

ŻYCIĘ GOSPODARCZE

14 WRZEŚNIA 1975 R.

NR 37 (1252) WYD. XXX

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ

NOWA JAKOŚĆ PRACY NOWA JAKOŚĆ POTRZEB

JAN GŁÓWCZYK

str. 1



JAK SIĘ KOMU POWODZI

ZOFIA DŁUGOSZ str. 1

Duże środki
jeszcze większa
odpowiedzialność

LECH FROELICH str. 2

GOSPODARKA CHIN W LATACH SIEDEMDZIESIĄTYCH

GABOR HIDASI

str. 13

...mało który dyrektor Estrady decyduje się zostać ambitnym

JACEK BOLDOK

str. 3



„Widoki
są cudne
ale deszczu
za wiele”

ANDRZEJ POTOCKI str. 7



PRANIE

ANDRZEJ
NAŁĘCZ-JAWECKI str. 5

SPRZECZNE WSKAŹNIKI

ADAM ZYCH str. 8

PODRÓŻE KSZTAŁCONYCH

HANNA
POLEWSKA-DOROZIK str. 9

NA WYŻSZYM POZIOMIE JAKOŚCIOWYM

JAN GŁÓWCZYK

POGRUDNIOWA POLITYKĘ PARTII można określić jako odwróconą twarz do człowieka i jego potrzeb. Przelomowe znaczenie dla wyprowadzenia wzrostu społeczeństwa ze stanu inercji miał już sam fakt oceny skali niezaspokojonych potrzeb, w tym podstawowych, a w ślad za tym publiczna debata przed VI Zjazdem nad tym, co trzeba i jak trzeba zrobić. Wymagało to ogromnej odwagi i politycznej dalekowzroczności, ponieważ stopień rozeznania potrzeb był duży, a gotowość gospodarki do ich zaspokojenia — mizerna.

Sens polityki pogrudniowej polegał jednak na tym, że nie dala się ona sprowadzić do koncertu życzeń, lecz — podejmując z miejsca sprawy najbardziej nabrzmiałe i wprowadzając w życie wieloletnie kompleksowe programy rozwiązywania ważnych kwestii społecznych — uruchamiała i organizowała w skali masowej działania ludzkie, cierpliwe i konsekwentnie tworzące za pośrednictwem ludzi materialną bazę dla potrzeb nie tylko bieżących. Funkcjonowanie tych współzależności: potrzeby — aktywność ludzka — wzrost produkcji — zostało w pełni potwierdzone wykracającym poza najbardziej optymistyczne przewidywania stopniem przekroczenia zadań VI Zjazdu, na wszystkich frontach. Lata 1971—1975 stały się najbardziej znaczącym okresem w trzydziestolecu rozwoju naszego kraju i otworzyły nowy etap historyczny — stopniowego podejmowania zadań rozwojowego budownictwa socjalistycznego.

Bieżące pięćdziesiątka charakteryzuje szczególnie wysoka dynamika wzrostu produkcji materialnej, znacznie wykracająca poza tempo osiągnięte w przeszłości. Wzrost produkcji przemysłowej o ponad 70 proc., rolniej o 27 proc. i obrotów handlu zagranicznego około 2,5 raza stanowi podstawę zwiększenia dochodu narodowego o przeszło 60 proc. Przewiduje się, że nakłady inwestycyjne wzrosną o blisko 90

proc., co stało się podstawą gruntownego przebrojenia gospodarki, w tym w szczególności przemysłu produkujących środki konsumpcji.

Wraz z radykalnym wzrostem wydajności pracy i przy konsekwentnym przestrzeganiu nadrzędności celów społecznych w rozwoju gospodarczym, nadało to rekordowo wysokiej dynamice wzrostu nowe cechy jakościowe. Nasz rozwój nabrał cech intensywnych, choć ich występowanie nie jest jeszcze wszechstronne i równomierne. Rozruch gospodarki, z jednoczesnym dbaniem o warunki rozwoju w dalszych latach, wymagał zarazem nasycenia wszystkich dziedzin w środki materialne, nie tylko inwestycyjne. Jest więc zrozumiałe, że intensyfikacja gospodarki musiała mieć w znacznej mierze charakter nakładochłonny.

Wysilek pracy i wysilek w dziedzinie nakładów opłaciły się jednak sownie. Przelamana została tendencja malejącego tempa wzrostu dochodu narodowego i to przecież nie w warunkach wstępnej fazy rozwoju. Popatrzmy zresztą na tabelę I.

Szybki przyrost dochodu narodowego stał się podstawą wzrostu spożycia. Średniorocznie zwiększało się ono w latach 1971—1974 o 56,8 mld zł, a więc w rozmiarze ponad dwa razy większym niż w latach 1968—1970 a łączny jego przyrost za cztery lata wyniósł 227,3 mld zł (patrz tabela II).

Wysokie tempo wzrostu dochodu narodowego stało się źródłem dwukrotnie szybszego od założen planowych wzrostu płac realnych i przyspieszonej realizacji rozszerzonego programu socjalnego.

Mimo to mamy w gospodarce i w życiu codziennym liczne problemy, wymagające rozwiązania, a także dysproporcje, powodujące konieczność wyrównywania frontu rozwoju gospodarczego. Wynikają one ze spadku przeszłości, a także są normalną cechą towarzyszącą dynamicznemu, burzliwemu rozwojowi. Istotne, trudne zagadnienia wyłożyły się w

związku z mniej korzystnymi warunkami w rolnictwie a w szczególności na tle chwiejnej koniunktury na rynkach światowych.

Zrównoważenie wszystkich części składowych gospodarki, w tym rynku wewnętrznego i handlu zagranicznego wymaga licznych działań bieżących i długofalowych, konsekwentnie zresztą podejmowanych, a zwłaszcza wzmożenia produkcji rynkowej i proeksportowej oraz dalszej poprawy efektywności gospodarowania. Na te właśnie sprawy zwrócił szczególną uwagę w swym przemówieniu na XVIII Plenum premier Piotr Jaroszewicz, wytyczając metody i kierunki działania, akcentując potrzebę podniesienia jakości pracy we wszystkich dziedzinach.

Czynnikami wyższej jakości pracy wydają się już w bieżącym pięćdziesiątku. Należy do nich przede wszystkim zwiększenie tempa wzrostu wydajności pracy. Była to przez wiele lat słaba strona naszej gospodarki. Wydawało się w przeszłości, że nie do pogodzenia jest wysoki ilościowy przyrost zasobów pracy z jednoczesnym wzrostem wydajności. Tymczasem właśnie w latach wchodzenia szczytu demograficznego do produkcji tempo wzrostu wydajności pracy w całej gospodarce, mierzone produkcją czystą, zwiększyło się niemal dwukrotnie, z 4,1 proc. średniorocznie w latach 1966—1970 do 7,9 proc. w latach 1971—1974. Motorem wzrostu wydajności pracy stał się wysoki stopień jej opłacenia, co przełamało zastarzałe nawyki, stało się dowodem w skali społecznej, że możemy, jesteśmy w stanie pracować znacznie bardziej wydajnie.

W przyszłym pięćdziesiątku potrzeby i zadania w dziedzinie wydajności pracy są jednak i większe i bardziej złożone, właśnie nowe jakościowo. Z jednej strony skokowy niemal wzrost majątku produkcyjnego, o wysokim już poziomie technicznym, staje się mocnym — obok wzrostu płac — źródłem zasilającym tempo wzrostu wydajności pracy. Musi to być uwzględniane w relacjach wzajemnych tempa wzrostu płac i wydajności, ponieważ wzrost uzbrojenia pracy został już w określonej mierze opłacony przez całe społeczeństwo w postaci wydatkowania nakładów inwestycyjnych. To znaczy rozróżniać trzeba — choć jest to powiązane — między wydajnością pracy maszyn i ludzi.

Z drugiej strony oznacza to, że wraz ze wzrostem wyposażenia technicznego, (w tym z mechanizacją prac uciążliwych) mniejszy wpływ na wzrost wydajności pracy wywierać będzie bezpośrednia, fizyczna in-

DOKONCZENIE NA STR. 2

FORTUNA TOCZY SIĘ SZYBCIEJ

ZOFIA DŁUGOSZ

ROZNIK STATYSTYCZNY 1975 przynosi wyniki badań budżetów rodzinnych w 1974 roku, które można porównywać z wcześniejszymi o rok dany na ten sam temat. Jest to pewne wydarzenie dla wszystkich zajmujących się teoretycznie i praktycznie polityką społeczną, poziomem i strukturą konsumpcji w różnych grupach społeczno-zawodowych i dochodowych. Tak się bowiem nieszczyśliwie złożyło, że właśnie wtedy, kiedy zaczęły w tych dziedzinach następować po roku 1970 szybkie zmiany, Główny Urząd Statystyczny rozszerzył znacznie zakres badań budżetów domowych i zastosował w nich różne innowacje. Była to zmiana na lepsze, ale uniemożliwiła ona obserwowanie z roku na rok od początku tej pięcioletniej skutków prowadzonej w niej polityki wzrostu dochodów i świadczeń społecznych dla różnych grup społeczno-zawodowych, dla rodzin mało- i wielodzietnych itp.

Mamy wreszcie jednak porównywalne dane z dwóch lat. Zanim specjalści przystąpią do ich analizy z całym swoim aparatem metodologicznym, warto chyba na gorąco przytoczyć za Rocznikiem Statystycznym niektóre z nich. Pytanie — jak się komu powodzi zawsze mocno intrzyguje wszędzie opinię publiczną.

DOCHODOWY AWANS

Bywa, że w życiu pojedynczej rodziny odmiana sytuacji materialnej przychodzi nagle — w rok może ona bardzo wiele zyskać, lub dużo stracić. Statystyka, rozpatrując te pojedyncze zdarzenia w ogromnej masie badanych jednostek, sprowadzając je do swoich średnich — nie odnotowuje tak raptownych zmian. Przeobrażenia w poziomie i strukturze dochodów i wydatków, a zwłaszcza we wzajemnym usytuowaniu wobec siebie poszczególnych grup społecznych dokonują się wolno — jeden rok nie przynosi tu na ogół rewelacyjnych zmian.

Pamiętając o tym zastrzeżeniu, trzeba stwierdzić, że między rokiem 1973 a 1974 dokonały się jednak u nas pod tym względem zmiany dość istotne. Przeciętny nominalny roczny dochód na osobę w gospodarstwie

domowym zwiększył się w tym czasie o 2 221 zł; w tym w gospodarstwach pracowniczych o 2 821 zł, robotniczo-chłopskich — 1 994 zł, chłopskich 1 481 zł, emerytów i rencistów — 1 637 zł. Nierównomierny przyrost dochodów na osobę w różnych grupach społeczno-zawodowych sprawił, iż zmieniła się też nieco relacja w ich wzajemnym położeniu dochodowym.

Na podstawie badań budżetów domowych w 1973 roku szacowano, iż przeciętny poziom dochodów robotniczo-chłopskich — 1 994 zł, chłopskich — 1 481 zł, emerytów i rencistów — 1 637 zł, a chłopów o 4 proc. niższy, niż w grupie ludności utrzymującej się głównie z pracy w gospodarce uspołecznionej. Z danych za rok 1974 wynika, iż jeśli średnie dochody na osobę w grupie pracowniczej przyjąć za 100, to przeciętne dochody w gospodarstwach chłopskich ukształtowały się na poziomie 82,4 proc. na osobę, robotniczo-chłopskich — 79,6 proc., emerytów i rencistów — 77,6 proc. Trzeba tu przypomnieć, iż dochody chłopów i chłopów-robotników z gospodarstwa rolnego traktowane są w badaniach budżetów domowych jako różnica między sumą przychodów, łącznie z wartością artykułów żywnościowych pobranych do spożycia, a sumą rozchodów bieżących i inwestycyjnych związanych z produkcją rolniczą.

Ogólny wzrost dochodów przyniósł przesunięcie wielu rodzin do wyższej sytuacji grup. Ze społecznego punktu widzenia najważniejszy jest tutaj znaczny spadek odsetka gospodarstw o dochodach 12 tys. zł rocznie na osobę i mniej — z 18,1, proc. w 1973 do 12,3 proc. w 1974.

W grupie pracowniczej zmniejszył się on z 11,1 do 5,9 proc., robotniczo-chłopskiej z 24,3 do 17,5 proc., chłopskiej z 29,5 do 24,8 proc., w grupie emerytów i rencistów z 26,5 do 18 proc.

O liczebności najskromniejszej sytuacji w gospodarstwach domowych w poszczególnych grupach społeczno-zawodowych decyduje nie tyle wysokość ogólnych dochodów, co liczba korzystających z nich osób. Wysokość dochodów przypadających na osobę w gospodarstwie domowym najwyższa była w 1974 roku w grupie ludności robotniczo-chłopskiej: osiągnę-

ła tu one przeciętnie 83 931 zł, podczas gdy w gospodarstwach pracowniczych średnio 79 527 zł, chłopskich 66 359 zł, a emerytów i rencistów tylko 29 384 zł. Liczba osób w gospodarstwie domowym, które muszą się z tych dochodów utrzymać, zasadniczo jednak zmienia te relacje. Najwięcej osób jest w gospodarstwach robotniczo-chłopskich — przeciętnie 4,63, następnie chłopskich — 3,54, pracowniczych 3,49. Gospodarstwa domowe emerytów i rencistów liczą przeciętnie 1,47 osób. Wzrasta liczba emerytów lub rencistów samotnie prowadzących gospodarstwo domowe — z 46 proc. w 1973 roku do 48,4 proc. w 1974, co wskazuje iż coraz bardziej palące staje się rozwiązanie problemu opieki nad starszymi, samotnymi ludźmi.

Liczba gospodarstw osiągających przychody najwyższe — 36 tys. zł rocznie na osobę i więcej — zwiększyła się w ciągu jednego roku z 6,4 do 9,5 proc.; wśród ludności pracowniczej z 9,2 do 12,8 proc., robotniczo-chłopskiej — z 3,2 do 4,9 proc., chłopskiej z 7,3 do 8,6 proc., a wśród emerytów i rencistów z 1,2 do 2,3 proc. Jeszcze istotniejsze są przesunięcia w grupach dochodów średnich, dotyczą one bowiem większych grup ludności.

W roku 1973 — 24,3 proc. wszystkich badanych gospodarstw miesięczny dochód w przedziale dochodów — 18 — 24 tys. zł rocznie na osobę. W 1974 r. grupa ta zwiększyła się do 25,1 proc. Dochody powyżej 1500 zł miesięcznie na osobę osiągnęło w 1974 roku 71,6 proc. gospodarstw pracowniczych 50 proc., robotniczo-chłopskich, 46,5 proc. — chłopskich i 38,2 proc. — emerytów i rencistów.

ROZPIĘTOŚCI

Różnice w położeniu materialnym poszczególnych grup społeczno-zawodowych nie wyczerpują oczywiście odpowiedzi na pytanie, jak się komu powodziło w 1974 roku. W obrębie tych samych grup występują znaczna rozpiętość dochodów między

DOKONCZENIE NA STR. 2

LECH FROELICH

Na początku lat siedemdziesiątych zapadły decyzje o konieczności dalszego, szybszej modernizacji przemysłu maszynowego. Warto zaznaczyć, że według szacunków amerykańskiego czasopisma „American Mechanics” Polska jako importer ma-

Oczywiście mamy zdolnych konstruktorów, mamy już takie rozwiązania konstrukcyjne, produkujemy takie maszyny, lecz wciąż w ilościach

A mówiąc o inwestycjach i rekonstrukcji naszego potencjału wytwarzczego dodak: „Znaczną część tych inwestycji dokonujemy w trybie tzw. samospłaty, należność za nabyte w krajach kapitalistycznych maszyny, urządzenia i technologie dla nowych fabryk pokrywamy stopniowo eksportem wytwarzanych w nich wyrobów. Jest to z reguły korzystna forma rozładowy i unowocześniania naszego przemysłu, zwłaszcza że w trybie tym budujemy przede wszystkim zakłady produkujące wyroby na owarciu o rozładujące technologie”.

Gwoli prawdy dodać trzeba jednak zastrzeżenia. Resort, a także zjednoczenia i przedsiębiorstwa resortu chcą i mogą ponosić odpowiedzialność za realizację zatwierdzonych i przyjętych zadań planu. Jednak ten plan „żyje”. Niejednokrotnie

Należy podkreślić, że przemysł elektromaszynowy spełnia szczególną rolę w całokształcie przemian społeczno-gospodarczych kraju, że jest katalizatorem jego rozwoju. Maszyny budowlane konstruowane w zakładach przemysłu maszynowego są realnym wkładem w realizację programu mieszkaniowego; maszyny dla rolnictwa i dla przemysłu spożywczego są warunkiem *sine qua non* realizacji programu motoryzacji; inoż realizacja programu motoryzacji, inoż go w dominującej mierze spoczywa na barkach MPiM; w zakresie poprawy zaopatrzenia rynku udział przemysłu maszynowego jest również znaczny — ok. 20 proc. ogólnej produkcji stanowi produkcja rynekowa. Zadania są więc ogromne. Ale i środki niemałe. Komu zaś wiele dano, od tego trzeba wiele wymagać. A ze szczególnej roli przemysłu maszynowego w gospodarce wynika, że wymaga się od niego jeszcze więcej.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

W fazie rozwoju społeczno-gospodarczego, w którą weszliśmy przebiegając w pięciolecie VI Zjazdu, coraz silniejszy wpływ na jakość pracy i życia wywiera współzależność i współdziałanie ludzi, grup społecznych, kolektywów fabrycznych, regionów, branż; współdziałanie i pomoc wzajemna wsparte dobrą organizacją. Stąd wynika również rosnące znaczenie sterującej roli planu

Modne były kiedyś — i przecież nie pozbawione pewnych podstaw — rozważania o barierach rozwoju gospodarczego. Rozumiano je przede wszystkim jako bariery rzeczowe. Przecież jednak bariery te tkwią w ludziach, którzy rzeczami zarządzają, w nas samych. I tylko w nas, w sile społecznej aktywności i jakości społecznego współdziałania znaleźć

Zarazem, w wyniku dynamicznego wzrostu poziomu życiowego, zmienia się charakter potrzeb. Nabierają one nowych jakości, odmiennych od tych, które cechują potrzeby podstawowe. Nawet tam, gdzie jeszcze dzisiaj problemem jest więcej, równolegle coraz ostrzej chciałoby się lepiej, piękniejsze, bardziej użyteczne. Tym rosnącym wymaganiom, wyższej jakościowo produkcji, bardziej starannej i bardziej pracochłonnej, sprostać musimy w warunkach wolniejszego przyrostu rąk do pracy. Musi to więc być praca bardziej wydajna, o nowych cechach jakościowych. Dlatego właśnie wytyczne Komitetu Centralnego na VII Zjazd PZPR zawierają w sobie jednost tych dwóch zależności wzajemnie części składowych naszego rozwoju: wyższej jakości pracy i wyższej jakości warunków życia narodu.

JAN GŁÓWCZYK

Tabela 1				
PRZYRÓST DOCHODU NARODOWEGO		WYTWORZONEGO W OKRESACH PIĘCIOLETNIH ORAZ W LATACH 1971-1974 (ceny stałe *)		
Okresy	Przyrost w mln zł	Wzrost średnio- roczny w %	Przyrost średnio- roczny w mln zł	Przyrost w mln zł na 1% wzrostu średnio- rocznego
1951-1955	108,0	8,6	21,6	2,5
1956-1960	119,2	6,6	23,8	3,6
1961-1965	153,2	9,1	36,6	5,0
1966-1970	199,0	6,0	39,8	6,6
1971-1974	192,2	10,2	93,4	9,1

*) Obliczono na podstawie tab. 3 (99) „Rocznik Statystyczny” 1975, str. 69; ceny stałe, wskaźnik struktury — ceny stałe 1971.

PRZYRÓST SPOŻYCIA OGÓŁEM W OKRESACH PIĘCIOLETNICH ORAZ W LATACH 1971-1974 (ceny stałe) ^{a)}				
Okresy	Przyrószt spożycia w mln zł	Wzrost średnio- roczny w %	Przyrószt średnio- roczny w mln zł	Przyrószt w mln zł na 1% wzrostu średnio- rocznego
1951-1955	79,6	8,3	15,9	1,9
1956-1960	88,7	6,5	17,7	2,7
1961-1965	92,3	5,0	18,5	3,7
1966-1970	125,2	5,0	25,8	4,7
1971-1974	227,3	9,0	56,8	6,3

* Obliczono na podstawie tab. 18 (112) „Rocznik Statystyczny” 1975, str. 73; ceny stałe.

DOKOŃCZENIE ZE STR. 1

Gospodarstwa chłopskie cechuje pod tym względem mniejsza rozpiętość, zapewne dlatego, iż przychody zależą w nich w dużym stopniu od ilości rąk do pracy. Tym niemniej, rodziny 6 i więcej osobowe osiągały tu najskromniejsze przychody — 1180 zł miesięcznie na osobę. Więcej niż 3-osobowe gospodarstwa emerytów i rencistów występują tak sporadycznie, iż również nie są przedmiotem badań budżetów rodzinnych. Między jednoosobowymi a 3-osobowymi gospodarstwami rozpiętość wynosi nieco ponad 12. Pierwsze dw-

W sumie można powiedzieć, iż porównanie wyników badań budżetów domowych w latach 1973 i 1974 przynosi, po stronie dochodów, obraz zmian pożądaných i zgodnych z socjalistycznymi stosunkami społecznymi. Niepokojącą z punktu widzenia poprawy wyżywienia całej ludności kraju tendencją do pewnego obniżenia się dochodów gospodarstw chłopskich w stosunku do pozostałych grup społeczno-zawodowych, została ostatnio zahamowana przez podwyżkę cen skupu żwrcza wpiowego i mleka, która po pewnym czasie przyniesie niewątpliwie przywrócenie równowagi w dochodach.

ZAKŁĘTE REWIRY

JACEK BOŁDOK

FESTIWALE piosenki — a zbliżamy się właśnie do końca sezonu — mają swoją ideologię: jeden np. udaje, że jest przeglądem aktualnych krajowych dokonań, inny bez powodzenia usiłuje sukcesy te lansować za granicą. Ale festiwale przecież, na które zwykło się narzekać, że jest ich za dużo i że są nudne, to skromny ledwie i odświętny przejaw szerszego zjawiska, zwanego życiem estradowym. Mało kto zdaje sobie sprawę, że wartki nurt koncertów okolicznościowych i jubileuszowych, ku czci i dla młodzieży, składanek z wierszykiem i piosenką, potaneczek z quizem światopoglądowym i bezalkoholowym bufetem płynie w tempie około 44 tys. imprez rocznie, nie licząc rozrywkowej działalności artystycznej statystyką nie objętej, aczkolwiek obfitej.

Kiedys, ale wcale nie tak dawno, bo jeszcze parę lat temu, był to żywioł absolutny. Nie istniała taka lipa i szmira, której obrotowy cwaniak, zwany impresariem, nie potrafiłby gładko sprzedać kilku przynajmniej zakładom pracy i domom kultury w „powiecie”. Ta działalność „artystyczna”, w którą co i raz musiał ingerować prokurator, przestała stanowić problem, gdy ukazało się zarządzenie, że wszystkie tego rodzaju produkcje muszą posiadać akceptację wydziałów kultury odpowiednich rad narodowych.

Życie rozrywkowo-imprezowe popłynęło teraz nurtem wytyczonym i kontrolowanym przez 17 państwowych przedsiębiorstw estradowych, po jednym na każde było województwo. A zarządzenie Ministra Kultury i Sztuki z roku 1972 ustaliło nowe zadania i zakres działalności tych przedsiębiorstw. Tekst zarządzenia, którego nie cytuję ze względu na objętość, zawiera program tak doskonały i wszechstronny, a jednocześnie tak nieznacznie tylko korepondujący z życiem, że obydwoje bez większych zakłóceń w funkcjonowaniu estradowych przedsiębiorstw. Jakże są natomiast żywcem realia, informuje okólnik tegoż Ministra, skierowany do przewodniczących prezydium wojewódzkich rad narodowych: „Zarówno w ocenie Ministerstwa Kultury i Sztuki, jak środowisk działaczy kulturalnych i twórców, a także w świetle wyników ostatniego przeprowadzonego kontroli przez organa Najwyższej Izby Kontroli — działalność przedsiębiorstw estradowych uznana została jako najbardziej zaniedbana dziedzina naszego życia kulturalnego. Złożyły się na ten stan różnorakie i oddziaływające przez wiele lat przyczyny, jak m. in. niewłaściwe ustawienie przedsiębiorstw estradowych, niedobór wysoko wykwalifikowanych artystów estradowych, brak systemu kształcenia młodych kadr, brak należytej inspiracji i dopływu głębszych treści ideowych, wychowawczych i poznawczych w repertuarze, niedostatek w zakresie bazy materialno-technicznej, brak należytej kontroli nad poziomem imprez estradowych w terenie, preferowanie wyników ekonomicznych przed społecznymi i artystycznymi”.

Tekst pochodzi sprzed trzech lat. Można by się pokusić o wykazanie, że i diagnoza jest niepełna, i niewiele się zmieniło...

„USTAWIENIE PRZEDSIĘBIORSTWA”

Dyrektora każdej estrady, który zarazem może piastować funkcję kierownika artystycznego, w pierwszym rzędzie gnębi dylemat: zarabiać czy wznosić gmach artystycznej świetności? Jego sytuacja jest nie do pozazdroszczenia. Jeśli za dużo zarobi, może się spotkać z zarzutem, że skomercjalizował firmę kosztem wartości wyższych; jeśli wykazuje deficyt, grozi mu przegrana za brak wyników ekonomicznych. A trzeba dodać, że każda Estrada podporządkowana jest swoim władzom terenowym, każde zaś władze mają własny pogląd na rentowność rozrywki.

Wydaje się to paradoksalne, ale Ministerstwo Kultury i Sztuki, w którym istnieje nawet Departament Teatru, Estrady i Rozrywki, w gruncie rzeczy nie ma żadnego wpływu na organizację i funkcjonowanie poszczególnych przedsiębiorstw, jego rola sprowadza się do wygaszania pobocznych życzeń, co bardziej elegancko określa się jako „nadzór ogólny”. U drzwi natomiast poszczególne województwa spotykają się przedstawiciele wydziałów finansowych i kultury. Panowie od finansów traktują Estradę jak każde inne przedsiębiorstwo państwowe i domagają się planowego zysku. Panowie od kultury — usiłują hamować te zapędy eksponując społeczno-artystyczne funkcje Estrady...

W takim układzie najbezpieczniej jest tak pokierować przedsiębiorstwem, żeby cokolwiek zrobić, ale bez

przesady. Estrada warszawska, na przykład, przy stu milionach rocznego obrotu stara się, by zysk nie wyniósł więcej niż pięć milionów. Osiąga się to w ten sposób, że pewien typ działalności obciążony zostaje dużym procentem narzutu kosztów ogólnych i zysku, do innego planowo dopłaca się. Zarabia się więc na gastronomii, zleconych imprezach reklamowych oraz masowych imprezach (ponad 1200 osób na widowni) z udziałem wykonawców krajowych i zagranicznych. Planowo dopłaca się do imprez dla dzieci i młodzieży, finansuje Teatr na Targówku (dwa miliony zł w pół roku), warszawska jesień poezji itp.

Estrada warszawska należy do najlepszych i najsilniejszych przedsiębiorstw w kraju, dzięki temu w ograniczonym zakresie stać ją na prowadzenie własnej polityki repertuarowej; pokupna tandeta oplaca poczynania ambitniejsze. Znakomita większość przedsiębiorstw znajduje się w gorszej sytuacji: ze względu na brak możliwości autorskich, aktorskich i technicznych zdolne są produkować tylko tandetę, symulując od czasu do czasu działalność o głębszych wartościach. Solo z Chopina, kawalek Broniewskiego, „Mazur kajdaniarski” plus „Żołnierz ci nigdy nie skłamię” — i tuzin akademii obłeci.

Ze cyniczne? I owszem, ale nikt takiemu programowi nie zarzuca braku wysokich wartości artystyczno-ideowych. Tutaj zresztą sprawa jest oczywista, przy kamuflovaniu chałtury nie zadano sobie szczególnego wysiłku. Prawdziwe nieszczęście polega na tym, że nawet tam, gdzie mamy do czynienia z produkcją zdradzającą większe aspiracje, pozory świetności maskują często pustkę i nijakość.

W naszym głodnym rozrywki, a za to pozbawionym rozrywkowego przemysłu kraju, nobilitacji doczekał się fikcyjny podział na to, co „ekonomiczne”, i na to, co „artystyczne”. Prawo obywatelstwa zyskało sobie rozumowanie, które stawia znak równości między pokupnością i szmيرًا z jednej strony, oraz wysokim poziomem ideowo-artystycznym i brakiem zainteresowania publiczności z drugiej.

Sądząc po faktach dobry teatr film, książka, muzyka sprzedają się same. Ale wielu urzędnikom i działaczom kulturalnym wygodniej jest lansować przekonanie, że do rzeczy wartościowych konieczne trzeba dopłacać. Pod osłoną górnolotnie brzmiących hasła można wówczas oferować każdą lipę i szmierzę, slogan osłania niedołęność. Skutki takiego myślenia obserwuje się nie tylko w rozrywce, ale szczególnie skwapliwie wykorzystują tę sytuację organizatorzy naszego życia estradowego.

Nie sądzę, żeby udało się rozwiązać którykolwiek z problemów Estrady dopóki rewizji nie doczeka się generalne „ustawienie” przedsiębiorstwa. Obecnie nie ma jednoznacznie brzmiącej odpowiedzi na pytanie czy ma ono przynosić zysk, czy realizować cele społeczne i artystyczne. A oscylowanie między jednym i drugim przynosi skutki jak najgorsze: i pieniądze są z tego żadne, i pozafinansowe efekty problematyczne.

