

ŻYCIE GOSPODARCZE

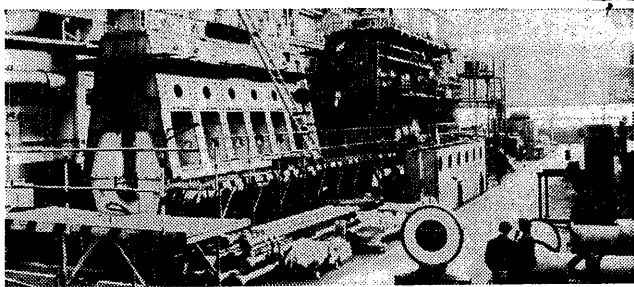
TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ

CZAS DYSKONTOWANIA DOKONAŃ INWESTYCYJNYCH

JERZY DZIECIOŁOWSKI

str. 2



WYNIKI OŚMIU MIESIĘCY

KONIUNKTURA

str. 1



Trudno
się golić
wyjaśnieniami

LECH FROELICH str. 5

RUCHLIWOŚĆ SPOŁECZNA

JACEK BOŁDOK str. 7



Wynalazki na zamówienie

ZYGMUNT ŻYTOMIRSKI
str. 9

UBODZY KREWNI WIELKIEGO PRZEMYSŁU

HENRYK GRASZEWICZ

str. 8



Współpraca z Polonią — interes nie tylko ekonomiczny

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

str. 14

LIST PREZYDIUM ZG PTE

DO WSZYSTKICH CZŁONKÓW I OGNIW ORGANIZACYJNYCH PTE

Zbliża się doniosły moment w życiu naszego kraju. W grudniu 1975 r. obradować będzie VII Zjazd PZPR. Ogłoszone „Wytyczne” oraz wezwanie Partii do wstąpienia ogólnonarodowej dyskusji nad dokumentem pt. „O dynamiczny rozwój budownictwa socjalistycznego — o wyższą jakość pracy i warunków życia narodu” otwierają również przed naszym Towarzystwem okres wzmożonej aktywności, mobilizacji do twórczych działań oraz szerokiego uruchamiania inicjatyw wspomagających dalszy dynamiczny rozwój naszej socjalistycznej Ojczyzny.

Prezydium Zarządu Głównego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego zwraca się do wszystkich członków i ogniw organizacyjnych Towarzystwa z apelem o włączenie się do dyskusji poprzedzającej VII Zjazd PZPR. Apelujemy o udział członków i ogniw PTE w dyskusjach w miejscach pracy, o wypełnienie najbliższych programów działania problematyki zawartą w „Wytycznych”. Apelujemy o współdziałanie członków i ogniw Towarzystwa z instancjami partyjnymi i zakładowymi w zakładach pracy i regionalnych działaniach Towarzystwa, z kierownictwami przedsiębiorstw i instytucji. Członkowie i ogniw Towarzystwa powinni być pomocne instancjom partyjnym i związkowym oraz instytucjom gospodarczym i administracyjnym w organizowaniu i prowadzeniu dyskusji przedzjazdowej.

Zwracamy się z apelem, aby w wypadkach organizowania dyskusji w ogniwach organizacyjnych PTE, dyskusje te uczynić otwartymi dla innych środowisk zawodowych. Wiedza i doświadczenie praktyczne ekonomistów powinny być, zwłaszcza w okresie przedzjazdowym, szczególnie intensywnie wykorzystane, również w akcjach prasowych i działaniach innych środków masowej informacji, dla upowszechnienia, popularyzacji i twórczego wzbogacenia problematyki „Wytycznych”.

Wnioski z dyskusji, zwłaszcza te, które dotyczyć będą problemów poszczególnych zakładów pracy, dziedzin społeczno-gospodarczych czy regionów, powinny być przedłożone przez ogniw PTE właściwym terenowo instancjom partyjnym. Obok innych form uczestnictwa PTE w dyskusji przedzjazdowej oczekujemy, że problematyka „Wytycznych” zostanie szeroko włączona do prac zjazdów Oddziałów PTE w okresie wrzesień — listopad 1975 r.

Zawartość „Wytycznych” jest ogromnie bogata i wszechstronna, dotyczy wszystkich aspektów rozwoju politycznego i społeczno-gospodarczego kraju. Spodziewamy się, że obok odnoszenia dyskusji do problemów zawodowych, środowiskowych i regionalnych, ekonomisci polscy skoncentrują swoją uwagę również na problemach, które dotyczą ogólnej strategii rozwoju i budowy rozwiniętego społeczeństwa socjalistycznego w Polsce. W tym zakresie apelujemy o podjęcie w dyskusjach takich problemów, jak:

- modele życia w rozwijającym się społeczeństwie socjalistycznym;
- społeczne i indywidualne motywacje postępu społeczno-gospodarczego;
- sposób funkcjonowania gospodarki i przedsiębiorstwa;
- stosunki kraju z gospodarką światową;
- równowaga ekonomiczna;
- regionalny rozwój kraju.

Nie wątpimy, że jeszcze mocniej aniżeli w przeszłości ekonomisci polscy wniosą swój wkład w dzieło kształtowania działań i postaw odpowiadających wysokim wymaganiom, jakie Polska Zjednoczona Partia Robotnicza — kierowniczka siła naszego narodu — stawia przed budowniczymi rozwiniętego społeczeństwa socjalistycznego.

PREZYDIUM ZG PTE

koniunktura

RYNEK, EKSPORT DYSCYPLINA

WYNIKI osiągnięte w ciągu 8 miesięcy br. przez naszą gospodarkę odbiegają nieco od założeń planowych. Rada Ministrów na swym ostatnim posiedzeniu podjęła szereg decyzji mających na celu zdynamizowanie produkcji na rynek wewnętrzny i eksport przy prawie relacji ekonomicznych w przemyśle i innych działach gospodarki.

W sierpniu dynamika produkcji przemysłowej była trochę niższa niż w ubiegłych miesiącach. Poniżej założeń planowych kształtował się również skup żywności i przewozy kolejowe. Natomiast wyższe od założeń planowych były obroty handlu wewnętrznego i nakłady inwestycyjne. Podstawowe wskaźniki w ważniejszych działach gospodarki kształtowały się następująco.

Tabela nr 1	
Wyszczególnienie	I—VIII 1975 (analogiczny okres 1974 = 100)
Sprzedaż wyrobów własnej produkcji i usług w przemyśle i budownictwie	111,3
Produkcja podstawowa w przedsiębiorstwach budowlano-montażowych	112,4
Przewozy ładunków przez PKP	102,6
Przewozy ładunków przez transport samochodowy	117,6
Skup żywności	102,7
Sprzedaż detaliczna towarów	113,7
Nakłady inwestycyjne w gospodarce społecznej	113,5
Przebieg zatrudnienia w gospodarce społecznej	102,7

W przemyśle wzrost produkcji sprzedanej w sierpniu wyniósł 9,8 proc. Jest to dynamika nieco niższa niż w ubiegłych miesiącach. Na co wpływ miało mniej dni roboczych (dwie wolne soboty w tym roku), a również niewykonanie operatywnych planów przez pewną grupę przedsiębiorstw.

Istotnym czynnikiem była również stosunkowo niska dynamika produkcji sprzedanej w przemyśle rolnospożywczym. Osłabienie dynamiki

w tym przemyśle spowodowane jest głównie niskim skupem żywności i mleka.

