — nad stanem i ruchem zapasów, to znaczy w praktyce nie sterują zapasami. Jedną z konsekwencji tego stanu jest swoboda z jaką przesuwa się zapasy do grupy „robot w toku”.

Nagminna „cecha” służb zaopatrzeniowych jest unikanie deprecjowania i złomowania całkowicie zbędnych zapasów, mimo ulg stworzonych w systemie finansowym (np. rozłożenie strat na 3 lata). Z postępowaniem tym łączy się niewykorzystywanie inwentaryzacji (spisy z natury są obowiązkowe) dla ujawniania i zagospodarowywania zapasów nieprzetrwałych.

Wreszcie do rejestru grzechów samych przedsiębiorstw jeśli chodzi o prawidłowość gospodarki zapasami zaliczyć należałoby żyły stan gospodarki magazynami, utrudniający prawidłowe składowanie, ewidencje i wydawanie materiałów. Na tym tle powstają zaniedbania powodujące z jednej strony wzrost zapasów, z drugiej zaś ułatwiające pobieranie materiałów bez kontroli.

Gdyby rozszerzyć listę tych uwag o czynniki natury zewnętrznej (to znaczy niezależne od przedsiębiorstwa) wpływające na nadmierne zapasy można by dojść do przekonania, że poziom zapasów w rezerwie budownictwa jest rewelacyjnie mały, biorąc pod uwagę stały wzrost rozmiarów budowlanej produkcji i fakt, że jeszcze w ubiegłym roku zapasy wyrobów hutniczych wynosiły 154 dni, wyrobów przemysłu metalicznego — 186 dni, przemysłu elektronicznego — 172 dni, przemysłu metalowego — 150 dni, przemysłu chemicznego — 142 dni i tak dalej.

J.D.



Fot. ARCHIWUM

IRANU DROGA DO NOWOCZESNOŚCI (2)

KIEDY w 1971 roku w Iranie odbywały się obchody 2500-lecia Cesarstwa Iranu — wielu krytyków wytykało szachszahowi rozrzutność. Obchody kosztowały ponad całoroczny przyrost dochodu narodowego. Pytano wówczas, czy kraj, który ma pilnie bieżące potrzeby, powinien wydawać pieniądze na gigantyczną imprezę. Ale na brak pieniędzy Iran nie narzeka.

Jednak obchody rocznicy miały bardzo konkretne zadanie polityczne i gospodarcze. Rozwijający się kraj potrzebował okazać do demonstracji swej gospodarczej i politycznej siły, okazać do rozszerzenia kontaktów ze światem, do przypomnienia swej dawnej potęgi.

Przygotowania do obchodów były okazją do wielkiej akcji porządkowania kraju: wybudowano nowe, znakomite zresztą, drogi, przebudowano ulice wielu miast, powstały skwery, ronda, zbudowano hotele, a całą bazę turystyczną zmodernizowano tak, że jej standard zadowala już wybrednych europejskich turystów. Sami Irańczycy też potrzebowali pewnego potwierdzenia swojego historycznego rodowodu — rzecz ważna dla kraju na etapie szybkiego gospodarczego rozwoju. To wszystko zalałoby obchody rocznicy.

Iran miał to szczęście, że korzystne warunki dla rozwoju gospodarczego — powstałe stosunkowo niedawno — zostały poprzedzone długim działaniem nowoczesnego systemu stanki społecznej. Jeszcze w latach 30-tych bieżącego stulecia ojciec obecnego władcy, szach Reza Pahlavi, m. in. zabronił zasłaniania kobiecych twarzy czadą, zastąpił szkoły religijne świeckimi, założył w Teheranie uniwersytet, na którym miały prawo studiować kobiety i znacznie osłabił znaczenie arystokracji oraz duchowieństwa. Jednocześnie za jego panowania została unowocześniona i usprawniona administracja, powstał Bank Narodowy, który dostał monopol emisji pieniądza papierowego, przeprowadzono standaryzację miar i wag. Powstał też państwowy budżet. Jednocześnie tworzyły się rękodzielnicze i drobne fabryki przetworów spożywczych, materiałów budowlanych, początki przemysłu zbrojeniowego. Powstały nowoczesne instalacje portowe w Zatoce Perskiej, kolej Transirańska i tysiące kilometrów dróg i jezdn. Pahlavi, podobnie jak Atatürk w sąsiedniej Turcji, szanse dalszego rozwoju kraju widział w przekształceniu orientalistycznego państwa w nowoczesne, wzorowane na rozwiązaniach europejskich.

W 1941 roku tron objął Mohammed Reza Pahlavi — syn Rezy Pahlavi. Mimo że w okresie przedwojennym zrobiono wiele — dalszy wysiłek Iranu do nowoczesności był trudny. Brakowało kredytów

na rozwój przemysłu, rolnictwo zachowało prastarszą feudalną strukturę a największe bogactwo Iranu — ropa naftowa — znajdowała się w rękach zagranicznych.

Pierwszy gospodarczy siedmioletni plan powstał w 1947 roku. Bilans zakładał dochody i wydatki w wysokości 62 mld riali, w ciągu siedmioletnia, ale w trakcie realizacji przewidywano go do poziomu 21 mld riali (było to ówczesne 650 mln dolarów). Dochody z ropy w tym czasie stanowiły 37 proc. budżetu. Odzyskanie prawa Irańczyków do własnej ropy było wówczas największym zadaniem politycznym. Negocjacje z Anglo-Irańskim Towarzystwem Naftowym, nie dawały rezultatu. W 1951 roku ówczesny premier Iranu — Mossadek podjął drastyczną próbę upaństwowienia nafty. Boykot zarządzony przez odbiorców nafty bardzo szybko doprowadził do klęski tej polityki. Wtedy jeszcze warunki dyktowali odbiorcy nafty, a nie ich dostawcy. Szlachetna, ale taktycznie zła polityka Mossadeka doprowadziła do jego osobistej klęski.

Tymczasem szach przygotowywał grunt do reformy rolniej, którą po raz pierwszy oficjalnie zapowiedział na forum światowym w 1949 roku podczas wizyty w Stanach Zjednoczonych. Ale dopiero w 1963 roku reforma ta rozpoczęła się naprawdę.

Drugi siedmioletni plan objął okres od 1954 roku. Tym razem zakładano poziom wydatków 70 mld riali, ale tę liczbę przekroczonego 14 mld. Przeszło 1/4 wydatków została skierowana na rolnictwo i meliorację. Jest to, oczywiście, jeśli wziąć pod uwagę, czym dla państwa takiego jak Iran jest woda. Pola nawadniane są niezwykłe skomplikowanymi sieciami kanałów i kanałików, w których woda kierowana systemem zasuw i grobli umożliwia produkcję rolną.

Najkosztowniejszym fragmentem programu nawodnienia była budowa systemu tam. W latach 50-tych zbudowano ich 10, nie licząc zapór o mniejszym znaczeniu. Największą z tam nazwaną imieniem szacha, zbudowana na rzece Dez, liczy 203 metry wysokości i jest najwyższą tamą na Środkowym Wschodzie, a szóstą na świecie. Użytko 365 tys. ha uprawnej ziemi.

Trzeci plan zakładał wydatki w wysokości 140 mld riali, lecz udało się osiągnąć poziom 230 mld. W tym planie zakładano duży wzrost wydatków na rozwój rolnictwa zarówno podstawowego, jak i wyższego.

Wreszcie plan czwarty, którego realizacja z początkiem 1968 roku spowodowała, że Iran zdecydowanie przyspieszył swój rozwój. W czar-

nie 4 lat produkt narodowy brutto, wzrósł do ok. 800 mld riali, a dochód narodowy przekroczył 700 mld. Powstało przeszło 600 tysięcy nowych miejsc pracy.

Najnowszy, piąty plan obejmuje lata 1973—1978. Znaczny wzrost dochodów ze sprzedaży nafty spowodował ogromną korektę planu wzwyż. W stosunku do pierwotnych założeń podwojono nakłady na rolnictwo (ze 121 do 240 mld riali), podobnie wzrosły nakłady na przemysł (o 96 proc.), prawie 4-krotnie więcej pieniędzy zostanie przeznaczonych na komunikację, 2,5 raza więcej na budownictwo miejskie, a o połowę wzrosną wydatki na wodę. Jeśli uda się zrealizować śmiśle założenia, to w 1978 roku dochód narodowy na głowę wyniesie przeszło 1,5 tys. dolarów na głowę (obecnie 550 dol. przy 32 mln. mieszkańców). Przeciętą stopa wzrostu ma wynieść 25,9 proc. (przy założeniu stałych cen).

Powstanie ok. 2 milionów nowych miejsc pracy, jednak 400 tysięcy potencjalnych miejsc będzie nie obsadzonych z powodu braku wykwalifikowanego personelu. Jest to bariera, której istnienie Iran odczuwa najbardziej. „My mamy pieniądze — powiedział Szachinszach — ale jeśli nie możemy znaleźć niezbędnej siły roboczej — musimy nakłonić naród, aby pracował więcej... Oczekuję od narodu, że będzie pracował ciężko, ciężiej niż powinien”.

Iran nie liczy bowiem, że dochody z nafty będą płynąć wiecznie i chce wykorzystać istniejącą koniunkturę. Obok ropy naftowej wielkim bogactwem Iranu jest gaz ziemny. Ocenia się, że jego złoża są największe na świecie. Właśnie na inwestycje wydobywcze nafty i gazu oraz petrochemię przeznaczają się w planie prawie 400 mld riali.

Obecnie Iran produkuje rocznie ponad 300 mln ton ropy i jest czwartym producentem oraz drugim eksporterem ropy w świecie.

Irańczycy zdają sobie sprawę doskonale z tego, że pieniądze nie zaspokoją wszystkich potrzeb Iranu. Znacznie trudniejsza jest zamiana gotówki na nowoczesny sprawni aparat wytwórczy, a jeszcze trudniejsze jest przygotowanie wystarczającej liczby ludzi zdolnych ten aparat wykorzystać. Dlatego też menadżerowie irańscy bardzo aktywnie poszukują kontaktów z innymi krajami, aby dobrać przede wszystkim do zakupów nowoczesnych technologii i rozglądając się za maszynami i urządzeniami, które by chcieli zainstalować u siebie w kraju.

A.S.

GOSPODARKA ŻYWNOŚCIOWA ŚWIATA — W LICZBACH

ZAINTERESOWANIE problemami gospodarki żywnościowej wzrosło dziś bardzo w całym świecie, a w tym również i w naszym kraju. Dobrze się więc stało, że właśnie teraz GUS wydał publikację pt. „Gospodarka żywnościowa świata 1980-1973” zawierającą 117 tablic szczegółowo nasświetlających różne aspekty tej problematyki. Nakład jej wynosi jednak zaledwie tysiąc egzemplarzy, warto więc przytoczyć tu przynajmniej niektóre z ciekawszych zawartych w tej informacji.

ZAMOŻNIEJSI PRODUKUJĄ WIĘCEJ

O koncentracji produkcji rolnej w bardziej zamożnych krajach świata świadczą m. in. fakt, że w roku 1972:

● 33 kraje o dochodzie narodowym na 1 mieszkańca ponad 800 dol. USA, obejmujące niecałe 30 proc. ludności świata, dawały 54 proc. światowych zbiorów zbóż oraz 70 proc. światowej produkcji mięsa,

● 84 kraje o dochodzie narodowym na 1 mieszkańca poniżej 800 dol. USA, obejmujące ponad 70 proc. ludności świata, dawały 46 proc. światowej produkcji zbóż oraz 30 proc. światowej produkcji mięsa.

I tak w produkcji zbóż na 1 mieszkańca najwyższe wyniki osiągnęły (w kg): Kanada — 1 629, Dania — 1 419, Australia — 1 155, USA — 1 092 i Węgry — 1 043, (dla porównania: Polska — 617), zaś najniższe m. in.: Chiny — 263, Meksyk — 236, Brazylia — 232, Pakistan — 211, Indie — 190, Indonezja — 179 i Nigeria — 159.

Podobnie w produkcji mięsa na 1 mieszkańca (w kg) przodowały: Dania — 233, Australia — 216, Argentyna — 138, Holandia — 123, Węgry — 122, USA — 121 i Kanada — 103 (dla porównania: Polska — 75), zaś daleko „odstawały”: Nigeria — 8, Pakistan — 7, Indonezja — 4, Indie — 2.