Powiedzmy jednak, że znalazł się wyjątkowy dyrektor wyjątkowej Estrady i przystępuje on do dzieła naprawy.

Najpierw potknie się o brak własnej etatowej kadry aktorskiej. Sprawy finansowych pominać tutaj nie sposób. W sytuacji, gdy najpopularniejsza w Polsce gwiazda piosenki, Irena Santor, wciągając się z Estradą mogłaby zarobić 6 tys. zł przy pięciu koncertach miesięcznie, trudno o własne zespoły. Nic więc dziwnego, że Estrady zgromadziły na etatach artystycznych aż... 164 osoby.

Kłopoty nie kończą się jednak na solistach — aktorach i piosenkarzach. Na dobrą sprawę nie ma takiej imprezy, która by się mogła obyć bez zespołu muzycznego. Zespół muzyczny musi posiadać instrumenty i aparaturę nagłaśniającą. Najskromniejsza, według ceny państwowej, kosztuje 320 tys. zł. Wobec tego tylko 7 z 17 Estrad posiada własne etatowe zespoły muzyczne, co jest kroplą w morzu potrzeb.

Zawiera zatem ów dyrektor umowy z wykonawcami z zewnątrz. Pamiętać jednak trzeba, że imprezy w Polsce jest rocznie ok. 44 tys. a aktorów estradowych około 2 tys. Są więc trudności. Jeśli będzie to na przykład Estrada warszawska, operująca w stolicy, posiadająca największe zaplecze aktorskie i autorskie, to jeszcze pół biedy. Ale w Zielonej Górze?

Zaangażuje się zatem artystów, którzy są, zbytnio nie wybredzając,



Fot. M. HOLZMAN

Potem ambitny dyrektor, jeśli będzie już miał taki zespół i sensowną wizję programu, ma szansę potknąć się o tak prozaiczną przeszkodę, jak sala prób. Wspomniana np. wyżej Estrada warszawska, jeśli już koniecznie musi coś przedwieźć przed występem, wspomaga się pokojem księgowości...

Jeśli impreza zakrojona jest na wielką skalę i w programie blyszczą świetne nazwiska, mało drogo kosztować. Są dwie możliwości wówczas: albo program trzeba zaprezentować w wielkiej sali widowiskowej, albo stosunkowo wysoko skalkulować bilety wstępu. Tymczasem wielkich sal widowiskowych praktycznie biorąc w Polsce nie ma, a sto tysięcy może kosztować pół litra, ale nie bilet wstępu, bo pokucie przekonanie rodem z pionierskiego okresu walki z analfabetyzmem, że kultura, jak leci, winna być serwowana za pół darmo... Wobec takiego spłotu okoliczności — mało który dyrektor Estrady decyduje się być ambitny...

Ale ciągłe jest to dopiero ułamek prawdy o naszym życiu estradowym, bo dochodzą przecież jeszcze interesy twórców i wykonawców. I tutaj wkraczamy w świat praw zupełnie irracjonalnych.

„NIEDOSTATKI INSPIRACJI...”

Wszędzie tam, gdzie w grę wchodzi wartości artystyczne, z natury rzeczy mało wymierne poza perspektywą czasową, sprawy zaczynają się mocno komplikować. Zależy niby wszystkim na wysokim poziomie estradowych produkcji, ale od którego momentu zaczyna się ów wysoki, a przynajmniej przyzwoity poziom? Dla jednego minimum gwarantują „Dziamble”, znajdują się jednak i tacy, którzy będą kręcić nosem poniżej Konstantego Kulki...

W świątku estradowej rozrywki, gdzie na dobrą sprawę każdy rywalizuje z każdym, jeśli nie o sławę, to o pieniądze, w rozmaity sposób próbowano już wprowadzać ład i obiektywizować kryteria ocen.

Weźmy dla przykładu piosenkę, ponieważ od pewnego czasu jest to narodowa mania. W trosce o gwarancję należytego poziomu nowości i obiektywizm powołano kiedyś w radio komisję, przed którą jeden pan grał na pianinie utwórki anonimowych kompozytorów, a komisja mówiła, co jest ładne, co zaś w ucho nie wpada. Zdawałoby się — rozwiązanie bliskie idealu. A jednak musiało zrezygnować z tej formy selekcji, bo pan, który grał na pianinie, jeśli mu z jakichś względów na tym zależało, potrafił tak wybrzdakać najdoskonalsze dzieło, żeby nikomu broń Boże, w ucho nie wpadło...

Obecnie sytuacja przedstawia się w ten sposób, że nie istnieją mechanizmy, które pozwalałyby na publiczną weryfikację jeśli już nawet nie poziomu, to przynajmniej autentyczności popularności twórców i wykonawców. Co gorsza, system bodźców

finansowych słabo tylko koresponduje z rangą działalności artystycznej, w codziennej praktyce sprzyjając chałturze i nijakości; np. weźmy kompozytorów i autorów piosenek tekstów.

System płatności jest tak pomyślny, iż wielu składnąd talentowanych twórców zaczyna zakładać, że NAZWISKO jest po to, aby kłaniać się przed kamerami TV i w Sali Kongresowej, pracować zaś na nich muszą zastrzeżone w Stowarzyszeniu Autorów ZAIKS pseudonimy. Pod „tymi pseudonimami” pisze się byle jakie melodia i byle jakie słowa, łatwe, tanie, przyjemne, takie, żeby knajpiane orkiestry przygrywały je do tańca co wieczór. Jak Polska długa i szeroka. Bo za każde wykonanie, stwierdzone na specjalnym sprawozdaniu dla ZAIKS-u, autor pobiera procent. Zdarza się, że mniej talentowani „twórcy” w sezonie odbywają turę po gastronomii nadmorskiej czy też podgórskiej, po czym ilość wykonanych utworów gwałtownie wzrasta, a kierownikowi orkiestry też się przez to gorzej nie powodzi... Jest w tym coś groteskowego, że czynnikiem decydującym o rynkowym popycie, a zatem inspirującym, stają się dancinowe big-bandy, podczas gdy istnieją takie instytucje jak radio, telewizja, wytwórnie płytowe...

Ale telewizja np. rozwiązała przed rokiem Redakcję Rozrywki. Telewizja nasza nie jest chyba także zainteresowana jakąkolwiek formą współpracy z Estradami. Ostatnim aktem ulegającej zlikwidowaniu redakcji było wysłanie wspólnego z Departamentem Teatru, Estrady i Rozrywki Min. Kult. i Sztuki pisma, adresowanego do estrad wojewódzkich, a zachęcającego do wspólnej realizacji 10—12 programów w roku. Rzecz w tym, że telewizja nie chce pokrywać żadnych kosztów transmisji, poza technicznymi, natomiast na luksus imprez robionych jedynie dla TV i ewentualnie dla własnej reklamy, bez widowni placącej za bilety, stał tylko Estrady najbogatsze, a i to nie częściej niż raz do roku...

Z kolei — wykonawcy. Przeciętnie pilna gwiazdka estradowa potrafi dać 30 do 40 występów miesięcznie. W niedogrzanych, nieakustycznych, pozbawionych zaplecza salach. Bywają wypadki, że i 60, bo „dobry” impresario potrafi utkać trzy imprezy dziennie... O takich lukusach jak dalsze szkolenie czy doskonałe repertuaru trudno wówczas w ogóle mówić...

Skąd to się bierze, bo nikt przecież nie wierzy, że z umiłowania pracy?

Najwyższa stawka, jaką cenniki przewidują dla polskiego artysty estradowego, to 4 tys. zł. Za recital masowy, czyli dziewięćdziesięciominutowe zabawianie ponad tysiąc dwustusobowej widowni. Recitale mają prawo dawać soliści rzeczywi-

ście wybitni, poza tym wiadomo, że tego rodzaju zdzierania gardła nikt nie wytrzyma na co dzień.

Solista występujący w imprezie obok innych dostaje od 250 do 1500 zł, zależnie od kategorii, do której został zaliczony przez państwową komisję weryfikacyjną, a kategorii jest raptem trzy. Żeby to nawet było tak eksponowana impreza jak festiwal w Sopocie, a solista tak wzięty jak Jerzy Połomski, teoretycznie nie dostanie grosza więcej.

Jednocześnie trzeba pamiętać, że kariera piosenkarza trwa zazwyczaj niebystro długo, bo zmieniają się mody i nie każdy może zostać Foggiem, że żywot hotelowo-restauracyjny jest drogi, że instrumenty i aparatura przeciętnego młodzieżowego zespołu tysiącno-muzycznego kosztują setki tysięcy złotych. Opowieści więc o sumach, jakie zarabiają nasi artyści estradowi, z czystym sumieniem można między miły włożyć.

Koncert Vondraczkowej kosztuje Estradę 40—70 tys., za zespół „Le Humphres” bez wahania płaci ona 330 tys. Sasza Diestel bierze za jeden występ 3 tys. dolarów. Gwiazdy amerykańskie potrafią żądać i 15 tys....

Nie w tym rzecz, żeby nasi wykonawcy i autorzy zarabiali jak gwiazdy rozrywki na Zachodzie, gdyż i na jest w naszym kraju skala zarobku. Trzeba jednak pomyśleć o tym, żeby zarabiali za co innego, niż dotychczas. Czy uruchomienie takich mechanizmów selekcji, które stwarzałyby szansę weryfikacji rzetelniejszej niż czyste widzimisie, oraz takiego systemu bodźców finansowych, które preferowałyby jakość nie ilość przekracza ludzkie możliwości?

Cały nasz system finansowania aktorów w minimalnym stopniu uwzględnia rozpiętość skali zjawisk artystycznych. Jednocześnie ustawodawca, świadom że coś tu jest nie w porządku, między wierszami przepiśców wskazał furtki, które pozwalają przepisowi obchodzić. Rzecz w tym, że z luk tych korzystają nie lepsi, lecz obrotniejsi.

Premiujemy zatem bez ograniczeń tych, którzy są rzeczywiście dobrzy i ambitni, ukroćmy obcinanie kuponów od pokupnej tandety. W pewnych przypadkach być może wystarczy zwykła zmiana cenników, w innych trzeba by poszukać dalej idących rozwiązań... Sprawa nie jest prosta, bo poruszamy się w rewirach, gdzie wszelkie granice przebiegają nieostro i bardzo wiele zależy od ocen subiektywnych. Ale wielu ludzi profesjonalnie i z urzędu zajmujących się naszą muzyką rozrywkową, która stanowi jeden z głównych problemów i najbardziej ważących elementów działalności estradowej, od dawna sugeruje, że jakimś rozwiązaniem byłoby takie ustawienie, w którym o popularności i dochodach autora, kompozytora i wykonawców

decydowałyby nie pokątne anonimowe chałtury, lecz rynek, czyli — płyta i kaseta.

Doświadczenie krajów o wysoko rozwiniętym przemyśle fonograficznym wskazuje, że trudno o lepszy czynnik stabilizacji ogólnego poziomu muzyki rozrywkowej. Gusty ekstrémalne, zbyt wyrafinowane czy zbyt niewyrobione, nie mają istotnego wpływu na giełdę płytową, decydują „zwyčajni” melomani. Ponadto konfrontacja z osiągnięciami muzyki światowej zmusza do nieustannych poszukiwań i doskonalenia jakości muzyczno-wokalnych produkcji. Jak do tej pory nie lepszego nie wymyślono.

U nas dopiero parę tygodni temu ukazała się uchwała Rady Ministrów, która teoretycznie zarobki wykonawców uzależnia od ilości sprzedanych płyt. W dziedzinie muzyki rozrywkowej za każde 150 tys. nakładu płyty wykonawca otrzymuje 100 procent honorarium. Kłopot z tym, że system ów może spełnić swoje zadania tylko tam, gdzie istnieje autentyczny rynek płytowy. Nasze 0,65 płyty na głowę, przy radzieckim wskaźniku 2,0 i średniej światowej 3,0 — oznacza, że chwilowo sprzedać można wszystko. Nie osiągnięliśmy więc na rynku płytowym poziomu nasycenia, przy którym popyt mógłby świadczyć o rzeczywistych upodobaniach i stanowić czynnik obiektywizujący kryteria.

Warto się chyba pokusić o stworzenie wreszcie w naszym kraju przemysłu rozrywkowego z wszystkim, co się normalnie pod tym określa — rozumie. Ale bez spójnego działania Ministerstwa Kultury i Sztuki, Radiokomitetu, Pagartu (dystrybucyjnego dewizami), wytwórni płytowych oraz przedsiębiorstw estradowych — nigdy nie uda się tego zrealizować. Tak jak bez nadrzędnych mechanizmów regulujących, które działają na takim rynku, nie uda się zahamować ekspansji tandety, opanować rozmaitego typu nacisków płynących ze środowisk twórczych tyłu ambitnych, co mało utalentowanych.

Tymczasem dyrektor jednej z Estrad poraził mnie wiadomością, że mimo tak oszalałej bazy autorskiej, wykonawczej, technicznej i organizacyjnej jak przedstawiona wyżej w zarysie, wiele nowych województw ubiega się o własne filie przedsiębiorstw estradowych. — Panowie — chciałoby się zapytać — dlaczego tak skromnie. Dlaczego tylko filie? Suwalskie bądź Leszczyńskie Przedsiębiorstwo Estradowe — czy to źle brzmi?



Fot. S. ZUBCZEWSKI

USŁUGI- OPERACJA ROZPOZNANIE

PRANIE PLAM BIAŁYCH

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

Są dwa zasadnicze powody społecznej presji na rozwój usług pralniczych. Przede wszystkim pranie jest zajęciem tak uciążliwym, że kobiety za wszelką cenę chcą się od niego uwolnić. Po drugie — nawet gdyby chciały same pracować większość z nich nie może na to wygospodarować czasu. Mamy jeden z najwyższych w Europie wskaźników aktywności zawodowej kobiet i jeden z najniższych w dziedzinie usług pralniczych. A do tego w nowym budownictwie mamy tak małe mieszkania, że nie ma gdzie pracować, suszyć i prasować. Ponadto gotownie bielizny niszczy i meble i samo mieszkanie.

JAK DAWNO moja pamięć sięga słyszałem tylko narzekania na usługi pralnicze — ich jakość, długie terminy, gubienie garderoby, a ostatnio na dość słone opłaty. Wy-suwano wiele propozycji, których realizacja mogłaby przynieść poprawę. Jedną z nich było nawoływanie do scentralizowania usług pralniczych i ustanowienia jednego, energicznego gospodarza. Nadzorowałyby on wszystkie pralnie w kraju, rozwijałby równomiernie sieć, prowadziłby badania potrzeb klientów, zabiegałby o maszyny i dostawy środków piorących, zorganizowałby wyspecjalizowane biuro projektów, itd. itd.

Od kilku miesięcy zaczęto realizować ten pomysł. Najpierw powstało Ogólnobranżowe Zjednoczenie Usług Pralniczych — działające na zasadzie dobrowolnej współpracy firm pralniczych. Następnie zaczęto przekazywać pralnie wybranemu „pionowi gospodarczemu” — spółdzielczości pracy. Równolegle łączono małe przedsiębiorstwa w duże pralnie o zasięgu wojewódzkim. Wreszcie utworzono jednostkę, która ma spełniać rolę owego gospodarza. Centralny Związek Spółdzielczości Pracy powołał dn. 1 lipca br. Krajowy Związek Pralniczych Spółdzielni Pracy (KZPSP), wyraźnie podkreślając, iż „został on utworzony dla zapewnienia bardziej dynamicznego niż obecnie rozwoju pralnictwa, tj. pełnego zaspokojenia potrzeb na usługi ze strony gospodarstw domowych i odbiorców zbiorowych”.

Tak więc jesteśmy świadkami powstania nowego „novum” — dużej organizacji gospodarczej, której wy-lącznym zadaniem jest świadczenie usług i to o jednorodnym profilu. Warto uważnie prześledzić jej początki chociażby z tego względu, iż

w odniesieniu do wielu innych branż usług wy-suwają się propozycje centralizowania i integrowania.

A więc z jakim programem wystartował KZPSP? Jak go zamierza realizować? Od czego chce się zdecydowanie odciąć, a co nowego wprowadzić? Czy ma szansę stania się faktycznym gospodarzem branży? W końcu, czy ma już sprecyzowaną koncepcję operowania, bądź co bądź 34 milionów klientów?

LIPCOWY START

W dniu 3 lipca odbył się w Łodzi I Zjazd Delegatów KZPSP, na którym oceniono sytuację zastaną, zgłoszono dezycje i postulaty, podjęto pięć uchwał oraz sformułowano „ramowy program działania do 1980 roku”.

Delegaci uznali za słusowne przede wszystkim wypunktować słabości dotychczasowe: „Pralnictwo cechowało i cechuje obniżenie rozrobnienia potencjału usługowego. Zjawisko to negatywnie zaważyło na dynamice rozwoju usług, jakości, poziomie technologii i techniki ich świadczenia oraz formach obsługi klienta”. Dalej stwierdzono, że „ilość świadczonych usług w kraju w przeliczeniu na 1 mieszkańca jest 2—5 razy mniejsza, niż w sąsiednich krajach socjalistycznych — stąd konieczność znacznego przyspieszenia tempa rozwoju”.

W jednym z punktów czytamy: „Wielomiesięczne opóźnienia terminów zakończenia inwestycji (w latach 1971—1975) wynikały z wad w dokumentacjach projektowych, niedbałego wykonawstwa itd.”. I zaraz dalej żądanie, by „przyspieszyć zakończenie realizacji inwestycji rozpoczętych”.

Stwierdzono też, że „wybitnie niekorzystnym zjawiskiem jest bardzo niska efektywność usług pralniczych. Duża część przedsiębiorstw ponosi

w chwili obecnej straty na działalności i korzysta z dotacji wyrównawczych jednostek nadrzędnych”.

A jak przedstawiają się konkretne plany rozwoju usług na najbliższe pięć lat? Oszacowano, że o ile w 1975 roku wypierze się dla ludności 38,1 tys. ton bielizny, to w 1980 roku — 106,1 tys. ton. A więc blisko trzy razy więcej. Statystyczny mieszkaniec w 1980 roku zlecać będzie pralniom około 3 kg bielizny rocznie. Ten sam wskaźnik odnośnie chemicznego czyszczenia wzrośnie z 1,2 kg na 1 mieszkańca rocznie do 2,4 kg w 1980 roku. Obywatele będą mogli wyczyścić za lat pięć 84,9 tys. ton garderoby.

Logicznym pytaniem jest w tym miejscu: „W jaki sposób to podwojenie i potrójnienie usług ma nastąpić?” Odpowiedź łatwo przewidzieć: przez inwestycje. Obliczono, że na nakłady inwestycyjne potrzebnych będzie w pięcioleciu ok. 3,9 miliarda złotych, w tym na roboty budowlane 1 525 mln złotych.

I znów przytoczmy dosłowny tekst: „Założony przyrost usług może być osiągnięty w pierwszym rzędzie przez rozbudowę pralni przemysłowych. Dla skrócenia procesu projektowania, wykonawstwa i uatwienia nadzoru inwestycyjnego przewiduje się, że pralnie będą budowane w kraju tylko w dwóch wersjach, nazywanych symbolami „A” dla pralni dużych i „B” dla średniej wielkości”.

Zdolność usługowa pralni „A”: pranie — 2 350 ton, czyszczenie — 920 ton rocznie; zatrudnienie — ok. 150 osób; koszt budowy ok. 79 mln zł. Pralnia typu „B”: zdolność usługowa — pranie 1 200 ton, czyszczenie 450 ton rocznie; zatrudnienie — 100 osób; koszt budowy — 41 mln złotych.

W programie na lata 1976—1980 projektuje się wybudowanie 30 pralni typu „B” oraz 24 pralni typu „A”.

Zajrzyjmy jeszcze raz do tekstów zjazdowych: „Do właściwego wykonania przyjętych wyżej zamierzeń inwestycyjnych konieczny jest docelowy przyrost zatrudnienia rzędu 40 proc. w porównaniu z 1975 rokiem. Problem przygotowania kadry kwalifikowanej wymaga sprecyzowania odrębnego planu działania”.

Dorzućmy jeszcze, że tylko dla potrzeb Krajowego Związku Pralniczych SP potrzeba będzie dokupić co najmniej 1500 samochodów dostawczych i ciężarowych.

BEZ POKRYCIA...

Wszystko byłoby O.K., gdyby znalazł się przyszłowiowy wujek z Ameryki, który w teście Ameryce zakupiłby urządzenia do tych pralni i przysłałby je do dyspozycji KZPSP. Dodatkowo musiałby on pralnie zapośredniczać, a ponadto systematycznie dostarczać odpowiednie środki piorące. Ba, gdyby ten wujek jeszcze wynajął Szwedów do zbudowania tychże 54 nowoczesnych pralni, a potem... wynajął np. Austriaków do ich prowadzenia...

Aby wylouić co jest „austriackim gadaniem”, a co jest realne w programie, wybrałem w końcu sierpnia do KZPSP. Pytania zadawałem z gatunku twardych, odpowiedzieć natomiast budziłby uczucia mieszane.

Pytanie: Skąd KZPSP weźmie maszyny i urządzenia do tych nowych pralni?

Zamiast odpowiedzi pokazano mi odpowiednie ustępy w programie. Wypisuję: „Przemysł maszyn pralniczych jest niedoinwestowany i nie nadąża za potrzebami pralni usługowych. Stwierdzamy dużą zawodność działania większości produkowanych w kraju maszyn pralniczych. Brakuje urządzeń pomocniczych”. I dalej: „Maszyny dla nowych inwestycji w przeważającej części winny być importowane, gdyż przemysł krajowy nie dysponuje odpowiednimi urządzeniami”.

Główny specjalista Technicznego Ośrodka Usług Pralniczych w Łodzi, inż. KRZYSZTOF BUJNOWICZ: Dam przykład — Tarnowska Fabryka Maszyn Pralniczych dostarczyła zestawy do prasowania koszul męskich typu RK. Stały w pralniach dla ozdoby, jako dekoracja — tragiczna jakość. W końcu poszły na złom. Inne maszyny rdzewieją po kilku latach i trzeba je wyrzucić na smieł...

W przyszłym pięcioleciu trzeba byłoby na modernizację parku maszynowego sprowadzić maszyn z krajów socjalistycznych za ok. 113,6 mln zł, z krajów kapitalistycznych za 92,2 mln zł. Natomiast za import dla nowych inwestycji: za 424 mln zł z ks, oraz za 978 mln złotych w kk. Łącznie ponad 1,5 mld złotych.

Gdyby z kolei chcieć rozwinąć krajowy przemysł maszyn pralniczych, to należałoby zakupić licencje przynajmniej na produkcję: agregatów (18 i 60 kg) do chemicznego czyszczenia odzieży, pralnic-wirówek, wytwornic pary oraz pras parowo-szczekowych do odzieży. Nawet nie notowałem szacunkowych kosztów zakupu tych licencji...

Pytanie: Istotną sprawą są re-monty posiadanych maszyn (nie mówiąc już o przyszłych). Jak to rozwiązać?

I zastępca prezesa KZPSP, mgr inż. STANISŁAW DYNIEWSKI: Lat temu kilkanaście spółdzielczość występowała o wybudowanie rejonowych baz remontowych. Pieczę nad pralnictwem miał wtedy resort gospodarki komunalnej, który sprawę storpedował, obiecując zorganizowanie dużej bazy w Stąporkowie, w woj. kieleckim. Baza taka istotnie powstała, ale gdy resort ów pozbył się pralnictwa to szybko bazę zlikwidował. Zostaliśmy na lodzie. Wstępujemy do CZSP o wytypowanie jednej ze spółdzielni do prowadzenia tych remontów, a także produkcji części zamiennych. Jednostka ta powinna też prowadzić kapitalne remonty.

Pytanie: Pisaliśmy w „Z.G.”, a i sami to przyznajecie, że szereg pralni było fatalnie zaprojektowanych i wykonanych. Czy jest jakiś kompetentny, wyspecjalizowany i mający odpowiednie doświadczenie ośrodek projektowy?

Inż. Krzysztof Bujnowicz: Prawdę mówiąc, nie było dotychczas ani typowych projektów, ani też wyspecjalizowanego BP. Obecnie chcemy, w porozumieniu z CZSP, wytypować kilka spółdzielczych biur projektowych...

Pytanie: Również pisaliśmy w „Z.G.” o niedostarczaniu przez przemysł chemiczny nawet podstawowych środków piorących. Był to niestety często powód zatrzymywania w ogóle pracy pralni. Przecież nie do pomyślenia jest, by ustawicznie losy miliony dolarów na sprowadzanie z zagranicy tych środków? Jak dogadujecie się obecnie z dostawcą?

Odpowiedź: Przede wszystkim chcemy, by przemysł zapewnił ciągłą dostawę typowych rozpuszczalników i polepszył ich jakość, a zwłaszcza tzw. stabilność. Przemysł ten musi uruchomić produkcję wieloskładnikowych kompozycji piorących do prania bielizny i ubrań roboczych — przynajmniej w czterech odmianach — dostosowanych do składu surowcowego wyrobów włókienniczych i rodzajów zabrudzenia. Ponadto oczekujemy, iż uruchomi produkcję: wspomagaczy chemicznego czyszczenia: rozpuszczalnika fluorochlorowogłowododorowego; skonfekcjonowanych kompozycji detaszer-skich; środków pomocniczych i barwników do konserwacji odzieży futrzanej i skórzananej w kąpiel rozpuszczalnikowej; uszlachetnionych ziem filtracyjnych do agregatów...

Pytanie, zasadnicze: Wróćmy znów do inwestycji. Skąd weźmiecie limity inwestycyjne? Czy jest w stanie zagwarantować CZSP?

Inż. Stanisław Dyniewicz: Hm, istotnie są tu problemy. Nasze inwestycje pochłonięłyby prawie w całości limity inwestycyjne CZSP. Inni też mają potrzeby. Cóż, trzeba szukać wyjścia z sytuacji. Nawiązaliśmy bezpośredni kontakt z wojewodami. Proponujemy „spółki”: my dostarczymy dokumentację oraz maszyny i urządzenia, oni natomiast wykonawstwo łącznie z limitami na roboty budowlane. Oczywiście budżety UW nie wytrzymałyby takich pozycji, więc oni z kolei nawiązują kontakt z zakładami przemysłowymi. Mamy już oddzwieki — zagłębie bełchatowskie chce partycypować w budowie pralni, znalazło się kilkadziesiąt milionów w Pile, itd.

Oto, z grubsza biorąc, komplet spraw zakulisowych programu inwestycyjnego KZPSP. Moi rozmówcy sami powątpiewali w możliwość jego realizacji. A więc i w możliwość szybkiego rozwoju usług pralniczych?

NIEPOKOJE

Zainteresowały mnie wzmianki o wzrastających kłopotach finansowych pralni. Okazuje się, że CZSP dokłada spore kwoty z tzw. funduszu wyrównawczego. W ubiegłym roku wspomóżono tymi dopłatami 25 pralni — dorzucono łącznie ok. 11,4 mln złotych. W I półroczu 1975 roku wydano już na ten cel 10,8 mln złotych.

Znów ucieknę się do zacytowania materiałów ze Zjazdu: „W ostatnich latach stan finansowy zakładów pralniczych znacznie się pogorszył na skutek podniesienia cen paliw, materiałów podstawowych, a szczególnie opłacania odsetek od kredytów bankowych zaciągniętych na wykupienie zakładów komunalnych. Regulacja cen na usługi pralnicze przeprowadzona w latach 1973—1974 tylko w części poprawiła rentowność niektórych spółdzielni”. I dalej: „Niższa rentowność, a w wielu przypadkach wręcz deficytowa działalność jednostek świadczących usługi pralnicze, w obecnym warunkach (jak również po ewentualnym wprowadzeniu zmian przewidywanych w nowym systemie ekonomiczno-finansowym) nie tylko nie zapewnia akumulacji środków inwestycyjnych wystarczających na powiększenie majątku trwałego, ale

nie zapewnia nawet możliwości od-tworzenia zużytych w procesie produkcyjnym środków trwałych. Warunki te nie zawierają więc bodźców materialnego zainteresowania zatrudnionych w tego rodzaju jednostkach”.

A więc jakie będą skutki poszukiwania pieniędzy zarówno na inwestycje, jak i na poprawienie owej rentowności? Odpowiedź znalazłem sam, znów w materiałach zjazdu: „Należy doprowadzić do ustalenia cen usług pralniczych na poziomie zabezpieczającym osiągnięcie należytego zysku”. Po prostu: podnieść ceny za pranie.

Prezes Stanisław Dyniewicz: Co tu ukrywać — tak. W początkowym okresie zamierzamy doprowadzić do zrównania cen w całym kraju (to znaczy podniesienia ich do tych najwyższych — przyp. A.N.-J.) Jestem za radykalnym uregulowaniem tej kwestii. Jeśli pan wysunie tezę utrzymania cen na dotychczasowym poziomie, to będzie to tylko na szkód klientów. Przecież trzeba środków na rozwój. Z nieba nie spadną!

Mało tego, dowiaduję się, że jednym z dążeń KZPSP jest wyjednanie zgody na zniesienie podziału na usługi dla ludności i usługi dla instytucji, lub chociaż obniżenie obowiązkowego wskaźnika świadczenia usług na rzecz ludności O co chodzi? Otóż jeśli pralnie świadczą ponad 65 proc. usług dla ludności to uzyskują daleko idące ulgi podatkowe. A więc chodzi o „zaliczenie wszystkich usług świadczonych przez pralnie do szczególnie preferowanych”.