Łącznie za 8 miesięcy wzrost produkcji sprzedanej w przemyśle ogółem wyniósł 11,3 proc. Plan roczny wraz z zadaniami dodatkowymi przewiduje wzrost produkcji o 12,5 proc. Natomiast tempo wzrostu zatrudnienia uległo w sierpniu dalszemu zmniejszeniu i w rezultacie za 8 miesięcy uzyskano wzrost zgodny z założeniami planowymi.

Podstawowe wskaźniki osiągnięte przez przemysł w okresie styczeń — sierpień br. obrazuje tabela 2.

Tabela nr 2	
I—VIII	
Wyszczególnienie	1971 1972 1973 1974 1975
Produkcja sprzedana	8,0 12,0 12,5 13,1 11,3
Przebieg zatrudnienia	2,5 4,7 3,6 2,5 1,9
Osobowy fundusz plac netto	8,1 10,1 11,2 16,0 15,2
Przebieg produkcji netto	5,3 5,1 7,4 13,3 13,1
Wydajność pracy (mierzona wartością produkcji sprzedanej)	5,4 7,0 8,6 10,3 9,2

Podane wyżej wskaźniki wzrostu produkcji sprzedanej i wydajności są tzw. wskaźnikami rzeczywistymi. W porównywalnym czasie pracy wzrost produkcji sprzedanej wynosi 12,2 proc., a wzrost wydajności pracy 10,1 proc.

Ponieważ zakończył się już letni sezon urlopowy, warto nieco uwagi poświęcić rytmice produkcji. Jak wiadomo, w lipcu i sierpniu następuje zawsze sezonowe zmniejszenie — w porównaniu z poprzednimi miesiącami — rozmiarów produkcji. W tym roku to sezonowe „osłabienie” rozłożyło się na 3 miesiące, obejmując również ostatnią dekadę czerwca. Łączy się to prawdopodobnie z innym nieco w tym roku rozłożeniem wakacji w szkołach. W związku z

tem zmniejszenie produkcji w lipcu i sierpniu w stosunku do czerwca było w tym roku mniejsze niż w latach poprzednich. Jeżeli jednak porównamy poziom produkcji w tych miesiącach ze styczniem — to nadal widać, że sezonowe osłabienie aktywności produkcyjnej było w tym roku nie mniejsze niż w 1974 r. i 1973 r.

Całość zadań planowanych na ten rok (wraz z zobowiązaniami dodatkowymi) w zakresie produkcji sprzedanej wykonana została przez przemysł w ciągu 8 miesięcy w 64,5 proc. (w ubiegłym roku — w 64,8 proc.). Natomiast plan roczny w zakresie sprzedaży na cele rynkowe wykonano w 66,4 proc. Niepokój budzi natomiast fakt, że w sierpniu nastąpiło osłabienie dynamiki sprzedaży na cele rynkowe (wzrost o 7,9 proc., wobec wzrostu produkcji sprzedanej ogółem o 9,8 proc.). Niższa dynamika sprzedaży na cele rynkowe od dynamiki całości produkcji wystąpiła szczególnie silnie w Min. Przemysłu Maszynowego, Przemysłu Lekkiego, Przem. Budownictwa i Materiałów Budowlanych i Przemysłu Chemicznego.

Relacje ekonomiczne w przemyśle kształtowały się w ciągu 8 miesięcy nieco lepiej niż w roku ubiegłym, niemniej nie osiągnięto jeszcze w pełni założonej w planie poprawy.

Poprawie w stosunku do ubiegłego roku uległ wskaźnik obrazujący udział wydajności pracy w przyroście produkcji sprzedanej. Natomiast nadal bardzo wysoko — znacznie ponad założenia planowe — kształtuje się wskaźnik opłacania wydajności pracy przyrostem przeciętnej płacy nominalnej. Powoduje to, że tempo wzrostu funduszu plac jest znacznie wyższe od tempa wzrostu produkcji ogółem, a również od tempa wzrostu produkcji rynkowej.

W okresie 8 miesięcy 103 przedsiębiorstw przemysłowych nie wykonało operatywnych planów produkcji. Niedobór produkcji sprzedanej wynosi 3,5 mld zł. W analogicznym okresie roku ubiegłego planu nie

wykonało 80 przedsiębiorstw, a niedobór produkcji wyniósł 805 mln zł.

Wśród przyczyn podawanych przez przedsiębiorstwa najczęściej wymieniane są: brak wagonów do wywieżenia gotowej produkcji, trudności w zaopatrzeniu, awarie, niedobory zatrudnienia. Największy niedobór w produkcji w stosunku do planów operatywnych mają przedsiębiorstwa podległe Min. Przemysłu Maszynowego — ponad miliard złotych i przedsiębiorstwa podległe Min. Przemysłu Ciężkiego — 750 mln złotych.

Zapasy w przemyśle w ciągu 7 miesięcy br. wzrosły o 8,9 proc., w tym zapasy materiałów o 10,3 proc., produkcja w toku i półfabrykaty o 10,1 proc. natomiast zapasy wyrobów gotowych zmalały o 12,8 proc. Tak zwana zapasochłonność (przy-

Tabela nr 3	
I—VIII	
Wyszczególnienie	1971 1972 1973 1974 1975
Przyrost w proc. produkcji sprzedanej z tytułu:	
wzrostu zatrudnienia	31,3 39,2 28,8 19,1 16,8
wzrostu wydajności pracy	68,7 60,8 71,2 80,9 83,2
Przyrost w proc. osobowego funduszu plac netto z tytułu:	
wzrostu zatrudnienia	30,9 46,5 32,1 15,6 12,5
wzrostu przeciętnej płacy	69,1 53,3 67,9 84,4 87,5
Przyrost osobowego funduszu plac na 1 proc. wzrostu produkcji sprzedanej	1,01 0,84 0,90 1,22 1,35
Przyrost przeciętnej płacy netto na 1 proc. wzrostu wydajności pracy	8,98 0,73 0,86 1,29 1,42

rost zapasów na 1 proc. wzrostu produkcji sprzedanej) wyniosła w tym okresie 0,879 (w analogicznym okresie roku ubiegłego — 0,792).

Wykorzystanie czasu pracy w przemyśle kluczowym w ciągu 7 miesięcy w porównaniu z analogicznym okresem roku ubiegłego uległo pogorszeniu. Udział godzin nie pracujących w nominalnym czasie pracy (bez urlopowych wypoczynkowych) wzrósł z 9,0 proc. do 10,0 proc. Głównie wpłynął na to wzrost absencji chorobowej (z 6,1 proc. nominalnego czasu pracy na 7,0 proc.). Zwiększyła się natomiast o 8,5 proc. liczba godzin nadliczbowych (poza ruchem ciągłym), przypadająca na 1 robotnika grupy przemysłowej.

DOKONCZENIE NA STR. 2

REZERWA DO WZIĘCIA

JERZY DZIECIOŁOWSKI

WBIEŻĄCYM pięcioleciu w reżymie wielkich inwestycji odnowiony został w zasadniczy sposób potencjał wytwórczy naszej gospodarki. Nawet jednak nie będąc zorientowanym w wielkościach sum wyłożonych na nowe fabryki, technologie, środki transportu i nie zdając sobie sprawy, co w skali gospodarki oznacza każdy procent przyrostu zdolności produkcyjnych, tak zwanym „golem okiem” widzi się zmianę, jaka dokonała się w krajobrazie gospodarczym kraju. Jest to zmiana na tyle rzucająca się w oczy, że odwiedzający nasz kraj turyści z różnych stron świata, ten właśnie fakt eksponują w swoim rejestrze wrażeń z pobytu w Polsce lat siedemdziesiątych. To właśnie pod wpływem tego co zobaczyli podróżując nie tak dawno po Polsce, szef jednego z zachodnioeuropejskich krajów, postanowił zmienić wcześniej przygotowane warunki umowy gospodarczej — znacznie ją rozszerzając.