O związku poziomu produkcji rolnej z poziomem rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów świadczą fakt, iż spośród wyżej wymienionych krajów:

● Australia, Dania, Kanada, USA (a ponadto także m. in. Francja i RFN) należą do krajów o dochodzie narodowym na 1 mieszkańca ponad 3 200 dol. USA, obejmujących 10 proc. ludności świata,

● natomiast Chiny, Indie, Indonezja, Nigeria i Pakistan należą do krajów o dochodzie narodowym na 1 mieszkańca poniżej 200 dol. USA, obejmujących 54 proc. ludności świata.

UDZIAŁY KRAJÓW SOCJALISTYCZNYCH

Bardzo istotne są również udziały wyżej i niżej rozwiniętych krajów socjalistycznych i pozostałych. A mianowicie w latach 1971-73:

● europejskie kraje socjalistyczne mając 10 proc. ludności świata i 14 proc. użytków rolnych dawały 20 proc. światowej produkcji zbóż i 19 proc. światowego mięsa,

● azjatyckie kraje socjalistyczne mając 22 proc. ludności świata i 10 proc. użytków rolnych dawały 17 proc. światowej produkcji zbóż i 14 proc. produkcji mięsa,

● rozwinięte kraje kapitalistyczne mając 19 proc. ludności świata i 29 proc. użytków rolnych dawały 34 proc. światowej produkcji zbóż i 48 proc. produkcji mięsa,

● kraje rozwijające się mając 49 proc. ludności świata i 47 proc. użytków rolnych dawały 29 proc. światowej produkcji zbóż i 19 proc. produkcji mięsa.

Jak widać — europejskie kraje socjalistyczne (liczone łącznie z ZSRR) dają z każdego procenta światowych użytków rolnych więcej zbóż, ale mniej mięsa, niż rozwinięte kraje kapitalistyczne. Natomiast azjatyckie kraje socjalistyczne osiągają pod każdym względem znacznie wyższe wskaźniki od niesocjalistycznych krajów rozwijających się. W sumie zaś wszystkie kraje socjalistyczne dysponując niecałą jedną czwartą światowych użytków rolnych dawały przeszło jedną trzecią światowej produkcji zbóż i jedną trzecią światowej produkcji mięsa. (Bliższe dane o produkcji rolnej przypadającej na 1 ha użytków rolnych w różnych krajach zawierają roczniki statystyczne, więc tu je pomijam.)

ZRÓŻNICOWANIE WYDAJNOŚCI I DYNAMIKI

Produkcja rolna krajów mniej rozwiniętych jest przy tym osiągana kosztem dużego zatrudnienia w rolnictwie. Bowiem w zależności od techniczno-organizacyjnego poziomu rolnictwa nader różna jest produkcja zbóż i mięsa na 1 czynnego zawodowca w rolnictwie, która wynosiła (w kg zbóż w latach 1971-73 i w kg mięsa w roku 1972):

● w świecie — 1 709 i 155, ● w europejskich krajach socjalistycznych — 4 364 i 373 (w tym w

Polsce 3 083 i 380, a w ZSRR 6 329 i 469),

● w azjatyckich krajach socjalistycznych — 917 i 66 (w tym w Chinach 908 i 66),

● w rozwiniętych krajach kapitalistycznych — 12 439 i 1 596 (w tym w USA 37 400 i 6 830).

● w krajach rozwijających się — 886 i 54 (w tym w Afryce 500 i 46).

Jak widać — w rozwiniętych krajach kapitalistycznych tak mierzona wydajność jest wielokrotnie wyższa, aniżeli w krajach rozwijających się (w produkcji zbóż 14-krotnie wyższa, zaś w produkcji mięsa nawet 30-krotnie wyższa), a także znacznie wyższa niż w europejskich krajach socjalistycznych (w produkcji zbóż blisko 3-krotnie, a w produkcji mięsa przeszło 4-krotnie).

Istniejące w świecie znaczne dysproporcje pomiędzy sytuacją żywnościową krajów o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego a sytuacją żywnościową krajów rozwijających się gospodarczo ulegają dalszemu pogłębieniu, co wynika z nierównomiernego wzrostu produkcji rolnej oraz znacznych różnic w tempie przyrostu ludności. A mianowicie liczone w cenach stałych produkcja rolności na 1 mieszkańca w 1973 r. w porównaniu z latami 1961-1965:

● w europejskich krajach socjalistycznych wzrosła o 31 proc. (w tym w Polsce o 19 proc. a w ZSRR o 33 proc.),

● w azjatyckich krajach socjalistycznych wzrosła o 7 proc. (w tym w Chinach o 8 proc.),

● w rozwiniętych krajach kapitalistycznych wzrosła o 11 proc. (w tym w USA o 9 proc. a we Francji o 19 proc.),

● w krajach rozwijających się pozostała bez zmian (w tym w Afryce zmalała o 5 proc., gdy na Dalekim Wschodzie wzrosła o 3 proc.).

KTO ILE EKSPORTUJE

Nic więc dziwnego, że w tej sytuacji głównymi eksporterami produktów rolnych nie są tradycyjnie „kraje rolnicze”, bowiem w 1972 r:

● na uprzemysłowione rozwinięte kraje kapitalistyczne przypadało 84 proc. światowego eksportu zbóż (153 kg na 1 mieszkańca tych krajów) i 67 proc. światowego eksportu mięsa (6,1 kg na 1 mieszkańca),

● na niesocjalistyczne kraje rozwijające się przypadało dalsze 10 proc. eksportu zbóż (7 kg na 1 mieszkańca) i 19 proc. eksportu mięsa (0,7 kg na 1 mieszkańca),

● europejskie kraje socjalistyczne daly 5 proc. światowego eksportu zbóż (17 kg na 1 mieszkańca) i 10 proc. eksportu mięsa (1,7 kg na 1 mieszkańca),

● azjatyckie kraje socjalistyczne daly pozostałe 1 proc. eksportu zbóż (1 kg na 1 mieszkańca) i 4 proc. eksportu mięsa (0,3 kg na 1 mieszkańca).

Największymi eksporterami zbóż były wtedy: USA (40 proc. światowego eksportu — 251 kg na 1 mieszkańca), Kanada (15 proc. — 892 kg), Francja (11 proc. — 285 kg) i Australia (9 proc. — 942 kg). Natomiast największymi eksporterami mięsa były: Dania (11 proc. światowego eksportu — 141 kg na 1 mieszkańca), Holandia (11 proc. — 56 kg), Australia (11 proc. — 55 kg), Nowa Zelandia (10 proc. — 227 kg) i Argentyna (9 proc. — 26 kg). Polska z eksportem 5,2 kg na 1 mieszkańca zajmowała tu dalekie miejsce.

Największymi eksporterami żywności były: USA (4,2 mld dol. — 20 dol. na 1 mieszkańca), Holandia (2,8 mld dol. — 214 dol.), Francja (2,7 mld dol. — 53 dol.), Australia (1,6 mld dol. — 123 dol.) i Brazylia (1,6 mld dol. — 16 dol.). Dla porównania eksport Polski wyniósł wtedy 0,3 mld dol. — 11 dol. na 1 mieszkańca.

KTO ILE IMPORTUJE

Równocześnie jednak również import produktów rolnych koncentrował się w krajach najwyżej rozwiniętych, bowiem:

● na rozwinięte kraje kapitalistyczne przypadało 47 proc. światowego importu zbóż (83 kg na 1 miesz.) i 85 proc. importu mięsa (8 kg na 1 miesz.),

● na niesocjalistyczne kraje rozwijające się przypadało 29 proc. importu zbóż (20 kg na 1 miesz.) i 9 proc. importu mięsa (0,3 kg na 1 miesz.),

● na europejskie kraje socjalistyczne przypadało 18 proc. importu zbóż (62 kg na 1 miesz.) i 6 proc. importu mięsa (1 kg na miesz.),

● na azjatyckie kraje socjalistyczne przypadało 6 proc. importu zbóż (9 kg na 1 miesz.).

Największymi importerami zbóż były: Japonia (12 proc. światowego importu — 149 kg na 1 miesz.), ZSRR (10 proc. — 52 kg), W. Brytania (7 proc. — 153 kg), RFN (7 proc. — 144 kg).

i Włochy (6 proc. — 140 kg). Dla porównania Polska: 2,5 proc. — 98 kg. Równocześnie największymi importerami mięsa to: W. Brytania (20 proc. światowego importu: 24 kg na 1 miesz.), RFN (14 proc. — 15 kg), USA (14 proc. — 4 kg), Francja (8 proc. — 10 kg), Włochy (8 proc. — 10 kg) i Japonia (8 proc. — 4 kg). Dla porównania: import ten w Polsce wyniósł 2,5 kg na mieszkańca.

Największymi importerami żywności to RFN (4,8 mld dol. — 82 dol. na 1 miesz.), W. Brytania (4,6 mld dol. — 82 dol.), USA (4,6 mld dol. — 22 dol.) i Włochy (2,8 mld dol. — 51 dol.). Dla porównania import Polski wyniósł wtedy 0,4 mld dol. — 14 dol. na 1 mieszkańca.

SAMOWYSTARCZALNOŚĆ I CENY

Biorąc pod uwagę różne poziomy produkcji i eksportu oraz importu — samowystarczalność w zakresie zużycia zbóż w 1972 r. wśród omawianych w publikacji 31 większych krajów świata — osiągało tylko 11 krajów. Najwyższy stopień samowystarczalności (tj. stosunek produkcji do krajowego zużycia = 100) wystąpił przy tym w Australii — 507, Kanadzie — 187, Argentynie — 145. W Polsce wskaźnik ten wyniósł 87. Najmniej samowystarczalne pod tym względem były: W. Brytania — 65, Japonia — 51 i Holandia — 30.

W odniesieniu do mięsa najwyższy stopień samowystarczalności osiągnęły: Dania — 249, Holandia — 157, Australia — 134 i Argentyna — 123. W Polsce wskaźnik ten wyniósł 104. A najniższy stopień samowystarczalności wystąpił we Francji — 94, w RFN — 85, w Japonii — 84, we Włoszech — 83 i w W. Brytanii — 69.

Ten stopień samowystarczalności ma duże znaczenie w sytuacji, w której światowe ceny eksportu surowców żywnościowych szczególnie szybko rosną. A mianowicie w latach 1961-1973, gdy ceny eksportowanych wyrobów przemysłu przetworczego wzrosły o 59 proc., to ceny surowców wzrosły o 90 proc., w tym surowców żywnościowych o 103 proc. (a w tym zboż — o 116 proc.). Przy czym ceny surowców żywnościowych eksportowanych z wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych wzrosły szybciej (o 118 proc.), niż eksportowanych z krajów rozwijających się (o 90 proc.).

Równocześnie (tj. w latach 1961-1973) ceny detaliczne artykułów żywnościowych wzrosły najszybciej w Argentynie (23 razy), Jugosławii (6 razy) i Indiach (3 razy), zaś najwolniej w Polsce (o 18 proc.) i na Węgrzech (o 16 proc.).

STRUKTURA PRODUKCJI A NASZE MIEJSCE

Światowa struktura produkcji rolnej nie ulegała w latach 1961-1973 istotnym zmianom. W ogólnych zbiorach zbóż w latach 1971-73 w stosunku do lat 1961-65 należy jednak odnotować wzrost udziału zbiorów pszenicy z 26 do 27 proc. (w Polsce z 20 do 26 proc.), jęczmienia z 10 do 12 proc. (w Polsce wzrost z 9 do 14 proc.) i kukurydzy z 22 do 23 proc. (w Polsce 0,1 proc.) co dokonało się kosztem zmniejszenia udziału ryżu z 26 do 23 proc. i żyta z 3 do 2 proc. (w Polsce z 50 do 39 proc.).