Wiadomo, świadczenie usług dla instytucji jest wygodniejsze z wielu względów i jest w rezultacie bardziej opłacalne.

Czy w dążeniach tych nie wylewa się czasem dziecka z mydlaną kąpielą? Oczywiście najwygodniej byłoby pralniom, gdyby ceny wzrosły a do tego z usług ich korzystały przede wszystkim instytucje, dla których cena nie jest znów sprawą tak istotną.

Również w metodzie poszukiwania przez KZPSP środków na inwestycje tkwi duże zagrożenie dla indywidualnych klientów. Jeśli limity inwestycyjne i pieniądze — za pośrednictwem urzędów wojewódzkich — dadzą na budowę pralni zakłady pracy, to przecież będą one chciały coś z tego mieć. Na pewno dojdzie do spisywania umów o upranie iłus tam ton rocznie dla owego partycypanta.

Prezes miał rację, jestem przeciwny kolejnej podwyżce cen na usługi pralnicze. Przeciwny automata-tycznemu podwyższaniu cen. Przecież wyższe wpływy można uzyskać innymi drogami. Weźmy przykład: usługi ekspresowego prania są droższe — dlatego ich nie maksymalizować? Czy mógłby mi ktoś w KZPSP wytłumaczyć dlaczego tą drogą — ilość kilogramów jest taka sama przy praniu ekspresowym, jak i zwykłym — nie uzyskuje się wyższych dochodów? Znakomita część pralni w okresie wakacyjnym od-mawiała prania ekspresowego. Dlaczego?

Wyższe dochody mogłyby też pralnie uzyskiwać poprzez rozwinięcie prania na telefoniczne zamówienie. W obu przypadkach nie napotkano by sprzeciwu klientów, którzy przecież rozumieją, że więcej trzeba zapłacić za ekspres czy za usługę z odbiorem i dostawą do domu. Dodajmy, zwiększenie usług ekspresowych nie wymaga w ogóle nakładów inwestycyjnych — droga usprawnień organizacji pracy można osiągnąć o 50 proc. wyższe wpływy.

Dlaczego zdrożała woda? Między innymi po to właśnie, by zakłady przemysłowe lepiej nią gospodarowały. Niestety, w kilku pralniach, które odwiedziłem, nikt nie kwapił się z zaprezentowaniem mi programu zastosowania instalacji do uzdatniania wody i jej wielokrotnego u-żywania w obiegu zamkniętym. Przecież takie usprawnienie obni-żyłoby koszty, więc poprawiło rentowność.

Stosunkowo najprościej jest narzekać na małe zdolności produkcyjne i żądać środków na inwestycje. Ale w odwiedzanych pralniach nie spotkałem programów polepszenia współczynnika zmianowości. Nie natknąłem się też na programy wy-walania rezerw na drodze usprawniania organizacji pracy.

KZPSP jednoznacznie dąży do rozwijania pralni dużych, nowoczesnych, automatyzowanych. Wiadomo jednakże każdemu uczniowi, że im większa jest produkcja, to tym niższe są ponoszone koszty jednostkowe. Czyżby w przemysłowych pralniach było inaczej? Jak to wytłumaczyć klientom, gdy zażąda się od nich wyższych opłat? A szczególnie jak wytłumaczyć, że mają pokryć koszty wykupywania zakładów przez spółdzielczość od innych gestorów? Przecież niezależnie od tego, czy budowała pralnie gospodarka komunalna, przemysł terenowy czy spółdzielczość, to społeczeństwo już raz na to środki wydało. Dlaczego

teraz w wyniku zmian organizacyjnych ma za to płacić po raz drugi?

Start KZPSP rozczarował mnie jeszcze z kilku innych względów. Spodziewałem się, że będzie on gospodarzem chcącym i mającym coś do powiedzenia w całej branży.

Pytanie: Czy będziecie pomagać (projektowanie, celowość importu maszyn, modele organizacyjne itp.) pralniom przykładowym — szpitalnym, górniczym, wojskowym itp.?

Odpowiedź: Nie, to jest poza naszymi podwórkami.

Pytanie: A czy będziecie mieli cokolwiek do powiedzenia (koordynacja, profilowanie itp.) w stosunku do pralni prowadzonych przez przemysł terenowy?

Odpowiedź: Wtedy, gdy będą nam podlegać, gdy je wykupimy...

Pytanie: Czy znajmiecie się sprawą tych kilkudziesięciu tysięcy pralni blokowych? Niszczej. Czy pomożecie choć kadrowo?

Odpowiedź: Przecież to podwórko spółdzielczości mieszkaniowej. Nas nie interesuje to, jak sobie ludzie piorą w łazience, w piwnicy czy jeszcze gdzie indziej...

I tak dalej. KZPSP nawet nie czuje się upoważniony (jak mi zaznaczono: w obecnym układach organizacyjnych) do analizowania całokształtu problemu „pranie”. Nadal będzie każdy sobie rzeknie skrobał. Nie ma nawet forum do spotkania się i dyskussji dla przedstawicieli wszystkich instytucji — producentów odzieży, wttwórców maszyn i środków pirańczych, usługodawców, projektantów itd. — związanych w jakiś tam sposób z pralnictwem.

★

Tak oto wygląda ogólna sytuacja w pralniczym ogródku. Nie jest budująca. Nadal brak gospodarza i ogólnej koncepcji opierania 34 milionów Polaków. KZPSP wystartował właściwie tylko jako koordynator 28 spółdzielczych ordesiebiorsw pralniczych. Taka „mu po prostu przydzielono rolę.

Start KZPSP pozwala jednak na poczynienie pewnych obserwacji szerszych. Jest bowiem pralnictwo dziedzina, w której od dawna obserwujemy uprzedmiotowienie usług. Do przemysłowego świadczenia usług dąży szereg innych branż usługowych, i rzeczywiście nadeje się. I do-póty te dążenia nie przyniosą rezultatów — jak widać to w pralnictwie — dopóki nie zostanie zagwarantowana komplementarna pomoc wszystkich życzeń gospodarki. Aby pralnictwo stało się rzeczywistością na nogi, przyczynić się do tego musi i przemysł chemiczny i maszynowy, budownictwo, przemysł lekki itd. Podobnie, by rozwinąć w skali przemysłowej inne usługi trzeba nałożyć potrzeby danej branży usługowej niemal na wszystkie resorty gospodarcze.

Innego wyjścia nie widzę. W przeciwnym razie rola jednostki powołanej do takiego rozwijania na szeroką skalę uprzedmiotowionych usług sprowadzi się do rejestrowania po-bożnych życzeń, formułowania programów bez szans na ich realizację. Bedzie się ona starała wykazać wyni-kami stosując półśrodk, dużym nakładem kosztów i osiągnięte w rezultacie mierne efekty ekonomiczne. A może też się zdarzyć, że odstraszy klientów od korzystania z usług już na początku.

Po drugie — nie ma niestety wyskalształtowania w naszym układzie administracyjnym „szerebi” na których mogłyby zapadać wiążące decyzje dotyczące wszystkich zainteresowanych stron w związku z rozwojem jakiegś sfery. Czy nawet w-śkiej branży usług. Tu trzeba pilnie znaleźć sensowne rozwiązanie. bowiem trudno wymagać, by każdorazowo sprawy te trafiały aż na forum rządowe.

Po trzecie — dokładniejsze przeanalizowanie stanu i potrzeb poszczegól-nych branż usługowych, jak do-wodzi to przykład pralnictwa, obna-ża dopiero w całej rozciągłości na-warstwione zależności. Iż teraz potrzeba czasu by, nawet przy najlep-szych chęciach, postawić na nogi przemysł maszyn pralniczych czy też rozruszać produkcję potrzebnych pralnictwu środków chemicznych? A dodajmy tu jeszcze sprawę przewo-żowania kadry... Przewidywać się więc szybko takie branżowe analizy i w innych rodzajach usług. Tylko kto ma je przeprowadzić?

Po czwarte — na zakończenie — centralizacja w poszczególnych bran-żach usług, przy jednoczesnym „na-kreśnianiu” takich scentralizowanych organizmów na maksymalizację zys-ków prowadzić może do rozlewu interesów centrali z potrzebami kon-kretnych regionów. Również może doprowadzić do działań sprzecznych z interesami klientów, którym prze-cież ma służyć i nie od rzezwy było-by pozostawienie furtki umożliwiającej wprowadzenie korekt zarówno przez władze terenowe, jak i organizacje reprezentujące interesy konsumentów.



Fot. CAF

LUDZIE W BIESZCZADACH

ANDRZEJ POTOCKI

DO BIESZCZADÓW SIĘ WRACA. Wraca swą letnią włością, ukojeniem lasów i przestrzeni, zmęczeniem, samotnością, pragnieniem przeżycia tego raz jeszcze, umocnieniem w przeświadczeniu, że jest się silnym. Wobec tych gór nie można zdobyć się na objętość, wymagając deklaracji jasnej, a jeśli powie się „tak”, to jest się skazanym na nieustanne powroty. Być może właśnie dlatego także o Bieszczadach pisze się wiele. Ta pisanina jest formą powrotu. I być może właśnie dlatego tyle tu powierzchownych sądów, naskórkowych reportaży usiłujących z jednego spostrzeżenia wyłuskać wieloplanowy obraz. Ale tak już jest, że im więcej osobistego stosunku, tym trudniej o obiektywizm.

Naturalnie, wizerunek możliwie najpełniejszy otrzymalibyśmy dopiero dzięki systematycznym badaniom naukowym. Dobrze się zatem stało, że ostatnio ośrodki socjologiczne wykazały żywe zainteresowanie bieszczadzskimi sprawami. Zainteresowanie to jest tym cenniejsze, że przypomina, iż Bieszczady to nie tylko góry i lasy, ale także — i oczywiście przede wszystkim — ludzie. I to oni stanowią o specyfice regionu.

★

„Nigdzie mi lepiej nie będzie jak tu: swoboda, dużo miejsca, spokój”, „Teraz dobre warunki życiowe, jest światło, droga, praca w Polańczyku”, „Wszędzie trzeba pracować, a w mieście źle, tłok, smród z autobusów”, „Widziałam Europę i Afrykę, ale tu jestem zachwycona cieniem bieszczadzkiego buka”, „To co było przed wojną a teraz, to jest Ameryka” — powiadała ludźle.

„Nie ma autobusu, do sklepu po chleb 10 km, to co to za życie?”, „To co głosił w radio, a to co jest, to inny świat!”, „Brak telewizji, kultury, za dużo tu wyrzeczów”, „Żeby tu dał światło, autobus, szkołę, to by się żyło — a tak to tylko uciekać”, „Pracę się wkłada i na nic to wszystko, zboże trzeba kupić i jabłko dla dziecka też”, „Z miejsca bym się chciała przenieść do miasta, do fabryki”, „Powolne konanie w tych Bieszczadach” — mówią inni.

Są więc ludzie, którym w Bieszczadach żyje się dobrze, są i tacy, którym żyje się źle. Spokój, cisza, obcowanie z przyrodą. — to zachęca. Brak wielu podstawowych urządzeń cywilizacyjnych zniechęca innych.

OSADNICZY

Postawy są różne, bo i ludzie, którzy przybywali rozpoczynając tu nowe życie, byli bardzo różni. Pierwsi po wojnie to matorolni lub bezrolni chłopcy obejmujący gospodarstwa w ramach realizacji reformy rolnej. Do 1950 r. osiedlono tak 112 rodzin — przede wszystkim we wsiach w okolicach Leska. Przybyśże nie okazali się jednak elementem stabilnym i co trzeci porzucił nowe gospodarstwo. Zresztą wtedy nie było tu wcale atrakcyjnie. Bar-

dziej pociągały Ziemię Zachodnią z lepszą glebą, klimatem, zabudowaniami i drogami, ciągnęły nadwyżkę siły roboczej z przeludnionych wsi wielkie inwestycje przemysłowe Planu 6-letniego. Bieszczady musiały być na uboczu.

Ówczesna polityka rolna nie sprzyjała zresztą inwestowaniu w indywidualne gospodarstwa rolne. Akcją osadniczą po 1950 r. osłabła wyrażnie. Ożywiła się w rejonie Ustrzyk Dolnych i Lutowsk od schyłku 1951 r. Usilne starania władz terenowych o napływ jak największej ilości osadników („Jeździł urzędnicy z Ustrzyk i zachwalali”, „Nie mieliśmy pola ni nic, a tu pisali, żeby w Bieszczady jechać” — wspomina ówczesni osiedleńcy) sprawiły, iż gospodarstwa rolne obejmował niejednokrotnie element nieodpowiedzialny, niechęcy czy nie umiejący pracować w trudnych warunkach bieszczadzkich. Liczne zatem okazywały się przypadki porzucania gospodarstw i wyjeżdżania w inne strony kraju. I może dobrze się stało, że ci pierwsi osadnicy nie siedzieli tu zbyt długo. Nie uczynili bowiem w Bieszczadach nadmiernej ilości faktów dokonanych, od których nie ma już odwrotu. Odchodząc, sami stworzyli szansę przemyslenia osadniczej koncepcji od nowa.

Ożywienie akcji osadniczej przyniósł rok 1957, kiedy w samym powiecie leskim osadzono 110 rodzin, wśród nich zaś około 80 powracających tu ludności miejscowej. Dopiero jednak w następnym roku miały miejsce istotne zmiany organizacyjne osadnictwa bieszczadzkiego i jego wyraźna intensyfikacja.

Od 1958 r. zaczęto sprzedawać gospodarstwa na szczególnie dogodnych dla nabywców warunkach. „Jestem łakomy na hektary. W domu nie było nawet dwa hektary, sprzedaliśmy a za to mogliśmy tu kupić nawet 60 hektarów, ale tyle nie dawał”, „Tu łatwiej dostać działkę. Szukałem pod Warszawą, ale tam za drogie”. Długoterminowe kredyty Banku Rolnego (pożyczka w granicach 300 tys zł) miały okazać się zachętą dla potencjalnych nabywców. Ta akcja szybko przyniosła oczekiwany rezultat, przy czym najkorzystniejszy okazał się rok 1960, w którym sprzedano łącznie w powiatach leskim i ustrzyckim 181 gospodarstw o pow. 1748,53 ha. W następnych latach dało się zauważyć pewien spadek ilości sprzedawanych gospodarstw, każdego jednak roku kilkadziesiąt przechodzi w ręce indywidualnych nabywców. W tym okresie podjęto już akcję osadniczą we wsiach położonych w górskiej

części powiatu Lesko: w Żubraczcu, Strubowiskach, Smereku i Wetlinie.

Ale i osadnicy lat 60-tych okazali się bardzo ruchliwi — ponad 30 proc. spośród nich porzuciło otrzymane gospodarstwa. A ziemię obejmowali niejednokrotnie przybyśże, którzy z rolnictwem nie mieli do tychczas nic wspólnego. „Mąż zakochał się w Bieszczadach i namówił. Nawet na początku nie chciałem. Ale chyba się przyzwyczaje, doś się nauczę”, „Doś mieliśmy wielkiego miasta i życiowego minimalizmu. Sprzedaliśmy mieszkanie i przyjechali tu. To był jakiś romantyzm, chęć pracy dla tych ludzi, wyście naprzeciw ich potrzebom. Byłam szowinistką w prostocie życia, chciałam iść do ludzi”.

SPECYFIKA REGIONU

W warunkach bieszczadzskich nawet dobry rolnik napotyka wiele trudności w prowadzeniu gospodarstwa, a tym bardziej przybyśże nie mający ku temu odpowiedniego przygotowania. Istota tkwi nie w złej glebie, ale w krótkim okresie wegetacji. „Widzi pan, koniec kwietnia a wiosny jeszcze nie widać”. A u schyłku października znowu śnieg leży. Prac polowych nie udaje się czasem doprowadzić przed zimą do końca.

W 1969 r. wprowadzono nieco inne sposoby prowadzenia akcji osadniczej i finansowania gospodarstw. Obok niezbędnego wykształcenia rolniczego zaczęto wymagać od potencjalnych nabywców praktycznej znajomości glebowych, klimatycznych i ekonomicznych warunków regionu Bieszczadów. W związku z tym ograniczono sprzedaż gospodarstw rolnych wyłącznie do rolników pochodzących z podgórskich okolic województw: rzeszowskiego, kieleckiego i krakowskiego. Tu bowiem warunki gospodarowania zbliżone są do bieszczadzskich.

Osadnikowi od początku nie jest łatwo. Bierze kilkanaście hektarów z czego zaledwie część zdalna jest bezpośrednio pod uprawę. Musi odkraczać, karczować, budować. Odległość od punktów zaopatrzenia w materiały budowlane, niedostateczna baza transportowa i brak siły roboczej pogarszają sprawę. „Ja bym w życiu nie przyjechał, jakimś wiesz jak tu będzie. Na budowę człowiek się wyekspluatauje i potem gospodarować już nie ma siły ani pieniędzy”.

Spotyka się niekiedy we wsiach o nowym osadnictwie rolnym — a humorystyczny to zaiste widok — gospodarstwa prosperujące w oparciu o naprędce sklecone budynki czy wręcz budki mieszkalne. Niektóre robią wrażenie rośliny, która uwiedła nim zaczęła kwitnąć. Niekiedy osadnik rozpoczyna budowę od postawienia obory, aby tym samym z miejsca stworzyć warunki dla rozwoju hodowli bydła i uzyska-

nia dochodów. W takiej sytuacji części obory adoptuje tymczasowo na pomieszczenie mieszkalne dla siebie i rodziny. Niezorientowany obserwator mógłby sądzić, że to usiłowanie nawiązania do przeszłości. Przecież Bojkowie wnosili tu niegdyś budynki, w których pod jednym dachem była mieszkalna izba, sieni i obora.

Dzisiejszy jednak osadnik mało się chyba troszczy o kulturowe dziedzictwo. Po prostu taka prowizorka dyktowana jest względami ekonomicznymi. Gdyby zaczął od wznoszenia eleganckiego budynku mieszkalnego, później mógłby mieć kłopoty. Byli i tacy osadnicy, którzy utopiliśy gotówkę w solidnych zabudowaniach nie mieli już pieniędzy na rozwój gospodarstwa: na zakup inwentarza, na poważniejszą mechanizację. Ci, którzy potrafili odejść od tradycyjnych form gospodarowania, przystosować się do specyfiki regionu i właściwie ukierunkować produkcję, uzyskują z samej sprzedaży mleka po kilka tysięcy złotych miesięcznie. Przeciwnie jednak bieszczadzka krowa daje na skup tylko 400 litrów mleka.

O hodowlę woła się głośno. 80—90 sztuk byłaby, 37 trzody chlewniej, 19 owiec na 100 ha użytków w 1975 r. na terenie byłego powiatu bieszczadzkiego. Miejsca i trawy dużo. Jednak nie pasie się cały rok, na zimę trzeba mieć siano, robi się sianokosy i tu właśnie kłopot. Naturalna, słoneczna suszarnia nie wystarcza. „Widoki są cudne ale deszczu za wiele”. Zresztą suszarnie to tylko częściowe rozwiązanie, bo trzeba także postawić odpowiednie pomieszczenia dla tych urządzeń i przede wszystkim dla samych zwierząt.

Choć w ciągu minionego roku oddano do eksploatacji w ówczesnym powiecie bieszczadzkim prawie 4 tys. stanowisk dla bydła, to budynków inwentarskich ciągle jest zbyt mało. Narzeka się też na brak odpowiedniego materiału hodowlanego. To jasne, że nie każde bydło nadaje się w Bieszczady. Podobnie długowielkie owce nie dają sobie rady z deszczem. Welna namaka, owca przeziebia się i ginie. Myśli się o stworzeniu bieszczadzkiego ośrodka zarodowego i szkoleniu kadr. Rusza właśnie w Lesku budowa technikum hodowlanego.

GOSPODARCZE DYLEMATY

Bieszczadzki dylemat gospodarczy trwa. Uprawa nie daje zachęcających rezultatów, hodowla rozwija się z niemałymi zahamowaniami. Ale ludzie w Bieszczadach są. Trzeba dać im podstawy godzwej egzystencji: zatrudnienie i zarobek. Czy przemysł okaże się tu skutecznym ratunkiem?

Powiedzmy szczerze — przemysł na szerszą skalę w Bieszczadach nie istnieje. W 1972 r. w powiatach leskim i ustrzyckim było ogółem 40 za-

kładów w 25 miejscowościach. A zakłady to niewielkie, lokalne. Pewną pozycję zajmowało tu jedynie od lat kopalnictwo naftowe, aczkolwiek ostatnio daje się zauważyć ograniczenie produkcji — w znacznej mierze ze względu na ubóstwo eksploataowanych złóż. I pamiętajmy oczywiście o Bieszczadzkich Zakładach Przemysłu Drzewnego w Rzepedzi — to już na skraju regionu.

Najpoważniejszą dotychczasową inwestycją była bez wątpienia budowa Zespołu Elektrowni Wodnych „Solina”. Przyczyniła się bardzo do aktywizacji gospodarczej regionu, zwłaszcza terenów w pobliżu zapory. Przy robotach ziemnych przetruciono 1316 tys. m sześć. skal i ziemi. Wymagało to znacznego zaangażowania siły roboczej, jednak robotnicy przybywający wówczas spoza Bieszczadów traktowali ten pobyt jako tymczasowy i odpłynęli wraz z zakończeniem inwestycji. Ale robotników — zwłaszcza tych niewykwalifikowanych — rekrutowano również z okolicznej ludności. Później nastąpiła redukcja zatrudnionych, bowiem przy eksploatacji turbozespołów solńskich wymagana jest wysokokwalifikowana i raczej niewielka grupa pracowników.

Teraz jednak bieszczadzki region otrzymał następną, aczkolwiek znacznie mniejszą, inwestycję: zakład galanterii drzewnej w Lesku. Jego szczególna funkcja polega i na tym, że zatrudniając 250 pracowników stwarza szansę otrzymania pracy przez absolwentów miejscowego szkolnictwa, leśnego.

Znacznie poważniejszą inwestycją — to kombinat drzewny w Ustianowej koło Ustrzyk Dolnych, który zresztą narobił już sporo hałasu także w prasie. Jak to nam te jedne i dzikie Bieszczady chcą wyrębać i zadymić. U podstaw inwestycji tkwi przekonanie o słuszności przerobu drewna na miejscu, bez kosztownego transportu w inne części kraju. Ilość przerabianego drewna szacuje się na około 340 tys. m sześć. w skali rocznej, co jest przerobem orientacyjnie trzykrotnie większym aniżeli zakładów w niedalekiej Rzepedzi.

Jako odpowiedź na niepokoje przed zrąbaniem całych Bieszczadów Okręgowy Zarząd Lasów Państwowych w Przemyslu wskazuje, na podstawie wycienienia zasobów leśnych, że równoczesna intensywna gospodarka zalesieniowa pozwoli utrzymać powierzchnię leśną w rozmiarach zbliżonych do obecnych. A co z kominami i dymem? „Przez zastosowanie elektrofiltrów wyeliminuje się zadymlenie okolicy” — wskazują budowniczości.

Kombinat zatrudniać ma około 1500 osób, w tym około 10 proc. pracowników umysłowych. Jednak większość zatrudnionych rekrutować się będzie spoza Bieszczadów. W związku z tym założenia techniczno-ekonomiczne inwestycji przewidują budowę osiedla mieszkaniowego w pobliskich Ustrzykach. Planuje się też zatrudnienie pewnej liczby pracowników z okolicznych wsi po uprzednim kilkumiesięcznym przeszkoleniu w innych zakładach drzewnych. I w Bieszczadach ukształtują się zatem typ chłopotobitnika. Zresztą tutejsi chłopcy już dawno o to wołają.

Czy jednak starczy w kombinacie miejsca dla wszystkich chętnych czy starczy im kwalifikacji przy nowoczesnych maszynach i technologiach? Dziś nie potrafimy jednoznacznie odpowiedzieć na te pytania. Ale miejscowi już się boją, że skoro do kombinatu mają przyjechać ludzie „z Polski”, to co pozostanie do roboty im samym? Czy tylko praca dozorców, kierowców i magazynierów?

Zakład przemysłowy musi mieć zaplecze. W niedługim czasie przewiduje się podwojenie ludności Ustrzyk Dolnych, budowę ujęć wodnych i oczyszczalni ścieków. Ostrożni boją się. „Rozwinąć, ale nie za dużo, bo się zatłoczy i zrobi drugie Zakopane. Jak się zabuduje, to nie będzie nawet gdzie ucieść a na razie jest jeszcze dobrze”. Ale stawiać domy trzeba, bo wynajęcie pokoju w Ustrzykach na dłuższy okres nie jest sprawą prostą.

Bieszczady zatem to rolnictwo, ale nie najlepsze, to przemysł ale nie największy, to wreszcie turystyka, ale niezbyt rozwinięta, skoro gmina Lutowska (będąca z pewnością celem prawdziwych turystów) dysponuje 500 miejscami noclegowymi.

Dla wczasowiczów jest Polańczyk, ale cóż mają robić przybyśże, jeśli poza eleganckimi blokami mieszkalnymi i lasem nie tu nie ma? Ani przyzwyczaję przystani na zalewie ani kina. Dla indywidualnego turysty nie tu jest miejsce Solina zaś swym wyglądem doprawdy niepokoi — ani tu przemysł ani turystyka. Przede wszystkim za dużo bałaganu i brudu.

Ale przynajmniej, że te dzisiejsze 4100 miejsc noclegowych ogólnie to następnych w skali całych Bieszczadów, to z pewnością sukces w porównaniu z tym, co było tu przed 20 laty. Plan są ciekawe: pasmo uzdrowiskowo-wypoczynkowe Rabe-Baligród-Jablonki, pasmo wypoczynkowo-turystyczne Cisna-Ustrzyki Górne-Wolosate i pasmo turystyczno-sportowe w okolicy Stuposian. Zaś najbliższa turystyczna przyszłość należy do harcerzy i ich stanie przy małej i dużej obwodnicy.

OCZEKIWANIA

Na nic jednak obrachunki, bilanse i krzywe wzrostu, jeśliby prowadzono je bez pamięci o ludziach, którym przyszło związać swe losy z losami Bieszczadów. A ludzi tych z roku na rok przybywa. Są zaś chyba ważniejsi od ilości owiec na hektar, i bydlą na metr obory. Co wcale nie znaczy, że ideałem jest liczenie, ilu osadników zmieści się na kilometr kwadratowy, a ile rodzin w jednym gospodarstwie. Co myśli oni sami? Jakie perspektywy dostrzegają dziś bieszczadzcy ludzie, czego spodziewają się po przyszłości i jak widzą w niej swe miejsce?

Marzą o rozwoju regionu: „By żyć jak człowiek i kultura była”, „By można było lepiej dojechać. Teraz to się drecze tu 6 km do autobusu”, „Żeby lepiej było i inne formy rozwoju. Nie taka prowizorka i nastawienie na piwno gospody jak dotychczas”, „Chodzi o silniejszy kontakt ze światem”. Narzekania na brak cywilizacji słyszy się zwłaszcza w miejscowościach położonych nieco wyżej.

Nieobce są względy prestiżowe. Niby Bieszczady mają już swoją sławę, no ale i mogłaby być ona nieco większa: „Jadę do Gdyni, do Warszawy obejrzeć boisko 10-lecia i zwiędzam, to niech inni tak samo tu przyjeżdżają”, „By nie wstydzili się przed turystami, zwłaszcza zagranicznymi”.

Chcą ludzie, by Bieszczadom było dobrze i im samym też. I właśnie dlatego ostrzegają: „Zostawić w tej naturze, bo to chyba jedyne miejsce w Polsce, gdzie można się odprężyć”. Wiza nadciągającego przemysłu niepokoi: „Jeśli przyjdzie przemysł, to Bieszczady zniszczone!” Innych, a tych jest jednak więcej, wizja ta urzeka: „Gdyby tu był przemysł, praca!!!”, „O, odbicie w samym terenie nieustannych dyalematów z narad gospodarzy województwa”.

Kwestia rozwoju regionu ekscytuje wielu. Formuluje się sądy nieraz diametralnie różne, jedni wołają o zakaz wjazdu wszelkich pojazdów już od Leska niemal poczynając, inni propagują masową turystykę autokarową z bogatym zapleczem hotelowo-dancingowo-gastronomicznym (przepraszam, jeśli nieco przekaskawiam owe postulaty) i nawet chyba nie to jest najgorsze. Wielkie sprawy wywoływały zawsze ostre dyskusje. Jeśli dziś takowe się słyszy to znak, że sprawę Bieszczadów uznaliśmy za ważną. I to jest pocieszające najbardziej.

Smucić się naprawdę trzeba tylko zwątpieniem i obojętnością: „Niech tam będzie jak sobie chce, wiele mnie to nie interesuje”, „Obojętność mi to wszystko, bo i tak stąd wyjadę”, „Panie, tu każdy aby forę robić”. Takie wypowiedzi to domena ludzi lasu, robotników hotelowych. Przyjechali na zarobek i liczą się z tym, że wcześniej czy później wyjadą.

Ciągnęli ludzie w Bieszczady i ciągną dalej. Ale zbytnim uproszczeniem byłoby sądzić, że pchała ich tutaj chęć szukania przygód i romantyzm życia. Owszem, byli i tacy, ale dla większości najistotniejszym były względy materialne. Niemal co drugi osadnik rolny przyszł tu, bo mu w rodzinnym gospodarstwie było już za ciasno, a wśród robotników leśnych odsetek ludzi spragnionych większej gotówki okazuje się jeszcze większy. Byli i inni ludźle sprawy: „Uciekiem od żony”, „W mojej wsi takie swary wśród sąsiadów”, „Bracia namówili ojca na Bieszczady, bo tu jeździł na obozy harcerskie, tu pociągano ich życie kowbojskie”, „Namawiali, głupota przyszła i teraz żal”. Nawet i ci dawniejsi romantycy musieli obniżyć loty w ostrym zderzeniu z codziennością. „Tu utrzymują się tylko stalowi ludzie” — stwierdzają dzisiaj. Wielu kapituluje. „Dość mam tego bóla, wyjeżdżam i wracam do rodziny”.