Zdolności wytwórcze gospodarki wzrosły nie tylko pod względem ilościowym, ale i jakościowym. Do szeregu fabryk zakupione zostały nie tylko nowoczesne maszyny, ale i wydajne metody produkcji oraz wypracowane przez lata doświadczenia najskuteczniejsze sposoby organizacji procesu produkcyjnego. Krótko mówiąc, poniesione nakłady posłużyły podniesieniu na inny szczebel poziomu technicznego gospodarki. Stały się również jedną z przesłanek przyspieszenia tempa wzrostu produkcji. Było ono wyższe od tempa wzrostu majątku produkcyjnego, w wyniku czego produktywność tego majątku (stosunek wartości produkcji do wartości środków trwałych) wzrosła w mijającym pięcioleciu o 12 proc.

Zwiększony i odnowiony w sposób zasadniczy potencjał wytwórczy stwarza możliwość zwielokrotnienia produkcji, ale też, w przypadku niewykorzystywania tych możliwości, oznacza wysokie straty. Chodzi więc o to, aby uniknąć tych strat i osiągnąć cel, któremu służą inwestycje, mianowicie pełniejsze zaspokojenie potrzeb. Jest to i z tego powodu bardzo ważne, że zwłaszcza w pierwszych latach kolejnej pięcioletki, lepszy stopień wykorzystania już zainstalowanych maszyn i urządzeń stanowić będzie ważną przesłankę dynamicznego rozwijania gospodarki.

WZESTAWIENIU z przeobrażeniami jakie nastąpiły w aparacie wytwarzania dóbr, zakres wykorzystania tego nowo stworzonego potencjału produkcyjnego nie jest wystarczający. Możliwości są większe i trzeba po nie sięgnąć. Efekty nie są chyba także na miarę umiejętności nabytych już przez inżynierów, pracowników badawczych, robotników, technologów.

Jest wiele dowodów świadczących o tym, że nasze kadry mogą dobrze wykorzystywać technikę, którą mają do dyspozycji. Weźmy dla przykładu obsługę techniczną statków. Warunki eksploatacji statków są bardzo ciężkie, niemniej system ich obsługi technicznej jest skuteczny i prężny. Podstawą tego systemu są rygorystyczne wymagania nadzoru klasyfikacyjnego Polskiego Rejestru Statków, regulujące rytm przeglądów i napraw kadłuba statku oraz jego mechanizmów. Wymagania te dotyczą przepisów budowy, czyli konstrukcji statku, jakości materiałów i technologii wytwarzania, prób odbioru itd. Jednym słowem, wypra-

cowana jest szczegółowa metodyka postępowania, na którą złożyły się lata doświadczeń i sprawdzonych działań.

Swego czasu wręcz symbolicznym przykładem tego, jak nie należy użytkować maszyn — było rolnictwo. I dzisiaj jeszcze średnio 25 proc. czasu pracy maszyn na polu jest traconych z powodu usuwania usterek technicznych, czekania na części zamienne itp. Nie ma jednak porównania między tym co było kilka zaledwie lat temu i stanem obecnym. Dokonał się tu wyraźny postęp. Sieć naprawcza maszyn rolniczych zgrupowana została w jednostkach Centralnego Zarządu Technicznej Obsługi Rolnictwa oraz u bezpośrednich użytkowników. W blisko 400 zakładach CZTOR zatrudnionych było na początku 1974 roku ponad 70 tys. ludzi. To wskazuje nie tylko na rozmiary prac, ale i na stosunek jakości do tych spraw mają odpowiedniość. W zakładach CZTOR stosuje się zasadę specjalizacji i koncentracji napraw głównych. Dzięki temu powstały warunki do oplanalnego instalowania kosztownych urządzeń warsztatowych i wyposażania stanowisk w niezbędne zestawy narzędzi i przyrządów specjalistycznych.

Zostało udowodnione, że tam, gdzie urządzenia dźwigowe zgrupowane są w większe partie, tak że wymagało to powołania własnych służb remontowo-naprawczych (jak np. w hutnictwie), tam dba się o nie odpowiednio i przestoje z powodu remontów mechanizmów nie przekraczają czasu określonego normą.

Przytaczam wszystkie te szczegóły nie tylko dlatego, żeby zwrócić uwagę, że można zarządzać maszynami i urządzeniami w sposób zapewniający efektywną ich pracę, ale również po to, by wykazać, że właściwe wykorzystanie sprzętu nie przychodzi samo, że na drodze do wysokowydajnej pracy maszyn piętrzą się różnorodne przeszkody, które trzeba usuwać.

Takim niewyczerpanym od lat tematem utyskiwań szefów przedsiębiorstw jest sprawa zaopatrzenia w części zamienne, mającego istotny wpływ na stopień wykorzystania potencjału wytwórczego fabryk, środków transportu, maszyn budowlanych. Nie zamierzam twierdzić, że jest już pod tym względem dobrze i że zniknęły dysproporcje między produkcją wyrobów finalnych i części oraz podzespołów dla nich. Chciałbym natomiast zwrócić uwagę na to, że oprócz postawy typu: „trudno, siła wyższa, dadzą części, to i ja dam większą produkcję”, są również tacy, którzy radzą sobie z trudnościami. W jednym z instytutów Wojskowej Akademii Technicznej obserwowano przez cztery lata pracę pięciuset samochodów, notując szczegółowo, postępujące zużycie części ogumienia, karoserii. Okazało się, że na 2 600 asortymentów części uszkadza się tylko 300. Z tej liczby 100 uszkadza się więcej niż jeden raz dopiero po przejechaniu przez każdy samochód 100 tys. km. Fakty te dowodzą, że przy reagowaniu w porę na potrzeby pojazdów można nie tylko przedłużyć ich żywotność, o czym wie każdy, kto miał do czynienia z jakąkolwiek maszyną, ale i znakomicie ograniczyć zakres napraw i ilość niezbędnych części. (Oczywiście każde urządzenie ma swój techniczny wiek używalności, po przekroczeniu którego zaczyna się „sypać” i zużywać nadmierną ilość części, ale jest to już kwestia dalsza). Nie sztuka być dobrym menedżerem,

kiedy maszyny, kadry, materiały, środki finansowe zostały dostarczone.

Tym bardziej musimy posiadać umiejętność wykorzystywania maszyn i urządzeń, że również w tych dziedzinach, gdzie odczuwa się brak sprzętu (np. w transporcie kolejowym), jego eksploatacja nie przedstawia się najlepiej (choć sam obrót wagonami towarowymi należy do najwyższych w Europie).

Sprawy, o których tu mowa, to nie są tylko kwestie techniczne. Zle przygotowany, źle zarządzany i w wyniku tego ograniczony w swoich możliwościach transport obsługujący np. handel — to brak towarów w sklepach lub ich nieregularne dostawy. Odbija się to na klientach. Jeśli w tego rodzaju sytuacjach trzeba zwiększać nakłady na środki transportowe, to ponosimy podwójną stratę: wydajemy bowiem środki z dochodu narodowego, a jednocześnie posiadany sprzęt nie pracuje. Nader często zaś nie są to już tylko samochody, czy proste obrabiarki. W wielu przypadkach jest to skomplikowany sprzęt kupiony za dewizy lub wyprodukowany z dużym wysiłkiem w kraju.