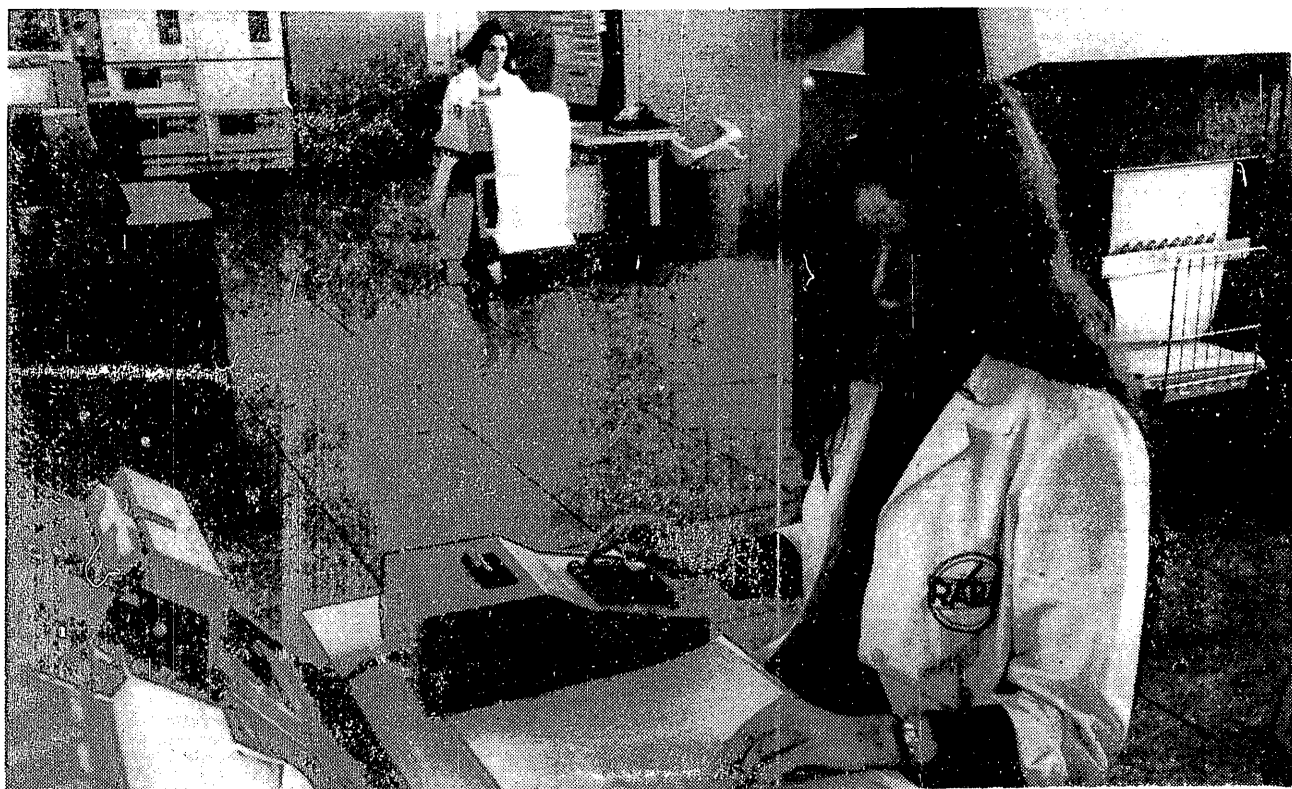
Nastąpiło również (w latach 1960-1972) przesunięcie w strukturze produkcji mięsa na rzecz produkcji drobiu, która zwiększyła się o 100 proc. (w Polsce z 4 do 6 proc.), przy jednocześnie zmniejszeniu udziału produkcji mięsa wołowego z 36 do 35 proc. (w Polsce wzrost z 19 do 20 proc.) i wieprzowiny z 38 do 36 proc. (w Polsce z 67 do 64 proc.).

Stąd też mamy najwyższy w świecie udział żyta w produkcji zbóż (który np. w USA wyniósł 0,4 proc. a we Francji — 0,8 proc.) oraz najwyższy udział wieprzowiny w produkcji mięsa (w USA 28 proc., a we Francji 31 proc.), przy najniższym udziale drobiu (w USA — 26 proc., a we Francji — 18 proc.).

Ogólnie biorąc w 1973 r. Polska zajmowała 11 miejsce w świecie w produkcji zbóż i mięsa, 2 miejsce (po ZSRR) w produkcji ziemniaków oraz 6 miejsce w świecie w produkcji mleka. W latach 1971-73 Polska dawała: 1,6 proc. światowych zbiorów zbóż, 15,8 proc. światowej produkcji ziemniaków, 2,4 proc. produkcji cukru, 2,1 proc. produkcji mięsa, 3,8 proc. produkcji mleka, 1,9 proc. produkcji jaj kurzych.

Szacuje się, że Polska — dysponując ok. 1 proc. światowych gruntów ornych i ok. 2 promille światowych łąk i pastwisk — dawała ostatnio ok. 2,2 proc. wartości światowej produkcji rolnej. Świadczy to o stosunkowo dobrym wykorzystaniu użytków rolnych w naszym kraju, choć — jak widać — dystans dzielący nas od krajów o najintensywniejszym rolnictwie jest wciąż jeszcze bardzo duży.

WSG



WĘGIERSKIE DYSKUSJE

ERNEST SKALSKI

W RESTAURACJACH i nawet kawiarniach podają prawie wyłącznie mężczyźni, w fabryce przy maszynach stoją w większości kobiety. Podział ten o czymś mówi, jeśli zgodzimy się, że feminizacja obejmuje w pierwszej kolejności zawody mniej prestiżowe i gorzej płatne. Spostrzeżenie to nie zadziwia Węgrów oryginalnością — tu je zrobiono już jakiś czas temu. Od dłuższego zaś czasu toczy się dyskusja na temat poziomu płac w przemyśle i innych działach, na temat wzajemnego stosunku różnych branż, grup społecznych i zawodów.

Na Węgrzech kelner, żeby pozostać już przy pierwszym przykładzie, to fachowiec, odpowiednio poważany i dobrze płatny. Czy jednak można się zgodzić — pada tu retoryczne pytanie — aby robotnik przemysłowy był w gorszym położeniu?

Oczywiście stawia się i dalsze pytania: jaki robotnik? Czy wysokiej klasy specjalista, wykonujący skomplikowane prace, czy panienska, która dwoma ruchami podkłada detal pod sztańce i odkłada go potem na bok? Czy ów przyszłowiowy kelner nie jest tak samo człowiekiem pracy jak i metalowiec i czy nie powinien być oceniany na podstawie swojej przydatności społecznej oraz kwalifikacji? Z tym też wszyscy się tutaj godzą. Ale niezależnie od ocen poszczególnych zawodów i ludzi — istnieje w powszechnej świadomości pojęcie przemysłowej czy też wielkoprzemysłowej klasy robotniczej, traktowanej jako jednolita grupa społeczna i jej całocielowe interesy są powszechnie respektowane.

Interesy te, zresztą, stoją, a raczej idą dobrze, czego nikt z naszych węgierskich rozmówców nie neguje. Ten rok jak i poprzednie, cechuje się wysokim wzrostem produkcji, osiąganym w 82 procentach drogą wzrostu wydajności pracy, rekompensowanej odpowiednim wzrostem dochodów realnych.

W pierwszej połowie tego roku przeciętne miesięczne zarobki w gospodarce uspołecznionej (wliczając w to oczywiście spółdzielczość produkcyjną w rolnictwie) wzrosły o 6,7 procenta przy wzroście cen wynoszącym 1,2 procenta. Można więc mówić o postępie. Ale ten postęp dotyczy nie tylko robotników przemysłowych. Poziom życia i tempo jego podnoszenia się w rolnictwie, budownictwie, transporcie, handlu i usługach są zbliżone. W każdym razie różnice między przeciętnymi zarobkami i procentami wzrostu w poszczególnych sektorach nie są zbyt wielkie, chociaż się zwraca na nie uwagę.

W roku 1973 przemysł pisał o sobie pod względem przeciętnych zarobków pracowników za budownictwem, transportem z łącznością oraz za handlem, zostawiając za sobą rolnictwo z leśnictwem. Ale nie tylko miejsce jest ważne, lecz również rozmiar różnic pomiędzy sektorami, a tu przemysł dość znacznie pozostaje w tyle za innymi.

Trzeba tu wyjaśnić jeszcze parę rzeczy. Jeśli miesięczne zarobki w przemyśle były tylko o 137 forintów wyższe niż w rolnictwie, to znaczy, że dochody rolnika-spółdzielcy — uwzględniający jego osobiste gospodarstwo na działce i w zagrodzie — musiały być większe niż statystycznego robotnika. Jeśli w skali całego kraju różnice w zarobkach między sektorami nie były nawet zbyt wielkie — to jednak zdarza się tu słyszeć wypowiedzi, w których przebiega wątpliwość czy ta, z grubsza biorąc

równość, jest słuszną ze społecznego, politycznego i ekonomicznego punktu widzenia. Jeszcze większe dyskusje wywołują pewne różnice wewnątrz samego przemysłu. Różnice między robotnikami a personelem kierowniczym i między poszczególnymi zakładami czy branżami.

Do tego trzeba by wziąć pod uwagę, że w porównaniu z Polską świadczona socjalnie mają tu w mniejszym stopniu, niż u nas charakter zakładowy, a w większym komunalny. To samo dotyczy kultury, ochrony zdrowia itp. A znaczy to, że zakres i jakość tych usług nie powiększa się tak jak u nas wraz z rozmiarami zakładu pracy, co w Polsce w jakimś stopniu uprzywilejowuje pracujących w dużych obiektach przemysłowych.

Tak więc stwierdza się na Węgrzech, że szybki wzrost realnych dochodów i konsumpcji w stosunkowo mniejszym stopniu niż inne grupy objął robotników największych zakładów pracy, co oczywiście nie było celem realizowanej od paru lat reformy gospodarczej. Sytuacja ta odczytanie powoduje brak satysfakcji u samych zainteresowanych jak i zastrzeżenia ze strony czynników politycznych. Ponieważ zaś jednocześnie wszyscy doceniają pozytywne skutki reformy dla całej gospodarki i całego społeczeństwa, przeto w grę wchodzi odpowiednie korekty natury społecznej, gospodarczej i również administracyjnej, jako że zdają się w dużym stopniu na czynniki ekonomiczne, państwo tu nigdy nie zrezygnowało i z tego rodzaju narzędzi.

Oczekuje się, że gruntownej analizy sytuacji dokona w początkach przyszłego roku rząd Partii, który wytyczy kierunki dalszego działania nowego (ciągle jeszcze) modelu "gospodarczego na drugą połowę lat siedemdziesiątych. Pewne jednak posunięcia dokonywane są już od jakiegoś czasu, a zmierzają one do zmniejszenia różnicowania dochodów, między innymi przez częściowe przyhamowanie wzrostu tych wyższych.

Węgierskie przedsiębiorstwo, podejmując w swoim własnym zakresie najważniejsze decyzje gospodarcze, może w zależności od osiąganych wyników dość swobodnie określać wzrost zarobków swych pracowników. Jednakże od wzrostu przeciętnych płac realnych ponad 5 procent w skali roku płaci ono państwu bardzo wysoki podatek, który stawia pod znakiem zapytania ekonomiczną celowość takiego wzrostu.

To oczywiście pozwala na względnie zmniejszenie dystansu w stosunku do przedsiębiorstw, które takiego wzrostu nie są w stanie osiągnąć. Trudno jednak bez każdorazowej analizy powiedzieć jak tego rodzaju posunięcia wyrównawcze wpływają na dynamikę płac w poszczególnych przedsiębiorstwach. Opinie zainteresowanych oczywiście różnią się w zależności od tego, czy chodzi o zakład, któremu do tych 5 procent daleko, czy taki, gdzie zastanawiają się czy

warto je przekraczać. Nikt jednak nie wypowiada generalnych zastrzeżeń przeciw samej koncepcji.

Podjęto też pewne kroki przeciw, jak się tutaj określa, nadmiernym dochodom i nadmiernej konsumpcji. W określonych przypadkach niektóre dochody zostały zmniejszone. Wprowadzono wysokie podatki od luksusu. Płaci się na przykład przy zakupie dzieł sztuki. Ograniczono możliwość posiadania i budowania nieruchomości, wprowadzając zasadę, że można mieć jedno mieszkanie lub dom plus jeden dom letniskowy. Podkreśla się przy tym, że chodzi tylko o dochody nadmierne i nieuzasadnione, a w żadnym przypadku nie o stosowanie jakichś antybojów ekonomicznych. Wydaje się zresztą, że szybkie wzbogacenie się niektórych ludzi czy grup, jeśli nawet jest legalne i wynika z ekonomicznych uwarunkowań, może przekraczać granice powszechnej akceptacji, z którą należy się liczyć jako realnym faktem społecznym.

Wzrost samodzielności gospodarczej przedsiębiorstw musiał doprowadzić do zróżnicowania bardziej niż dotąd wyników ekonomicznych, a od nich z kolei w dużym stopniu zależą dochody pracowników. Oczywiście działają tu mechanizmy korygujące. Tak na przykład w o wiele większym stopniu od wyników tych zależy uposażenie personelu kierowniczego, niż szeregowych pracowników, mających wszak mniejszy wpływ na podejmowane decyzje. W związku z systemem różnych cen (od wolnych do sztywnych) istnieją też różne sposoby rozliczeń służące temu, aby z kolei poszczególne przedsiębiorstwa nie były stratne w przypadku podejmowania wymaganej od nich a mniej korzystnej z punktu widzenia przedsiębiorstwa produkcji.