I może właśnie dlatego tak wielu boi się o przyszłość swych dzieci. Bardzo wielu ludzi Bieszczadów żyłoby sobie, aby ich dzieci mieszkały gdzie indziej aniżeli tu. Osadnicy rolni narzekają na trudne warunki życiowe. Robotnicy leśni myśnią o własnych stronach rodzinnych, autochtoni o mieście. Najprawdopodobniej znają je słabo, ale rzecz nieznaną urzeka najbardziej: „W mieście lepsze zarobki i zatrudnienie”, „Tam lejsze życie i wygody”, „Lepiej żeby dzieci były w mieście. Pracują 8 godzin i spokojnie inne życie, wyjdzie do kina a tu kino widzę?”. Inni wołają: „Nie w mieście bo tam tłocznie”, „By byli na wsi, w rolnictwie, bo to teraz popierane i rolnicy żądają”, „W wielkim mieście zle warunki biologiczne”. Na takie dyalematy nie możemy przymykać oczu i uparcie skandować hasło o dzikich, nietkniętych Bieszczadach. I tylko o takich.

Owszem, Bieszczady są dzikie i dobrze, jeśli takimi pozostaną, ale w Bieszczadach są ludzie, którzy dzikimi być nie mogą. Muszą mieć drogi, pocztę i autobusy, szkołę, bibliotekę i kino. Jeśli tego nie zrobimy, to wypada nam tylko owoch ludzi z Bieszczadów zabrać. Istnieje moralny, poważny obowiązek wobec tych ludzi. Budowali Bieszczady z ambicją i odwagą — do godnych warunków życia mają teraz prawo nie na podstawie naszej społecznej, paternalistycznej łaski ale własnych, niezaprzeczalnych zasług. Jeśli relacjonować im polemiki prasowe dotyczące Bieszczadów i przekonywać o konieczności uczynienia tego regionu rezerwowym, to tylko śmieją się z politowaniem. Oni chcą tu żyć. Co nie znaczy, że tam, gdzie ludzie dotychczas nie ma, trzeba ich pchać na siłę. Nie wszyscy to na dobre tym potencjalnym przybyśzom i samym Bieszczadom.

SPÓŁDZIELCZY EKSPERYMENT

ADAM ZYCH



Fot. CAF

REFORMA władz i administracji terenowej, wywarła istotny wpływ na zmiany organizacyjne w spółdzielczości pracy. W okresie sprzed reformy dominującą formą organizacyjną w spółdzielczości pracy były wojewódzkie związki spółdzielni pracy — natomiast związki o charakterze branżowym miały bardzo niski udział w produkcji spółdzielczej.

Terytorialny układ organizacyjny w poważnym stopniu utrudniał zarządzanie spółdzielniami, głównie z uwagi na olbrzymie zróżnicowanie branżowe, występujące w poszczególnych związkach wojewódzkich. Problem ten pogłębiał się wraz z rozwojem spółdzielczości pracy, stąd też potrzebą zmian organizacyjnych stała się coraz bardziej paląca.

Równoległe do zmian w administracji terenowej, również spółdzielczość pracy wprowadziła reformę organizacyjną, polegającą na przejściu ze struktury terytorialno-branżowej — na strukturę branżową.

W związku z tym — przed nowo zorganizowanymi związkami branżowymi o zasięgu ogólnokrajowym stał się poważny problem wyboru odpowiedniego systemu zarządzania do stosowanego do specyfiki danej branży. W tym zakresie bezpośrednie korzystanie z doświadczeń b. związków wojewódzkich jest bardzo utrudnione z uwagi na wyżej wspomniane zróżnicowanie branżowe. Mimo to należy dokonać analizy pewnych rozwiązań ekonomiczno-finansowych, istniejących w „starej” strukturze organizacyjnej i w wypadku ich pozytywnej oceny — wykorzystywać je w nowych warunkach organizacyjnych.

Szczególną uwagę należałoby poświęcić doświadczeniom płynącym z tzw. eksperymentu „olsztyńskiego”, którym od kilku lat objęta jest część spółdzielczości pracy.

ISTOTĘ zasad eksperymentu „olsztyńskiego” odróżniającą go od metod zarządzania i planowania przyjętych powszechnie w gospodarce narodowej, można właściwie sprowadzić do stosowania stopy zysku jako podstawy oceny działalności spółdzielni. Stopa zysku stanowi, jak wiadomo, stosunek procentowy wyniku bilansowego — (zysku) z całkowitego tytułu nastąpi wzrost wartości środków trwałych i jeśli nie zostanie on zrównoważony odpowiednim przyrostem zysku, to wówczas poziom stopy zysku ulegnie pogorszeniu.

Inne wskaźniki dyrektywne w eksperymencie, takie jak ilości produkcji ważniejszych wyrobów na rynek krajowy lub na eksport, nakłady inwestycyjne powyżej 1 mln zł w robotach budowlano-montażowych — nie odbiegają w swej istocie od podobnych rozwiązań stosowanych w spółdzielczości nie objętej eksperymentem — jak i w przedsiębiorstwach państwowych.

Z FORMUŁY stopy zysku wynika, że w centrum zainteresowania jednostek objętych zasadami eksperymentu „olsztyńskiego” są następujące wskaźniki ekonomiczne:

- zysk bilansowy
- przeciętna wartość środków obrotowych
- przeciętna wartość środków trwałych.

Ponieważ poziom stopy zysku jest wielkością wynikową, zależną od relacji zachodzących pomiędzy powyższymi wskaźnikami, przedsiębiorstwo ma możliwość dokonywania odpowiednich kombinacji między nimi, przy czym odnosi się to zarówno do etapu planowania jak i realizacji zadań.

Istotnym problemem jest ustalenie, jak powinna kształtować się stopa zysku w dłuższym okresie czasu. W tym względzie zasady eksperymentu przewidywały słuszne, moim zdaniem, rozwiązania, że wskaźnik stopy zysku w roku planowanym nie może być niższy — od wskaźnika osiągniętego w roku bazowym. Rozwiązanie to uniemożliwia przedsiębiorstwu pogorszenie relacji między zyskiem bilansowym, a wartością zaangażowanych środków trwałych i obrotowych.

Tak więc jeśli kierownictwo spółdzielni zamierza rozszerzyć produkcję drogą inwestycji — musi w rachunku ekonomicznym uwzględnić fakt, że z tego tytułu nastąpi wzrost wartości środków trwałych i jeśli nie zostanie on zrównoważony odpowiednim przyrostem zysku, to wówczas poziom stopy zysku ulegnie pogorszeniu.

Stąd też stopa zysku wywiera silny nacisk w kierunku podejmowania przedsięwzięć inwestycyjnych szybko rentujących, o krótkich okresach zwrotu poniesionych nakładów.

Podobna sytuacja istnieje w odniesieniu do środków obrotowych. Również w tym wypadku przedsiębiorstwo może sobie założyć w planie

finansowym przyrost normatywu środków obrotowych (o ile pozwalają na to środki własne w obrocie tj. głównie fundusz udziałowy i zasobowy) jednak zasada nie pogorszenia stopy zysku wyznacza z góry granicę, do której jest możliwy przyrost tego normatywu.

W ten sposób w warunkach eksperymentu udało się powiązać problematykę zapasów z podstawowym wskaźnikiem ekonomicznym, co jest bezspornie największą zaletą eksperymentu. Zmusza to kierownictwo spółdzielni do ciągłego czuwania nad problematyką zapasów — zwłaszcza materiałowych i szukania sposobów ich optymalizacji — drogą przyspieszenia rotacji czy też upłynienia zapasów.

W tych warunkach usprawnienia na odcinku gospodarki zapasami — nie są efektem sporadycznie podejmowanych działań, lecz wynikiem systematycznej pracy szerokiego aktywu pracowników przedsiębiorstwa. Powyższe względy mają szczególne znaczenie w spółdzielniach branży odzieżowej, gdyż ok. 85 proc. kosztów własnych w tej branży stanowią materiały, co powinno stawać gospodarkę materiałową na pierwszym miejscu w całości problematyki ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa.

INNYM z celów — jaki postawiono przed eksperymentem „olsztyńskim” jest obniżka kosztów własnych przedsiębiorstwa. Mimo, że realizacja tego zadania nie jest możliwa bezpośrednio poprzez formułę eksperymentu, to jednak formuła ta (stopa zysku) pośrednio wywiera silny wpływ na koszty własne przedsiębiorstwa w wyniku czego tworzenie dodatkowych mechanizmów i kryteriów w zakresie kosztów — jest rzeczą złą.

Oddziaływanie na koszty własne odbywa się poprzez zysk bilansowy, którego wielkość zależy w głównej mierze od poziomu kosztów: im mniejsze koszty — tym większy zysk i na odwrót — każdy dodatkowy wzrost kosztów pomniejsza wielkość zysku.

Należy jednak podkreślić, że stwierdzenie to odnosi się nie do całości kosztów własnych przedsiębiorstwa, a jedynie do kosztów przerobu (konfekcjonowania). W zakresie tej grupy kosztów — Spółdzielnia ma z góry określony górny pułap jednostkowych kosztów przerobu w po-

staci tzw. ceny konfekcjonowania, od której nalicza się zysk. Działanie zmierzające w kierunku obniżenia jednostkowego kosztu przerobu poniżej ceny konfekcjonowania jest więc dla przedsiębiorstwa bardzo opłacalne, gdyż oznacza ono osiągnięcie dodatkowego zysku.

Natomiast brak jest oddziaływania zysku na obniżkę kosztów materiałowych — co wynika głównie z metodyki opracowywania kalkulacji cenowych w branży odzieżowej. Kalkulacje te są opracowywane indywidualnie dla poszczególnych zleceń produkcyjnych i wielkość zużywanych materiałów znajduje bierne odzwierciedlenie w cenie gotowego wyrobu. Tak więc z punktu widzenia zysku przedsiębiorstwo odzieżowe nie jest zainteresowane w obniżce zużycia materiałów — czy też w zastępowaniu materiałów o wysokiej cenie — materiałami tańszymi.

Na marginesie należy zauważyć, że system opracowywania kalkulacji cenowych w branży odzieżowej wpływa również na brak bodźców zastosowania i wprowadzenia postępu technicznego, zmierzającego do obniżki kosztów materiałowych, chociaż możliwości na tym odcinku są dość ograniczone.

WŚRÓD zalet eksperymentu „olsztyńskiego” należy również wymienić prostotę jego zasad, zrozumiałość nawet dla pracowników spoza służb finansowo-księgowych. Jest to moment o dużym znaczeniu nie tylko ekonomicznym, ale i wychowawczym — gdyż docierając do szerokiego kręgu pracowników wyrabia w nich racjonalny i społecznie uzasadniony sposób myślenia, dzięki czemu mogą oni czynnie uczestniczyć w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Odnosi się to szczególnie do kwestii zapasów materiałowych, gdyż ich optymalizacja i minimalizacja zależy w dużej mierze od stałego współdziałania możliwie jak największej liczby członków załogi a nie tylko okresowego angażowania wąskiej grupy pracowników.

O BOK stopy zysku, która jest miernikiem oceny za dłuższe okresy sprawozdawcze (kwartał, rok) — drugim podstawowym miernikiem stosowanym w warunkach eksperymentu — jest wartość sprzedaży w cenach zbytu.

Należy jednak stwierdzić, że stosowanie tego miernika jako wskaźnika dyrektywnego dla spółdzielni odzieżowych budzi poważne zastrzeżenia w konfrontacji z zasadami eksperymentu „olsztyńskiego”, które wśród wskaźników dyrektywnych przewidują m. in. ilość produkcji ważniejszych wyrobów przeznaczonych na zaopatrzenie rynku krajowego lub na eksport, natomiast w przypadkach uzasadnionych różnorodnością wyrobów można w miejsce ilości stosować wartość sprzedaży. Jednak ten przypadek w odniesieniu do spółdzielni odzieżowych nie ma zastosowania gdyż asortyment produkcji jest w nich bardzo wąski i stąd nie zachodzi konieczność stosowania miernika wartościowego. Mimo to praktyka wykazała, że miernik sprzedaży w cenach zbytu stosowany jest powszechnie w odniesieniu do spółdzielni odzieżowych, a z jego realizacją kierownictwo spółdzielni jest ściśle rożliczane.

Wobec powyższego w ocenie eksperymentu należy również uwzględnić zalety i wady stosowania miernika sprzedaży w cenach zbytu — mimo, że przepisy eksperymentu takiego miernika — jako dyrektywny w zasadzie nie przewidują.

W warunkach eksperymentu wszystkie wskaźniki ekonomiczne, w tym również i sprzedaż — należy jednak oceniać z punktu widzenia miernika podstawowego tzn. stopy zysku. Aby więc ocenić pozytywnie stosowanie miernika sprzedaży jako wskaźnika dyrektywnego — należałoby wykazać, że każdy przyrost sprzedaży powoduje korzystne zmiany w tych miernikach, które kształtują stopę zysku. Wówczas stosowanie miernika sprzedaży byłoby dodatkowym wzmocnieniem dla miernika podstawowego i w niczym nie przeszkadzałoby w osiągnięciu celów postawionych przed eksperymentem.

Praktyka spółdzielczości odzieżowej wykazuje jednak, że plany (dyrektywy) na odcinku sprzedaży w cenach zbytu są bardzo napięte w stosunku do możliwości poszczególnych spółdzielni. Stąd też realizacja wartościowego planu sprzedaży staje się poważnym problemem, zwłaszcza, że od tego wskaźnika zależy niejednokrotnie premia dla kierownictwa spółdzielni.

Najprostszy i niestety często stosowany sposób wzrostu sprzedaży jest produkcja wyrobów z drogiej materiałów podstawowych (tkanin) i pomocniczych (dodatki). Ponieważ każda partia wyrobów jest kalkulowana odrębnie — zastosowanie drogich materiałów podwyższa automatycznie cenę gotowego wyrobu, a tym samym wielkość sprzedaży. Tak więc podstawowym kryterium

wyboru asortymentu w rachunku ekonomicznym dokonywanym przez kierownictwo spółdzielni jest cena materiałowa, przy czym, im cena ta jest wyższa, tym chętniej Spółdzielnia podejmuje się danej produkcji. Natomiast na dalszy plan schodzą istotne zagadnienia związane z kosztami własnymi poszczególnych wyrobów, a więc z tym elementem, który w decydującym stopniu wpływa na wielkość zysku. Okazuje się bowiem, że w wielu przypadkach stosunek zysku jednostkowego do kosztu własnego czyli rentowności jest wyższy przy produkcji wyrobów z niedrogiem tkanin niż w przypadku droższych. Z punktu widzenia wskaźnika podstawowego — spółdzielnia powinna więc produkować wyroby tańsze, gdyż tym samym pozwoliłoby to jej na osiągnięcia wyższej stopy zysku. Jednak nacisk wartościowego planu sprzedaży nie pozwala na tego typu produkcję, gdyż asortyment jest determinowany w kierunku wytworzenia artykułów drogiej.

Najczęściej kierownictwo spółdzielni nie jest nawet zainteresowane w przeprowadzeniu szczegółowego rachunku ekonomicznego, gdyż i tak nie dokonałoby zmian asortymentowych.

W skali ogólnej konsekwencją nacisku wartościowego planu sprzedaży jest niedobór wyrobów odzieżowych z niedrogich tkanin i dodatków, co ma miejsce m. in. w przypadku ubrań męskich. Mimo, że w niektórych regionach odczuwa się poważne zapotrzebowanie na tanie ubrania z elany 30-procentowej (tzw. trzydziestki) producenci ubiorów nie kwapią się z podejmowaniem produkcji tych ubrań, gdyż z punktu widzenia realizacji wskaźnika sprzedaży w cenach zbytu — jest to produkcja nieopłacalna.

Dyrektywny wskaźnik sprzedaży w cenach zbytu wpływa również na brak zainteresowania poszczególnych spółdzielni w przyjmowaniu zamówień eksportowych, polegających na tzw. obrocie uszlachetniającym — czyli na wykonawstwie wyrobów z materiałów stanowiących własność kontrahenta zagranicznego. Duże możliwości realizacji tego typu kontaktów rysują się obecnie zwłaszcza w odniesieniu do krajów wysoko uprzemysłowionych.

Z podobnych względów „bardziej opłacalne” dla przedsiębiorstwa jest wykonywanie wyrobów w produkcji masowej niż w usługach — mimo że rentowność w usługach jest na ogół znacznie wyższa niż w produkcji taśmowej. Jednak wydajność mierzona w cenach zbytu — jest znacznie niższa w usługach niż w produkcji taśmowej, stąd też kierownictwa poszczególnych spółdzielni preferują głównie rozwój tej ostatniej.

Poważną zaletą miernika sprzedaży w cenach zbytu — jest możliwość szybkiego ustalenia jego wartości i dlatego nadaje się on do bieżącej oceny działalności przedsiębiorstwa — dokonywanej zarówno przez kierownictwo spółdzielni jak i jednostkę nadzorną. Jednak tą samą zaletą cechuje się w branży odzieżowej inny miernik, a mianowicie wartość sprzedaży w cenach konfekcjonowania. Poziom tego wskaźnika zależy prawie wyłącznie od ilości wyprodukowanych wyrobów, którą przemawia się przez ustaloną dla spółdzielni ogólnie i na dłuższy okres czasu cenę konfekcjonowania.

Tak więc rodzaj i cena użytych materiałów nie odgrywa przy tym mierniku żadnej roli; z punktu widzenia ceny konfekcjonowania równie opłacalne jest wytwarzanie wyrobów z drogiej jak i tanich materiałów. Przejście od rozliczenia spółdzielni odzieżowych ze sprzedaży w cenach zbytu, na sprzedaż w cenach konfekcjonowania stworzyłoby odpowiednie warunki, a nawet konieczność stosowania w szerokim zakresie rachunku ekonomicznego, uwzględniającego całokształt problematyki związanej z kosztami wytwarzania i sprzedaży.

Przy takim wskaźniku bardzo opłacalne staje się np. wytwarzanie wyrobów w obrocie uszlachetniającym — z uwagi na możliwość produkcji bez angażowania własnych środków obrotowych. W sytuacji braku nacisku miernika sprzedaży w cenach zbytu — spółdzielnia w większym stopniu preferuje rozwój usług z uwagi na wyższą rentowność jak i możliwość wykonywania produkcji z materiałów powierzchniowych.

Podsumowując wydaje się, że stosowanie miernika stopy zysku w spółdzielniach odzieżowych należy ocenić pozytywnie. W związku z tym powstaje problem możliwości i celowości dalszego stosowania tego miernika z chwilą przejścia spółdzielczości pracy na zasady nowego systemu ekonomiczno-finansowego, co ma nastąpić z dniem 1.1.1976 r.¹⁾

Zasady „eksperymentu olsztyńskiego” w istotny sposób odbiegają od założeń nowego systemu. O ile w warunkach eksperymentu główny nacisk położony jest na racjonalną gospodarkę zapasami, o tyle nowy system ekonomiczny uwzględnia przede wszystkim właściwą gospodarkę funduszem plac w powiązaniu z produkcją dodaną.

Wydaje się jednak, że z uwagi na ciężar gatunkowy problematyki zapasów w branży odzieżowej, jak również na fakt, że przecież właściwa gospodarka zapasami wpływa pośrednio na powstawanie oszczędności społecznego funduszu plac, tyle tylko, że wydatkowanego w innych przedsiębiorstwach — utrzymanie w nowym systemie stopy zysku jako jednego z podstawowych wskaźników oceny działalności w spółdzielczości przemysłu odzieżowym — jest ze społecznego punktu widzenia w pełni uzasadnione.

Natomiast negatywnie należy ocenić stosowanie miernika sprzedaży w cenach zbytu, w związku z czym korzystne byłoby przejście w tym zakresie na wartość sprzedaży w cenach konfekcjonowania.

Na podkreślenie zasługuje tu fakt, że sprzedaż w cenach konfekcjonowania jest częścią składową produkcji dodanej, a jej udział w tej produkcji wynosi ok. 65 proc. W związku z tym stosowanie miernika sprzedaży w cenach konfekcjonowania w miejsce produkcji dodanej — byłoby w pełni zgodne z ogólnymi założeniami nowego systemu ekonomiczno-finansowego i w poważnym stopniu usprawniłoby system zarządzania w spółdzielczości odzieżowej.

¹⁾ T. Kirst: Zasady nowego systemu ekonomiczno-finansowego w spółdzielczości pracy — „Spółdzielczość Pracy” — Nr 26/75.



**PRZEDSIĘBIORSTWO
TRANSPORTOWO-SPRZĘTOWE
BUDOWNICTWA**

transbud Warszawa

**ODDZIAŁ ZAPLECZA TECHNICZNEGO
Warszawa, Al. Krakowska 61**

odprzeda z nadwyżek

**— części zamienne do samochodów: „Skoda” 706
RT i pochodne,**

„Zil” 164, „Zil” 130 i pochodne,

„Star” 25, 27, 66 i pochodne

„Tatra” 111, 138 i pochodne

**Informacji udziela Wydział Gospodarki Materiałowej,
telefon 46-30-61 w. 182; w godz. 7—15.**

K-23-0



Fot. CAF

PODRÓŻE DO SZKÓŁ

HANNA POLEWSKA-DOROZIK

CODZIENNE podróże uczniów do szkoły to nowe zjawisko w życiu wsi. Zostało ono spowodowane przede wszystkim reorganizacją szkolnictwa podstawowego, polegającą na likwidacji małych szkół wiejskich i tworzeniu zbiorczych szkół gminnych. Słuszne założenia reformy są jednym z warunków unowocześnienia oświaty na wsi. Mają na celu podniesienie poziomu nauczania w szkołach wiejskich oraz zapewnienie równego startu życiowego i społecznego młodzieży wiejskiej i miejskiej.

Reorganizacja spowodowała jednak, na skutek rozszerzenia zasięgu wpływu szkół zbiorczych, wzrost odległości oraz zwiększenie liczby podróży do szkoły. Jeżeli przed zmianami systemu oświaty, w roku szkolnym 1970 dojeżdżało tylko 1 proc. uczniów podlegających obowiązkowi szkolnemu, to na półmetku zmian w szkolnictwie w roku 1975 dojeżdżało już 10 proc. ogółu uczących się, co stanowi prawie pół miliona dzieci. Przewiduje się, że pod koniec przeprowadzanej reorganizacji szkolnictwa podstawowego za 2 lata liczba podróżujących uczniów przekroczy milion. Do tej liczby należy dodać jeszcze młodzież dochodzącą do okresowo dojeżdżającą z internatów i stacji, którą określa się na około

10 proc. zamieszkujących poza miejscowością nauczania. Pół miliona dojeżdżających aktualnie do szkół podstawowych — to nowy problem, jaki powstał przed transportem w zakresie zapewnienia przewozu i sprawnej jego organizacji oraz bezpieczeństwa na drogach.

DROGA DO SZKOŁY

Waga problemu podyktowała konieczność przeprowadzenia kompleksowych badań, które wskazałyby na istniejące niedociągnięcia w przewozach uczniowskich oraz nakreśliły kierunki racjonalnego rozwiązania tego problemu.

Badania przeprowadzone zostały przez Instytut Transportu Samochodowego na dawnym terenie dwóch województw: poznańskiego i szczecińskiego. W województwie poznańskim reorganizacja szkolnictwa zwiększyła odległość z domu do szkoły dla 8 proc. młodzieży średnio o 3 km (wydłużyło to czas podróży przeciętnie o 12 minut). Jeszcze większy wpływ zaznaczył się w województwie szczecińskim, gdzie droga ucznia do szkoły wydłużyła się dla 24 proc. młodzieży o 3,4 km, a czas podróży aż o 24 minuty.

Jako zasadę przy reorganizacji szkolnictwa przyjęto, aby czas w re-

lacji dom — szkoła — dom nie przekraczał 1,5 godz. Podobnie określa się go w innych krajach, gdzie przyjmuje się, że nie powinien być dłuższy aniżeli 8—12 proc. czasu zajęć w zależności od klasy. Przeprowadzone badania wykazały, że czas podróży uczniów jest często znacznie dłuższy od ustalonych limitów i przekracza nawet godzinę w jedną stronę. Dzieje się tak nie tylko w przypadku znacznego oddalenia szkoły od miejsca zamieszkania, ale i gdy dowóz do szkoły zorganizowany jest w sposób nieodpowiedni.

O ile przewozy uczniowskie, dokonywane systemem zorganizowanym tj. wynajętym przez szkołę autobusu lub przyczepą z ciągnikiem, pochłaniają mniej czasu, to młodzież korzystająca z komunikacji regularnej, rowerów albo furmanki traci go znacznie więcej.

Dowóz do szkoły systemem zorganizowanym, a szczególnie wynajętym autobusem odbywa się pod opieką nauczyciela, zapewnia tym samym większe bezpieczeństwo wyklucza też niepewność czy uda się wsiąść do pojazdu, eliminuje jazdę w tłoku. Nie wszyscy jednak uczniowie mogą korzystać z tej formy przewozu. Tak zwanymi szkolnymi autobusami podróżuje około 35 proc., a środkami lokomocji PGR i kółek rolniczych, dalsze 13 proc. dojeżdżających do

szkół podstawowych. Trzeba tu jednak dodać, że środek przewozowy, jakim jest ciągnik z przyczepą, nie zawsze daje wystarczającą gwarancję bezpieczeństwa, nie mówiąc już o komforcie jazdy, szczególnie w okresie zimowym. Brak przejeżdżających dla autobusów powoduje jednak, że jest on często jedynym dostępnym dla uczniów środkiem lokomocji.

Półowa młodzieży nie korzysta ze zorganizowanego dowozu i jest — jak dowiodły badania — narażona na znacznie gorsze warunki podróży, konieczność wczesnego wstawania, późnego powrotu do domu, spóźniania się na lekcje oraz opuszczania zajęć, kiedy wypadnie kurs autobusu, lub nie da się wsiąść do środka. Autobus nie zabiera np. w dni targowe części lub wszystkich uczniów, oczekujących na przystanku w drodze do domu, mimo że każdy bilet miesięczny obowiązuje na określony kurs. Obsługa autobusów nie zawsze jednak może lub chce wpłynąć na dorosłych pasażerów, którzy nierzadko kosztem dzieci zajmują miejsca w autobusie.

Jazda w tłoku, trudności z wejściem i wyjściem małych dzieci z autobusu dezorganizują codzienną jazdę uczniowską do szkół, czynią ją bardzo uciążliwą, co gorzej — niebezpieczną. Dlatego władze

szkolne oraz jednostki administracji terenowej starają się we własnym zakresie organizować dowóz do szkół. Niektóre rady narodowe zakupują własny tabor: mikrobusy czy autobusy, którymi operatywnie dysponują w zależności od potrzeb.

Szkoły korzystają też — jak już wspominałem — z ciągników z przyczepami, stanowiących najczęściej własność PGR lub kółek rolniczych, autobusów będących własnością różnorodnych instytucji i zakładów pracy, a nawet furmanki prywatnych właścicieli.

Jeśli jednak szkoła nie znajduje się na szlaku komunikacji regularnej, a kierownictwo nie potrafi zapewnić dowozu środkami lokomocji innych jednostek gospodarczych, dzieci zmuszone są pokonywać drogę do szkoły pieszo, nierzadko ze znacznych odległości.

cyjnych oraz sporządzać dla PKS wykazy uczniów wsiadających na poszczególne przystanki, kierowców można wówczas zobowiązać do zabierania wymienionych dzieci. Dodatkowa praca związana z opieką nad dziećmi powinna być zresztą wynagradzana ustalonymi ryczałtami dla nauczycieli i kierowców, co proponowane jest w Uchwale Rady Ministrów, dotyczącej organizacji dowożenia uczniów do szkół.

W trosce o zwiększenie bezpieczeństwa podróżujących uczniów wskazane jest również wprowadzenie obowiązkowego przedmiotu traktującego o przepisach ruchu drogowego już dla uczniów klas I, którzy są najbardziej narażeni na wypadki.

Warta upowszechnienia jest też inicjatywa koszańskiego WPPKS, polegająca na wprowadzeniu syste-

Odległość	województwo poznańskie		województwo szczecińskie	
	sz. zbiorcze	sz. pozostałe	szk. zbiorcze	sz. pozostałe
2 — 4 km	85,01	97,01	83,31	93,28
4 — 6 km	4,16	2,44	5,75	6,13
pow. 6 km	0,83	0,55	0,94	0,59
razem	100,00	100,00	100,00	100,00

Większość uczniów dochodzi do szkoły w granicach do 4 km, zdarzają się jednak wypadki pokonywania pieszo ponad 4 a nawet 6 km w jedną stronę. Przyjmując, że czas dojazdu na odległość 1 km wynosi 15 minut, uczeń mający ponad 6 km z domu do szkoły traci przeszło 1,5 godziny w jedną stronę tj. ponad 3 godz. dziennie. Niezależnie od strat czasu jest to ogromny wysiłek fizyczny, szczególnie duży przy niekorzystnych warunkach atmosferycznych.