Sztukę użytkowania maszyn i urządzeń musimy opanować w nie mniejszym stopniu niż umiejętność rozwiązywania zagadnień produkcyjnych. Jak dotychczas, cała nasza polityka gospodarcza była na wyprodukowanie określonej ilości dóbr — i jeśli to zostało osiągnięte, przestawało nas obchodzić jakimi środkami się posłużyliśmy dla zrealizowania tego celu. A przecież dopiero w procesie reprodukcji potwierdza się zasadność takich czy innych wyników produkcji.

PRZEPROWADZONA w ostatnich latach, po raz pierwszy na skalę całej gospodarki, analiza stanu eksploatacji maszyn i urządzeń przynosi szczegółowe rozeznanie sytuacji w tej mierze, a tym samym powinna stanowić dobry punkt wyjścia do niezbędnych działań.

Jakiego rodzaju działania można by tu wymienić? Zacząć należy od tego, że prochu się tu nie wymyśli i że zasadnicza sprawa, to chcieć spojrzeć na posiadany aparat wytwórczy po gospodarsku.

Przed wszystkim więc każdy, kto szefuje fabryce czy instytucji musi wiedzieć czym dysponuje. Jeśli nie w każdej fabryce, to w każdym razie w kombinacie czy zjednoczeniu nie powinno zabraknąć komórki, która byłaby w stanie poinformować, jak służby fabryczne mają dokonać analizy stanu wykorzystania maszyn i urządzeń. Na tej podstawie można już podejmować niezbędne działania, zaczynając od tego, co leży w granicach możliwości i kompetencji danej jednostki.

W poszczególnych fabrykach i w różnych dziedzinach są różne przyczyny złego wykorzystania maszyn i urządzeń. Wiele jednak może się wiązać z polityką inwestycyjną prowadzoną przez kierownictwa fabryk, a sprowadzającą się do maksymy „brać co leci, a potem będziemy się martwić”. Wiadomo zaś, że im mniej zunifikowany park maszynowy, tym większe kłopoty z częściami zamiennymi. W następstwie rodzą się praktyki powszechnie znane jako „chomikowanie” części, co jest o tyle ułatwione, że przedsiębiorstwa prawie nie odczuwają kosztów związanych z tym procederem. Znane przypadki wykupywania części i składania z nich urządzeń finalnych, bo się to bardziej kalkułowalo niż zakup gotowej maszyny, wskazują, że zachwiane zostały w tym względzie proporcje cenowe i że dla społecznych użytkowników należałoby wprowadzić nowe stawki przy zakupach podzespołów i detali. Byłby to jednocześnie czynnik skłaniający do bardziej racjonalnej eksploatacji posiadanych maszyn i urządzeń.

Dokonując przeglądów i konserwacji urządzeń ich użytkownicy często doznają tak zwanych sprzecznych uczuć. Z jednej bowiem strony cisną bieżące zadania i napięte plany produkcyjne, z drugiej istnieje świadomość faktu, że maszyna też ma swoje prawa i jeśli nie zakonserwuje się jej w porę i w odpowiednim zakresie — „zarżnie się”, zanim osiągnie wiek złomowania określony parametrami technicznymi. Z tego konfliktu uczuć najczęściej wychodzi się w ten sposób (a postępują tak nie tylko dyrekcje fabryk), że skracają remonty i nie w pełni konserwuje sprzęt. Jest to polityka dość krótkowzroczna. Nie ma co oszukiwać się, że jakoś to będzie. Trzeba liczyć, a z liczenia nie jeden raz już wynikało, że nie opłaca się

szybko i byle jak opiekować maszynami. Przykładem z tego samego poletka jest postępowanie centralnego handlu zagranicznego, które sprowadzając wyposażenie dla statków czy dokonując zakupów dla fabryk, kierują się głównie kryterium najniższej ceny (inna sprawa, że pcha je do tego cały system bodźców). Daje to wprawdzie doraźne oszczędności, ale odbija się negatywnie na przebiegu eksploatacji i sumam marum kosztuje dużo więcej.

Ogromnie dużo zależy od producentów i dostawców maszyn i urządzeń. Działania użytkowników, żeby przyniosły efekty, muszą być wsparte przez producentów urządzeń. Pokutuje jeszcze wśród producentów nawyk myślowy, że najważniejsze jest wyprodukowanie maszyn i to samo ma niejako wystarczyć do tego, aby maszyna się kręciła. A kiedy już się kręci, niemal nie zauważa się faktu, że to przecież też produkcja. Ten swoisty prymat producenta sprawia, że użytkownik funkcjonuje w głębokim cieniu. Dobre instrukcje obsługi, włącznie z przeszkoleniem personelu otrzymującego dany sprzęt, traktowane są jak zio konieczne. Podobnie wygląda sprawa wywiązywania się z zobowiązań gwarancyjnych i ostrych ich kryteriów. Zadaniem producentów nie jest pozbywanie się wytworzonych obrabiarek i samochodów, a ich dostawa. To zaś oznacza odpowiedzialność za jakość tego co się dostarcza i współodpowiedzialność za to, żeby nie dopuścić do narażenia na szwank imienia firmy, której sprzedano się maszyny.

Często odnosi się wrażenie, że producenci urządzeń traktują użytkowników tak, jakby pieniądze, którymi posługują się w swej działalności szły z innego konta, chociaż prawdą jest, że na różnych rachunkach się je księguje. A przecież i producenci i użytkownicy egzystują dzięki tym samym społecznym złotówkom, których sami są również płatnikami.

Jest rzeczą znaną, że to stało się jeśli chodzi o użytkowanie maszyn rolniczych. Zmiana jaka nastąpiła w podejściu do eksploatacji tych maszyn ma w równej mierze charakter społeczno-polityczny, co techniczny. W świadomości nie tylko użytkowników mocno zapadła ta prawda, że stojący na polu kombajn, to nieodwracalna strata dla nas

wszystkich, ponieważ wszystkim potrzebne są do życia plody rolnictwa. Wokół użytkowania tego sprzętu umieliśmy wytworzyć atmosferę społecznego nacisku i wagi tych spraw.