Mimo tego różnice w wynikach ekonomicznych oczywiście istnieją. Niepokoń na Węgrzech budzi fakt, że właśnie w wielkich przedsiębiorstwach przemysłowych choć wyniki są dobre, to nie tak, jak w mniejszych czy średnich i jak w innych sektorach poza przemysłem. A przy tym produkcja tych zakładów w wielu przypadkach posiada kluczowe znaczenie dla gospodarki kraju.

Węgierscy działacze gospodarczy zwracają też uwagę na takie zjawisko, jak związek polityki cen z określonymi rodzajami produkcji. Sztwne ceny w większej ilości przypadków obowiązują na produkty podstawowe, wytwarzane właśnie w wielkich zakładach, które w ten sposób mają utrudnione uzyskiwanie większych efektów przy pomocy manipulacji cenowych.

Państwowa polityka cen — to na Węgrzech podkreślają wszyscy — spełnia rolę buforu, który w poważnym stopniu chroni węgierską ekonomikę przed gwałtownymi

zmianami cen na rynkach światowych. A jest to zadanie trudne — skoro 40 proc. swego dochodu narodowego kraj ten wymienia w obrocie zagranicznym. Z kolei jednak, utrzymywanie stosunkowo niskich cen na pewne produkty musi być w jakiś sposób rekompensowane ich producentom. Czyni się to dofinansowaniem niektórych producentów, ale, jak stwierdzają zainteresowani, nie zawsze jeszcze w takim stopniu, w jakim by to było pożądane.

Niezależnie więc od dotacji otrzymywanych przez niektóre zakłady, celem poprawienia ich wyników ekonomicznych rząd przeznacza pewne kwoty bezpośrednio na podwyżki plac tam, gdzie to uznaje za konieczne i w ten sposób też przeciwdziała powstawaniu w toku działalności gospodarczej dysproporcjom w dochodach pracujących. Nie jest to może tak spektakularne, jak akcja przeciw „kominom" zarobkowym, ale w skali całego społeczeństwa o wiele bardziej istotne — zwracają uwagę rozmówcy.

Tło i kształt obecnej polityki rządowej w zakresie dochodów ludności pracy przedstawił w tym roku minister finansów Lajos Faluwy młodszy: „Wzrost realnych dochodów pracujących w zeszłym roku, a tym bardziej ich 5 — 5,5 procentowy wzrost w roku bieżącym, przewyższa tempo wzrostu osiągnięte w ciągu pierwszych lat pięcioletki. Cel nowych rządowych przedsięwzięć polega obecnie na tym, aby warunki życia poprawiły się nie tylko w skali ogólnej, lecz także w akceptowanych przez społeczeństwo proporcjach... W tym roku, kiedy w centrum uwagi znajduje się poprawienie proporcji dochodów rodzin, z budżetu państwowego przeznaczono 700 milionów forintów na scentralizowane podniesienie płac ludzi pracy".

*

Przedstawione tutaj uwagi i spostrzeżenia oparte są na słyszanych na Węgrzech wypowiedziach ludzi, w różny sposób zaangażowanych w gospodarkę i społeczne problemy swego kraju. Rozmówcy za każdym razem podkreślali, że problemy, które obecnie muszą rozwiązywać, są pochodną szybkiego wzrostu w warunkach działania reformy gospodarczej. Mówiąc prościej: „nikt nie ma gorzej", a chodzi o to, komu, w jakim tempie i w jakim stopniu się poprawia. Stworzony przez reformę nowy system finansowo-gospodarczy — to w praktyce cały kompleks spraw i odpowiadających im posunięć. Zakłada to więc siłą rzeczy jego stałą modyfikację w zależności od bieżących wymagań i dotychczasowych wyników. Tak zresztą, jako wytyczne dla działania, a nie zbiór kanonów, był traktowany ten system od samego początku i tak też traktuje się go w dalszym ciągu.

MOBILNE REZERWY KADROWE

W wydawanej przez Oddział Syberyjski Akademii Nauk ZSRR serii „Ekonomika i organizacja produkcji przemysłowej" ukazała się niedawno praca M. Senina i J. Zileowa pt.: „O tworzenie mobilnych rezerw kadrowych". Poniżej zamieszczamy fragmenty tej publikacji.

K URS na intensyfikację produkcji wymaga efektywnego wykorzystania siły roboczej, wzrostu wydajności pracy, osłabienia napięcia w bilansie zasobów pracy w naszej gospodarce. Już w bieżącej pięcioletce wzrost wielkości produkcji przemysłowej dokonany zostanie niemalże bez zwiększania zatrudnienia.

Wskazniki wzrostu wielkości produkcji przemysłowej, zatrudnienia i wydajności pracy w ZSRR w latach 1971—1975 (poziom 1971 roku — 1,0)

G A Ł A Z	I wskaźnik wzrostu produkcji	II wskaźnik wzrostu zatrudnienia personelu produkcyjnego	III wskaźnik wzrostu wydajności pracy (III)
przemysł	1,47	1,05	1,39
w tym:			
elektroenergetyka	1,44	1,0	1,4
wydobywcze ropy naftowej	1,36—1,42	1,0	1,4
przemysł gazowy	1,5—1,6	1,2	1,3
przemysł rafineryjny	1,5	1,0	1,5
górnictwo węgla	1,11	1,0	1,1
hutnictwo żelaza i stali	1,22—1,30	1,0	1,3
hutnictwo metali kolorowych	1,4	1,0	1,4
chemia i petrochemia	1,7	1,0	1,5—1,6
przemysł maszynowy	1,4	1,0—1,1	1,5—1,6
przemysł materiałów budowl.	1,4	1,04	1,35
przemysł lekki	1,35—1,40	1,04	1,34
przemysł rolno-spożywczy	1,33—1,35	1,04	1,30—1,33

Jak wynika z tej tabeli przewiduje się zmniejszenie zatrudnienia (o ok. 20 proc.) w górnictwie węglowym, gdzie wydajność pracy powinna wzrosnąć o 40 proc. (wobec 20 proc. wzrostu w latach 1966—1970). W innych gałęziach nie zakłada się co prawda spadku liczby zatrudnionych, ale i przyrost produkcji będzie w nich znacznie większy aniżeli w górnictwie. Realizacji tak skonstruowanych programów produkcyjnych sprzyjać będą już przedsięwzięte kroki stymulujące wzrost wydajności pracy. Należą do nich np. nowe formy gospodarowania funduszem plac w przedsiębiorstwach, które część oszczędności z tytułu ograniczenia wielkości zatrudnienia mogą przeznaczyć na wzrost zarobków indywidualnych.

Logikę i skuteczność takiego systemu potwierdza doświadczenie Szczecińskiego Kombinatu Chemicznego. W ciągu 3 lat pracy w nowych warunkach wydajność pracy wzrosła tam dwukrotnie, a liczebność personelu produkcyjnego zmniejszyła się o 1000 osób.

W grudniu 1970 roku Rada Ministrów ZSRR podjęła decyzję rekomendującą przedsiębiorstwom i resortom przemysłowym przechodzenie na system „szczeciński". Do połowy 1973 roku około 700 przedsiębiorstw i jednostek przeszło za tym przykładem: osiągnęło poważne sukcesy w dziedzinie podniesienia wydajności pracy. Jest to jednak tylko niewielka część wszystkich przedsiębiorstw radzieckich. Tkwią więc tu jeszcze olbrzymie rezerwy. Obliczono, że gdyby metodą szczecińską objąć wszystkie przedsiębiorstwa Ministerstwa Przemysłu Chemicznego ZSRR to można by „zaoszczędzić" ok. 18 proc. personelu, a kadry tych starczyłyby na obsadzenie wszystkich oddawanych do użytku w bieżącej pięcioletce nowych obiektów chemicznych.

Znaczną oszczędność w zapotrzebowaniu na siłę roboczą można osiągnąć również drogą mechanizacji prac załadowczo-wydawczych i innych pomocniczych, pracochłonnych procesów produkcyjnych. Wystarczy powiedzieć, że przemysł zatrudniał 2 miliony ładowni, przy pracochłonnym remoncie urządzeń zatrudnionych jest 2,5 mln ludzi, w kontroli technicznej — ok. 1 mln ludzi.

Powstaje pytanie — jak organizować ich przemieszczanie. Rzecz jasna są takie przedsiębiorstwa, które same wchłoną „zaoszczędzonych" u siebie ludzi, przesuwając ich do innych prac, tam, gdzie ludzi brakuje. Jednakże możliwości wewnętrzzakładowych przegrupowań siły roboczej są ograniczone. W okresie 1971—1975 zjawiskiem dominującym stać się powinno przegrupowanie zewnętrzne (1,6 mln osób w przemyśle). To właśnie źródło zabezpieczy w trzech czwartych potrzeby nowo uruchamianych przedsiębiorstw przemysłowych. Do procesu przemieszczania siły roboczej w związku ze wzrastającą skalą tego zjawiska należy przygotować się z góry. W przeciwnym razie nie da się uniknąć szeregu negatywnych skutków ubocznych takich jak spadek wynagrodzeń, przerwy w pracy, nieracjonalne przemieszczanie terytorialne itd.

Do niedawna podstawową formą przekwalifikowywania pracownika było przygotowanie go w ramach przedsiębiorstwa do nowego, ale pokrewnego zajęcia. Dokonywano tego drogą krótkich kursów w przedsiębiorstwie bądź też w szkołach wieczorowych. Ten system przekwalifikowania wykształcił się w czasach, gdy po pierwsze skala przemieszczania siły roboczej była jeszcze niewielka, po drugie brakowało ekonomicznych bodźców dla oszczędności pracy żywej, po trzecie zaś nie zostały stwo-

rzono przesłanki organizacyjne dla przemieszczeń między przedsiębiorstwami. Niestety po dziś dzień nie opracowano decyzji w sprawie materialnego zabezpieczenia pracowników w trakcie przeszkolenia, związanego z podejmowaniem nowej pracy. Braki w tej dziedzinie przyniosą społeczeństwu niewątpliwie straty gospodarcze.

Przemieszczenia zewnętrzne nabierają obecnie pokaźnych rozmiarów, ale są to zjawiska żywiołowe przynajmniej w formie fluktuacji. Około 2/3 — 3/4 wszystkich „zaoszczędzonych" pracowników zmienia dotychczasową specjalność i zawód, przechodzi do innych gałęzi. W takim przypadku ich przekwalifikowanie staje się

problemem przygotowania nowych kadr dla określonego przedsiębiorstwa. Organizacja planowego — scentralizowanego systemu przekwalifikowania wymaga przede wszystkim stworzenia międzyzakładowych kursów, gałęziowych i międzygałęziowych, na których szkolenie odbywać się może zarówno z oderwaniem, jak bez oderwania pracownika od produkcji.

Określając zapotrzebowanie na kadry, popełnialiśmy w przeszłości немало błędów. Miało miejsce zarówno takie zjawisko jak dekwalfikacja, kiedy liczba przygotowanych kadr przewyższała zapotrzebowanie na nie, jak również niepełne wykorzystanie wyposażenia, pogorszenie jakości pracy wynikające z niedostatkami pracowników o wymaganych kwalifikacjach. Optymalizacja przygotowania i rozmieszczenia zasobów pracy w warunkach rewolucji naukowej-technicznej to jedno z podstawowych zadań. Przyspieszeniu uległy zmiany w technologiach — w ślad za tym przyspieszeniu powinny „ulec" także zmiany w strukturze, poziomie przygotowania i wychowania ludzi. Dziś jakiegokolwiek nienadanie człowieka za techniką przynosi poważne straty.

W dobie industrializacji przygotowanie zawodowe mas robotniczych dokonywało się w samym procesie pracy. Było to efektywne zarówno jeśli chodzi o czas, jak i rezultaty. Obecnie sytuacja uległa radykalnej zmianie. Musimy przygotowywać z wczesną rezerwą siły roboczej.

Niestety w literaturze ekonomicznej neguje się potrzebę istnienia rezerw siły roboczej w socjalizmie, przede wszystkim dlatego, że utóśsamia się je z bezrobociem. Ale bezrobocie — to tylko jedna z form rezerw pracy, forma właściwa kapitalizmowi, wykluczona w naszym społeczeństwie. W socjalizmie potrzebna jest inna forma rezerw pracy, bez której nie da się uruchomić rezerw materialnych i finansowych.