Trudny, związany z drogą do szkoły, nie sprzyja prawidłowemu procesowi dydaktyczno-wychowawczemu. Młodzież dojeżdżająca lub dochodząca na podstawie badań ITS powtarza klasę dwukrotnie częściej aniżeli ogół kształcących się uczniów. Wyższa o prawie 100 proc. jest też liczba spóźnień i absencji młodzieży zamieszkującej w stosunku do nieobecności i spóźnień ogółu uczniów.

KONIECZNOŚĆ WSPÓŁPRACY

Dowożenie dzieci nie stanowi więc na razie spójnego systemu, sprawnego organizacyjnie, zapewniającego codzienną jazdę do szkoły, gwarantującą zarazem bezpieczny przejazd i opiekę wychowawczą. Dzieje się tak na skutek niedostatecznej współpracy jednostek oświaty, administracji terenowej i przewoźnika publicznego. Właściwe zorganizowanie dowozu wymaga przede wszystkim określenia obowiązków zainteresowanych stron.

Wiadomo przecież, że zróżnicowanie godzin rozpoczęcia pracy, prowadzący do „spłaszczenia” szczytu przewozowego. Ułatwiło to też pory tradycyjne rozpoczęcia zajęć szkolnych o godzinie ósmej. Przesunięcie rozpoczęcia lekcji nawet o kilka minut do godziny pozwoliłoby niekiedy skierować autobusy z przewozu pracowników do przewozów uczniowskich. Nie wszędzie postulat ten jest respektowany, ale tam, gdzie dostosowano się do niego, znacznie poprawiły się warunki podróży uczniów. Potrzebna jest tylko dobra wola szkół, jak również zapewnienie przez nie warunków oczekiwania dzieci na autobus z możliwością odrobienia lekcji, spożycia posiłku itp.

W województwie poznańskim nauczyciele zostali zobowiązani przez tamtejsze kuratorium do przebycia drogi, jaką codziennie pokonują uczniowie z domu do szkoły. Na tej podstawie można postulować uruchomienie nowych połączeń komunika-

mu bezbiletowego. Uczniowie dojeżdżający zamiast biletów miesięcznych mają specjalne znaczki w kształcie tarczy. Rozliczenie za dowóz dokonuje się w formie przelewu między szkołą a PKS. Upraszczają to zakup biletów zarówno dla ucznia, jak i przewoźnika oraz szkoła a także ułatwia „wyłowienie” uczniów z grona oczekujących na przystanku.

Aktualnie, ze względu na niewystarczającą zdolność przewozową PKS należy szukać rezerw w poprawie organizacji przewozów i dysponowania taboru autobusowym z przeznaczeniem ich na przejazdy uczniowskie PKS i MPK skupiają 60 proc. autobusów, natomiast reszta pozostaje w dyspozycji innych przedsiębiorstw nietransportowych. Przedsiębiorstwa te mogłyby przejąć w razie rezerw czasowych przekazywać PKS autobusy dla przewozu dojeżdżających uczniów. Można też, chcąc bardziej efektywnie wykorzystać tabor autobusowy, połączyć umowne przewozy pracownicze z przejazdami uczniowskimi. Obserwuje się bowiem, że wynajęty przez jakiś zakład autobus wraz z kierowcą po dowiezieniu i odwiezieniu pracowników cały dzień jest wykorzystany. Właśnie w okresach „luzu” można przeznaczyć tabor do dowozu dzieci do szkół.

Od przewoźnika publicznego należałoby oczekiwać też poprawy punktualności, pewności istniejących połączeń regularnych oraz maksymalnego dostosowania rozkładu jazdy do postulatów szkół, jak również wprowadzenie w większym zakresie przewozów „zamkniętych” lub z przyczepami w ramach komunikacji rozkładowej.

Ważną rolę w przewozach uczniowskich spełniają jednostki administracji terenowej tj. urzędy gminne i wojewódzkie, na które w związku z nowym podziałem administracyjnym i likwidacją powiatów spadł obowiązek koordynatora i organizacji dojazdów, zwłaszcza wtedy, gdy nie może wykonać ich PKS.

Jest to zadanie bardzo istotne. Nowe szkoły zbiorcze, nawet doskonale wyposażone, realizujące nowe programy nauczania i dysponujące wysoko kwalifikowaną kadrą pedagogiczną niewiele zdziałają, jeśli młodzież do tych szkół nie będzie mogła regularnie dojeżdżać. I dlatego właśnie organizacja przewozów uczniowskich wymaga jak najszybszego uregulowania, dostosowanego do konkretnych szczegółowo rozpoznanych warunków każdego regionu kraju.

MIĘDZY DWOMA POTENTATAMI

TADEUSZ GORZKOWSKI

PO niecałej godzinie jazdy po ciąg pociągów z Łodzi zatrzymuje się na stacji w Skierniewicach. O tym, że znajdujemy się już w stolicy nowego województwa, informuje nas nazwa tego miasta uformowana... z pustych oprawek po żarówkach, umieszczona na desce zawieszanej na froncie budynku dworca kolejowego.

Województwo skierniewickie powstało z północno-wschodnich rejonów województwa łódzkiego, z powiatów skierniewickiego, łowickiego i części powiatu brzezińskiego oraz z południowo-zachodnich terenów województwa warszawskiego, tzn. z powiatu sochaczewskiego, części powiatu rawskiego-mazowieckiego i miasta wydzielonego Żyrardowa. Obejmuje ono 3975 km kw. (1,3 proc. obszaru Polski), na których znajduje się 37 gmin (w tym 2 miejskie) oraz 7 miast: Brzeziny, Chodaków, Łowicz, Rawa Mazowiecka, Skierniewice, Sochaczew, Żyrardów. Ludność liczy 388,3 tys. mieszkańców, z których 233,2 tys. zamieszkuje na wsi, a 155,1 tys. w miastach.

Województwo ma charakter rolno-przemysłowy; na 216 tys. osób czynnych zawodowo, 109 tys. pracuje w rolnictwie (przeciętnie 33 osoby

na 100 ha użytków rolnych), a 107 tys. poza rolnictwem. W przemyśle zatrudnionych jest 40 tys. osób, co w stosunku do ogółu zatrudnionych w gospodarce upośledzonej poza rolnictwem stanowi 43 proc.

BAZA ŻYWNOŚCIOWA

Dalsza przyszłość województwa skierniewickiego nie jest uzależniona wyłącznie od maksymalnego wykorzystania istniejącego na jego terenie potencjału przemysłowego. Drugim czynnikiem rozwoju tego regionu jest rolnictwo. Ma on bowiem wszelkie dane, aby stać się poważnym zapleczem żywnościowym dla sąsiadujących z nim dwóch aglomeracji miejskich: łódzkiej i warszawskiej.

Skup żywności ogółem z 1 ha użytków rolnych w przeliczeniu na mięso osiąga tam blisko 100 kg, a skup mleka ok. 600 litrów. Przy czym w obu przypadkach istnieją poważne nie wykorzystane jeszcze rezerwy zarówno w obsadzie bydła, jak i trzody chlewnej na 100 hektarów użytków rolnych. Województwo to dysponuje także poważnymi plantacjami sadów owocowych — ponad 11 tys. hektarów i stosunkowo dużym arealem upraw warzywniczych

— ponad 3,7 tys. hektarów. Dla rozwoju tych upraw rejon ten posiada szczególnie korzystne warunki w postaci znanych w kraju i za granicą, ze swych osiągnięć placówek naukowych — Instytut Sadownictwa i Instytut Warzywnictwa.

Pomyślano więc o wykorzystaniu tej bazy żywnościowej i przystąpiono w tym celu do odpowiednich inwestycji. Należą do nich: budowa kombinatu mięsnego w Rawie Mazowieckiej, proszkowni mleka w Skierniewicach, rozbudowa chłodni i zamrażalni w Łowiczu oraz budowa 10 wielkich szklarni (3,6 ha pod szkłem) dla Instytutu Warzywnictwa w Skierniewicach.

I tu dochodzimy do pierwszych poważnych trudności, z jakimi boryka się to województwo. Budowa kombinatu mięsnego, przewidzianego do oddania do ruchu w marcu przyszłego roku, jest opóźniona. Od początku tego roku w każdym miesiącu notuje się niewykonanie planów produkcji budowlano-montażowej. W okresie minionego półroczu nie wykorzystano 7 mln zł z przewidzianej na ten okres sumy nakładów inwestycyjnych. Przyczyny? Brak dostatecznej ilości zmechanizowanego sprzętu i niedostatków w zatrudnieniu. Obserwuje się również nie zawsze właściwą organizację robót.

Zupełnie odmienna sytuacja istnieje natomiast na budowie proszkowni mleka. Dotychczasowy przebieg jej realizacji oraz obserwowane tam dobre tempo robót, gwarantują, że ten obiekt będzie zakończony w całości pod koniec bieżącego roku, w więc zgodnie z planem.

Podobnie ważną inwestycją jest rozbudowa chłodni i zamrażalni należącej do Zakładów Przemysłu Owocowo-Warzywniczego w Łowiczu. Niestety, dotychczasowy stan jej zaawansowania i niedostateczne zatrudnienie u generalnego wykonawcy, wrocławskiego „Mostostalu”, nie rokują oddania tych obiektów do eksploatacji w tym roku. Z kwoty 42 mln zł przeznaczonych na ich realizację, wykorzystano zaledwie połowę.

Poważne opóźnienia występują także na budowie szklarni Instytutu Warzywnictwa.

GENERALNE ODSTAWIANIE

Ale nie tylko niedostateczny stan zaawansowania wspomnianych obiektów trapi władze województwa skierniewickiego. Znacznie większe trudności sprawia zarówno tym władzom jak i ludności miast tego regionu niedostateczny rozwój całej infrastruktury społecznej. Mówi kierownik Wydziału Ekonomicznego KW PZPR w Skierniewicach, FRANCISZEK WIRSKI:

— W naszych miastach notujemy brak znacznej ilości obiektów handlowo-usługowych, gastronomicznych, hoteli, kin, żłobków itp. Tylko 53,3 proc. mieszkańców korzysta z sieci wodociągowej, a 44,5 proc. z kanalizacyjnej. W żadnym z miast nie ma komunikacji miejskiej. Stolica

województwa, miasto o 26,5 tys. ludności, ma tylko jedną restaurację, jedno mizerne kino i nie ma hotelu. Jako województwo odstajemy pod względem zasobów infrastruktury chyba od wszystkich innych.

— *Drugim niezwykle ważnym problemem — mówi dalej FRANCISZEK WIRSKI — jest niedostateczny rozwój budownictwa mieszkaniowego, a zarówno nasze miasta jak i wieś odznaczają się wysokim wskaźnikiem zaspokojenia mieszkań — 1,55 osoby na jedną izbę, podczas gdy w kraju ten wskaźnik wynosi średnio 1,31 osoby. Mamy co prawda nie dawno wybudowaną fabrykę domów w Żyrardowie i wytwórnię OWT w Skierniewicach, jednak ich produkcja nie jest przeznaczona wyłącznie na zaspokojenie potrzeb naszego województwa. W dodatku nie dysponujemy własnym przedsiębiorstwem budownictwa ogólnego. Dotychczas korzystaliśmy z usług trzech tego typu przedsiębiorstw: kutnowskiego, koluszkowskiego i przyszkowskiego. Zadania tego roku przedsiębiorstwa te z pewnością na naszym terenie wykonują, ale jak będzie dalej?*

Pierwsze ma swoją siedzibę w terenie woj. płockiego, drugie w województwie łódzkim, trzecie — w województwie stołecznym. Wszystkie te trzy województwa mają również duże i pilne potrzeby mieszkaniowe. Wniosek z tego można wysnuć i taki, że bliższa ciętu może okazać się Koszula... Na domiar złego nie posiadamy już terenów uzbrojonych pod nowe budownictwo.

Osobnym problemem dla władz województwa skierniewickiego jest sprawa modernizacji Żyrardowa, najwęższego miasta w wojewódz-

twie, liczącego ponad 43 tys. mieszkańców.

Wielce nabrzmiałym problemem w tym mieście jest sprawa budowy nowych mieszkań. Miejskowa spółdzielnia liczy 722 członków i aż 3707 kandydatów. Przyjmowanie na członków do spółdzielni od trzech lat jest wstrzymane, a okres oczekiwania trwa 10 lat. W okresie ostatnich 4 lat wybudowano ogółem 680 mieszkań. Do wykonania planu 5-letniego pozostaje jeszcze 181 mieszkań. Cała nadzieja, jeśli idzie o bardziej odczuwalne tempo budownictwa mieszkaniowego, w szybkim dojeździe do pełnej zdolności produkcyjnej fabryki domów, z której — według ustaleń zatwierdzonych jeszcze przed reformą administracji terenowej — dla Żyrardowa ma przypaść rocznie 500 mieszkań. Pozostałe mieszkania przeznaczone są dla Grodziska i innych miejscowości województwa stołecznego. Prezydent miasta PIOTR NOWAKIEWICZ, ma jednak obawy, że te ustalenia mogą być zmienione na niekorzyść Żyrardowa. Stąd też wynika postulat władz województwa w sprawie budowy fabryki domów w Skierniewicach.

★

Takie jest to skierniewickie wychodzenie z kompleksu trudności obywatelskich narosłych przez lata, z którymi nieprędko upora się nowe województwo. Nikt tu jednak ręk nie opuszcza. Wszyscy bowiem wiedzą, że niektórych z tych problemów nie da się rozwiązać jeszcze w latach nadchodzących 5-latką, ale wszyscy są przekonani, że wypracują w tym czasie dla ich likwidacji w następnym okresie już w pełni realne warunki.

SZUKANIE GOSPODARZA KOPALIN

WOJCIECH NEHRING

R OZCZAROWAŁA mnie lektura artykułu Janusza Żelezika pod wielo obiecującym tytułem „Kopanie kopalni” („ZG” nr 31/75). Jest żal, kiedy słuszną i niesłyszczaną ważną tezę niechcący zostaje „skopana” przez fatalne uzasadnienie. Niestety autor użył argumentów łatwych do podważenia, powierzchownych, a przykłady dobrane wręcz nieszczerliwie. Wymieniana lista winowajców prowadzi do nikąd i wywołuje skojarzenia z przyszłowiowymi grzybami w barszczu.

Jako geolog szanuję swój zawód i pragnę, by praca geologów była jak najbardziej użyteczna społecznie, by zasługiwała na szacunek powszechny. Podobnie jak Janusz Żelezik, z którym tu podejmuję dyskusję, a który zarazem zdobył moją sympatię za samo postawienie problemu, nie mogę spokojnie patrzeć na marnotrawstwo naturalnych zasobów. Może wspólnie pójdzie nam lepiej, więc spróbujmy jeszcze raz od początku.

Pozwalam sobie zacytować: „Przedsiębiorstwa wykazują dużo „współczesnej” żywcizny, by na eksploataowanych terenach nie wchodzić sobie w parę”. Czyli inni mówią każdy sobie rzepkę skrobie. Święta prawda. I jakże smutna prawda. Lecz czy słusznie protestuje Janusz Żelezik przeciwko koegzystencji wielkiego przemysłu i „najprzeróżniejszych przedsiębiorstw lokalnych” w kopalnictwie surowców budowlanych?

Oczywiście, trzeba wiedzieć, co kto kopie i gdzie, i rozumnie działalność tę nadzorować czy koordynować. Być może, krokiem naprzód będzie wprowadzony własnie obowiązek rejestracji najmniejszych nawet punktów wydobycia. Oby! Czy należy je jednak tępić? Zadrżałaby mi ręka, gdybym jako ślepy Biurokrata miał przysunąć administracyjnie każdego chłopca, każdy PGR czy Kółko Rolnicze, wreszcie każdego innego lokalnego „inwestora” do jeżdżenia po każdej taczce żwiru gdzieś daleko, do wielkiego przemysłu, jeśli materiał na fundament pod oborę można zdobyć w „kopance” przy „krzyżówce”. A czy ten żwir w wielkich by w ogóle dostał? Są oni grubo w tyle z dostawami dla uprzemysłowionego budownictwa, nie sądzę, by chcieli pogłębiać swe kłopoty.

Mimo ciągłego inwestowania w produkcję ceramiki budowlanej, globalna wytwórczość cegieł w kraju od wielu lat spada. Małe złoża glin ceramicznych, porzucone przez „najprzeróżniejsze przedsiębiorstwa

lokalne” wskutek tendencji likwidatorskich, odbierania, wchłaniania przez duże organizmy gospodarcze, okazują się nieprzydatne dla przemysłu. Zawarty w nich surowiec nie nadaje się dla masowej technologii, wielkiego wydobycia, zasoby są zbyt małe dla zapewnienia ekonomicznej efektywności wielkiego przedsiębiorstwa wydobyczego — ale kiedyś z surowca tego robiono dobrą cegłę, która i dziś by się na wsi przydała. Co się jednak opłacało „najprzeróżniejszym lokalnym”, nie opłaca się potencjałom.

Inny argument — nie chcemy z pewnością dokonać „zabójstwa” przedmiedytacji” czynów społecznych w postaci np. budowy dróg gminnych. Jeśli jednak zabronimy używania miejscowego kamienia i innych lokalnych surowców, trudno będzie uniknąć zarzutu premedytacji.

Jeszcze inny argument — surowce budowlane, wydobywane lokalnie, dla lokalnych potrzeb, stanowią według szacunków resortu budownictwa około 35 proc. masy ogólnej. Czy to źle, że lokalne potrzeby zaspokajane są na miejscu? Gdyby te surowce wydobywać w wielkich „scentralizowanych” zakładach — trzeba by obciążać transport przewozami dodatkowymi kilkudziesięciu milionów ton.

Zamiast więc nawoływać do biurokratycznych zakazów, postuluwalbym raczej więcej rozsądku w koordynacji wydobycia użytecznych kopalni. Do kogo taki postulat kierować? Próba odpowiedzi na to pytanie byłaby ze wszech miar pozytywna.

Czytamy dalej: „Zło wynika stąd, że w Polsce przez całe lata kształtował się model kopalni jednosurowcowej”. Jakże trafne spostrzeżenie! Popieram autora. Tylko, dobor przykładów budzi moje wątpliwości. Dlaczego zacytował on najbardziej dyskusyjne, skoro jest masa innych, zupełnie jednoznacznych przykładów ślepego egoizmu eksportatorów?

Żeby nie być gołosłownym, przykład koronny — Turoszów. Zażarta dyskusja od 30 lat (a nie 15, jak informuje J. Żelezik). Samo wyliczenie argumentów, jakie padły za i przeciw gospodarczemu uzasadnieniu eksploatacji wszystkich kopalni współwystępujących, zajęłoby kilka stron druku. Nie wiem, które z nich są słuszne, a które nie. Nie wiem np., czy budowa nowych szlaków komunikacyjnych gdzie indziej jest mniej ważna. A dla wywozu z „worka żyławskiego” dodatkowych,

olbrzymich ilości towarów masowych (900 mln ton łożów!) byłoby one niezbędne. Nie wiem również, czy bardziej opłacalne społecznie byłoby zastosowanie w kopalni mniej wydajnych maszyn, jak proponuje J. Żelezik (co oczywiście zmniejszyłoby wydobycie węgla) i umożliwienie w ten sposób selektywnej eksploatacji kopalni współwystępujących. Nie wiem i nie potrafię tego obliczyć. Inni obliczali, ale też nie wiem, czy potrafili, gdyż wyniki otrzymywali różne.

Nie ryzykowałbym również stwierdzenia: „W określonych kołach lansowano jednak teorię o nieopłacalności całego przedsięwzięcia, celowo zawyżano koszty inwestycji i koncepcjom ukręcano głowę”. Każdy wie, że najłatwiej napiętnować jakieś tam „określone koła”. Nie mówiąc o tym, że jakże łatwo odwrócić kota ogonem i stwierdzić z przekasem, że „w określonych kołach lansowano” akurat zupełnie przeciwne teorie.

Lepiej więc było przeprowadzić poważniejszą analizę, niż operować powierzchownymi stwierdzeniami: przykład lepiej dobrany służyłby niewątpliwie przeprowadzeniu tezy, a ten budzi tylko wątpliwości. W dodatku autor obwarowuje swoje rozumowanie zastrzeżeniami, „jeśli pomyślnie zakończy się prace badawcze... to wówczas ilość nie wykorzystanego surowca znowu się zmniejszy”. A więc jednak nie można było po prostu od razu go wykorzystać, bez spełnienia warunków? „Jeśli pomyślnie”. A jeśli „niepomyślnie”? Zjawisk gospodarczych, czasem niekorzystnych, nie można w sposób subiektywny tłumaczyć jedynie złą wolą.

Ważny przykład następny: złoża węgla brunatnego „Legnica”. W skali węgla rozmiarów jego są przeciętne, w skali surowców budowlanych to kolosalny obszar, mimo również przeciętnych zasobów. Aby sporządzić dokumentację geologiczną w tzw. kategorii B, która uprawnia do podejmowania działalności inwestycyjnej, wymagane jest dla węgla brunatnego wykonanie wierceń w zagęszczeniu 400×400 m, dla łoż ceramicznych 100×100 m, a gdyby się okazało, że surowiec charakteryzuje duża zmienność jakości, nawet 50×50 m. Tym samym udokumentowanie niewielkich w końcu zasobów: ceramicznego surowca wymagałoby wykonania od 16 do 64 razy więcej wierceń, niż dokumentowanie węgla! Taka jest specyfika badawcza surowców łożystych i nie się to nie poradzi. Stajemy wobec ko-

nieczności wyboru: albo zrezygnować z ceramicznej działalności inwestycyjnej, albo zaangażować ogromny potencjał wiertniczy, zapominając na jakiś czas o potrzebach reszty kraju. Znowu nie wiem, który z tych wariantów jest optymalny. Jako geolog jestem za wykorzystaniem łoż, ale będąc jednocześnie obywatelem swego kraju, muszę brać pod uwagę racje interesu społecznego. Kto ten interes prawidłowo wyważy? To znowu pytanie, na które warto szukać odpowiedzi.

Nie chcę być pedantem, ale należą wytknąć Autorowi lapsusy w rodzaju: „w złożu „Legnica” znajduje się 5 mln m sześciennych łoż nadających się dla przemysłu ceramicznego budowlanego” i zaraz potem: „pyta retorycznie „Co na podstawie jednego odwiertu można stwierdzić?” Widać wiele można, skoro autor na podstawie jednego odwiertu stwierdził przydatność całych 5 mln dla określonego przemysłu.

Niefortunne jest zestawienie dobrych chęci Centralnego Ośrodka Badawczo-Projektowego Górnictwa Odkrywkowego Węgla Brunatnego „Poltegor” z złyimi praktykami, które właśnie i przede wszystkim w górnictwie węgla brunatnego. Przecież każdy nam odpowie: jeżeli ktoś jest odpowiedzialny za te złe praktyki, to chyba przede wszystkim projektant kopalni, technologii urabiania itp. A jeżeli miał dobre chęci i nic nie wskórał? Czy nie prowadzi to do fatalistycznego wniosku o powszechnej niemożności? Nie o takie wnioski przecież nam chodziło. Chwalenie „Poltegoru” (który jest skądinąd — bardzo dzielną instytucją), w kontekście tezy głównej artykułu jest nadzwyczaj nieuzasadnione. Wszyscy bowiem w środowisku zawodowym wiedzą, że kilka lat temu, kiedy w węglu brunatnym nie było roboty, „Poltegor” podjął się uporządkowania w Polsce kopalnictwa surowców skalnych. Przyznano mu wielkie środki finansowe, jakimś nikt dotąd na podobny cel nie dysponował. Został głównym koordynatorem zagadnienia. Pieniądzy już sporo wydał. „Można się dziwić, dlaczego dotychczas nie uporządkowano generalnie problemu surowców kopalnych?” — wnioskuje Janusz Żelezik. Oczywiście można, nawet trzeba. Jednak zupełnie niepotrzebnie zamiast zmierzać do celu, sprowokowaliśmy mnóstwo pytań, na które odpowiedź jest więcej niż kłopotliwa.

Janusz Żelezik użala się nad małą „obligatoryjnością” sformułowań użytych w obowiązujących nas przepisach, nad zwrotem „w miarę możliwości”. Przede wszystkim nie chcemy chyba nic robić w miarę niemożliwości. Ponadto jestem w tym przypadku zdecydowanym przeciwnikiem nadmiernej sztywności przepisu, bo to mogłoby doprowadzić do zwycięstwa formułki nad rozsądkiem. Zgadza się natomiast ze zdaniem: „nasze przepisy dotyczące eksploatacji surowców mineralnych w zasadzie nie uwzględniają, albo w minimalnym stopniu, przeróbkę surowców. Surowiec wydobywany ze złoża powinien bezpośrednio iść do produkcji. Takiego standardu domaga się przemysł”. Warto by pójść dalej tym śladem, a nie potraktować go jako „dygresję”. Może ja spróbuję...

Każda technologia ma swój rozwój. Jest nim zazwyczaj ciąg prób i badań wywołanych określoną potrzebą. W przypadku technologii związanej z przeróbką kopaliny — prób i badań nad materiałem z jej złoża, ze złoża określonego. Nawet jeżeli badano materiał z wielu złożów, ostateczny rezultat osiągnięto dla jednego z nich. Opracowano technologię w jej pierwszym wydaniu — technologię klasyczną. Niestety, nie wszystkie technologie rodzące się na świecie w swoim pierwszym, klasycznym wydaniu odpowiadają naszym polskim złożom. Jeśli ktoś z nich musiał się, lub musimy, stosować u nas, to, jak się łatwo domyślić, dlatego że nie dysponowaliśmy odpowiednio przebadaną, sprawdzoną technologią własną.

W przyrodzie zdarzają się fenomeny, zdarzyć się więc może, że któraś z naszych kopalni jest identyczna z swym technologicznym pierwowzorem. Fenomeny jednak, jak sama nazwa wskazuje, zdarzają się rzadko. Na tym też warto się zastanowić, czy import gotowych technologii w tej dziedzinie jest równie celowy, jak np. w dziedzinie produkcji samochodów osobowych.

Warto też zastanowić się nad mechanizmami gospodarczymi, które skłaniają przemysł, bez oglądania się na interes społeczny, do przerabiania surowców zagranicznych. Dlaczego przemysłowi to się zawsze bardziej opłaca niż kłopoty z opracowaniem, a przede wszystkim wdrożeniem technologii rodzimej?

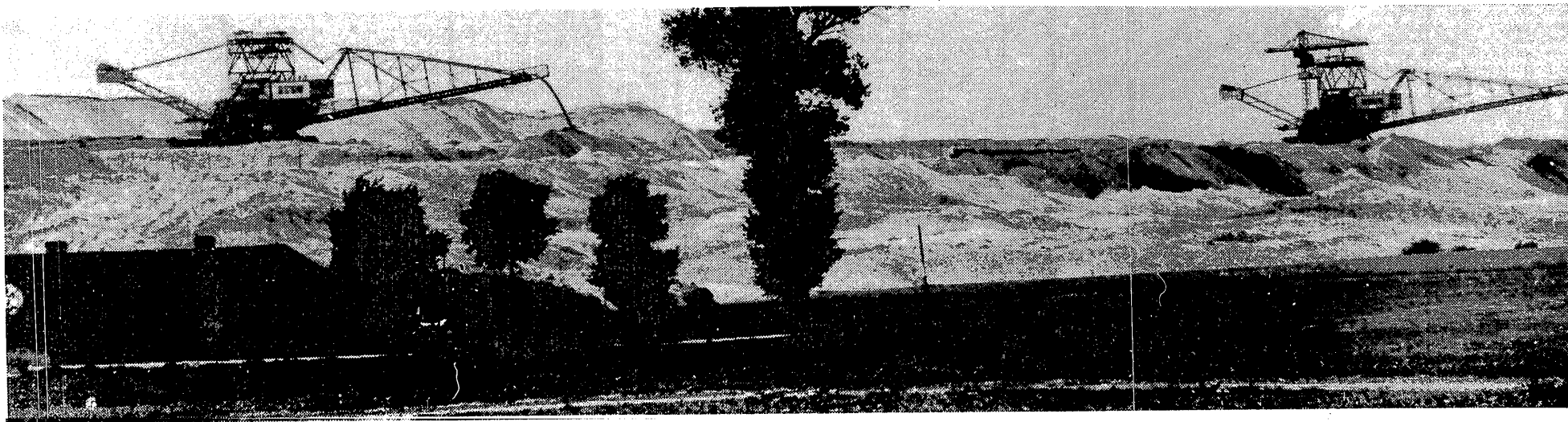
Stwierdzenie J. Żelezika: „Problemem daje się sprowadzić do tego, że każdy chce mieć określone złożo wyłącznie dla siebie” ma wartość kluczową. Należało się jednak pokusić o odpowiedź na pytanie: dlaczego tak jest.

Cała bowiem reszta o dokumentacjach geologicznych jest sprawą zupełnie wtórną, a przedstawiona została nieco bałamutnie. Wszyscy wiedzą, że państwowa służba geologiczna (czytaj CUG) dysponuje środkami i zajmuje się wyłącznie poszukiwaniem kopalni. Etap poszukiwawczy z reguły obejmuje badania wszystkich napotykananych surowców i dla wszystkich ewentualnych użytkowników. To jest właśnie tych kilka początkowych

wierceń, o których Janusz Żelezik wspomina omawiając swoje przykłady. Oczywiście, wszechstronność badań i na tym etapie ma swoje granice. Przy dzisiejszym niemalym rozwoju technologii niemal każda skała staje się potencjalną kopalnią. Co z czego będzie można dziś — a co z czego będzie można zrobić jutro, nie zawsze wiedzą nawet wąsko wyspecjalizowani technolodzy. Feine badanie wszystkich właściwości skał, których użyteczność jako kopalni nie jest przesądzona przez specjalistów, mogłoby być traktowane jako zarzut lekkomyślnego trwonienia pieniędzy. Bo takie pełne badanie przy dzisiejszych, to wcale nie 10–15 proc. kosztów wierceń, jak sugeruje p. Żelezik. To zgola miliony na każdą próbkę. (Powiem: teoretycznych możliwości, bo nasze laboratoria analityczne są jednym z największych gardel).