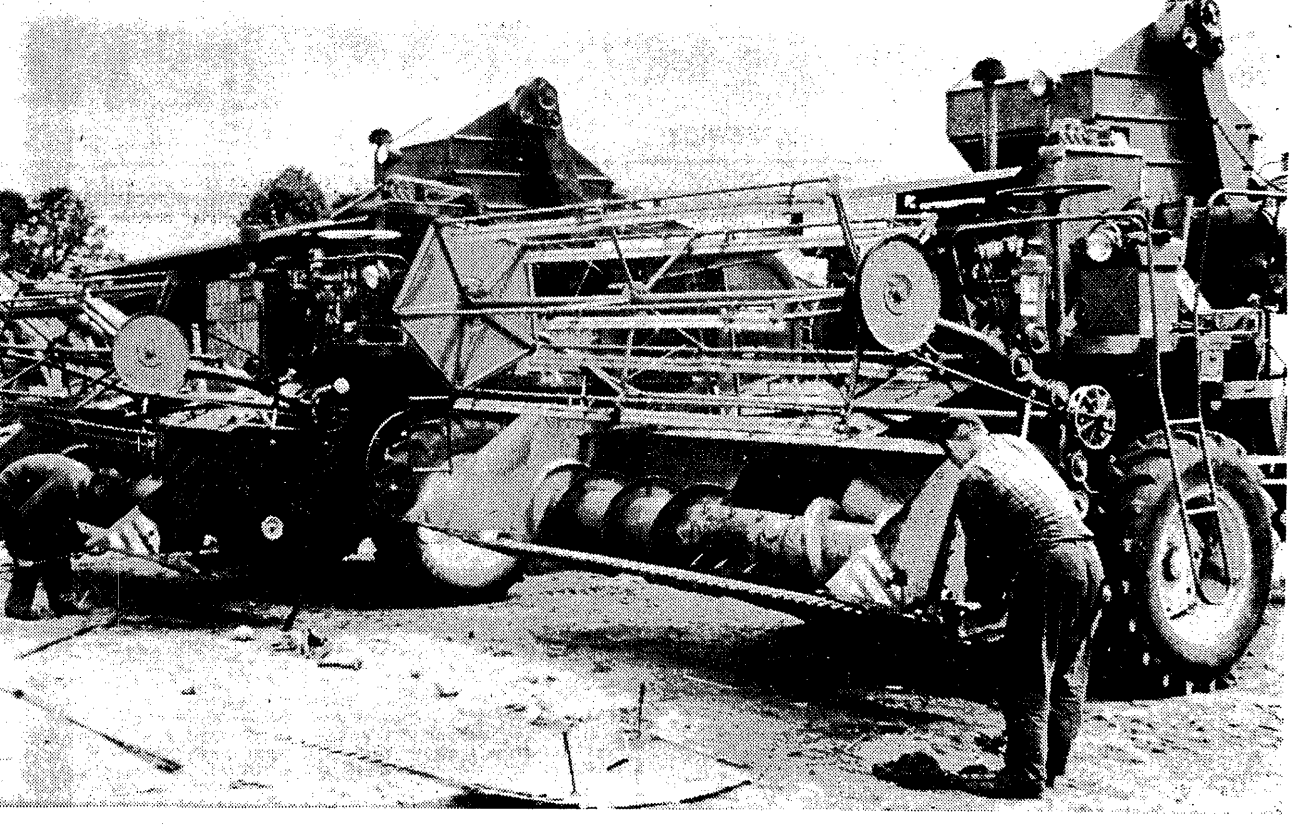
Stojące maszyny, to nieodwracalne straty również w innych dziedzinach gospodarki. Dlatego należałoby rozciągnąć atmosferę społecznej presji dla dobra eksploatacji posiadanych maszyn, dźwигów taboru kolejowego, samochodów — na całą gospodarkę.

Zgrania wymaga produkcja finalna i zaopatrzeniowa. Tkwi w nas wciąż jeszcze rozumowanie, że detale i podzespoły to sprawa drugiej kategorii. Dzieje się tak, mimo że producentów dóbr trwałego użytku i jako tacy mają okazję odczuć, jak dotkliwie brakuje nam owych przelotowych małych śrubek. W niewiedzy kombinacji i zjednoczeniu słyszy się narzekania na inną branżę z powodu zawałania dostaw podzespołów, ba, dochodzi do arbitrażu, a jednocześnie u siebie, gdzie dysponuje się wszystkimi możliwościami rozwijania produkcji części zamiennych, nie bardzo się do niej pali. Narzeka się na „kolegę”, a zapomina, że samemu jest się dla niego „kolegą”. Obfite wyposażenie gospodarki w nowe środki produkcji należałoby i w tej dziedzinie zdyskontować.

Wreszcie pod szczególną opieką powinny znaleźć się kadry sprawujące pieczę nad maszynami i urządzeniami. Wynika to z prostego faktu, że tym ludziom właśnie powierza się olbrzymi majątek, szacowany na pół biliona złotych.

ABY RACJONALNIE eksploatować maszyny i urządzenia nie trzeba cudownych rozwiązań, jak to już wcześniej zostało powiedziane. Sposoby są znane. Wymagają jednak pewnej nowej cechy — widzenia wzajemnej współzależności: załóg między sobą, producentów i konsumentów, dostawców i użytkowników.

Lepsze wykorzystanie całego stworzonego majątku ma ogromne znaczenie dla poczucia społecznej satysfakcji. Pracując ciężko Polacy włożyli w przyspieszenie rozwoju gospodarczego kraju olbrzymi wysiłek. Nie można dopuścić, aby część tego wysiłku szła na marne.



Fot. M. STANKIEWICZ

RYNEK, EKSPORT DYSCYPLINA

DOKONCZENIE ZE STR. 1

W rolnictwie do końca sierpnia zakończono zbiór i zwózkę zbóż. Również drugi pokos siana i roślin motylkowych był na ukończeniu. W sierpniu wykonano siewy rzepaku na ponad 90 proc. przewidzianej pod tę uprawę powierzchni.

Warunki atmosferyczne były korzystne dla dojrzewania pomidorów, ogórków i cebuli — natomiast zbyt mała ilość wilgoci w glebie może się odbić niekorzystnie na zbiorach kapusty, marchwi i buraków. Dobry jest zbiór wczesnych owoców.

Wolnorynkowe ceny zbóż i ziemniaków — wobec wcześniejszych zbiorów — są w tym roku niższe niż

w tym samym okresie roku ubiegłego. Wywołuje to pewne ożywienie w hodowli, o czym świadczą wyższe niż przed rokiem ceny prosiąt i jałówek.

Skup żywności kształtuje się nadal poniżej poziomu z roku ubiegłego. Tendencja taka utrzymuje się od maja br. Skup mleka za 8 miesięcy jest również niższy niż w 1974 r., ale w sierpniu był on już wyższy o 2,3 proc. niż w sierpniu ub. r.

Przyspieszone zostały w tym roku — ze względu na szybszy przebieg wegetacji i warunki dla wcześniejszego rozpoczęcia siewów — dostawy ziarna siewnego. W sierpniu dostarczono około 47 proc. nasion zbóż potrzebnych w tegorocznej jesiennej kampanii siewnej.

Budownictwo i inwestycje. Nakła-

dy inwestycyjne w gospodarce uspołecznionej wzrosły w ciągu 8 miesięcy o 13,5 proc., w tym nakłady na roboty budowlano-montażowe o 10,8 proc., a na zakup maszyn i urządzeń o 17,2 proc.

W omawianym okresie miały być oddane do użytku 62 inwestycje szczególnie ważne dla gospodarki narodowej. Terminy ukończenia niektórych z tych inwestycji zostały przesunięte odpowiednimi decyzjami Rady Ministrów bądź Prezydium Rządu. Ostatecznie do eksploatacji oddano 48 zadań szczególnie ważnych (z tego 45 z planu na pierwszy 8 miesięcy, a 3 z przyspieszeniem), a 4 zadania znajdowały się w końcu sierpnia w odbiorze komisyjnym.

Produkcja podstawowa przedsiębiorstw budowlanych wzrosła w ciągu 8 miesięcy o 12,4 proc. (plan roczny przewidywał wzrost 10,7 proc.). Przeciętne zatrudnienie wzrosło o 3,6 proc., a osobowy fundusz płac o 12,9 proc.

W transporcie sytuacja nadal jest napięta. W sierpniu do wykonania operatywnego planu przewożonych przez PKP zabrakło 3,4 proc. Pewnemu przedłużeniu w porównaniu z lipcem br. uległ przeciętny czas trwania obrotu wagonu, mniejszy był także dobowy załadunek wagonów. Źródłem tych zakłóceń jest spiegrzenie robót modernizacyjnych i remontowych na głównych szlakach kolejowych, niedobory zatrudnienia na PKP oraz niedostateczna jeszcze poprawa dyscypliny klientów kolei.

Plan operatywny transportu samochodowego wykonany został w 99,3 proc.