W jakich formach możliwe jest i celowe istnienie rezerw siły roboczej w gospodarce socjalistycznej? Podzielmy je umownie na rezerwy wewnętrzne i zewnętrzne. Do pierwszych zaliczyć można np. nadwyżki personelu w przedsiębiorstwach przemysłowych i w budownictwie (w stosunku do społecznie niezbędnych nakładów pracy). Do zewnętrznych zaliczamy też część rezerw pracy, która pracuje lub uczy się (zauważcie — nie pozostaje bezczynną) lecz jest bardzo mobilna w porównaniu z pozostałymi i może być łatwo przerzucona tam, gdzie zaistnieje brak kadr kwalifikowanych. Mobilność pionowa i pozioma (tj. możliwość przemieszczania gałęziowego i terytorialnego) — to najważniejsza cecha charakterystyczna zewnętrznych zasobów siły roboczej. Np. osoby zajęte w gospodarstwie domowym daleko nie zawsze mogą być traktowane jako mobilne źródło uzupełnienia zatrudnienia w sferze produkcji społecznej. Inaczej rzecz się ma z siłą roboczą, przygotowywaną specjalnie w charakterze rezerwy.

Istniejące obecnie szkolnictwo zawodowe nie jest niesięty w stanie zapewnić dostatecznej mobilności przygotowywanych przezeń rezerw. Absolwenci tych szkół opuszczają je w określonym momencie, a zapotrzebowanie na kadry jest zjawiskiem ciągłym. Prócz tego gałęziowe i terytorialne podporządkowanie szkół zawodowych nie zawsze odpowiada potrzebom operatywnego przemieszczania.

Dlatego też dalsze doskonalenie systemu kształcenia zawodowego powinno iść w kierunku wzmocnienia mobilności rezerw siły roboczej.

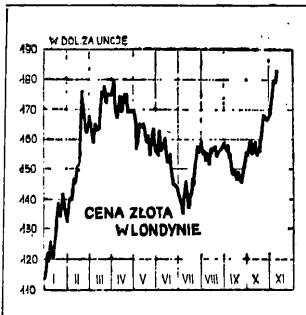
koniunktura na świecie

na rynkach pieniężnych

CENA ZŁOTA W DOLARACH ZA UNCIĘ

Tablica nr 1

Data	Londyn	Zurych	Paryż
1.XI	167,75	168,5	
4.XI	169,25	169,55	173,8
6.XI	178,0	177,75	178,87
8.XI	183,0	177,75	180,58



KURSY WALUT

Tablica nr 2

	1.XI	4.XI	6.XI	8.XI
Funt szterling (w dol. za funta)	2,334	2,344	2,347	2,339
Gulden holenderski (w gul. za dol.)	2,634	2,624	2,620	2,637
Frank belgijski (we fr. za dol.)		38,03	37,98	38,18
Marka RFN (w mk za dol.)	2,570	2,558	2,550	2,550
Lir włoski (w lirach za dol.)			664,2	665,0
Frank francuski (we fr. za dol.)		4,680	4,700	4,680
Frank szwajcarski (we fr. za dol.)	2,863	2,837	2,819	2,808
Korona szwedzka (w kor. za dol.)	4,371	4,356	4,343	4,341
Jen japoński (w jen. za dol.)	300,45	300,2	300,5	299,6

Zwyżka ceny złota, która rozpoczęła się w ostatniej dekadzie października — o czym informowaliśmy w poprzednich przeglądach (por. ZG nr 44 i 45) — nie tylko trwała nadal, lecz ulegała wyraźnemu przyspieszeniu. W pierwszym tygodniu listopada cena złota w Londynie wzrosła ze 187,75 dolarów za uncję w dniu 1 XI do 183 dolarów za uncję w dniu 8 XI, a więc o przeszło 15 dolarów (por. tablica nr 1).

Cena jaką osiągnęło złoto w dniu 8 XI jest nowym rekordowym poziomem w bieżącym roku. Dla porównania warto podać, że poprzedni rekordowy poziom w br. 179,5 dolara za uncję osiągnięty został w dniu 3 IV, a na najniższym w br. poziomie (132 dolara za uncję) cena złota kształtowała się w pierwszych dniach lipca br. (por. wykres).

O przyczynach ostatniej zwyżki ceny złota — a przede wszystkim o wzroście popytu związanym ze zbliżającym się terminie wejścia w życie ustawy zezwalającej obywatelom USA na posiadanie złota (od 1 I 1975), który szacuje się w roku przyszłym na 200 ton — pisaliśmy w poprzednich przeglądach. W komentarzach na temat ostatniego, bardzo szybkiego wzrostu ceny złotego kruszcza podkreśla się jednak także nastroje związane z pogarszającą się koniunkturą gospodarczą oraz utrzymującą się wysoką stopą inflacji, która obniża, choć w różnej skali, siłę nabywczą walut wszystkich krajów kapitalistycznych, zwiększając tym samym atrakcyjność lokat w złocie. O sile czynników działających ostatnio na zwyżkę ceny złota, o których zalicza się również wzmożony popyt na złoto ze strony krajów produkujących ropę naftową, świadczy także fakt, że zwyżka ceny złota nastąpiła mimo pojawienia się na rynku po

pewnej przerwie dwóch największych jego producentów i eksporterów, RPA i ZSRR, z chwilą gdy złoto osiągnęło cenę 170 dol za uncję.

Omawiając ostatnią zwyżkę ceny złota, warto wreszcie odnotować szeroki oddźwięk jaki wywołał w prasie zachodniej komentarz, który ukazał się w moskiewskiej „Prawdzie” 5 XI br. W komentarzu tym „Prawda” wskazuje, że normalizacja stosunków walutowych i autentyczna walka z inflacją w krajach kapitalistycznych są ściśle uzależnione od ograniczenia wydatków na zbrojenia oraz wynikających stąd deficytów budżetowych, a więc od polityki odprężenia i współpracy międzynarodowej. Autor komentarza A. Stadnicko podkreśla jednak również znaczenie, jakie z tego punktu widzenia miało by odejście od płynnych kursów walutowych oraz przywrócenia wymienialności walut na złoto. Komentarz „Prawdy” odczytany został w prasie zachodniej jako przejaw zainteresowania ZSRR stabilizacją stosunków pieniężnych w krajach kapitalistycznych oraz zapowiedź możliwości wystąpienia ZSRR z inicjatywą w sprawie międzynarodowego systemu walutowego.

Rozwój sytuacji na rynkach walutowych w pierwszym tygodniu listopada charakteryzował się zróżnicowanymi nadal, choć ogólnie słabymi notowaniami dolara w stosunku do walut innych, głównych krajów kapitalistycznych. Na szczególną uwagę zasługuje dalsze osłabienie kursu dolara w stosunku do marki zachodnio-niemieckiej, franka francuskiego i franka szwajcarskiego. W dniu 7 XI kurs dolara spadł do najniższego w bieżącym roku poziomu w stosunku do franka szwajcarskiego, a w stosunku do marki zachodnio-niemieckiej do poziomu najniż-

szego od 4 lipca br. Głównymi przyczynami osłabienia kursu dolara pozostają nadal pogarszająca się koniunktura gospodarcza oraz dalszy spadek oprocentowania kredytów krótkoterminowych, który powoduje, że wolne kapitały kierują się do innych krajów. Nowym przejawem tej ostatniej tendencji jest obniżenie w dniu 8 XI przez First National City Bank of New York swej prime rate z 10,75 proc. na 10,5 proc. W rezultacie, w ciągu ubiegłych sześciu tygodni bank ten obniżył swą stopę oprocentowania dla najlepszych klientów

o 1,5 proc. Na osłabienie kursu dolara oddziaływało również zdecydowane zwycięstwo demokratów w ostatnich wyborach. Oczekuje się bowiem, że większość demokratyczna w kongresie USA działać będzie ograniczającą na program antyinflacyjny prezydenta Forda. Demokraci uważają bowiem, że obecna faza recesji jest co najmniej równie niebezpieczna co stopa inflacji i działań będą raczej na zwiększanie, niż ograniczanie wydatków budżetowych zmierzających do przeciwdziałania skutkom pogarszającej się koniunktury gospodarczej.

na rynkach towarowych

WSKAŹNIK CEN SUROWCÓW „FINANCIAL TIMES” (I.VI.1952 r. = 100)

Tablica nr 3

Data	Wskaźnik
31.X	186,02
4.XI	187,70
5.XI	189,62
Przed miesiącem	204,88
Przed rokiem	179,84



Wpływ pogarszającej się koniunktury gospodarczej na ruch ogólnego wskaźnika cen surowców hamowany jest nadal przez rozwój sytuacji na rynku złota i pasz oraz innych artykułów żywnościowych, a ostatnio także przez inne czynniki o charakterze spekulacyjnym. W pierwszym tygodniu listopada wskaźnik cen surowców („Financial Times”) oscylował na poziomie zbliżonym do ostatniego tygodnia października (por. tablica nr 1 i wykres). Dla bliższego wyjaśnienia ruchu ogólnego wskaźnika cen surowców sięgniemy jak zwykle do danych tablicy nr 4. Z tablicy tej wynika, że:

● Ceny złota i pasz wykazywały niejednoletnie tendencje; nieznacznie osłabieniu notowań pszenicy i kukurydzy towarzyszyło bowiem pewne wzmocnienie cen jęczmienia, owsa i ziarna soi. Ceny złota i pasz kształtują się jednak nadal (z wyjątkiem pszenicy) na poziomie wyższym niż w odpowiednim okresie ubiegłego roku, a sytuacja na rynku tych towarów jest nadal napięta. W tych warunkach zrozumiałe, zainteresowanie budzą kolejne oceny zbiorów dokonywane w różnych krajach.

Według komunikatu opublikowanego w dniu 8 XI przez Ministerstwo Rolnictwa USA tegoroczne zbiory złota i pasz w tym kraju, będącym największym eksporterem pól rolnych, ocenia się następująco: kukurydza 4,62 mld buszli (o 2 proc. poniżej szacunku opublikowanego przed miesiącem i o 18 proc. poniżej zbiorów ubiegłego roku), soja 1,24 mld buszli (niżej, odpowiednio o 1 proc. i 26 proc.), sorgo 609 mln buszli (niżej) odpowiednio o 4 proc. i 35 proc.). Warto dodać, że według ostatnich szacunku zbiory sorgo w USA będą najniższe od dziesięciu lat.

Ostatnia ocena zbiorów złota i pasz w EWG potwierdza natomiast poprzed-

nie szacunki o bardzo dobrym urodzaju w br. Z ostatniej oceny wynika bowiem, że zbiory złota w krajach zrzeszonych w tym ugrupowaniu wyniosą 107,9 mln ton i będą wyższe niż w ub. roku (105,7 mln ton) oraz niż średnia z ubiegłych pięciu lat (98 mln ton). Szczególnie dobre zbiory notuje w br. EWG w zakresie pszenicy i jęczmienia. Ocena się, że zbiory kukurydzy i owsa są niższe niż w roku ubiegłym. Zbiory ziemniaków ocenia się w EWG na poziomie nieco niższym w ubiegłym roku, co związane jest głównie ze zmniejszeniem arealu uprawy.

Na rynek złota i pasz działają jednak — jak się wydaje — nie tylko czynniki po stronie podaży. Zmniejszenie zapotrzebowania na mięso wobec wysokich nadal cen detalicznych działa bowiem na zmniejszenie płaconych producentom, co przy wzroście kosztów produkcji (pasze, paliwa itp.) działa na zmniejszenie opłacalności hodowli oraz ograniczanie produkcji mięsa, i co się z tym wiąże, wpływać będzie osłabiająco na zapotrzebowanie na pasze.

● W zakresie innych artykułów żywnościowych: ceny kawy były nadal słabo notowane; ceny kakao wykazywały lekką zwyżkę, co związane jest ze wzrostem cen kukurydzy i złota, a nie z ocenami zbiorów kakao, które wskazują nadal na bardzo dobry urodzaj tej uprawy w Afryce; ceny kukurydzy dalszy bardzo szybki wzrost pociągają silnie działaniem czynników spekulacyjnych i kształtują się obecnie na poziomie o przeszło 432 procent wyższym niż w odpowiednim okresie ubiegłego roku.

● Ceny surowców dla przemysłu lekkiego wykazywały natomiast dalszy spadek. Spadkową tendencję wykazywały również ceny kauczuku naturalnego.