Nieco inaczej przedstawia się dalsze rozpoznawanie złożów, przed podjęciem działalności inwestycyjnej. Prowadzą je już sami użytkownicy, ci oczywiście, którym udało się złożo zaanektować „wyłącznie dla siebie”. Dalsze badania oni finansują, projektują i zatwierdzają. Czyż można się dziwić, że unikają warzenia sobie piwa, skoro jest jak jest? Dajmy sobie w ogóle spokój z nadmierną „obligatoryjnością” w takich sprawach. Przecież, jak z przytoczonej dyskusji wynika, a przede wszystkim jak łatwo sobie wyobrazić, nie w każdym bezwzględnie przypadku eksploatawanie wszystkich i przerabianie wszystkiego ma w ogóle sens, nie mówiąc o opłacalności. Czy mamy się skazać na przysmusowe dobowywanie przemysłu do wszystkich faktycznych i domniemyanych kopalni? Bez oglądania się, ile to kosztuje, czy nas na to stać, a przede wszystkim czy jest to potrzebne? Zabrnęlibyśmy chyba w fałszywą uliczkę i byłby to droższy błąd niż obecne marnotrawstwo.

Powtórzmy więc raczej pytanie: dlaczego zaraz każdy chce mieć złożo wyłącznie dla siebie? Pomimo że często „gdyby prowadzono jednocześnie eksploatację wszystkich surowców, potrzebnych „kolegom”, efektywność inwestycji znacznie by się poprawiła”. Tego właśnie najbardziej zabrakło mi u Janusza Żelezika. Wniosku, w postaci adresu tych pytań, który wolny od partykularyzmu producentów, a uzbrojony w odpowiednie pełnomocnictwa, byłby bezstronnym rzecznikiem interesu społecznego, byłby gospodarzem naszych zasobów. W zupełności się zgadzam, że niejako ponadresortowy charakter działalności, w połączeniu ze stosunkowo najlepszym rozeznanie zagadnienia, uzasadniałby udzielenie takich pełnomocnictw Centralnemu Urzędowi Geologii. Ale czy ten skromny resort mógłby podjąć tak wielką odpowiedzialność? Więc może powołać Pełnomocnika Rządu do spraw kompleksowej gospodarki w wykorzystaniu zasobów mineralnych?



Fot. M. HOLZMAN

ZAMIAST NA HAŁDY NIECH POMNAŻA PŁONY

DYNAMICZNY rozwój elektrowni pracujących na węglu brunatnym i kamiennym powoduje wzrost ilości odpadów paleniskowych, w postaci popiołów lotnych i żużli, które są przyczyną niekorzystnego zapylenia, a ich hałdy zajmują znaczne obszary, np. w Polsce co roku „pożerają” one ok. 100 ha użytków rolnych.

Dla rozwiązania tego problemu w wielu krajach prowadzi się prace głównie w dwóch kierunkach — mianowicie: dąży się do rekultywacji wyeksploatowanych składowisk, co zapobiega wtórnemu zapyleniu się i przywraca rolnictwu tereny dotychczas bezużyteczne (prace nad rekultywacją prowadzone są w Czechosłowacji, Związku Radzieckim, Wielkiej Brytanii, Niemieckiej Republice Federalnej i Polsce) oraz do wykorzystania popiołów w różnych gałęziach gospodarki narodowej.

Jak się okazuje stanowią one cenny surowiec o różnych kierunkach zastosowań. Odpady te praktycznie można zastosować w budownictwie do produkcji kruszyw sztucznych,

cegły, klinkieru, materiałów żaroodpornych, jako dodatek do produkcji cementu itp. oraz do budowy dróg. Prowadzone są również prace nad odzyskaniem z popiołów dla gospodarki niektórych cennych pierwiastków: żelaza, magnezu, germanu, galu, berylu, uranu, wanału i tytanu.

W Polsce, Czechosłowacji, ZSRR, NRD, RFN, Wielkiej Brytanii i USA prowadzi się również prace nad wykorzystaniem popiołów z węgla brunatnego w rolnictwie.

Na łamach „Życia Gospodarczego” (nr 35/73) mówiono już o przydatności tych popiołów jako nawozów wapniowych i zainteresowaniu naszego rolnictwa w tym kierunku spowodowanym silnym deficytem wapna na nawozowego, co wobec dużego zażycia większości gleb w kraju jest jednym z poważniejszych czynników ograniczających płony rośli uprawnych. Wyrażona wówczas pozytywna opinia o popiołach węgla brunatnego oparta była o dane z literatury zagranicznej oraz o wstępne badania prowadzone pod kierun-

kiem prof. O. Nowosielskiego w Zakładzie Nawożenia Instytutu Warzywnictwa w Skierniewicach.

Obeenie poza dalszymi wynikami przytoczonych badań, rolnictwo dysponuje materiałami z pierwszego roku długofalowych doświadczeń polowych kontynuowanych przez Instytut Uprawy Nawożenia i Gleboznawstwa w Puławach oraz przez Wojewódzką Stację Chemiczną-Rolniczą w Łodzi i Rejonowy Rolniczy Zakład Doświadczeń w Bartoszewicach (woj. łódzkie).

Badania te potwierdzają pełną przydatność popiołów z węgla brunatnego ze złoż konińskich jako nawozu wapniowego równorzędnego w działaniu do tradycyjnie stosowanego przez rolnictwo wapniaka rolniczego mielonego, a także wapna magnezowego — pod warunkiem jednak, że stosuje się partie popiołów o zawartości minimum 30 proc. tlenku wapnia.

W r. 1974 rolnictwo województwa łódzkiego i poznańskiego wykorzystywało już nawet około 20 tys. ton tego odpadu. Wydawać by się mogło więc, że nie stoi na przeszkodzie, aby rozszerzać te niewątpliwie korzystne dla gospodarki narodowej działania. Tak jednak nie jest. Są generalnie biorąc dwa problemy, rozwiązanie których pozwoli na szersze wy-

korzystanie przez rolnictwo popiołów. Po pierwsze: uzyskiwanie z elektrowni selektywnie tych partii popiołów, które zawierają większe ilości tlenku wapnia.

Po wtóre: popioły są materiałem mocno pylącym się, co przysparza dużych trudności przy ich transporcie przeładunku i wysiewie. Stąd też należałoby uzbroić jednostki gospodarcze kółek rolniczych, które będą zajmowały się zaopatrzeniem rolnictwa w nawozy wapniowe w zasiegu lokalnym w nowoczesną technologię ich przemieszczania i zastosowania. Rozwiązaniem tych problemów powinny zająć się odpowiednie placówki naukowo-badawcze resortu górnictwa i energetyki we współpracy z Instytutem Budownictwa Mechanizacji i Elektryfikacji Rolnictwa.

Intensyfikacja wykorzystania popiołów do wapnowania gleb będzie opłacalna nie tylko dla rolnictwa. Z obliczeń Centralnego Ośrodka Badawczo-Projektowego Górnictwa „Poltegor” wynika, że koszt składowania jednej tony popiołów na hałdach wynosi około 100 zł podczas gdy koszt użycia dla rolnictwa 60 zł. A istnieje tu przecież jeszcze tak ważny aspekt ochrony środowiska.

mgr BOLESŁAW STARSKI
Warszawa

GEOLODZY WYJAŚNIAJĄ

INTERESUJĄCY i zawierający wiele trafnych spostrzeżeń artykuł Janusza Żelezika pt. „Kopanie kopalni”, opublikowany w numerze 31/75 Wazego pisma, zawiera w końcowych akapitach szereg stwierdzeń nie mających merytorycznie ścisłego związku z treścią artykułu i — co najważniejsze — nie odpowiadających stanowi faktycznemu.

Chodzi mi o rzekome nie uzasadnione wystąpienie Centralnego Urzędu Geologii z wnioskiem o przyznanie nagrody państwowej za „opracowanie przez siebie prognozy surowcową w kraju” oraz o opóźnienie w realizacji wniosku Polski w sprawie pokrycia krajów członkowskich RWPG mapą geologiczną w skali 1:25 000. Wniosek taki miał być — według J. Żelezika — postawiony przed 15 laty na „kongresie geologicznym i tektonicznym” w Moskwie. W związku z powyższym uprzejmie informuję, że Centralny Urząd Geologii nie opracowywał „prognozy surowcowej w kraju”; natomiast Instytut Geologiczny — działając w

ramach Komitetu „Polska 2000” — przygotował studium pt. „Perspektywy odkryć geologicznych i powiększenia bazy surowców mineralnych do roku 2000”.

Wniosek o przyznanie nagrody państwowej dla autorów tego opracowania nie był stawiany.

O „kongresie geologicznym i tektonicznym” w Moskwie przed 15 laty w polskim środowisku geologicznym nic nie jest wiadomo, wniosku o pokrycie krajów członkowskich RWPG mapą geologiczną w skali 1:25 000 Polska nigdy nie stawiała, a żaden kraj członkowski pokrycia takiego nie posiada.

Na marginesie podam, że mapy geologiczne w skali 1:25 000 sporządza się jedynie dla wybranych obszarów o skomplikowanej budowie geologicznej i dużym znaczeniu gospodarczym.

mgr. SŁAWOMIR SMALEŃSKI
dyr. Gabinetu Prezesa CUG

CENA A SYSTEM FUNKCJONOWANIA GOSPODARKI SOCJALISTYCZNEJ

WACŁAW WILCZYŃSKI

Przedmiotem analizy jest charakterystyka najistotniejszych właściwości systemów cen i samych cen w różnych wariantach mechanizmu gospodarki socjalistycznej, nie zaś ocena wartościująca te rozwiązania*. Za punkt wyjścia klasyfikacji systemów funkcjonowania gospodarki przyjmuję ekstrema przedziału rozwiązań teoretycznie możliwych, opisane dokładniej w innym opracowaniu.¹

SYSTEMY ekstremalne, nigdy w praktyce nie zrealizowane, to z jednej strony system konsekwentnie centralistyczny, oznaczający skupienie wszystkich decyzji, a więc także i cenowych, na najwyższym szczeblu, a z drugiej strony system konsekwentnie syndykalistyczny, w którym nie występuje ośrodek centralnej dyspozycji, a decyzje są podejmowane przez wszystkich uczestników życia gospodarczego. Konsekwentny syndykalizm nie może przewidywać z natury rzeczy żadnego systemu cen. Panowałby w nim suwerenny mechanizm rynkowy.

Dość powszechnie uznaje się oba systemy ekstremalne zarówno za nieefektywne, jak i niezgodne z istotą i wymogami socjalistycznych stosunków produkcji. Granice przedziału efektywnych rozwiązań systemowych są więc szersze i obejmują wyłączenie systemy „kompromisowe”, mieszane, łączące w sobie, w takich czy innych proporcjach, elementy centralizacji i decentralizacji decyzji. Dobór, ustalenie tych proporcji jest jednym z najtrudniejszych praktycznych problemów gestii gospodarki socjalistycznej, decydującym w wysokim stopniu o jej efektywności.

KOSZTOWY CHARAKTER CEN

System cen jest jednym z najważniejszych członów przyjętego mechanizmu gospodarki. Im bardziej centralistyczny jest system funkcjonowania gospodarki — tym bardziej kompletny, obejmujący całość problemów cenowych, jest system cen. W miarę decentralizacji stopień zupełności systemu cen maleje na skutek pozostawiania coraz większych obszarów swobodnemu kształtowaniu się cen. Zmniejszaniu stopnia zupełności systemu cen towarzyszy też zwykłe stopniowe zanik różnicowania rozwiązań w zakresie cen dla producentów (w stosunkach między przedsiębiorstwami) i cen detalicznych.

Istotną cechą rozwiązań systemowych o wysokim stopniu centralizacji jest natomiast różnorodność założeń dotyczących tych dwu rodzajów cen. Nie zakłada się wówczas zwykłe parametrycznego oddziaływania na producentów (choć, jak wskazuje doświadczenie, nie można mu zapobiec — parametryczność „a rebours”), ale równocześnie przyjmują się na ogół, że ceny detaliczne powinny realizować postulat równowagi rynkowej i oddziaływać na strukturę popytu konsumentów. W sferze produkcji prowadzi to do znanego dobrze kosztowego charakteru wielu cen dla producentów, zjawiska typowego dla kosztowych, ewidentnych rozliczeń między niesamodzielnymi członami przedsiębiorstwa wielozakładowego. Ceny detaliczne kształtowane są wtedy z uwzględnieniem całości korekt wymaganych przez proporcje podziału i założenia polityki społeczno-gospodarczej. Taki system cen, dobrze nam znany z praktyki — nie zakłada w zasadzie możliwości „zrobienia interesu” przez producenta przy pomocy cen. Ceny „nowości” mają z tego punktu widzenia charakter wyjątku potwierdzającego regułę.

Kosztowemu i na ogół nieparametrycznemu charakterowi cen otrzymywanych przez producentów towarzyszy jednak uzasadnione dążenie do ukształtowania cen czynników produkcji zakupowanych przez producentów w taki sposób, by umożliwiał prawidłowy ich dobór, skłaniał do gospodarności i w ogóle pełnił funkcję narzędzia rachunku ekonomicznego. Działanie w tym kierunku prowadzi do odchodzenia od kosztowych cen zakupu czynników produkcji i do stopniowego ich podporządkowania rzeczywistym relacjom ekonomicznym. Prowadzi to nieuchronnie mimo zachowywania zasady ceny kosztowej, otrzymywanej przez producenta — do podwójki cen środków produkcji, a nawet zbliżania zasad ich ustalania do reguły obowiązujących w kształtowaniu cen detalicznych.

Ekonomizacja cen środków produkcji pociąga za sobą, jako logiczną konsekwencję, stopniowe ograni-

czanie dyrektywności i szczegółowości zarządzania centralnego. Cechy te powodowałyby bowiem neutralizację cen środków produkcji jako narzędzia rachunku ekonomicznego.

Tak więc, z dotychczasowych rozwiązań zdaje się wynikać, że na odchodzenie od centralistycznych rozwiązań systemowych w zakresie zarządzania poważny wpływ wywierają obiektywne potrzeby rachunku ekonomicznego, znajdujące swój wyraz w ekonomizacji cen. Nie ma więc podstaw do traktowania problematyki systemu cen wyłącznie jako pochodnej w stosunku do ogólnej koncepcji systemu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej.

Jak wiadomo, celem kompromisowych, mieszanych rozwiązań systemowych jest skonstruowanie mechanizmu zapewniającego równocześnie najefektywniejszą alokację zasobów i największą gospodarność realizacji. Kryteria te wymagają uściślenia łączenia rozwiązań centralistycznych z tworzeniem warunków dla optymalizacji oddolnej. Zbudowanie wewnętrznie zgodnego systemu ekonomicznego odpowiadającego tym kryteriom, w tym także systemu cen, napotyka wiele trudności. W dotychczasowej praktyce systemów mieszanych mamy do czynienia albo (w większości przypadków) z preferencją dla rozwiązań centralistycznych, administracyjnych przy niedocenianiu rachunku mikroekonomicznego, albo też (jak to ma miejsce w Jugosławii) z pewnym osłabieniem działalności centrum i eksponowaniem partykularnych interesów grupowych.

Niedomagania systemów mieszanych wiąże się z niedostateczną kompleksowością realizowanych koncepcji, z nieuwzględnieniem logiki wewnętrznych powiązań systemowych z rozkładaniem w czasie czasowych przedsięwzięć w tym zakresie, z niepełną realizacją przyjętych rozwiązań itd. Sprawy te znajdują naturalnie swoje odbicie w dziedzinie cen. Obserwowana jest jednak wyraźna tendencja odchodzenia od cen ewidencyjno-kosztowych w kierunku cen parametrycznych, wyznaczających warunki gospodarowania podmiotów niższych szczebli.

PROBLEMY CEN PARAMETRYCZNYCH

Ale jednocześnie pojawia się szereg pytań dotyczących sposobu kształtowania cen parametrycznych i umiejscowienia odpowiedzialności za skutki ich działania. Czy państwo socjalistyczne powinno ustalać ceny parametryczne, czy też kształtować swych działań — wpływać na ich kształtowanie się?

Jeśli bowiem ceny ustala państwo jako podmiot władzy, jeśli ceny te są obowiązujące, to nieuchronnie staje się przejęcie przez państwo odpowiedzialności ekonomicznej za wadliwość tych cen, za konsekwencje ich oddziaływania na decyzje jednostek gospodarczych. Jak wskazuje doświadczenie, podmioty gospodarcze niższych szczebli wykorzystują każdą możliwość przerzucenia odpowiedzialności na wyższe instancje, powołując się na działanie zgodne z otrzymanymi informacjami, wytycznymi itp.

Problem odpowiedzialności ekonomicznej za konsekwencje ustalania cen przez państwo jako podmiot władzy, wydaje się najślabszą stroną zaproponowanej w roku 1936 przez O. Langego koncepcji parametrycznego sterowania działalnością producentów.² Wątpliwości nie wywołuje zasada zmienności cen, lecz administracyjny sposób jej realizacji metodą „prób i błędów”. Jeśli bowiem jako twórca parametrów działania mechanizm rynkowy, to nikt z uczestników życia gospodarczego nie może praktycznie przerzucić na aparat państwowy odpowiedzialności za wahanie cen. Natomiast, jeśli ceny ustala państwo, to automatycznie pojawiać się muszą ze strony podmiotów niższych szczebli żądania „stabilizacji warunków gospodarowania”, „wydłużenia okresu obowiązywania

poszczególnych cen”, naciski na podejmowanie korzystnych dla wpływów producentów decyzji cenowych itp. Tendencje te nie mogą nie prowadzić do naruszenia zasady adekwatności cen w stosunku do rzeczywistych warunków ekonomicznych, do powstawania parametrów błędnych.

„Kompromisowy” system funkcjonowania gospodarki socjalistycznej wymaga naturalnie mieszanych rozwiązań w zakresie systemu cen. Trudno więc sobie wyobrazić likwidację działalności państwa socjalistycznego jako twórcy cen. Niemniej jednak warto już tu zasygnalizować celowości ograniczenia działalności cenotwórczej państwa do odcinków zawierających w sobie najmniej ryzyka. Równocześnie, wraz z ograniczeniem administracyjnej dyrektywności w planowaniu i zarządzaniu, wzrastać powinna rola pośredniego oddziaływania państwa na kształtowanie cen — przez aktywizację państwa jako podmiotu gospodarowania, posiadającego określone preferencje, kształtującego strukturę zdolności wytwórczych, zgłaszającego popyt na dobra i usługi.

Istotną właściwością cen w systemach mieszanych wydaje się współistnienie cen ustalonych bezpośrednio przez państwo z cenami kształtującymi się swobodnie. Udział tych ostatnich z pewnością nie powinien być marginesowy.

ELEMENTY DIAGNOZY

Oceniając dotychczasowe rozwiązania systemowe i politykę cen w Polsce niezwykle łatwo o zamazanie różnic między tymi dwoma aspektami działalności państwa i o niewłaściwe adresowanie pretensji. Wprawdzie nie ulega wątpliwości, że przyjęty system cen określa w dużej mierze politykę cen, jej metody i zakres, ale nie można zapominać, że polityka cen może doprowadzić do zmian struktury i poziomu cen bez naruszenia istniejącego systemu cen.

Dotychczasowy system cen w Polsce scharakteryzować można jako odpowiadający centralistyczno-administracyjnemu systemowi planowania i zarządzania, choć niewątpliwie odchodzący od związanych z tym systemem skrajności. System ten przewiduje odmienne zasady kształtowania cen otrzymywanych przez producentów z jednej strony i cen detalicznych (oraz w coraz większym stopniu cen zakupu środków produkcji dla producentów) z drugiej strony — nie zakładał na ogół parametrycznego oddziaływania cen fabrycznych w sferze produkcji. W praktyce jednak nie można było tego uniknąć ze względu na atrakcyjność pieniężnej agregacji dla organów wyższych szczebli, dominację pieniężnych rozliczeń w krótkich okresach itp., co prowadziło do wspomnianej już parametryczności „a rebours”.

W zakresie cen detalicznych system ten zakładał ich oddziaływanie na preferencje konsumentów i dążenie do kształtowania cen równowagi, co jednak natrafiało na trudności zarówno w wyniku niesprawności systemu zaopatrzenia, jak i rozstrzygnięć polityki cen, preferujących niekiedy utrzymanie niskiej ceny mimo braku pokrycia w masie towarowej. Stopniowa ekonomizacja cen następowała i następuje wieloma drogami: wyższe ceny zakupu środków produkcji dla przedsiębiorstw, uwzględniające rzeczywiste warunki ekonomiczne, cen transakcyjne w handlu zagranicznym, ceny nowości na rynku krajowym, śmielsze stosowanie wysokich cen detalicznych na towary atrakcyjne przy zwiększaniu zakresu przelotu — to elementy tego nieuchronnego procesu.

Proces ekonomizacji cen napotykał jeszcze na przeszkody tkwiące w utrzymujących się, znacznie sztywniejszych elementach systemu planowania, zarządzania, kryteriów oceny, a także nadal w minimalnym związku plac pracowniczych z rezultatami osiągniętymi przez ich zakłady pracy. Oznaczało to, że ceny bardziej prawidłowe niż dawniej, często zdolne do właściwego, parametrycznego oddziaływania na gospodarkę przedsiębiorstw — nie miały praktycznie warunków do spełnienia tej funkcji. Wysoki stopień dyrektywności zarządzania powodował m. in. pewną niezależność efektywności lub nieefektywności ekonomicznej jednostek gospodarczych od rzeczywistego zaangażowania i wkładu pracy załóg.

W systemie dotychczasowym nie była w zasadzie dopuszczona możliwość zrobienia innego „interesu” niż przez obniżkę kosztu własnego. Nie skłaniała jednak do tego zasada „ce-

ny kosztowej” — przy równoczesnej preferencji dla maksymalizacji wartości produkcji wyrażonej właśnie w tych cenach. Zrobienie interesu na właściwym wyborze asortymentu, na sukcesach jakościowych — w dalszym ciągu jest zjawiskiem wyjątkowym, a przy tym zwalczanym przepisami o weryfikacji zysku.

Ceny były więc u nas i są często nadal pasywne tam, gdzie powinny być aktywne i na odwrót — działają nieraz parametrycznie w sposób zupełnie niepożądany, np. gdy łatwy do wytworzenia produkt o niskich parametrach jakościowych ma wysoką cenę, ułatwiającą maksymalizację wartości produkcji. Niezwykle rzadko ceny działają na wprowadzanie do produkcji innowacji w rzeczywistym, szerszym znaczeniu, aniżeli podmiata gatunków i opakowań. Utrzymuje się nadal wysoki stopień organizacyjnej i ekonomicznej izolacji sfery produkcji od problematyki i sfery „ostatycznej sprzedaży”, nadal słyszy się o „bojach” staczanych przez przemysł z handlem w kwestii odpowiedzialności za sprzedaż produkcji, o usiłowaniach zapewnienia sobie „gwarancji” uznania i odbioru każdej produkcji, zapewnienia sobie niezależności od rynku.

SFERA PRODUKCJI A RYNEK

Obserwowane fakty świadczą, że dla zapewnienia równowagi i stworzenia rynku nabywczy nie wystarczają ani właściwe ceny, ani odpowiednio zasoby materiałne. Konieczne jest rzeczywiste powiązanie sfery produkcji z rynkiem przez adresowaną odpowiedzialność materiałną za produkcję nie trafioną. Sprawy te wykraczają jednak poza system cen. Utrzymujące się wady systemu funkcjonowania gospodarki jako całości nie uprawniają jednak do niedostrzegania „wad własnych” systemu cen. Wydaje się zwłaszcza, że w systemie tym można zauważyć swoistą sprzeczność między znacznym stopniem indywidualizacji ustalania cen, ich mikroekonomicznością, a oddziaływaniem potrzeb makroekonomicznych.

W zasadzie ceny ustalane są indywidualnie, przy czym — jeśli chodzi o sferę obrotu między przedsiębiorstwami — rzadko kiedy dochodzą do głosu proporcje między podażą a popytem jako czynnik cenotwórczy. Nawet zamówienia handlu wobec przemysłu lekkiego uważane są za „czynnik pozacenowy”. Indywidualne ustalanie cen detalicznych również nie zawsze uwzględnia sytuację rynkową, zwłaszcza, gdy decyzje cenowe podejmowane są przez terenowe komisje cen. Równocześnie znane są przypadki ustalania cen na poziomie odpowiednim niż postulowany (w przemysle lekkim) co nie sprzyja jasności stosunków ekonomicznych. Komisja cen nie przejmując bowiem odpowiedzialności za zbyt,

Potrzeby makroekonomiczne, związane z równowagą finansowo-budżetową, bilansem pieniężnym dochodów i wydatków ludności oraz reperkusje osiągnięć wytwórczych (np. pełne nasycenie popytu lub niedobór wyrobów) — oddziałują na zmiany cen znacznie rzadziej. Ma to ten skutek, że zmiany bywają głębokie, zaskakujące mniej świadomą sytuację część społeczeństwa. Zmiany te są tym większe, im dłużej utrzymywane były ceny nieprawdziwe, nie zapewniające równowagi rynkowej i im dłużej obowiązywały ceny „socjalne”, deficytowe, wymagające ponoszenia poważnych nakładów dla pokrycia popytu.

Nadmierna indywidualizacja ustalania cen trudno więc uznać za zjawisko pozytywne. Oznacza ona bowiem nadmierne uneruchamianie cen i niezwykle utrudnia elastyczne stosowanie metody „prób i błędów”, reagowanie na zmiany popytu, na postęp w produkcji itd.

Przy wszystkich tych cechach — system cen w Polsce jest bardzo daleki od zupełności, wykazuje dotkliwe luki. Tak np. posiadając rozbudowany aparat ustalania cen — nie mamy w praktyce skutecznego mechanizmu kontroli i aktualizacji cen, a zwłaszcza mechanizmu cenowej degradacji produktów, jasno określonych kryteriów przelotu na skutek przestarzałości, zepsucia itp. Nie mamy mechanizmu umożliwiającego wykorzystanie cen jako narzędzia technicznej i jakościowej weryfikacji efektów poniesionych nakładów, choć dorobek ekonomiki jakości jest już dość poważny, a propozycje uwzględniania cen jakościowych, jako czynnika korygującego cenę kosztową dość liczne.

ROLA SYSTEMU CEN

Paradoksem naszego systemu cen — przy jego szczegółowości — jest niedocenianie prawidłowych wycen, uwzględniających możliwe szeroki

wachlarz czynników cenotwórczych. Poważna rola czynnika kosztowego w powstawaniu ceny wcale nie oznacza dostatecznej dbałości o „pełność” rachunków kosztów, często nie uwzględniających poszczególnych elementów kosztów społecznych — utraconych alternatyw wykorzystania zaangażowanego zasobu itp.

Nasz system cen nie odgrywa dostatecznej roli w sferze zaopatrzenia materiałowo-technicznego i kooperacji. W dziedzinie tej panuje klasyczny rynek sprzedawcy ze wszystkimi jego wadami. W staraniach przedsiębiorstw o dostawy poszukiwanych artykułów ceny odgrywają rolę minimalną. Wobec dyrektywności zadań produkcyjnych rozliczenia cenowe naberają charakteru formalno-ewidencyjnego, nie dotykającego interesów przedsiębiorstwa i jego załogi. Ten praktycznie bezpłatny system zaopatrzenia ma jednak swoje strony ujemne. Kooperanci wydłużają terminy dostaw, żądają półtorarocznych wyprzedzeń w zamówieniach, nie dokładają starań o wysoką jakość, o zgodność dostawy z zamówieniem.

W sferze produkcji środków produkcji nie ma w praktyce cen nowości. Znanie są przypadki zastępowania dóbr krajowych — drogim importem, tylko ze względu na nie-możliwość podwyższenia ceny, uzasadnionego niezbędną większą dokładnością obróbki i akceptowanego przez odbiorcę. Nieskuteczność cen z punktu widzenia gospodarności w zużywaniu zasobów jest powszechnie widoczna. Dotyczy to zarówno gospodarki materiałowej, jak i tariff przewozowych PKP, cen wody itp.

Brak normalnych stosunków ekonomicznych w sferze kooperacji i dostaw środków produkcji należy ocenić jako zjawisko groźne. W warunkach tych zmniejsza się bowiem gwałtownie szybkość procesów dostosowawczych, szybkość reakcji na zjawiska ekonomiczne, rozpoczyna się łańcuch opóźnień o nieobliczalnych konsekwencjach.

Jeszcze inną, specyficzną cechą naszego systemu ekonomicznego, w tym także cen — jest rozbieżność między zasadami obowiązującymi w produkcji krajowej, a zasadami obowiązującymi w eksporcie. Zdzadziwiająco jest sąsiedowanie tezy o zubożeniu, rzekomo sprzecznym z socjalizmem, rynkowych reguł gry w gospodarce wewnętrzej, z twierdzeniem o konieczności podporządkowania się prawom rynku w eksporcie. Tymczasem trudno założyć, że ktoś nieprzychylny do mechanizmu rynkowego wewnątrz kraju — osiągałby rzeczywiste sukcesy na rynkach zagranicznych. Tymczasem to, przynajmniej częściowo, wysoki udział surowców i artykułów o niskim stopniu przetworzenia w eksporcie do krajów kapitalistycznych.