Sytuacja rynkowa kształtowała się pod wpływem wysokiego wzrostu wydatków z tytułu wynagrodzeń za pracę przy niższej nieco dynamice wydatków na zakup produktów rolnych. Warto jednak zwrócić uwagę, że w sierpniu br. wydatki na zakup uległy znacznemu przyspieszeniu, ze względu na wcześniejsze niż w ubiegłych latach dostawy rzepaku i zbóż.

Wartość sprzedaży detalicznej i jej strukturę obrazuje tabela 4.

Tabela nr 4	
Wyszczególnienie	I-VIII.1975 (analogiczny okres 1974 = 100)
Sprzedaż detaliczna	113,7
towary żywnościowe	112,6
towary nieżywnościowe	114,2
handel miejski	114,3
handel wiejski	112,0
przedsiębiorstwa gastronomiczne	121,8

Jak widać z powyższych danych, niższa jest dynamika obrotów w handlu wiejskim, co byłoby zgodne z obserwowanym spadkiem wzrostu wydatków z tytułu skupu. Niepokojące jest jednak to, że w sierpniu — kiedy wydatki z tytułu skupu wzrosły o około 20 proc. — sprzedaż w handlu wiejskim wzrosła tylko o 8,6 proc., przy czym sprzedaż pasz zmalała o 12 proc., a sprzedaż maszyn i narzędzi rolniczych o 11 proc.

Handel wewnętrzny sygnalizuje pewne opóźnienia dostaw z przemysłu odzieżowego, obuwniczego i dziewiarskiego. Największe załogi mają następujące przedsiębiorstwa: ZPO „Karo”, ZPO „Pafino”, ZPO „Sigmalex”, Zakłady Obuwnicze w Słupsku, Gnieźnie, Chelmie Lubelskim i Nowym Targu.

Również niedobory występują w dostawach sprzętu trwałego użytku.

Handel sygnalizuje, że obok nie zaspokojonego popytu na pralki automatyczne oraz lodówki — na wyzerowaniu są zapasy wentylatorów, żelazek, grzałek elektrycznych.

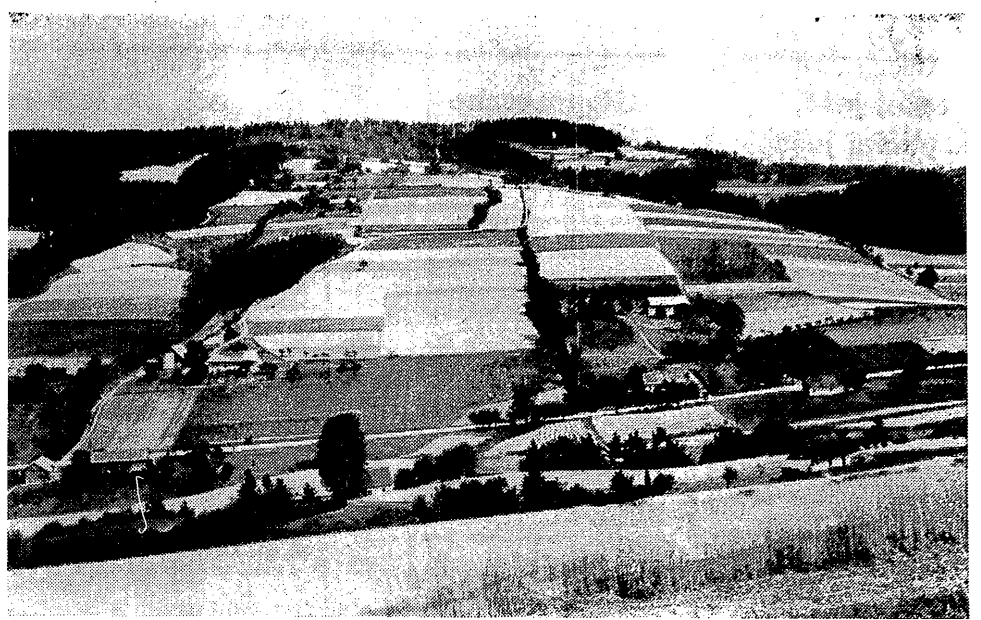
Do końca roku — a więc w ciągu 4 miesięcy — uważa przedsiębiorstw i zjednoczeń musi zostać skoncentrowana na lepszym wywiązywaniu się z rynkiem produkcji przeznaczanej na rynek i eksport. Rada Ministrów poleciła zrewidowanie planów w tym zakresie. Drugim niezwykle ważnym zadaniem jest zachowanie dyscypliny planowej w dziedzinie realizacji inwestycji oraz w dziedzinie relacji ekonomicznych, szczególnie wzrostu wydajności pracy oraz wypłat z funduszu płac.

Wszystkie te przedsięwzięcia są niezbędne dla utrzymania i utrwalenia równowagi w gospodarce, a tym samym dla pełnej realizacji zadań w dziedzinie wzrostu spożycia. Można sądzić, że szeroki ruch zobowiązań z okazji VII Zjazdu PZPR wpłynie korzystnie na dynamikę i relacje we wszystkich gałęziach gospodarki, a tym samym pozwoli przyspieszyć rozwój dziedzin obecnie ilimujących nasz dalszy rozwój.

S.C.

KIERUNKI I TENDENCJE PRZEKSZTAŁCEN POLSKIEGO ROLNICTWA ⁽²⁾

ZDZISŁAW GROCHOWSKI



Fot. CAF

W POPRZEDNIM artykule zostały przedstawione założenia dotyczące kierunków przekształceń rolnictwa polskiego. Ich podstawą jest równoczesna realizacja trzech, wzajemnie z sobą powiązanych i uwarunkowanych celów: wzrostu produkcji rolnej, tworzenia warunków do stopniowych socjalistycznych przeobrażeń wsi i stopniowego zbliżenia warunków życia i pracy mieszkańców wsi do warunków w miastach. Stwierdził się m. in., że potrzeba stałego wzrostu produkcji rolnej wymaga maksymalnego wykorzystania potencjału produkcyjnego wszystkich sektorów rolnictwa, w tym również indywidualnego, który przez dłuższy jeszcze czas decydować będzie o ogólnym poziomie produkcji rolnej w kraju.

Obecnie zajmujemy się bardziej szczegółowo formami przekształceń organizacji produkcji i struktury gospodarstw, z uwzględnieniem tych doświadczeń, które wynikają z dotychczasowej realizacji polityki rolnej.

Po 1970 r. rolnictwo polskie weszło w jakościowo nowy etap rozwoju, zwłaszcza z punktu widzenia przemian społeczno-ekonomicznych. Przyspieszenie przemian, które ma miejsce obecnie, jest z jednej strony wynikiem konieczności dostosowywania się rolnictwa do wymagań narzucających przez dynamiczny rozwój całej gospodarki narodowej, z drugiej zaś — wynikiem możliwości, jakie stworzyło wprowadzenie różnorodnych rozwiązań społeczno-organizacyjnych.

W ostatnich latach zaznaczyło się poważne ożywienie przemian społecznych w rolnictwie; zaczęły powstawać nowe formy organizacyjne i wykazywać się nowe wzajemne powiązania, zarówno wewnątrz poszczególnych sektorów rolnictwa, jak i między nimi. Do tych nowych zjawisk w organizacji produkcji rolnej należy zaliczyć formowanie się nowego typu gospodarstw specjalistycznych — indywidualnych i grupowych, procesy kooperacji międzysektorowej, rozwój przemysłowych form produkcji zwierzęcej w państwowym sektorze rolnictwa oraz oparte na doświadczeniach krajów socjalistycznych tworzenie większych organizmów gospodarczych, które — na razie eksperymentalnie — zaczynamy wprowadzać i u nas w postaci zjednoczeń przemysłowo-rolniczych.