Tablica nr 4

	Jedn. pmi. adza i wagi	T.X.	Przed tygodniem	Przed mies.	Przed rokiem	W ciągu roku w %
ZBOŻA I PASZE						
pszenica	centy/buszel	504,0	508,75		534,5	94,3
jęczmień	„	307,0	287,75	306,0	235,0	150,6
kukurydza	„	363,25	369,5		236,0	157,9
owies	„	187,75	183,25	217,75	187,0	126,0
ziarno soi	dolar/tona	328,0	307,0	365,0	228,0	143,9
INNA ŻYWNOSĆ						
kawa	centy/lb		62,0	62,0	70,5	
kakao	f/szt/tona	940,5	927,0	838,5	890,0	159,4
cukier	centy/lb	53,5	46,0	36,5	10,0	532,3
WŁOKNA I SKÓRY						
bawełna	centy/lb	50,6	51,45	57,25	67,0	75,5
welna	pensy/kg	104,0	165,0	174,0	240,0	68,3
skóry cięte	centy/lb	17,0	20,5	20,75	32,5	52,3
METALE						
złom stali	dolar/tona	112,5	119,33	117,5	79,83	140,9
miedź (wire bars)	f/szt/tona	636,5	609,0	612,0	876,0	72,5
cyna	„	3265,0	3055,0	3420,0	2243,0	145,6
cynk	„	332,0	346,0	371,5	575,0	61,2
olów	„	237,0	228,5	230,0	192,0	123,4
INNE						
kauczuk	pensy/kg	27,0	27,0	28,28	40,0	67,5

Miejsce notowania: Chicago — pszenica, kukurydza, skóry ciężkie krowie; Winnipeg — jęczmień, owies; Rotterdam — ziarno soi; Nowy Jork — kawa, cukier, złom stali; Bradford — welna; Liverpool — bawełna; Londyn — kakao, miedź elektr. (wire bars), cyna, cynk, olów, kauczuk.

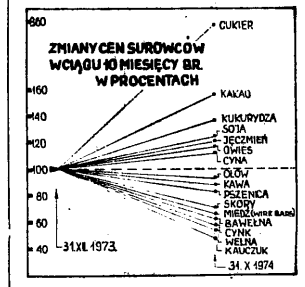
● Ruch cen na rynku metali był dość zróżnicowany. Pewne osłabienie cen wyrobów hutniczych znalazło po raz pierwszy od dłuższego czasu wyraz w obniżce cen złomu stali. Czynnikiem podtrzymującym do tej pory popyt na stal, mimo wyraźnego ograniczenia produkcji przez takich ważnych jego odbiorców jak przemysł samochodowy czy budownictwo, było zapotrzebowanie związane z poszukiwaniem i rozbudową wydobycia ropy oraz zwiększonymi nakładami na rozwój energetyki. Ocena się, że również w przyszłości czynnik ten działać będzie na zwiększenie popytu na wyroby hutnicze. Obecnie okazał się on jednak niedostateczny dla przeciwdziałania spadkowi popytu na stal wynikającemu z pogorszenia koniunktury w innych przemysłach będących dużymi odbiorcami wyrobów hutniczych.

Pewne wzmocnienie cen nastąpiło natomiast w zakresie metali nieżelaznych, co związane jest z bardzo silnym wzrostem cen złota (por. obok na rynkach pieniężnych), a także z czynnikami specyficznymi dla poszczególnych metali.

Na wzmocnienie cen miedzi nie wpłynęły wyniki ostatniej sesji krajów zrzeszonych w CIPEC (Chile, Peru, Zambia i Zair), o której pisaliśmy w poprzednim przeglądzie (por. ZG nr 45). Kraje te dysponują bowiem tylko 35 proc. światowej produkcji miedzi, w związku z czym nie są w stanie skutecznie wpływać na rynek. Większy wpływ na ostatnią zwyżkę cen miedzi wywarła zapowiedź wstrzymania przez Japonię do końca marca przyszłego roku eksportu miedzi z posiadanych zapasów. Nie wydaje się jednak, by wobec spadku popytu związanego z pogorszeniem koniunktury gospodarczej oraz rozbudową mocy produkcyjnych przemysłu miedziowego w różnych krajach była to tendencja trwała.

Mimo wzmocnienia, ceny miedzi utrzymują się zresztą nadal na poziomie niższym niż w odpowiednim okresie ub. r. i znacznie niższym niż w kwietniu br., w którym doszło do 1.400 funtów za tonę. Podobnie przedstawia się obecny poziom cen cynku.

Na zakończenie warto może wrócić jeszcze raz do wpływu, jaki wywierają ceny poszczególnych surowców i ich grup na ruch ogólnego wskaźnika cen. Wpływ ten w stosunku do odpowiedniego okresu ubiegłego roku charakteryzują wskaźniki zawarte w ostatniej kolumnie tabeli nr 4. Zamieszczony niżej wykres ilustruje wskaźniki ruchu cen surowców w ciągu 10-ciu miesięcy bieżącego roku (31 X 1974 r. w stosunku do 31 XII 1973 roku). (wykres)



Wykres ten potwierdza sformułowaną wyżej tezę, że na spadek ogólnego wskaźnika cen surowców w stosunku do początku br. działają obecnie ceny kauczuku, surowców dla przemysłu lekkiego, większości metali nieżelaznych, a także pszenicy i kawy, a przeciwnie dla tendencji obecny poziom cen kukurydzy, kakao pozostałych złota i pasz oraz cyny.

ze świata nauki i techniki

ŁODÓWKI DLA BANKU KRWI

W skład instalacji służących do przechowywania substancji biologicznych — przede wszystkim krwi, w temperaturze —196 st. C, wchodzi kriołatacja do zamrażania i przechowywania tych substancji zbiorniki do przechowywania zapasów azotu, automatyczna instalacja zasilania, awaryjne źródło mocy, system alarmowy; dla zabezpieczenia banku tkanek od niepożądanych zakłóceń wyposaża się go w skraplarkę azotu. Szerzej elementów wykonu we własnym zakresie Zakład Niskich Temperatur Centralnego Ośrodka Techniki Medycznej. Współpracują z nim Instytut Techniki Lotniczej WAT wykonął i przebadat kriołatację metalowe do transportu mrożonej krwi. (Interpress)

KOMPUTERY W HUTNICTWIE

Automatyzacja polskiego hutnictwa żelaza i stali przy zastosowaniu komputerów z okresu wdrożeń naukowo-dosładczych, wkracza w kompleksowe zastosowanie. Dla potrzeb tej dziedzin przemysłu pracuje już kilka komputerów w hutach: im. Bieruta, im. Lenina, „Bałtyk”, „Północ” oraz w hutniczym przedsiębiorstwie maszynowych obrotów analitycznych. Równolegle zapoczątkowane system sterowania procesem walcowania taśmy na zimno w hucie „Fiorian” w Świętochłowicach w końcu 1974 roku. Był to początek narodzin kompleksowych systemów sterowania wydziałami hut. (PAP)

NAJWIĘKSZA ELEKTROWNIA ATOMOWA

Największa dotychczas elektrownia termojądrowa na świecie planują Redsko-Westfalskie Zakłady Elektroenergetyczne (RWB) w dolnym biegu Renu między Wesel i Rees (Republika Federalna Niemiec). Ma ona rozwijać moc 5.000 megawatów. Przedstawiciel przedsiębiorstwa wyjaśnił, że przyszłe warunki techniczne i handlowe wymusiłyby mniejsze elektrownie, i tak np. w Biblis koło Worms gdzie powstaje już elektrownia termojądrowa w dwóch jednostkach o łącznej mocy 2.500 MW, myśli się już o budowie trzeciej jednostki, co zwiększy ogólną moc do 3.800 MW. Największa dotychczas elektrownia konwencjonalnego typu w Republice Federalnej, w reńskim zagłębiu węgla brunatnego, obejmuje pięć jednostek o łącznej mocy 3000 MW.

za granicą piszą

HANDEL ZAGRANICZNY A PRODUCENCI

W rubryce „Dyskusje” miesięcznik „KULGAZDASAG”, organ Węgierskiej Izby Handlowej oraz Krajowego Instytutu Badań Koniunktury i Rynku, opublikował artykuł Ewy Deriné Türrösk na temat „Elementy monopolistyczne w stosunkach między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego a producentami”. Podał fragmenty tego artykułu.

W ROKU 1968 współpraca między przedsiębiorstwami handlu zagranicznego a zakładami produkcyjnymi nabrała na Węgrzech nowej treści, straciły bowiem moc obowiązującą wcześniejsze zarządzenia władz w tej sprawie, które opierały te stosunki na przymusie. W jakim stopniu urzeczywistniono w praktyce uprawnienia każdego przedsiębiorstwa z obu tych kategorii do wyboru partnera według własnej koncepcji oraz ukształtowania form współpracy i rozrachunku z partnerem? Jest to zagadnienie szczególnie ważne, jako że „samopoczucie” każdego zainteresowanego przedsiębiorstwa może wywierać wpływ na tok codziennej pracy; niezadowolone z partnera i świadomość, że współpraca ma charakter przymusowy, pociągają przecież za sobą osłabienie skuteczności poczyną w handlu zagranicznym.

Swoboda wyboru przysługująca przedsiębiorstwu musi być jednak w praktyce ograniczona nadzwyczajnymi interesami państwowymi. Znajduje to wyraz w państwowym monopolu handlu zagranicznego. Zakład produkcyjny nie może samowolnie decydować o wyborze formy transakcji handlowych. Państwo przyznaje niektórym przedsiębiorstwom prawo do wymiany handlowej z zagranicą, ale innym odmawia albo cofa przyznane już uprawnienia. Zak-

ład produkcyjny nie może, praktycznie rzecz biorąc, wybrać swobodnie swego partnera spośród przedsiębiorstw handlu zagranicznego, jakkolwiek państwo tego nie zabrania. Profil poszczególnych przedsiębiorstw handlu zagranicznego ustalany jest przez państwo w taki sposób, by każde przedsiębiorstwo handlu zagranicznego specjalizowało się w różnych kategoriach towarów i nie konkurowało z innymi, to zaś już samo przez się wyznacza, że każdemu zakładowi przemysłowemu odpowiedniego partnera w wymianie z zagranicą.

Przedsiębiorstwo handlu zagranicznego również nie może samo wybierać swych partnerów krajowych. Rozporządzenie o umowach komisowych zobowiązuje przedsiębiorstwo do przyjmowania i wykonywania zleceń eksportowych lub importowych ze strony wszelkich zakładów produkcyjnych, które wytwarzają lub mogą wytwarzać wyroby o przewidzianym w danym przypadku profilu. Zobowiązania wypływające z umowy komisowej nie tylko zresztą uniemożliwiają samodzielny wybór krajowego partnera dla danego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, lecz stoją też na przeszkodzie wybieraniu przez nie takiej lub innej formy współpracy i rozrachunku, nie pozwalają bowiem na odmowę wykonania przewidzianych zadań produkcyjnych.

Zbyt za granicę lub sprowadzenie z zagranicy tych lub innych artykułów może być zadaniem tylko jednego lub ewentualnie dwóch instytucji handlu zagranicznego; potrzebna do zbytu lub zakupu danego asortymentu orientacja w dziedzinie informacyjnej rynku zagranicznego, informacjami o panujących tam stosunkach i powiązaniach oraz o kręgu poten-

cjalnych nabywców dysponuje wszak konkretne przedsiębiorstwo zajmujące się tymi sprawami. Choć w umotywowanych przypadkach zakład produkcyjny może prosić o wyznaczenie innego przedsiębiorstwa handlu zagranicznego — w praktyce fachowa specjalizacja przedsiębiorstwa na ogół uniemożliwia taką zmianę.

W tym sensie możemy więc mówić o monopolu przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Powstaje zatem pytanie, czy ukształtowana praktyka jest właściwa, czy też należałoby ją zmienić, czego żądają dziś niektóre zakłady produkcyjne.

Utrzymanie fachowej specjalizacji przedsiębiorstwa handlu zagranicznego — lub, jeśli takie określenie lepiej się komuś podoba, zachowanie ich monopolu — leży w interesie gospodarki krajowej. Dzięki temu możemy wyeliminować samobójczą konkurencję produktów węgierskich za granicą, osiągnąć najkorzystniejszą cenę przy imporcie, najkorzystniej kształtować warunki sprzedaży, zapewnić wielkim przedsiębiorstwom węgierskim możliwość pertraktowania na równie stopie z wielkimi przedsiębiorstwami zagranicznymi zarówno socjalistycznymi, jak i kapitalistycznymi itd.