Brak właściwego mechanizmu weryfikacji produktu poprzez cenę, a następnie brak rozwiązań systemowych zapewniających dotkliwość sankcji ekonomicznych wobec producentów wyrobów nieodpowiednich jakościowo, nie znajdujących popytu — powodował wspomniane już zjawiska przerzucania odpowiedzialności materiałnej za błędy indywidualne i grupowe — na innych.

Oceniając posunięcia w zakresie ustalania cen w ramach danego systemu — należy zauważyć sprzeczność między stosunkowo sztywnymi ustaleniami systemu cen, a stawianiem przed polityką cen nadmiernej ilości zadań, mnożeniem „funkcji”, jakie ceny powinny wyłaniać. Zgadza się z tezą prof. L. Miastkowskiego o błędności utożsamiania funkcji cen z konkretnymi zadaniami polityki gospodarczej. Praktyka taka doprowadziła bowiem do niehonowania rzeczywistych funkcji cen, do posunięć woluntarystycznych i niekompleksowych, o trudnych do przewidzenia reperkusjach.

Indywidualizacja kształtowania cen dla producentów ma obok swego aspektu systemowego — także reperkusje w praktyce działania Komisji Cen. Nie dysponując pełną wiedzą o szczegółach procesu wytwórczego — niezwykle łatwo przyjąć do wiadomości mylną kalkulację i za-twierdzić zbyt wysoką cenę.

Polityka cen detalicznych jest natomiast bardzo zróżnicowana, stosuje — jak wskazano już wyżej — rozmaite kryteria, wyrażające się wielkością różnicy między ceną a kosztem.

* Fragmenty referatu na sympozjum: „Funkcje cen i ich system racjonalny” zorganizowane przez PKC i ZG PTE, czerwiec 1973.

1) W. Wilczyński. Dopuszczalne warianty mechanizmu gospodarki socjalistycznej. Ekonomista 1969 nr 2, s. 660—665.

2) por. O. Lange. O ekonomicznej teorii socjalizmu. Dzieła t. II. Warszawa 1973, s. 244—265.

3) por. W. Kincel. Rola cen w powstawaniu preferencji asortymentowych przedsiębiorstw odzieżowych. Odzież 1973 nr 2, s. 42—49.

sprawy ekonomistów

PŁOCK: W czerwcu 1975 r. na terenie Oddziału Regionalnego PTE w Płocku działały 32 koła zrzeszające 785 członków. Liczba członków wspierających wynosiła 36. Działalność koł plockich kierunkowa i koordynowała Zarząd, który w ciągu minionych 4 lat zwołał 14 posiedzeń plenarnych. Prezydium zarządu odbyło natomiast w tym samym okresie 48 posiedzeń.

Pragnąc zacieśnić współpracę Zarządu Oddziału Regionalnego z kołami oraz zainicjować podejmowanie prac na rzecz środowiska i władz polityczno-administracyjnych, powołał on szereg zespołów branżowych i problemowych, m.in.: Zespół d/s Przemysłu, Zespół d/s Budownictwa i Inwestycji, Zespół d/s Szkolenia i Służb Ekonomicznych, Zespół d/s Kół.

W tym samym okresie koła, przy pomocy Zarządu Oddziału Regionalnego, stosowały następujące formy działania: prelekcje i odczyty, spotkania dyskusyjne z zacięciem zbiorowe i indywidualne w kołach oraz w miejscowym Klubie Ekonomistów, kursy stacjonarne organizowane przez Dyrektora Szkolenia Ekonomicznego w Warszawie, opracowywanie koreferatów na KSR, konferencje naukowe.

Na terenie Oddziału Regionalnego w Płocku w okresie kadencji przeprowadzono 162 odczyty, z czego 60 bezpośrednio w kołach. W ramach działalności szkoleniowej zorganizowano i przeprowadzono 6 kursów, których tematyka dotyczyła: zastosowania metod matematycznych w rachunku ekonomicznym, zbytu, zaopatrzenia i gospodarki materiałowej, miejsca i roli samorządu robotniczego w przedsiębiorstwie, zastosowania elektronicznej maszyny księgującej „Logabax” 4200, ekonomiki transportu samochodowego i spedycji, nowego systemu ekonomicznego — finansowego i jego wdrożenia w Zakładach Stolarski Budowlanej.

Ogółem liczba słuchaczy na tych kursach wyniosła blisko 250 osób. Poszerzenie wiedzy ekonomicznej wśród załóg zakładów pracy regionu plockiego odbywa się dzięki systemowi edukacji ekonomicznej. W tym celu, w porozumieniu z Powiatową Radą Związków Zawodowych i Powiatowym Zespołem Koordynacyjnym w Płocku, wspólnie z Oddziałem Terenowym Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, powołano 15-osobową grupę wykładowców.

W 1972 roku odbyło się, z udziałem 76 uczestników, sympozjum nt. „Usprawianie gospodarki materiałowej”. W rok później zorganizowano konferencję nt. „Proces inwestycyjny i drogi jego doskonalenia”. W konferencji tej uczestniczyło 85 osób. Ponadto Zarząd Oddziału Regionalnego PTE w Radomiu i Regionalna Rada Koordynacyjna Kół PTE w Pruszkowie, wymieniacja kół doświadczenia w pracy merytorycznej i organizacyjnej.

PRUSZKÓW: Regionalna Rada Koordynacyjna Kół PTE w Pruszkowie powołana została w lutym 1973 r., swym zasięgiem obejmowała miasto i powiat Pruszków oraz powiat Piaseczno i Grodzisk Mazowiecki.

Powołanie Rady było wyrazem dynamicznego rozwoju gospodarczego Pruszkowa oraz jego okolic. Celem działania Rady było: dalszy rozwój i umacnianie kół działających na tym obszarze, podnoszenie poziomu wiedzy ekonomicznej miejscowej kadry ekonomistów, współpraca z gospodarzami regionu.

W okresie ponad dwuletniej działalności Rady zorganizowano 11 kół zrzeszających 200 członków, w ten sposób liczba kół w czerwcu 1975. powiększyła się do 181, a członków do 390. Na prelekcjach i wykładach zorganizowanych w Pruszkowie przeszkolono około 150 pracowników różnych przedsiębiorstw. Szkolenie dotyczyło przede wszystkim następujących dziedzin: zagadnień socjalnych, rachunku ekonomicznego, nowego systemu finansowo-ekonomicznego przedsiębiorstw, analizy wartości.

SIEDLCE: Regionalna Rada Koordynacyjna Kół PTE w Siedlcach powstała w styczniu 1971 roku. Od tego też czasu nastąpiło zdynamizowanie działalności merytorycznej i organizacyjnej PTE na tym terenie. Regionalna Rada Koordynacyjna zorganizowała 17 nowych kół przyzakładowych w Siedlcach oraz koło w Łosicach.

Istotnym momentem w organizacji i działalności kół było przejście od koncepcji kół środowiskowych (handel, spółdzielczość pracy, budownictwo) do zasady organizacyjnej kół przyzakładowych. W 1975 roku RRR w Siedlcach skupiała 20 kół grupujących ponad 400 członków oraz 26 członków wspierających.

Z inicjatywy Rady zorganizowano cykl wykładów dla miejscowej kadry ekonomistów, przyszłych potencjalnych wykładowców z zakresu edukacji ekonomicznej. Cykl ten rozpoczęto w styczniu 1975 r. i zakończono w czerwcu 1975 r. Powołano w 1974 r. Punkt Konsultacyjny w Siedlcach, poza kierownictwem zajęciami w ramach edukacji ekonomicznej, prowadzi akcie szkoleniowo-odczytowe we wszystkich jednostkach organizacyjnych PTE w regionie.

Rozwój sieci kół oraz rozszerzenie działalności merytorycznej PTE na tym obszarze, doprowadziło do powstania w maju 1975 r. Oddziału Regionalnego w Siedlcach.

(ACH)

ISTOTA FLOATINGU

JERZY MOSTOWY

NA gruzach systemu Bretton Woods, który opierał się na stałych parytetach walut i był w teorii standardem złoto-dewizowym, a w praktyce dolarowym, wzrost kursów swobodnie zmieniających się, zwany z angielską floatacją. Datuje się on od pamiętnej burzy walutowej w lutym 1973 r. i wynikał z niej drugiej dewaluacji dolara amerykańskiego, kiedy to większość przemysłowych krajów kapitalistycznych, liczących się na arenie międzynarodowych finansów, wprowadziła go dla kursów swych walut albo indywidualnie, albo grupowo w formie bloku walutowego.

ZŁAMANIE STAREGO SYSTEMU

Obecnie floating indywidualny stosują Francja, Japonia, Kanada, Szwajcaria, Włochy i W. Brytania, a grupowo — kraje Beneluksu, Dania, Norwegia, RFN i Szwecja, tworzące razem blok walutowy (tzw. „wąż w tunelu”), w którym utrzymują wahania kursów swych walut w granicach 2,25 procent (średnica „tunelu”), i który jednocześnie jako całość, podlega floatowaniu względem dolara USA. W rezultacie kurs tego ostatniego waha się swobodnie w relacji do walut wszystkich krajów przemysłowych.

Wiele krajów rozwijających się związało swe waluty z dolarem, szterlingiem lub frankiem francuskim i tym samym uczestniczy we fluktuacjach kursów tychże walut względem wartości zewnętrznej innych jednostek monetarnych. Inne kraje rozwijające się stosują floating indywidualnie lub zmieniają parytety swych walut tak często, że w praktyce sprawdza się to do tego samego. Wiele innych krajów wciąż utrzymuje oficjalne parytety lub kursy centralnie określone w złocie, ale efektywny stosunek wymiany ich walut na inne jest obecnie determinowany przez siły rynkowe. Tak więc w ciągu niewielu lat od zawieszenia wymienialności dolara na złoto — system Bretton Woods uległ prawie całkowitej dezintegracji.

Zachodnie koła ekonomistów uniwersyteckich od dłuższego już czasu opowiadają się w większości za kursem elastycznymi, które znajdowałyby swą równowagę na rynkach dewizowych wolnych od urzędowej interwencji. Natomiast większość rządów, banków i prywatnych przedsiębiorców preferowała kursy stałe, ustalone na mocy porozumienia międzynarodowego i podtrzymywane oficjalnymi interwencjami: taki

właśnie system dominował w pierwszym ćwierćwieczu powojennym. Ale zamykał go inflacja oraz różnice w stopach wzrostu wydajności poszczególnych krajów, wpływając decydująco na relatywną konkurencyjność zagraniczną ich produktów.

RODZAJE FLOATINGU

Przez floating rozumie się mechanizm kursów walutowych regulowany siłami rynkowymi, tj. popytem i podażą danej waluty, których równowaga w poszczególnym momencie czasu wyznacza odpowiedni kurs. Ale teoria ta różni się jednak od praktyki, tak że w rzeczywistości istnieją dwa podstawowe rodzaje floatingu: „czysty” i „brudny”.

„Floating czysty” określa stan kompletnej nieinterwencji urzędowej w mechanizm rynkowy determinujący kurs i pozostawienie temu mechanizmowi całkowitej swobody działania. W tych warunkach bilans płatniczy musi być zawsze w równowadze, gdyż rynek zapewnia, że podaż waluty równa się popytowi na nią. Odpada więc potrzeba utrzymywania rezerw, które służą pokrywaniu tymczasowych deficytów. Zbędne też są wszelkie formy rezerw przydzielanych lub pożyczanych, a tym samym instytucje międzynarodowe (jak MFW), zajmujące się rozprawianiem takich funduszy, spadłyby wówczas do daleko skromniejszej roli ośrodka dyskusyjnego i szkoleniowego.

Zupełnie „czysty” floating jest jednak rzadko, jeśli w ogóle, spotykana skrajnością. Nawet przy swobodnie kształtujących się kursach od czasu do czasu zachodzi potrzeba urzędowej interwencji, aby zapobiec nadmiernym fluktuacjom kursów rynkowych. Ten typ określa się mianem „floatingu brudnego”. Jest on najczęściej stosowany w praktyce, szczególnie przez kraje o floatingu indywidualnym. Przez reformatorów międzynarodowego systemu walutowego¹⁾ został on nawet uznany za właściwy: interwencja ma zapobiegać lub łagodzić ostre fluktuacje kursu tak, aby utrzymywały się on w strefie swego przypuszczalnego średnioterminowego normy. W takiej sytuacji istnieć będzie zapotrzebowanie na rezerwy, a kształtowanie się ich uzależnione będzie od różnicy między kursem bieżącym a jego średnioterminową normą.

WADY I ZALETY

W mniemaniu zwolenników, główną zaletą floatingu jest większa swoboda, a jako polityka skarbowa,

monetarna i dochodowa może osiągać zamierzone cele makroekonomiczne bez trąszenia się o utrzymanie adekwatnych rezerw i ustalonych parytetów. Jednocześnie wolne kursy skutecznie przeciwdziałają przepływowi kapitałów krótkoterminowych, powodowanym różnicami stopy procentowej, ponieważ szybka reakcja kursów rynkowych niweluje oczekiwane zyski.

Uwolnione od tych problemów władze gospodarcze mogą w szerszym zakresie dążyć do realizacji zadań długoterminowych, ponieważ poszczególne gospodarki nie będą ponosić szkodliwych konsekwencji przewartościowej lub niedowartościowej waluty. Pozwoli to więc dostosowywać się stopniowo do zmian w międzynarodowej konkurencyjności, co z kolei sprzyjać będzie bardziej racjonalnemu podziałowi pracy w świecie. W systemie kursów swobodnych można również uniknąć politycznie trudnych i często długo odkładanych decyzji co do dewaluacji lub rewaluacji. Możliwe jest w nim wręcz zredukowanie do minimum zapotrzebowania na rezerwy, co zaoszczędziłoby znaczne fundusze narodowe.

Natomiast przeciwnicy floatingu podkreślają, iż podstawową jego wadą jest odstraszenie handlu i inwestycji zagranicznych, albowiem w tych dwóch dziedzinach wolne kursy zwiększają ryzyko finansowe wynikające z niepewności co do cen i zysków. Wprawdzie to dodatkowe ryzyko może być zredukowane do minimum za pomocą niekosztownych transakcji terminowych²⁾, ale w ten sposób można uchronić tylko poszczególną transakcję przed stratą spowodowaną zmianą kursu, natomiast nie daje się wyeliminować daleko poważniejszego ryzyka kursowego, wpływającego na zyski o czekiwane z określonej działalności gospodarczej. W takich warunkach wzrasta niepewność co do opłacalności eksportu i inwestycji zagranicznych i tworzy się klimat sprzyjający protekcyjnizmowi i subsydiowaniu handlu zagranicznego. Kraje produkujące i eksportujące surowce są szczególnie narażone na to ryzyko i dlatego zaliczają się one do najgorętszych zwolenników systemu kursów stałych.

Obarcza się również floating zarzutem, że przyczynia się on do inflacji przez obalenie dyscypliny rygorów finansowych związanych z systemem stałych parytetów. Krajowe kierownictwo gospodarcze ma wprawdzie większą swobodę działania, ale zarazem i mniej oporów przeciw wydatkowi, co powoduje wzrost wydatków wzmagać naciśnięcie na placie i ceny.

Ponadto przedłuża się deprecjacja waluty, jeśli taki jest jej trend, z konieczności podraża import, co przez wzrost cen powoduje, że inflacja a w konsekwencji nie daleka deprecjacja „samopodraża się”. Z kolei dłuższa aprecjacja waluty wraz z towarzyszącym tanieniem importu może wpływać zniżej na poziom cen, ale ten wcale nie musi opadać, gdyż we współczesnych monopolistycznych gospodarkach cenomocność cen w dół praktycznie nie istnieje. Potwierdzają to dotychczasowe doświadczenia z rewaluacją jako środkiem przeciwdziałania domowej inflacji. Nie ma więc symetrii w tej dziedzinie.

System kursów swobodnych wymaga też częstszej realokacji czynników produkcji między działalnością eksportową, antyimportową i na użytek wewnętrzny, co prowadzi do dodatkowych perturbacji. Ich natężenie zależy będzie od stopnia ruchliwości siły roboczej i kapitału w danym kraju lub strefie walutowej.

Podnosi się wręcz zarzut, że przy floatingu polityka makroekonomiczna traci na skuteczności ze względu na ogólny klimat niepewności. Planowanie gospodarcze staje się daleko trudniejsze; zmniejsza się dokładność i aktualność kalkulacji, w których konwersja cen zagranicznych na domowe odgrywa istotną rolę, trudniej jest ustalić stopień międzynarodowej konkurencyjności przedsięwzięć produkcyjnych, szybciej i w sposób trudny do obliczenia zmienia się ciężar długu zagranicznego i dochodów z pozagranicznych inwestycji.

KTO ZYSKUJE, A KTO TRACI

Wielkie ruchy kapitałów w latach 1972—73, spowodowane zanikaniem zaufania do niewymienialnego dolara USA i stwarzające niepokojące problemy ich absorpcji, były głównym uzasadnieniem wprowadzenia floatingu. Ale stosowność kursów swobodnych zależy od sytuacji gospodarczej poszczególnych krajów i szczególnych okoliczności je konfrontujących.

Na stanowisko poszczególnego kraju wpływa w pierwszym rzędzie wielkość i wartość jego gospodarki. Im większy jest jego udział i zależność od handlu zagranicznego, tym bardziej dają o sobie znać niekorzystności floatingu, płynące z niepewności i ryzyka związanych z transakcjami międzynarodowymi i z wymogów krótkoterminowych dostosowania strukturalnych. Natomiast samowystarczalność gospodarki dużych lub zaawansowanych ekonomicznie krajów wychodzą na floatingu dużo lepiej, szczególnie dzięki większej niezależności, jaką daje im on w realizacji ich celów gospodarczych i w doborze odpowiednich do tego środków.

Jeszcze ważniejsze są różnice w komparatywnych stopach inflacji i wzrostu wydajności danego kraju z jego głównymi partnerami handlowymi. Gdy stopy te są znacznie wyższe lub niższe niż w reszcie świata — kurs stały waluty wykazuje chroniczną tendencję do wychylania się z szeregu i natłuszczeniem wysiłkiem z takiej sytuacji jest właśnie floating. I odwrotnie: dla krajów, w których inflacja i wydajność zmieniają się harmonijnie z resztą świata, floating nie musi być korzystny, a nawet może okazać się szkodliwy.

Co by jednak powiedzieć o zaletach i wadach floatingu — pozostał fakt, że bieżąco jest on dominującym systemem kursów walut w najwęższym przemysłowym i rozwijającym się krajach. Oficjalnie podkreśla się jego tymczasowość, ale w obecnym układzie międzynarodowych stosunków finansowych niewiele zagraża trwałości tego przewidywania.

¹⁾ Por. Jerzy Mostowy „Impas reformy walutowej”, Z.G. nr 18 z 5.V.1974.

²⁾ Por. tegoż autora „Mechanizm spekulacji dewizowej”, Z.G. nr 12 z 29.III. 1975.

NOWA ROLA SDR

MIĘDZYNARODOWY system walutowy nie może się obejść, ani prawidłowo funkcjonować, bez miernika wartości walut. Dlatego też jego reformatorzy — mimo że w wyniku długotrwałych prac w latach 1972—74 nie udało się im urzeczywistnić głównego celu, jakim było ustanowienie reżimu „stałych ale dostosowalnych” kursów — postanowili wprowadzić w życie przynajmniej nowy miernik, przy pomocy którego można by w nowo powstałych i utrwalających się warunkach floatingu (vide artykuł obok) wyznaczyć wartość walut swobodnie „bujających” na falach podaży i popytu.

Koncepcja podobnego wzorca wartości ma długą historię. Najstarszym, najlepiej znanym i najpowszechniej w krajach kapitalistycznych stosowanym „numeraire” było teoretycznie złoto, a praktycznie — związane z nim prawnie, w stałym i niezmiennym stosunku, waluty państw o dużych wpływach polityczno-gospodarczych. W XIX stuleciu i aż do 1931 r. taką podstawową walutą był brytyjski funt szterling, w którym, dzięki temu, że formalnie wywodził on swą wartość z złota, określało się faktycznie kursy innych walut. Tę efektywną „walutę szterlingową” po drugiej wojnie światowej zastąpił system Bretton Woods, który był do niej podobny właśnie w tym, że amerykański dolar zajął miejsce szterlinga jako oś i miernik wartości. Ta faktyczna „waluta dolarowa” funkcjonowała przez ponad dwie powojenne dekady względnie dobrze dzięki polityczno-gospodarczej dominacji świata kapitalistycznego przez St. Zjednoczone. Później sytuacja zmieniła się fundamentalnie, głównie przez powstanie EWG i renesans Japonii oraz dekolonizację, pomnażającą liczbę suwerennych państw.

W tych zmienionych okolicznościach żaden kraj lub ich regionalna grupa nie są skłonne do podporządkowania swych racji gospodarczych interesom centralnego mocarstwa jak niegdyś za czasów waluty szterlingowej lub dolarowej. Jednocześnie to ostatnie, wskutek dewaluacji i zerwania związku ze złotem, stały się z czasem nieodpowiednie jako „numeraire”. Trzeba więc było znaleźć nowy miernik wartości, który byłby wolny od dotychczasowych powiązań z kruszcem, a zarazem oparty na wachlarzu walut odzwierciedlającym nowy podział potencjału ekonomicznego w świecie kapitalistycznym.

SDR, międzynarodowy pieniądź papierowy emitowany przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (działający faktycznie jako światowy bank centralny), okazał się najodpowiedniejszą do roli nowego wzorca wartości głównie dlatego, że ich ceną za robę hedą, począwszy od 1 października 1975 r., wyrażane w SDR zamiast w dolarach. SDR w swej nowej roli i roli zapoczątkowały istotną ewolucję w międzynarodowych stosunkach finansowych, zmieniając jej wyliczną zależność od złota i dolara. W latach

1970—71 stosunek ten wyrażała równość: 1 SDR = 1 US \$. Jednak gdy dolar dewaluowano — naprzód do 38 dol., a następnie do 42,22 dol. za uncję złota — jednostka SDR nadal zachowała pierwotną wartość 35 SDR = 1 uncja złota. Przeto po dwóch dewaluacjach dolara wyrażony w nim ekwiwalent SDR wzrósł do 1 SDR = 1,20635 dol.

Nowy system wartościowania, który wszedł w życie 1 lipca 1974 r. i ma być poddany przeglądowi po dwóch latach, jest niezależny tak od złota, jak i dolara. Określa on wartość jednostki SDR sumą ważonych wartości szesnastu międzynarodowo najważniejszych walut, które wspólnie tworzą tzw. „koszyk standardowy”. Ilości poszczególnych składników walutowych (i ich podane w nawiasach wagi) oparte na ponad jedno-procentowym udziale w światowym eksporcie w latach 1968—72, są następujące: 0,40 (33) dolara amerykańskiego; 0,38 (12,5) marki zachodniemieckiej; 0,045 (9) funta szterlinga; 0,44 (7,5) franka francuskiego; 26 (7,5) jenów japońskich; 0,071 (6) dolara kanadyjskiego; 47 (6) lirów włoskich; 0,14 (4,5) fłorena holenderskiego; 1,6 (3,5) franka belgijskiego; 0,13 (2,5) korony szwedzkiej; 0,012 (1,5) dolara australijskiego; 0,11 (1,5) korony duńskiej; 0,099 (1,5) korony norweskiej; 1,1 (1,5) pesety hiszpańskiej; 0,22 (1) szylinga austriackiego i 0,0082 (1) randa południowoafrykańskiego. Dolarowi amerykańskiemu przydzielono wagę większą od samego udziału w światowym eksporcie, aby adekwatnie odzwierciedlić wszystkie aspekty (zwłaszcza rezerwowe) jego rzeczywistej roli w świecie.

Ponieważ kursy znakomitej większości walut kapitalistycznych swobodnie oscylują (vide artykuł obok), wartość „koszyka standardowego” wyrażona w poszczególnych walutach też ulega równoległej fluktuacji. Każdemu więc danu MFW wyecenia składniki walutowe koszyka po rynkowych kursach indywidualnych walut i, sumując te ekwiwalenty, oblicza i ogłasza odpowiednie kursy SDR. Ze względu na to, że biężące dewaluacje i rewaluacje składników walutowych koszyka przebiegają w sposób nieprzewidywalny, wartość SDR zmienia się w sposób nieprzewidywalny, chociaż też „pływa” (ang. float = pływac, unosić się) na powierzchni sił rynkowych.

Przydatność nowego wzorca wartości walut dowodzi jego rosnąca popularność na międzynarodowej arenie finansowej. Najważniejsze i najbogatsze państwa OPEC — Iran i Arabia Saudyjska — w pierwszym kwartale br. określiły parytety swych walut w nowym SDR, zrywając z dolarem, a w czerwcu br. ministrowie OPEC uzgodnili, że ich ceną za robę hedą, począwszy od 1 października 1975 r., wyrażane w SDR zamiast w dolarach. SDR w swej nowej roli i roli zapoczątkowały istotną ewolucję w międzynarodowych stosunkach finansowych, zmieniając jej wyliczną zależność od złota i dolara. W latach

za granicą piszą

PLANOWANIE GOSPODARCZE WE FRANCJI

Brytyjski tygodnik „THE ECONOMIST” zamieścił korespondencję z Paryża „French plan — a glorious hopes, nasty choices” (Francuski plan — wspaniałe nadzieje i przykre dylematy”), w którym czytamy m. in.

Prezydent Giscard d'Estaing trzyma mocno w ręku słynny już francuski mechanizm planowania gospodarczego. Prace nad VII Planem obejmującym pięcioletni okres kończący się w roku 1980 przechodzą przez najrozsądniejsze stadia: rada społeczno-ekonomiczna zaakceptowała już syntezę czterech wstępnych „raportów orientacyjnych” i synteza ta przekazana została parlamentowi. Szczegółowy plan ogłoszony zostanie dopiero wiosną 1976.

W skład rady wchodzi: prezydent, premier, ministrowie finansów i zatrudnienia i wszyscy inni ministrowie, których resortów dotyczy dyskusowane właśnie problemy. Rada zbiera się co parę tygodni i omawia kolejne problemy przedstawiane przez jej członków. Jej posiedzenia są czymś więcej niż zwykłym zastanawianiem się nad tym „dokąd idziemy” głównie dzięki temu, że wchodzi w jej skład szef odrębnej komisji planowania. Jego udział w posiedzeniach rady ma przypominać planistom, iż powinni trzymać się przekazanych im wytycznych politycznych, a jednocześnie udział ten ma przypominać ministrom, że powinni traktować planowanie poważnie.

W ciągu 30 lat, jakie upłynęły od chwili zaprojektowania i utworzenia przez Jana Monnetta aparatu planowania liberalnej gospodarki, osiemnastowieczny dom przy Rue de Marnatignac, w którym pracuje 60 planistów, przekształcał się coraz bardziej w wieżę z kości słońcовой. Ministerstwo Finansów — w okresie kiedy

kierował nim Giscard d'Estaing, zwolennik sterowania „na wyczucie” — niechętnie odnosiło się do sytuacji, w której znaczną część jego wydatków określał z góry plan i o bardzo subtelny sposób sabotowało ten plan. Inne ministerstwa po prostu go ignorowały. Plan stawał się co prawda coraz doskonalszy pod względem technicznym, ale tracił znaczenie i autorytet.

Czy więc dojdzie teraz do zaniku planu? Giscard d'Estaing, zawsze odnoszący się sceptycznie do roli planowania w pełnym niepewności świecie, początkowo się wahał, a w końcu postanowił tak rozszerzyć plan, by objął on również pewne problemy społeczne i polityczne, a jednocześnie ograniczyć pole działań planu.

Proces planowania wymaga zazwyczaj dwóch lat. Poprzednim razem planiści przeprowadzili konsultację z 15 tys. osób i opracowali dziesiątki szczegółowych raportów pełnych prognoz rynkowych. Tym razem cała praca ma zostać wykonana w ciągu roku, znacznie się też ograniczy liczbę konsultacji i mniej będzie danych liczbowych. Budzi to rozczarowanie tych technokratów w urzędach państwowych i w przemyśle, których namietność do dokładności jest tak wielka, iż nie pozwala im ona dostrzec tego prostego faktu, że dokument noszący nazwę planu pięcioletniego już z samej natury rzeczy nie może zawierać zbyt wiele zdrowego rozsądku. Innym ustępstwem na rzecz realizmu jest decyzja, by doroczny raport o wykonaniu planu przedstawiono komisji planowania w takim terminie, w którym może on jeszcze mieć wpływ na budżet.

Jakie więc działania obejmuje plan? Cztery raporty wstępne, jakie opracowano na temat sytuacji w

kluczowych dziedzinach ustalonych przez prezydenta, zawierają mnóstwo deklaracji o potrzebie najrozsądniejszych poczynić. Raport na temat nierówności społecznej stwierdza, że 77 proc. Francuzów uważa, iż z istnieniem takiej nierówności należy się pogodzić, ale że jest ona obecnie zbyt wielka; raport posuwa się aż do sugestii, by ludzie zarabiający powyżej 15 tys. funtów szterlingów rocznie, mieli prawo tylko do podwyżek równych wzrostowi kosztów utrzymania. Raport na temat wzrostu gospodarczego i zatrudnienia stwierdza, że oba te cele są wysoce pożądane, ale trudno jest je osiągnąć jednocześnie. Raport o wykorzystaniu ziemi i o jakości życia wyraża optymistyczną nadzieję, iż powinien ulec zmianie stosunek do pracy fizycznej i powinno się zwiększyć zatrudnienie w rejonach zaoferowanych gospodarczo. Raport o stosunkach gospodarczych z zagranicą wyzywa do stosowania takiej polityki, która przywróciłaby do 1980 r. równowagę bilansu pozycji bieżących.