Rolę poszczególnych form organizacyjnych w rolnictwie można rozpatrywać z różnych punktów widzenia. Na pierwszym miejscu, nie przypadkowo zresztą, wymieniamy ich rolę we wzroście produkcji rolnej. Jak wiadomo, generalną zasadą naszej polityki rolnej jest kojarzenie przemian społecznych w rolnictwie z równoczesnym wzrostem produkcji rolnej. O tyle bowiem, o ile poszczególne formy organizacyjne będą sprzyjały wzrostowi produkcji, będą również spełniać pozostałe funkcje, łącznie z ich oddziaływaniem na przekształcenia ustrojowe.

JEDNYM z warunków trwałego i ekonomicznie efektywnego wzrostu produkcji w gospodarce chłopskiej jest rozwój gospodarstw specjalistycznych o odpowiedniej skali produkcji. Do organizacji produkcji wyspecjalizowanej predisponowane są przede wszystkim gospodarstwa większe (z wyjątkiem specjalizacji w produkcji warzywniczej i sadowniczej), które — w przypadku produkcji zwierzęcej — mogą zapewnić odpowiednią skalę produkcji na bazie własnych zasobów paszowych. Jak wynika z badań IER¹⁾, w gospodarstwach tych zarówno poziom produkcji z jednostki powierzchni, jak i skala produkcji zwierzęcej (bydła lub trzody) zapewnia z jednej strony wysoką wydajność pracy i niskie koszty produkcji²⁾, z drugiej zaś — dodatni (w przypadku specjalizacji w produkcji bydła), lub tylko nieznacznie ujemny (w przypadku trzody) bilans zbóż i pasz trzciwskich.

Ze względu na bilans zbożowy kraju i raczej ograniczone na najbliższą przyszłość możliwości poważniejszego wzrostu importu zbóż i pasz trzciwskich, należałoby popierać rozwój specjalizacji przede wszystkim w tych gospodarstwach, które mogą zapewnić odpowiednią skalę produkcji zwierzęcej, umożliwiającą zarówno opłacalność zastosowania urządzeń technicznych, jak i odpowied-

nią wydajność pracy i poziom dochodów, przy raczej zrównoważonym bilansie zbożowym. Niezbędny jest rozwój specjalizacji również i w gospodarstwach indywidualnych o mniejszym obszarze. Aby jednak specjalizacja w tych gospodarstwach mogła spełniać wymienione wyżej warunki, niezbędne byłoby — w celu rozszerzenia własnej bazy paszowej — preferencje w wydzierżawianiu przez nie gruntów z Państwowego Funduszu Ziemi.

Dzierżawa taka mogłaby mieć charakter bądź indywidualny, bądź też grupowy (w przypadku na przykład większego zwartego kompleksu).

Według przeprowadzonych przez nas szacunków możliwe jest do 1990 r. zorganizowanie w sektorze drobnotowarowym około 500 tys. gospodarstw specjalizujących się w różnych kierunkach produkcji zwierzęcej. Liczba obiektów gospodarstw byłaby oczywiście mniejsza ze względu na to, że wchodzi tu w rachubę również gospodarstwa grupowe.

Stymulowanie przez politykę gospodarczą zwiększania obszaru przypadającego na jedno gospodarstwo (rodzinne) oraz procesy intensyfikacji gospodarstw przez specjalizację stanowiłby jeden z najbardziej skutecznych środków przeciwdziałających konieczności wyrównywania poziomu dochodów gospodarstw chłopskich przez podwyższanie cen produktów rolnych.

PROCZ korzyści produkcyjnych i ekonomicznych, rozwój specjalizacji w gospodarstwach chłopskich przyspiesza również powstawanie korzystnych warunków do stopniowych społeczno-ekonomicznych przeobrażeń w rolnictwie. Intensywne i wysokie dochodowe gospodarstwa szybciej bowiem dochodzą do bariery socjalnych warunków pracy, których poprawę można osiągnąć jedynie przez mniej lub bardziej ściśle formy kooperacji lub integracji z innymi gospodarstwami. Potwierdzają to badania IER, z których wynika, że członkowie zespołów produkcyjnych rekrutują się w znacznej części spośród rolników, którzy uprzednio prowadzili większe, bardziej intensywne i wyżej wyspecjalizowane gospodarstwa niż przeciętne w danym terenie³⁾.

Niezależnie od bariery socjalnych warunków pracy, która występuje raczej przy wyższym poziomie rozwoju gospodarstwa, indywidualne prowadzenie gospodarstwa, zwłaszcza mniejszego obszarowo, napotyka coraz częściej na bariery natury technicznej i ekonomicznej. Małoobszarowe gospodarstwo indywidualne nie ma bowiem warunków do pełnego i efektywnego zastosowania nowych technologii produkcji i coraz nowocześniejszej techniki. Bariera ekonomiczna polega na tym, że nie jest możliwe osiągnięcie z niezmiennego obszaru gospodarstwa takiego tempa wzrostu dochodów, jakie cechuje działy pozarolnicze. Bariery te mogą być przezwyciężane przez różne formy kooperacji lub integracji produkcyjnej pomiędzy gospodarstwami, zwłaszcza jeśli formy te łączą się z przejmowaniem gruntów Państwowego Funduszu Ziemi do wspólnego zagospodarowania przez grupę rolników indywidualnych.

Do prostych form kooperacji produkcyjnej pomiędzy gospodarstwami należą m. in. wspólne użytkowanie środków produkcji w postaci maszyn lub budynków oraz powiązania w zakresie produkcji zwierzęcej lub roślinnej (np. wspólna gospodarka na użytkach zielonych, zbliżona uprawa niektórych roślin, wspólne zagospodarowanie gruntów PFZ). Cechą charakterystyczną wszystkich form kooperacji jest podporządkowanie niektórych tylko funkcji gospodarstwa wspólnym interesom grupy gospodarstw, bez naruszania jednak samego statusu indywidualnego gospodarstwa.

Do prostych form integracji produkcyjnej gospodarstw należą przedsięwzięcia produkcyjne prowadzone wspólnie i na wspólny rachunek przez grupę rolników. Integracja gospodarstw może być częściowa, tzn. obejmować jedną lub kilka gałęzi produkcji, bądź też pełna, wyrażająca się w całkowitym połączeniu gospodarstw i stworzeniu nowego, wspólnego gospodarstwa. Pełna integracja gospodarstw jest oczywiście formą najwyższą spośród wymienionych, oznacza bowiem rezygnację z samodzielności i podporzą-

kowanie indywidualnej dotychczas decyzji w zakresie produkcji — wspólnej, kolektywnej decyzji, dając jednak możliwości zastosowania społecznego podziału pracy i zdyskontowania korzyści tego podziału.

Istotną rolę w rozwoju produkcji rolniczej, zwłaszcza zwierzęcej, a także w przemianach strukturalnych i ustrojowych może i powinna odegrać kooperacja produkcyjna pomiędzy gospodarstwami indywidualnymi i uspołecznionymi. Jak wynika z obserwacji IER, kooperacja produkcyjna między sektorami może mieć szansę powodzenia tylko wtedy, jeśli przedsiębiorstwa uspołecznione będzie miało do czynienia z kooperantami indywidualnymi i stosunkowo dużej skali produkcji.