Wprawdzie w praktyce zakładowi produkcyjnemu nie przysługują ustawowo prawo samodzielniego wyboru partnera w handlu zagranicznym, ale jest on uprawniony do wybierania formy współpracy i rozrachunku. Następuje to na ogół drogą porozumienia między stronami. Jeśli natomiast zakład produkcyjny nie stwierdza zapewnienia swoich interesów i celów handlowych — może on, dla zagwarantowania swoich uprawnień, domagać się zawarcia umowy komisowej

A zatem istnieje skuteczny sposób przeciwdziałania się negatywnym przejawom monopolu przedsiębiorstwa handlu zagranicznego: zawarcie komisowej umowy o wzajemnym rozrachunku i współpracy. Dzięki temu zakład produkcyjny nie odczuwa, jakoby pozostawał na łasce partnera, a jeśli nawet tak sądzi, do wodzi to jedynie, że nie zdaje sobie sprawy ze swoich uprawnień. Nic więc nie uzasadnia postulatów zawierania specjalizacji przedsiębiorstwa handlu zagranicznego; wcale nie zachodzi potrzeba wybierania przez zakład produkcyjny partnera spośród co najmniej dwóch takich przedsiębiorstw, ani też tworzenia przez zakłady jakiegos trustu czy integrowania poszczególnych gałęzi produkcji w celach obronnych. Zadanie inne rozwiązanie sprawy nie sprzyjałoby lepiej interesom zakładu produkcyjnego niż własna umowa komisowa.

Niewątpliwie stosunki komisowe mogą powodować niemało napięć. Fakt, że zakład produkcyjny może zobowiązać przedsiębiorstwo handlu zagranicznego do zawarcia takiej umowy i narzuca mu w tej sprawie jednostronne decyzje, oznacza właściwie tyle, że zakład produkcyjny uzyskuje niejako samodzielne uprawnienia w handlu zagranicznym. Natomiast umowy o kupnie-sprzedaży przedsiębiorstwo handlu zagranicznego zawiera we własnym imieniu, wobec czego ewentualne naruszenie poszczególnych zobowiązań z przyczyn produkcyjnych stawia pod znakiem zapytania jego dobrą wolę w oczach kontrahenta zagranicznego. Już to może pociągnąć za sobą wiele konfliktów.

Ze strony zakładów produkcyjnych słychać też skargi, że w obecnych warunkach nie mogą uprawiać w

stosunku do własnych wyrobów samodzielnej polityki handlowej na rynku zagranicznym. Ale co właściwie jest obowiązkiem przedsiębiorstwa handlu zagranicznego, jeśli nie realizowanie jednolitej, dobrze przemyślanej i wolnej od sprzeczności polityki rynkowej przez uwzględnienie i uzgadnianie koncepcji kilkudziesięciu zakładów przemysłowych?

Temu zaś właśnie może stać na przeszkodzie istnienie specyficznych stosunków komisowych. Nie zaskodząby interesom zakładu produkcyjnego, a dało w rezultacie wyeliminowanie licznych niebezpiecznych zjawisk, gdyby niesiono obowiązek zawierania na żądanie umów komisowych, ale zachowano nakaz umownego regulowania wzajemnych stosunków. Ta modyfikacja służyłaby realizacji pierwotnego celu obu stron: przedsiębiorstwo handlu zagranicznego byłoby obowiązane zawrzeć umowę, czyli nie mogłoby dyskryminować pod tym względem żadnego zakładu produkcyjnego, ale jednocześnie obie strony mogłyby swobodnie decydować o formie współpracy — przez wybór umowy szczegółowej czy ryczałtowej, lub też, we wzajemnym porozumieniu, umowy typu komisowego.

Praktyka już dowiodła, że stosunki komisowe nie służą lepiej wspólnym interesom niż pozostałe formy współpracy. Na podstawie obecnych zasad zakłady produkcyjne mogą w teorii obstarać przy każdorazowym zastosowaniu formy komisowej. Natomiast przedsiębiorstwo handlu zagranicznego są zasadniczo pozbawione możliwości wyboru którejś z pozostałych form, które oznaczałyby wprowadzenie dla nich większą swobodę ruchów na rynku.

S.

ZŁOTY ŚRODEK

„Szczegółowy Podręcznik!
Jeżeli zależy Ci na poprawie warunków podróży — wypełnij niniejszą ankietę. Wszystkie wypowiedzi nadane przez respondentów, zostaną wykorzystane w celu polepszenia organizacji i warunków przejazdów.”
Komu nie zależy na poprawie warunków podróży? Ruszyło mnio obywatelskie sumienie. Ludzie jednak jakoś się nie kwapili do na-

prawienia polskiej kolei. Patrzyli na stoki obiecujących karteluszków przed okienkiem kasy i ankiety nie brali. Czyżby im nie zależało?
Kiedy pociąg ruszył, wzięłam się w ankietę. Napis głośli, że odbiorcą ankiety jest Instytut Transportu Samochodowego. Ki diabeł — pomyślałam, co ma transport samochodowy do kolei. Ale może transportowcy samochodowi chcą pomóc kolegom — kolejarzom?

Cóż, nie moja rzecz, kto ankietę będzie odbierał, ja mam ją wypełnić, w zamian za co obiecano mi przecież naprawę PKP. Sięgam po długopis.
— Pani — nie wytrzymał sąsiad z lewej — ja już znam tę ankietę. Pani myśli, że to co pomoże? Ja co najmniej dwa razy w tygodniu muszę jeździć do Rzeszowa. Jeszcze mi się nie zdarzyło, żeby pociąg dojechał i przyszedł stamtąd punktualnie. Niedawno spóźnił się 6 godzin, a oni ankietę każą wypełniać.
— Kto wie, kto wie — odezwał się sentencjonalnie sąsiad z przeciwka — wszystkie drogi prowadzą do Rzymu.
— Panie, co mi Pan o Rzymie, ja mówię o naszej Pekape — zaperzył

się ten z lewej. — Można? Podałam mu ankietę.
— Spójrz pan, pytają o cel podróży. Sześć tych celów wymyślono: służbowy, turystyczny, wypoczynkowy, społeczno-polityczny, dojazd do pracy, inne prywatne, w tym zaliczenie spraw urzędowych. Panie, kto jeździ prywatnie w sprawach urzędowych, urzędowo w sprawach prywatnych przejeżdża. Co im z tego, jeśli napiszę, że jadę do kochanki. Chyba podpunkt 6,4 — cel rodzinno-towarzystki? Następnym razem postawią mi specjalny pociąg?
— Jeszcze chcą wiedzieć skąd i dokąd jadę, jakby bilety nie sprzedawano, jaki mam zawód i wiek, gdzie jestem na stałe zameldowany? Panie, co to kogo obchodzi, co ja ro-

bię i ile mam lat? Może Pekape zastawi potem specjalne wagony — dla tych co mają 20—30 lat oddzielnie, 30—40 itd., co?... Ale to, czy jestem kobietą czy mężczyzną już ich nie interesuje, jak często podróżuję też nie.
— Najlepszy jest punkt ostatni — gorączkował się sąsiad z lewej, kolejowy bywałem — „postulaty i uwagi podróżnego”. Wiecie państwo co im napisałem? Nie robić z ludzi baranów!
— A je — odezwał się milczący dotąd starszy pan pod oknem. — Gdyby pan napisał nie obiecując ludziom gruszek na wierzbie, byłoby kulturalniej, grzeczniej. W końcu jednak wykazują w ten sposób, że mają dobre chęci.

Dyskusja nad ankietą pochłonięła w końcu wszystkich bez reszty. Nawet nie zauważyliśmy, że pociąg spóźnił się o godzinę. Nikt też nie narzekał na brak wody w pociągu. Wróciłam z Rzeszowa dwa dni później. Spozstrzegłam, że w sąsiednim przedziale toczy się zażarta dyskusja... nad ankietą. I wreszcie doznałam oświecenia... W tym ankietowym szańcu jest metoda. Dzieci nudzą się w czasie deszczu, podróżni w pociągach. Nudzą się i narzekają. Trzeba więc im dać zajęcie i nawet nie zauważają, jak ich koleją woz. Pociąg pospieszny z Rzeszowa spóźnił się o 3 godziny. Pretensji nikt nie zgłaszał.

ASZYM

żywocik gospodarczy

● Rencista z Łodzi kupił w „Delikatesach” puszkę kakao, które było paskudne w smaku. Reklamował nabytek i wtedy ustalono, że puszkę zawiera sproszone kakao. Pochodziła ona ze skupu towarów zagranicznych. Złoto przemycano jako kakao, ktoś ukradł szmuglerowi jedną puszkę i sprzedał w „Delikatesach”. Odbiorca przesyłki złota wykupił następnie w „Delikatesach” cały zapas kakao, ale rencista go ubiegł. Aresztowany przemytnik chwalił się, że ma pokój o ścianach w całości wytapetowanych złotem. „Jestem bogatszy od papieża i Onasisa razem wziętych” — oświadczył, ale to była przesada.

● 25 września na statku krążącym między Polską a krajami skandynawskimi ujawniono 19 butelek spirytusu rektyfikowanego, ukrytego w jednej z komór łodzi ratunkowej, która powinna być hermetycznie zamknięta, lecz w której dla celów przemysłowych wycięto otwór 25 na 35 cm. Gdyby statek tonął, przemytnicy poszliby natychmiast na dno; inna rzecz, że w dobrych humorach.

● Producent długopisów „Zenith-4”, Częstochowskie Zakłady Materiałów Biurowych nie przece-

nają inteligencji swoich odbiorców. Do towaru dołączona jest ulotka informująca nie tylko o tym, że długopis składa się z części górnej i dolnej i można nim napisać 6 km, ale także, że trzeba nacisnąć, aby wkład się wysunął i rozkręcić, żeby go zmienić. Wytwórca jednak docenia równocześnie poziom inteligencji swoich odbiorców, gdyż nie wyłożył co należy zrobić, żeby uzyskać rysunek liter na papierze, ani nie drukuje alfabetu. Gdyby zebrali wszystkie zbędne i śmieszne instrukcje dołączone do wyrobów można by

napisać dwie prace doktorskie: „Obrząz klientów w oczach wytwórców” oraz „Sposoby likwidacji niedostatku papieru”.



● Suche pieluszki produkcji angielskiej w warszawskich drogeriach sprzedawane po 60 zł paczka, w Gdańsku kosztują — 90 zł. Wystarczy kupić ciężarówkę tego w Warszawie zawieźć do Gdańska i zysk niezły. Długość badania problemu różnicy cen doprowadziło do ustalenia, że nie ma tu żadnej pomyłki. Dwie różne wojewódzkie komisje ustaliły różne ceny skupu i sprzedaży tego towaru. „Wieczór Wybrzeża” zapowiada, że przypuszczalnie gdańska cena angielskich pieluch dostosowana zostanie do warszawskiej, sprzedając zarazem, że w wyniku

tego atrakcyjny towar przypuszczalnie z gdańskiego rynku zniknie w ogóle.

● Kontrolerzy zaobserwowali w gdańskiej kawiarni „Roksana”, że w czasie ich tam tajnego pobytu sprzedano 750 kaw, z tego 520 na lewo. Podobnie w sopockim „Złotym Ulu”. W czasie kiedy kontrolerzy już jawnie siedzieli na sali obrotu miesięczne skakały o ćwierć miliona, czyli około 30 proc. Gdyby kontrolerzy siedzieli stale — gastronomia kolosalnie zwiększyłaby zyski. Oczywiście w teorii. Bo przecież np. kierownik zakładu to także coś w rodzaju



stałego kontrolera. Inaczej mówiąc, stały kontroler przestaje być obcy, a obcy kontroler przerywa dobre interesy na krótką tylko chwilę.



● „Gazeta Olsztyńska” wydrukowała notatkę liczącą 28 wierszy, w której chwalona jest uroda Nidzicy i żwawość tamtejszego budownictwa, wspomina się jednak, że budowa pawilonu handlowego trwa już trzy lata, końca nie widać. „Czy to nie za długo?” — pyta autor notatki. Dyrektor Roman Sakowicz na długi odpowiedział na pytanie, które liczy 97 wierszy mieszczących 993 słowa. Za długo — przyznaje i powołuje się na trudności obiektywne jak to: materiałowe, kadrowe, zaopatrzeniowe i inne takie, jak wszędzie i zawsze. Następnie występuje przeciwko stawianiu przez pytającego w rodzaju: „Czy nie za długo?” Pytania takie — wywodzi — denerwują czytelników, obciążają niestusz-

nie winą wykonawców, budowy nie przyspieszają. Prasa zamiast krytykować — wywodzi dyr. Sakowicz — powinna pomóc w budowie, a to wyjaśniając społeczeństwu ogrom trudności występujących przy budowie pawilonu, informując o kłopotach inwestorów, apelując o zrozumienie dla nich. Zadaniem prasy jest poprawienie „atmosfera wokół tej (tj. pawilonu handlowego) budowy”. Czyż aby dyr. Roman Sakowicz nie maruje się w Zakładzie Remontowo-Budowlanym WSS Olsztyn i w budownictwie w ogóle?