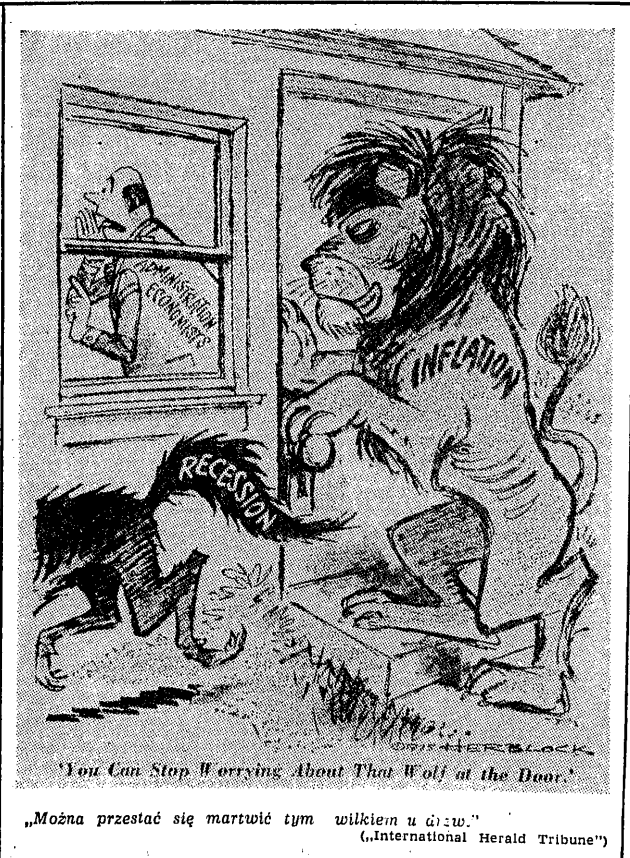
Synteza tych czterech raportów lagodzi ich najbardziej kontrowersyjne fragmenty. Tak np. pominięto propozycję dotyczącą zarobków ludzi znajdujących się na samym szczycie. Pominięto też nieprzyjemne dane na temat inflacji, stanu bilansu płatniczego i bezrobocia. Więc nie ulega kwestii, że najwyższy priorytet uzyska sprawa zagwarantowania Francji „swobody działania” w drodze eliminacji deficytu bilansu płatniczego — chyba, że wzrost bezrobocia zmusi rząd do zmiany listy priorytetów.

Oznacza to, że (a) inwestycji należy dokonywać w tych dziedzinach o wysokiej wydajności pracy, w których Francja ma przewagę technologiczną nad innymi krajami i że

(b) konsumpcja będzie musiała wzrastać wolniej niż produkcja. Ale punkt (b) ogranicza możliwości redystrybucji dochodów mającej na celu zmniejszenie nierówności społecznej, ponieważ biedniejsi mniej oszczędzają, a więcej chcą konsumować. A punkt (a) nakazuje rezygnację z inwestycji zwiększających zatrudnienie na rzecz inwestycji zwiększających eksport. Trudno też z tymi dwoma zadaniami pogodzić modną koncepcję zwiększania uprawnień władz lokalnych w zakresie opracowywania i realizacji ich własnych planów. Czy bogate regiony „zaplanują” transfer środków na rzecz regionów biednych?

Co realistycznie nastawieni planiści i wyżsi urzędnicy ministerstwa finansów są zdania, że inwestycji należy dokonywać przede wszystkim w tych dziedzinach, w których wciąż jeszcze istnieją duże możliwości zwiększenia wydajności pracy. Jeśli pogląd taki się utrzyma — a trzeba się zastrzec, że wzrost bezrobocia najprawdopodobniej doprowadziłby do zmiany tego stanowiska — to przemysłowcy mogą oczekiwać: bardziej umiarkowanego niż dotąd tempa wzrostu dopływu pieniądza do gospodarki, stałego przykrećciańa subry kredytowej i presji na banki z nacjonalizowane i prywatne by udzielały pożyczek przede wszystkim przedsiębiorstwom z gałęzi uprzywilejowanych przez rząd. Jakże to będą gałęzie?

Chwilowo planiści nie potrafili jeszcze na to odpowiedzieć, jakie to będą programy, w każdym razie żaden z programów zaproponowanych dotychczas nie służy jednocześnie wszystkim celom figurowym w projekcie planu.



GABOR HIDASI

Redakcja

ŻYCIE GOSPODARCZE nr 37 (1252) 14.IX.1975 r. str. 13

mimochodem

WYCHOWANIE DLA LUKSUSU

PASJA profesora Suchodolskiego jest wychowanie dla przyszłości. Temat ten powraca w jego licznych publikacjach, ale wiadomo, że wychowaniem ludności zajmują się nie tylko naukowcy, lecz także inne instytucje, firmy i organizacje, których dorobek na tym polu należy przedstawić i popularyzować, ponieważ stanowczo jest niedoceniany. Instytucje te czasem funkcjonują na skromnej niwie, ale gdy przyjrzymy się dokładniej, dojdziemy do wniosku, że ich rola jest nader istotna. Tak na przykład, wydając się nie ulegać wątpliwości, że życie nasze w przyszłości będzie wyraźnym luksusem w porównaniu z

dzisiejszymi warunkami, a więc to co dziś uważamy za luksus, stanie się powszechnie dostępne. Przyglądając się instytucjom szerzącym luksus obecnie, mamy zatem obraz przyszłości.

Chronologicznie biorąc, pionierskimi działaniami na polu szerzenia luksusu mogą się poszczycić „Delikatesy” i „Galluz”. Obecnie, kiedy po „Galluzie” nawet w telewizji słuch zaginął, „Delikatesy” skutecznie zeszły do poziomu MHD, wydawać by się mogło, że luksusem w Polsce nikt się poważnie nie zajmuje, ale byłoby to błędne. Mamy przecież „Modę Polską”, hotel „Forum” i „Pewex”, a dla prawdziwych sybarytów jest

coś jeszcze bardziej luksusowego, mianowicie sklep dewizowy PZM z częściami i akcesoriami do samochodu.

Powiadają zresztą, że w dziedzinie hotelarstwa to nie „Forum” i nie „Kasprowy” ustanawiają granice luksusu, lecz „Novotel” pod Olsztynem, który zdaniem A. Paszyńskiego reprezentuje luksus niewyobrażalny wprost w naszym kraju — chociaż autor właściwie nie określił na czym to polega. Dajemy mu więc, uznajemy że magazynowa architektura tego ostatniego słowa w dziedzinie luksusu kryje we wnętrzu wygodny na miarę Wilanowa i wracamy do sprawy luksusu w handlu, czyli do wiódzącej prym w tej dziedzinie firmy, za jaką uznaliśmy PZM. Czytelnikowi należy się wyjaśnienia. Spoglądając powierzchownie, za instytucję sprzedającą można by uznać „Pewex”, zwłaszcza ze względu na jego ekspansję do wszystkich dzielnic Warszawy, asortymentu towarów itp. Jednakże cichy i skromny PZM, gdy mu się przyjrzymy z bliska, prowadzi działalność wprost modelową i służyć może za przyszłościowy wzór dla naszego handlu w dziedzinie luksusu.

Zacznijmy od warunków sprzedaży. Wiemy, że przyszłość należy do walut wymienialnych. O ile jednak „Pewex” w rozliczeniach z klientami używa własnej mini-waluty, czyli bonów, to PZM akceptuje w zasadzie wszystkie inne waluty, oprócz tychże bonów. Drobny fakt, że zakup bonów PKO jest operacją legalną, natomiast zakup dewiz nie — PZM się nie interesuje, i słusznie. Jeżeli kogoś stać na zakup np. Volkswagena po 10 latach eksploatacji, to powinno go być stać także na wyjazd z Ameryki bądź RFN, lub na znajomości w sferach handlowej waluty. Zresztą może złożyć podanie o przydział turystyczny i wydać go w kraju.

Na tym nie koniec. Pragnąc przyczynić się do edukacji ekonomicznej społeczeństwa w dziedzinie wiadomości w sferach handlowej waluty PZM na bieżąco zmienia ceny swoich towarów w zależności od zmian kursów. Ponieważ większość dóbr, którymi PZM handluje, pochodzi ze strefy marki i franka, toteż z reguły wychodzi ostatnio na swoje, natomiast na dolary patrzy się tutaj krzywo.

Asortyment, którym handluje PZM, to części i akcesoria, czyli tzw.

bizuteria samochodowa. Różne są, jak wiadomo, w tej dziedzinie gusty, lecz decydujący gust importera. W tym przypadku za najważniejszy ekwipunek samochodu nasi wybitni specjaliści motoryzacyjni zgrupowani w PZM i mający, jak sądzę, głos doradczy w dziedzinie zakupów, uznali termometry do kabin w wersjach zwykłych i oczywiście rajdowych oraz tzw. fanfary, których używanie jest w naszym kraju niedozwolone przez kodeks drogowy. Oprócz tego mamy w dużym wyborze breloczki, nastawiane liczniki kilometrów itp. Jednym słowem, prawdziwe artykuły zbytku, bez których można sobie wspaniale dać radę w każdej podróży. Ale przecież o to chodzi — luksus charakteryzuje się zasadniczo niską wartością użytkową w stosunku do wymiennej i PZM wie o tym.

PZM wie także o tym, że w miarę dochodzenia do luksusu zaspokojenie potrzeb jest coraz lepsze, a zatem zakupy mogą być coraz rzadsze. Aby nas do tego przyzwyczaić sklep PZM czynny jest jak normalne biuro od godz. 8 do 15 — posiadacze dewiz nie muszą, jak wiadomo, pracować — i mniej więcej przez połowę roku urząda się tam inwentaryzacja, z

których najbliższa, zgodnie z zapowiedzią w „Życiu Warszawy” z dnia 22 sierpnia, trwać będzie od 25 sierpnia do 20 października. Nie ma się jednak z czego śmiać. Wszystkie znaki wskazują na to, że to się może — w ramach upowszechniania luksusu — przyjąć w innych jednostkach handlowych. O tym klient otrzymuje cztery papierki formatu A2, nawet nie warto wspominać, ponieważ wiadomo, że w epoce luksusu będziemy mieli do czynienia z wielkimi, zużyciem papieru.

Jeżeli zwykły, nie przyzwyczajony do luksusu obywatel nieco się zdziwi, to nie ma racji. Nie bierzemy pod uwagę pewnego drobnego faktu, a mianowicie, że PZM nie jest, jakby się mogło wydawać, firmą handlową czy usługową, lecz — zgodnie ze statutem — stowarzyszeniem wyższej użyteczności publicznej. W tej sytuacji wszystkie postanowienia tej organizacji podporządkowane są idei wychowania społeczeństwa i wychowania do luksusu musi odgrywać tu znaczącą rolę.

JERZY JUROWSKI

prasa

Poprawa organizacji pracy urasta w naszym kraju do głównej rezerwy zwiększenia efektywności. Dzieje się tak nie tylko dlatego, że organizacja ta jest w bardzo wielu przypadkach kiepska, powoduje marnotrawstwo sił i środków. Nie jest ona bowiem gorsza — przeciwnie, jest lepsza — niż kilka lat temu. Obecnie jednak, obejmuje ona potencjał społeczny i materialny o wiele większy — każdy więc błąd w organizacji przynosi i straty nieporównanie większe.

W ostatnim numerze „POLITYKI” JERZY URBAN i ANDRZEJ K. WRÓBLEWSKI rozpoczynają ogólniejsze rozważania o organizacji pracy, a DANUTA ZAGRODZKA egzemplifikuje tezy ogólne konkretnymi przykładami. Przykładami dobrej orga-

nizacji w założeniu, sprawdzonej za granicą, a odrzuconej u nas. Ani ogólne rozważania, ani tym bardziej przykłady przytoczone przez Danutę Zagrodzką nie napawają optymizmem. Są one jednak jakimś krokiem na drodze poznania przyczyn, powodujących, że dobrze zorganizowana praca jest jeszcze u nas raczej wyjątkiem niż regułą. Zachęcają przy tym do pewnych dodatkowych refleksji.

Istnieje ścisła zależność między organizacją pracy i życia „poza pracą”. Fakt, że wskutek niedorozwoju wielu dziedzin, które można ogólnie nazwać usługowymi, bardzo trudno jest sobie zorganizować wygodnie i — z osobistego punktu widzenia — efektywnie życie osobiste, pozazawodowe, ma na pewno istotny wpływ i na organizację pracy.

Urban i Wróblewski podkreślili zaletę odwrotną, zresztą słuszną, ale niewątpliwie jest, że bez sprawnej działającej sfery usług nie można liczyć na wielkie sukcesy w poprawie organizacji pracy w sferze produkcji materialnej. Przykłady Danuty Zagrodzkiej dotyczą właśnie sfery usług — handlu i gastronomii. Prowadzą one do następnej refleksji. Dobra organizacja musi uwzględnić nie tylko cel, jaki chcemy osiągnąć, ale i środki, jakimi dysponujemy. Przede wszystkim zaś ludzi — ich kwalifikacje, nawyki i interesy. I jeżeli nie jesteśmy w stanie dostosować tych kwalifikacji, nawyków, interesów ludzi (w tym przypadku pracowników handlu i gastronomii) do znakomicie z innego punktu widzenia pomyślanej organizacji pracy — to musimy organizację pracy

dostosować do ludzi. Inaczej cała impreza zakończy się fiaskiem — podobnie, jak to miało miejsce ze społeczeństwem samem na Koszykach czy borem szybkiej obsługi „Smak”.

Mówiąc o wpływie sfery życia pozazawodowego na organizację pracy — warto podkreślić jeszcze jeden moment. W życiu osobistym większość ludzi dąży do stabilizacji, chce mieć wytyczone perspektywy, dla realizacji których będzie pracować. Jest to zwykle mieszkanie, samochód — prawie zawsze zapewnienie wykształcenia dzieciom — czasami podróże zagranicę, osiągnięcie stopnia naukowego itp. Można więc powiedzieć, że dążenie do stabilizacji jest równocześnie dążeniem do zmian. Chodzi jednak o to, by w wysiłkach dla osiągnięcia wytyczonego sobie celu obywatel znał i był pe-

wien niezmienności warunków, reguł gry, których musi dopełnić, żeby swe zamierzenia zrealizować. Niestety, te reguły gry były w przeszłości, a są i nieraz obecnie zbyt często i zbyt radykalnie zmieniane. Dezorganizuje to jego życie osobiste i musi — rzecz jasna — odbijać się na jego stosunku do organizacji pracy w ogóle.

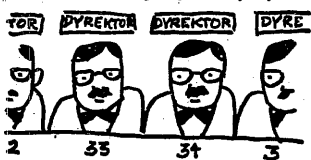
Postawia w tym miejscu pytanie — czy utrzymanie takich w miarę stałych reguł gry jest możliwe w szybko zmieniającym się świecie, przy tak ogromnym tempie zmian w technice, nauce, kosztach produkcji itp. Toffler, na którego powołuje się Urban i Wróblewski, twierdzi, że niemożliwość dostosowania się przez człowieka do wzrastającego tempa zmian jest największym zagrożeniem dla cywilizacji.

Powyzsze pytanie ma chyba zasadnicze znaczenie dla organizacji — nie tylko pracy w zakładzie czy instytucji, ale i życia społecznego. I jeżeli nie można na to pytanie dać odpowiedzi jednoznacznie twierdzącej, to trzeba równocześnie dążyć, aby zmiany nie były zbyt gwałtowne, nie burzyły zbyt wielu planów życiowych, gdyż w ten sposób równocześnie — dążąc do usprawnienia innych dziedzin — niszczyliśmy bardzo ważny czynnik motywacyjny dla dobrej organizacji tam, gdzie ona decyduje o materialnych efektach naszej pracy.

S.C.

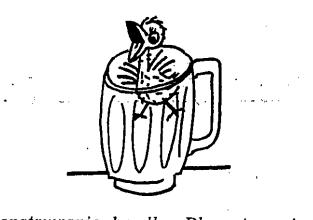
żywocik gospodarczy

Przebiegająca kadencja dyrektora Przedsiębiorstwa Budownictwa Rolniczego w Ślawnie wynosi cztery miesiące. W trakcie dziesięcioletniej działalności firmy kierowało nią kolejno już 33 dyrektorów. Gdyby we wszystkich przedsiębiorstwach istniała tak sprawna rotacja, u kraju naszym zaznaczyłby się wielki postęp sprawności społecznej. Każdego dorosłego obywatela niebawem można by było tytułować dyrektorem. Sądząc, że miałoby to dla społeczeństwa jeszcze większe znaczenie od budownictwa rolniczego i temu podobnych przedsięwzięć.



W miesiącu Świebodzinie, zaopatrującym przez browar w Zielonej Górze, nastąpił gwałtowny spadek konsumpcji piwa. Wynikło to z szybkiego rozejęcia się wiadomości, że w kiosku nr 74 spółdzielni inwalidów „Rozwój” sprzedano butelkę piwa z pisklęciem w środku. Nalew-

ka na pisklęciu wzbudza podobno o-brzydzenie. Nadmierna użyteczność konsumentów utrudnia właściwe za-



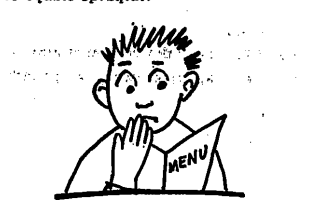
opatrywanie handlu. Dla ratowania sytuacji na rynku „Gazeta Lubuska” słuszenie perswadowała społeczeństwo: „Warto zaznaczyć, że w piwie z zielonogórskiego browaru często znajdują się muchy i inne zanieczyszczenia, ale pisklę znalazło się w nim po raz pierwszy”.

Dzięki działalności „Polmozybytu” szybko rośnie poziom życia rodzin dziennikarzy. Gazety pełne są honorowanych pieniędzy informacyj, w którym sklepie tej firmy czego nie ma. Na przykład „Gazeta Pomorska” informuje, że ostatnio wznoszą się skargi na „Polmozybyt” i tłumika do samochodu „Skoda” nie ma między innymi w Warszawie, So-

pocie, Toruniu i Chełmie. Tłumiki te są na Nale, ale za to sklep jest tam zamknięty. Od dwóch tygodni ma przyjechać przedstawiciel dyrekcji toruńskiej, żeby sprzedać części do aut choćby dla warsztatów, ale dla czego nie przyjeżdża tego nie wiadomo, ponieważ centrala telefoniczna „Polmozybytu” nie łączy rozmów, a sekretarka urzędująca przy telefonie bezpośrednim odmawia niegrzecznie informacji. Wśród tych nastrojów z zacieśnieniem czytane było ogłoszenie zamieszczone w rzeszowskim dzienniku „Nowiny”: „PP Polmozybyt w Warszawie informuje Szanownych Klientów, że w niektórych sklepach dokonano częściowej zmiany przedmiotu obrotu handlowego, polegającej na wprowadzeniu nowego asortymentu części w miejsce likwidacji, względnie pozostawienia uprzednio prowadzonego”. Zmiana przedmiotu obrotu w miejsce likwidacji względnie pozostawienia? Zrozumieć z tego można tylko dwa słowa: „Szanowni Klienci”. Prosimy socjologów o zarejestrowanie spotrzeżenia: czym gorzej jakie przedsiębiorstwo pracuje, tym bardziej bełkocze.

W szczecińskim barze „Extra” ogłoszono: „W przypadku niewłaści-

wych cech jakościowych należy zwrócić całą potrawę”. Z medycznego punktu widzenia słuszne, tylko kto to będzie sprzątał?



Bohater wyświeczonego u nas amerykańskiego serialu filmowego, por. Columbo nosi zawsze płaszcz, który nie jest spod igły. Felietonista Radgowski opisał go: „biały płaszcz węgla”. W języku potocznym przyjęło się określenie: „modele Columbo”. Tak nazywana jest sprzedawana w sklepach odzież niezgrabna, wygnieciona i brudna. W związku z upowszechnianiem się modeli Columbo, zastępca dyrektora ds. tech. adm. PHO „Oter” Romuald Zmoczyski ogłosił w „Słowie Polskim”: „zostało wydoskonalone do kierowników sklepów z artykułami konfekcyjnymi pismo zabraniające ekspozycji

nowania odzieży wygniecionej i zabrudzonej”. Zostawmy na boku subtelną różnicę między ekspozycją a sprzedażaniem brudów. Pragniemy wyrazić opinię, że poziom handlu zostanie dźwignięty, gdy wicedyrektor „Oter” znajdzie naśladowców, którzy wystosują pisma zabraniające ekspozycji w sklepach używanych butów, nieumytych talerzy, konserw bez zawartości i nadjeżdżającego chleba. Czego bowiem personelowi sklepów brak, oprócz staranności — to właśnie piśmienki z zakazami. Podzielamy nadto wątpliwość dyr. Zmoczyskiego, że dlatego właśnie sprzedawana jest odzież brudna



i wygnieciona, iż kierownicy sklepów teraz pierwsze słyszą, że powinna być wyprasowana i czysta. Grudziądzki „Stomil” wyprodu-

kował materace pneumatyczne „Eurydyka I”, które po nadmuchaniu ustami, głośno eksplodują. Główny specjalista do spraw kontroli technicznej inż. B. Druas ogłosił wyjaśnienie, że materace pękają na skutek napękania ich nadmiernej ilości powietrza. Sądząc, że „Stomil” dlatego nadał materacowi imię Eurydyki, by nawiązać do mitu o Orfeuszu zasugerować delikatnie P.T. Klientom, iż Eurydyka nie służyła przecież do dmuchania. Na i w ogóle wyprawić się z Eurydyką, to przecież znaczy popaść w sytuację bez wyjścia z własnej winy.

„Trybuna Odrzańska” informuje o szkole podstawowej, która uspaniala bogaci się w pomocy naukowe, politehnizujące nauczanie, a to dzięki temu, że leży na szlaku transportowym wysykanym przez placówki gospodarcze, czyli mieści się przy ulicy. Nieznani dobroczyńcy zgubili przed szkołą tablicę wartości 100 tys. złotych i nigdy nie udało ich się znaleźć dla wyrażenia podziękowań. Ostatnio znów z przejeżdżającej ciężarówki z pralkami jedna spadła pod drzwiami szkoły. Na dwa zamieszczone w gazecie ogłoszenia o poszukiwaniu właściciela zguby — brak odpowiedzi.

giełda samochodowa

WKRÓTCE przyjdzie zapewne powiększyć tereny giełdy, albowiem, zwłaszcza w godzinach rannych, wiele samochodów nie mieści się na terenie targowiska. Po wakacyjnych wozachak zjechał na giełde oferceni, ale także i nabywcy. Kto miał coś lepszego do sprzedania i nie „szalał” z ceną nie musiał zbyt długo czekać na nabywców. Kupowano przede wszystkim FIATY 125p, bo też one stanowią połowę wszystkich samochodów na giełdzie. Coraz więcej widać też FIATÓW 126p. Zdecydowanie natomiast zmalała liczba WARTBURGÓW, SKÓD i TRABANTÓW.

Pojawili się na giełdzie sprzedawcy akcesoriów.

Nabyć można było tej niedzieli na giełdzie:

FIATA 126p na włoskich częściach — za 88 tys. zł. Oferowano też „malucha” za 108 tys. zł.

Dwa nowe Trabanty 601, które znalazłem wśród pozostałych samochodów proponowano za 107 i 108 tys. zł. Gdzie te czasy, kiedy nowe „plastiki” z NRD można było kupić za 70 tys. zł. Dziś za tę sumę proponuje się wozy z 1970 roku. Kiedy jeszcze jakiś nadgorliwiec wypisał na swoim Trabancie, że przejechał od 1970 r. 15 tys. km, oglądający to dzieło kibic zauważył: „Panowie, ja przed miesiącem kupiłem rower i już mam 5 tys. km”.

Za Fiata 127p z 1974 r., po 10 tys. km żądano 183 tys. zł. Obok oferowano wóz tejże marki i z tego samego roku za 159 tys. zł.

WARSZAWA 223 z 1970 r. była do nabycia za 87 tys. zł.

Dwóch młodzieńców oglądających ten wóz odbyło taką rozmowę: „Ty 25, ja 25, trochę dorzuć starzy, podszkuj się się gablotę i w poźsiu”. Na to trzeci: „Będzie tak jak z tym Oplem co Kaziak kupił. Rodzinę załadował, 6 km ujechali a dalej na puch”.

SYRENE 105 z sierpnia 1975 roku wyceniono na 95 tys. zł. Był też tej niedzieli na giełdzie jeden egzemplarz SYRENY 110. (Trzeba powiedzieć, że karoseria prywatnej roboty była wcale udana). Oferta brzmiała: „Syrena 110 (prototyp) wraz z dodatkową karoserią, informacji udzielam tylko poważnym oferentom. Cena — 75 tys. zł.”

ZASTAWĘ 1100 z 1974 roku nabyć można było za 210 tys. zł.

FIATA 125p (1500) z 1975 roku oferowano za 193 tys. zł. Inne oferty: wóz z maja 1974 r. — 160 tys. zł, egzemplarz z 1972 r. — 120 i 126 tys. zł.

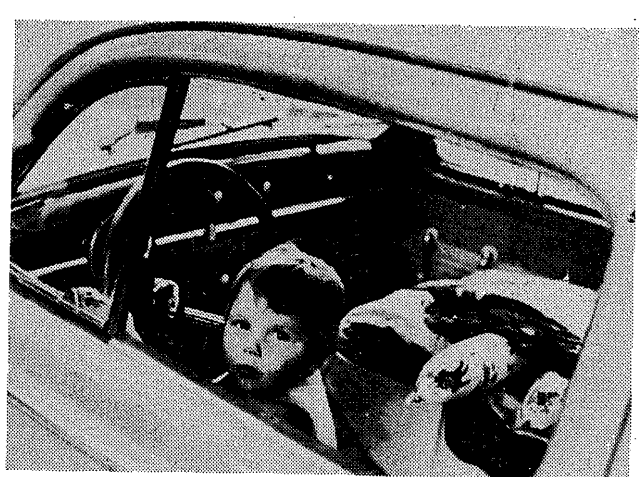
ŻIGULI-COMBI, fabrycznie nowy — 220 tys. zł. Również dwudzięci i jedziemy” — proponował ktoś z oglądających. Inny zauważył krótko: „zwarowali”.

DACIA 1300 z 1975 roku — 168 tys. zł.

SKODA 1000 MB, karoseria S-100 z 1972 roku — 82 tys. zł. „Nie mam przekonania” — stwierdził jakiś zażyczywny jegomość.

PONTIAC „LE MANS” 1969 r. — 250 tys. zł.

(Jod)



Fot. S. ZUBCZEWSKI

ŻYCIE GOSPODARCZE

28-83-92, redakcyjny: 28-53-42, 28-38-51, sekretariat redakcji: 28-06-28. Nie zamówiony charakterystyk redakcji nie odpowiada. OGLASZANIA PRZYJMUJE Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch” w terminie do 15 listopada na rok następny. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miastach wojewódzkich i powiatowych zamawiają i opłacają prenumeratę wyłącznie w miejscowych Oddziałach Delegaturach RSW „Prasa — Książka — Ruch”. Tak również prenumeratę indywidualną opłacają prenumeratę tylko we właściwych dla doręczenia pocztowych placówkach pocztowych RSW „Prasa — Książka — Ruch”. Biuro Koloristyk Wdrużnictwa z granicznych w Warszawie ul. Wronia 23 konto PKO nr 1.6-100024. Sprzedaż egzemplarzy numerów zdezaktualizowanych na uprzednie zamówienie ośrodku Centrali Koloristyk Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa — Książka — Ruch” — 00-050 Warszawa ul. Towarowa 28.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chelstowski (zastępca redaktora naczel.), Zofia Dłuska, Władysław Dudziński (zastępca redaktora naczel.), Jerzy Dzięciołowski (zastępca redaktora naczel.), Andrzej Łubowski, Marcin Makowiecki, Andrzej Nalecz-Jawecki, Marian Sikora, Ernest Skalski, Jerzy Surdykowski, Wiesław Szynder. ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mirosław Dyner, Mieczysław Kabaj, Marian Krzak, Zbigniew Madej, Mieczysław Mieszczańkowski, Zbigniew Mikołajczyk, Marek Misiak, Zofia Morecka, Marian Ostrowski, Józef Paluszka, Grzegorz Płaski, Antoni Rajkiewicz, Wiesław Rydzyński, Władysław Sadowski, Jan Werner, Barbara Właniewska. Wydawca: RSW „PRASA — KSIĄŻKA — RUCH”. Wdrużnictwo. Adres REDAKCJI: 00-68 Warszawa ul. Błażka 33 (skrytka pocztowa nr 7 — 00-950 — Warszawa). Telefony: redakcji: 28-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57 sekretarz redakcji 28-06-28. Nie zamówiony charakterystyk redakcji nie odpowiada. Wdrużnictwo „Współczesność”, 00-490 Warszawa, ul. Wileńska 12, telefon 28-24-11 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch” w miastach wojewódzkich i powiatowych zamawiają i opłacają prenumeratę wyłącznie w miejscowych Oddziałach Delegaturach RSW „Prasa — Książka — Ruch”. Tak również prenumeratę indywidualną opłacają prenumeratę tylko we właściwych dla doręczenia pocztowych placówkach pocztowych RSW „Prasa — Książka — Ruch”. Biuro Koloristyk Wdrużnictwa z granicznych w Warszawie ul. Wronia 23 konto PKO nr 1.6-100024. Sprzedaż egzemplarzy numerów zdezaktualizowanych na uprzednie zamówienie ośrodku Centrali Koloristyk Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa — Książka — Ruch” — 00-050 Warszawa ul. Towarowa 28.