● Do podlaskich pierożków mięsnymi ich producent, Wojewódzkie Zakłady Chłodnicze w Kielcach dołączają kartkę informującą: „Przechowywanie w zamrażalniku (temp. ok. —150° C) do 2 tygodni o ile PRODUCENT nie był uprzednio rozmrożony”.

● Łódzkie biuro matrymonialne „Swatka” odmówiło szukania męża klientce, ponieważ ma już 27 lat, rozwiódła się, a jej mieszkanie nie ma dobrego rozkładu. Informujemy o tym dla wyrażenia zadowolenia, że ostre prawa rynku już u nas panują, choć na razie wyłącznie na rynku matrymonialnym.

na rynku

BANK WZORÓW

Produkcja dziewiarska zajmuje się obecnie 29 spółdzielni inwalidów. Nie wszystkie są jednakowo prężne, wyposażone w silne komórki przygotowawcze produkcyjne. Postanowiono zatem utworzyć „bank wzorów”.

● Inicjatywa ta wypadła niezwykle dobrze na poznafskich targach krajowych „Wiosna — 74”, kiedy to Spółdzielnia Inwalidów „DINA” zgłosiła bardzo udany model długiej spódnicy. Popyt na tę nowość wielokrotnie przewyższył możliwości „Diny”. Szybko przekazano model do innych spółdzielni ZSI i dzięki temu na bazie jednej dokumentacji wyprodukowano i sprzedano ponad 40 spódnic. Zanim podjęły ich produkcję zakłady z przemysłu kłusowego.

Nową kolekcję dla „banku wzorów” przygotowała znów łódzka SI „DINA” — tym razem oryginal-

nych, wielokolorowych rekawiczek pięciopalcowych.

Spółdzielnia „Partyzant” z Rzeszowa, korzystając z odpadów produkcyjnych z „Jarlanu” zamierza wyprodukować nowe wzory szali z czapkami i rekawiczkami. Spółdzielnia z Grodziska Mazowieckiego zadeklarowała szybkie podjęcie produkcji ubiorów młodzieżowych ze 100-procentowej anilany teksasopodobnej. SI „Robotnik” z Krakowa zobowiązała się opracować dla „banku” nowe wzory ubiorów dziecięcych. Itd.

Chwalimy tę inicjatywę. A swoją drogą — czy inne spółdzielnie pracy — poza ZSI — nie mogłyby wykorzystać tego pomysłu dla uatrakcyjnienia produkcji rynkowej?

ESTRAGON SENF

Zobaczyłem w warszawskich sklepach spożywczych austriacką musztardę (tubka 9 zł) w kilkunastu sma-

kach; m. in. bardzo dobrą estragon specjal senf oraz krem ekstra scharf senf. Już chciałem pochwalić handel za urozmaicanie rynku. A tymczasem...

Okazuje się, że jedynym producentem musztardy w Warszawie są Stołeczne Zakłady Winiarsko-Spożywcze „Warsowin”, podlegające Stołecznemu Zjednoczeniu Przedsiębiorstw Państwowego Przemysłu Tęrenowego. „Warsowin” ma duże zalety — w dostawach do handlu. Powinien według umowy dostarczyć WPHS-owi 234 tony musztardy dostarczył tylko 226 ton. Powody: przejściowy brak gorczycy oraz brak opakowań do musztardy „lüksowej”.

Smętna refleksja: aby doczekać się urozmańcenia asortymentu na rynku trzeba było, by producent „zawalił” dostawy. A czy nie można inaczej? Czy dyrekcja „Warsowinu” — nie zdobyłaby się sama na urozmańcenie produkowanych musztard?

Może wreszcie w tubach, w kilkunastu smakach, trwalszą? Estragon senf udowodnia, że za dobry artykuł spożywczy konsument skłonny jest zapłacić więcej niż za wyrób standardowy.

LINKA ZA 300 ZŁ

Zakłady Metalowe Przemysłu Gumowego „Stomil” dostarczyły do sklepów nowość: „linkę holowniczą do samochodu osobowego”. Firma zachwala nowoczesne rozwiązanie jej końcówek, powłokę wykonaną z tworzywa, która chroni linkę przed korozją (?). Do linki dołączona jest chorągiewka ostrzegawcza.

W sumie dość estetyczny wyrób. Ale... producent ustalił na tę nowość cenę: 300 złotych.

Za około tysiąc takich linek można byłoby kupić nowego mercedesa

(patrz — giełda samochodowa), za 260 takich linek — Syrenę 105.

NOTES — KOMPUTER

W Spółdzielni Pracy „URANIA” skonstruowano i podjęto produkcję dość oryginalnej nowości. Jest to notes telefoniczny.

Notesów do zapisywania telefonów wymyślono już wiele, jednak ten jest inny. Płaskie pudełeczko ze sztywnej masy wkłada się pod aparat telefoniczny. Wystają na zewnątrz tylko klawisze „A”, „B”, „K”, „Z”, „G”. Naciskając na klawisz i pociągając do siebie „szufiadkę”, wyciąga się kartkę z nazwiskami tylko na żądaną literę.

Drobiaz, ale chyba ułatwi on pracę telefonistkom i wielu sekretarcom. I pod prywatny aparat warto kupić. Cena — 130 złotych.

MYJNIA POD DACHEM

Pisaliśmy kilka miesięcy temu, że w 1,5-milionowej Warszawie nie ma ani jednej automatycznej myjni samochodów. Dziwiłmy się...

Ostatniego dnia października zgłębiam do stacji obsługi samochodów przy ul. Wolskiej, którą prowadzi Stołeczne Przedsiębiorstwo Usług Motoryzacyjnych. Na podwórzu olbrzymia skrzynia — część fińskich urządzeń do wyposażenia myjni. O bok — stanowisko myjni już pod dachem. Ruszy ta pierwsza w stolicy myjnia — jak dobrze pójdzie — jeszcze w listopadzie br.

No więc będzie wreszcie pierwsza. Bardzo mała i mało wydajna. Ale jest! Miejmy nadzieję, że na tym nie poprzestanie ani SPUM, ani inne firmy zajmujące się obsługą samochodów.

giełda samochodowa

Oto z jakimi ofertami wystąpili na ostatniej giełdzie sprzedawcy samochodów.

● „WARSZAWA” model 224 z 1971 roku proponowano za 80 tys. zł. Starsze egzemplarze „WARSZAWY” niezależnie od tego, czy są to wozy typu pick-up lub combi, co swego czasu w istotny sposób wpływało na cenę, wyceniane są dziś poniżej 50 tys. zł.

● „SYRENA 105” z tegorocznej produkcji oferowano za 80—82 tysiące złotych. Egzemplarze zeszłoroczne były o 10—12 tysięcy tańsze, a cena wywoławcza samochodów tej marki z 1972 roku nie przekraczała 60 tys. zł.

● „SYRENA” nie ma jednak ostatnimi czasy pochlebnych „recenzji” wśród kibiców giełdowych. Dawniej mówili się tyle o brakoróbstwie i „psujących krew” uchybie-

niach w montażu tego samochodu. Ludzie nie mogą też zrozumieć co to za wyższa siła sprawia, że w to drugiej „SYRENCY” czuć benzynę wewnątrz wozu w czasie jazdy.

● „TRABANTY”, użytkowane nie dłużej niż rok, miały ceny sprzedaży od 70 do 75 tys. zł. „TRABANTY” należy do samochodów, który najdłużej „trzyma” cenę, co niewątpliwie wiąże się z faktem, że „TRABANTOM” nie udziela się korozja. Wozy po 5—6 latach użytkowania, zwłaszcza model „combi” chętnie również kupowany przez rolników, wyceniane są na 50—55 tys. zł.

Kto nie ma dewiz lub bonów PKO, a uparł się mieć „WARTBURGA 353”-de luxe, może go już nabyć na giełdzie za 180 tys. zł. Tylko o 5 tys. zł są droższe nowe „FIATY 125P COMBI. Jak wygórowa-

na cena za „WARTBURGA” jest spowodowana mikroskopijną podażą tych samochodów. Z kronikarskiego obowiązku odnotujemy, że do grona „dewizowych samochodów” na których uprawia się spekulację — dośzedł jeszcze jeden.

Wyraźnie nie mają się z czego cieszyć posiadacze „FIATÓW 127P”, którzy „dojrżeli” już do decyzji sprzedaży swoich samochodów. Po okresie euforii, górę biorą względy praktyczne i ten delikatny samochód jest do nabycia obecnie na giełdzie za sumę równą cenie „SKODY 8-100”, to znaczy w granicach 145—150 tysięcy.

Posiadacze „FIATÓW 126P”, którzy wystawiają je na giełdzie, przypominają trochę sprzedawców wozów „dla amatorów”. Tylko jeśli trudno się dziwić, że za nowego

„MERCEDESA” żąda się 450 i więcej tysięcy złotych, nie bardzo można zrozumieć na co liczą ci, którzy oferują malucha za 105 tys. zł, a ciągle jeszcze pojawiają się takie oferty. Poważny przetarg rozpoczyna się i tak dopiero od poziomu 85 tys. zł.

Nowego „FIAT 125P” z silnikiem 1300 ccm oferowano za 158—180 tys. zł, a wóz o pojemności silnika 1500 w wersji eksportowej miał nawet cenę 178 tys. zł. Krążące na giełdzie pogłoski o mającej nastąpić obniżce cen tych samochodów nie znajdują, jak widać, potwierdzenia w wysokości notowań. Nie jeden raz już okazało się, że giełdzie można wierzyć — przyjdzie więc i tym razem poddać się jej spokojowi.



(jod) ...jest tak mokro, że samochody pączą się jak meble Fot. S. ZUBCZEWSKI

ŻYCIE GOSPODARCZE

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chelstowski (zastępca redaktora nacz.), Zofia Długosz, Władysław Dudziński (zastępca redaktora nacz.), Jerzy Dzieciolowski, Jan Głowczyk (redaktor nacz.), Anna Kuszo, Zbigniew Mikołajczyk (zastępca redaktora nacz.), Marian Sikora, Jerzy Surdykowski, Karol Szware (sekretarz redakcji), Wiesław Syndler, Zbigniew Wyczasyński. ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Miroslaw Dyner, Mieczysław Kabaj, Marian Krzak, Mieczysław Mieszczańkowski, Zbigniew Madej, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Pajestka, Grzegorz Płaski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydygier, Władysław Śadowski, Jan Werner, Barbara Wiśniewska. WYDAWCA: RSW „PRASA — KSIĄŻKA — RUCH” Wydawnictwo „Współczesne”, 00-690 Warszawa, ul. Wilejska 12, telefon 28-24-11. ADRES REDAKCJI: 00-691 Warszawa, ul. Roźna 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 28-53-42, 28-38-54, sekretariat redakcji 28-06-28. Nie zamówionych artykułów redakcja nie zwraca. Redakcja zastrzega sobie prawo skracania materiałów nie zamówionych.

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch” — Wydawnictwo „Współczesne”, 00-490 Warszawa, ul. Wilejska 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 208 zł, półrocznie 104 zł, kwartalnie 82 zł. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miastach wojewódzkich i powiatowych zamawiają i opłacają prenumeratę wyłącznie w miejscowych Oddziałach i Delegaturach RSW „Prasa — Książka — Ruch” w terminie do 25 listopada na rok następny. Instytucje i zakłady pracy z siedzibą w miejscowościach, gdzie nie ma Oddziałów i Delegatur RSW „Prasa — Książka — Ruch”, jak również prenumeratorzy indywidualni opłacają prenumeratę tylko we właściwych dla doręcznych pocztowych placówkach pocztowo-telekomunikacyjnych lub u doręczycieli — w terminie do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Prenumeratę ze zleceniem wysyłki za granicę, która jest droższa o 40 proc. od prenumeraty krajowej, przyjmuje RSW „Prasa — Książka — Ruch” Biuro Kolportażu Wydawnictwa Zagranicznych w Warszawie, ul. Wronia 22, konto PKO nr 1-6-10024.

Śprzedawca egzemplarzy numerów zdezaktualizowanych na uprzednie zamówienia prowadzi Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa — Książka — Ruch”, 00-890 Warszawa, ul. Towarowa 28.

Druk Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa — Książka — Ruch” — 00-824 Warszawa, Marżałkowska 3/5 Numer indeksu 38908.

Zam. 4135 W-38