PROCZ możliwości przejmowania gruntów Państwowego Funduszu Ziemi, istotną rolę w rozwoju nowych grupowych form gospodarowania odgrywa stworzenie przez państwo preferencji ekonomicznych w postaci kredytów (częściowo umarzalnych) i zaopatrzenia w środki produkcji. Z preferencji tych skorzystało już (do końca 1974 r.) około 20 tys. rolników indywidualnych, zrzeszonych w około 6 tys. zespołów produkcyjnych. Dzięki kredytom państwowym znaczna część zespołów wzniosła budynki inwentarskie i zwiększyła kilkakrotnie rozmiar oraz skalę produkcji zwierzęcej. Przejście w dzierżawę gruntów PFZ pozwoliło na zwiększenie przeciętnego obszaru ziemi na rodzinę o około 1,5 ha użytków rolnych.

Prowadzone przez IER badania i obserwacje pozwalają stwierdzić, że preferencje stworzone przez państwo w celu stymulowania nowej, grupowej formy gospodarowania nie zawsze są we właściwy sposób wykorzystywane. Preferencjom tym, jeśli mają spełniać stymulującą rolę w przeobrażeniach drobnotowarowej gospodarki chłopskiej, powinny towarzyszyć określone wymagania w stosunku do grupowych form gospodarowania. W pogoni bowiem za ilością tworzone są niekiedy różnego rodzaju zespoły, których celowość, zwłaszcza z punktu widzenia przyszłych procesów przeobrażeń rolnictwa, jest raczej wątpliwa.

Dotyczy to zwłaszcza tych zespołów, które za znaczne kredyty państwowe tworzą przedsiębiorstwa o dużej skali produkcji zwierzęcej, mając za podstawę nie własną lub przydzieloną przez państwo ziemię i własne zasoby paszowe, lecz bazując na państwowych dostawach pasz. Tego rodzaju zespoły, bez większego własnego zaplecza paszowego, często mają bardziej charakter przedsiębiorstwa (businessu) niż gospodarstwa rolnego⁴⁾, zwłaszcza, że niekiedy tworzone są przy udziale nierolników.

W związku z tym celowe wydaje się, aby przy tworzeniu zespołów produkcji zwierzęcej, zwłaszcza trzody chlewnej, przez rolników indywidualnych (a także i form produkcji zwierzęcej organizowanych przez kółka rolnicze) wprowadzić warunki konieczności zapewnienia określonego minimum pasz trzciwskich z własnego gospodarstwa lub gospodarstw⁵⁾.

ZAKŁADANA stopniowość przemian ustrojowych w naszym rolnictwie i równoczesnych przemian w strukturze agrarnej, stwarzająca możliwość zapewnienia pełnej zgodności pomiędzy wyposażeniem technicznym rolnictwa i formami organizacyjnymi produkcji rolnej. Rozwój nowych form gospodarowania, postępujący w ślad lub co najmniej równoległe ze wzrostem wyposażenia technicznego i spadkiem zatrudnienia na jednostkę powierzchni, pozwala uniknąć niekorzystnej sytuacji ekonomicznej, jaka ma miejsce w przypadku tworzenia zespołowych form gospodarowania o zbyt małym obszarze przypadającym na rodzinę i dużym zatrudnieniu na jednostkę powierzchni. Przykładem może być obecne spółdzielnie produkcyjne, w których na jedną zrzeszoną rodzinę przypada przeciętnie 9 ha użytków rolnych (1973 r.), przy czym w województwach południowych i centralnych zaledwie 5,5 ha, w pozostałych natomiast — 10,4 ha⁶⁾.

Wielkość obszaru na rodzinę w pierwszej z wymienionych tu grup województw jest oczywiście niewystarczająca do zapewnienia odpowiednich dochodów rodzinie spółdzielczej. Znajduje to wyraz w rozkładzie różnego rodzaju produkcji

i działalności ubocznej. Udział produkcji ubocznej we wpływach pieniężnych spółdzielni pierwszej grupy województw wynosił aż 58 proc. w drugiej zaś tylko 18 proc. Rozwój działalności pozarolniczej w spółdzielniach produkcyjnych nie może być oczywiście rozwiązaniem na przyszłość — przy wzroście liczby gospodarstw spółdzielczych. Aby zapewnić taki sam, jak obecnie dochód rodzinom spółdzielczym, wyłącznie z produkcji rolniczej, przeciętny obszar ziemi przypadający na rodzinę powinien wynosić 12—14 ha użytków rolnych⁷⁾.

Przez długi okres niedoceniane były u nas formy gospodarstw spółdzielczych o częściowym tylko uspołecznieniu produkcji⁸⁾. Praktyka wykazała, że ta forma gospodarstw spółdzielczych jest o wiele łatwiej akceptowana przez rolników indywidualnych, nie zmienia bowiem radykalnie ich statusu „gospodarza”, pozwala łączyć w sobie, zwłaszcza w pierwszym okresie działalności, zalety zespołowego i indywidualnego gospodarowania. Jest to przy tym forma, która niemal automatycznie podlega dalszym przekształceniom w miarę odczuwanych korzyści zespołowego oraz niedogodności i ograniczeń indywidualnego gospodarowania.

Wprowadzone ostatnio zmiany do dotychczasowych, starych zasad statutowych (np. przyjęcie minimum 10 członków zamiast 10 rodzin) umożliwiają obecnie organizowanie gospodarstw spółdzielczych nawet przez 5 rodzin, pozostawiają dużą swobodę wyboru kierunków i zakresu zespołowej i indywidualnej działalności. W istocie rzeczy nowe, proste formy spółdzielni produkcyjnych, tzw. spółdzielni specjalistycznych, niewiele różnią się — poza stroną formalno-prawną — od grupowych form gospodarowania.

Stworzenie różnorodności form stopniowych przekształceń indywidualnej gospodarki chłopskiej w naszym kraju, począwszy od prostych form kooperacji, poprzez formy grupowe i proste formy spółdzielcze, a skończywszy na rozwiniętych formach spółdzielni produkcyjnych, otwiera przed rolnikami, którzy zaczynają odczuwać potrzebę wyjścia poza ograniczone ramy indywidualnego gospodarowania, szansę wyboru takich form, które w danym momencie są najbardziej dogodnie i możliwe do zaakceptowania. Możliwość organizowania małych zespołów sprzyja dobieraniu się parterów mających do siebie zaufanie i tworzeniu takich grup, które dają gwarancję efektywności współdziałania. W miarę rozwoju i umacniania się drobnych form zespołowych powstawać będą przesłanki ich integracji w ramach większych jednostek organizacyjnych.

JAK już zaznaczyliśmy, pewne wyobrażenia o przyszłym kształcie rolnictwa daje obserwacja tendencji rozwoju w krajach socjalistycznych o w pełni uspołecznionym rolnictwie. Powstające obecnie u nas różne formy organizacyjne mają wprawdzie często charakter eksperymentów i poszukiwania optymalnych rozwiązań, niemniej jednak wskazują, że przyszły model rolnictwa charakteryzować będą duże terytorialnie przedsiębiorstwa rolnicze o wysokiej koncentracji produkcji, oparte na przemysłowych metodach wytwarzania i organizacji procesów produkcyjnych.

Niezależnie od zachodzących procesów łączenia gospodarstw państwowych lub spółdzielczych, ukształtowanych tradycyjnie na obszarze jednej wsi, w duże wieloobiektove przedsiębiorstwa rolnicze o powierzchni kilku, a niekiedy i kilkunastu tysięcy hektarów, we wszystkich krajach socjalistycznych, w tym również w Polsce, tworzone są większe organizmy gospodarcze w postaci kompleksów rolnio-przemysłowych, obejmujących swoim zasięgiem przedsiębiorstwa rolnicze i usługowe oraz zakłady przetwórstwa rolniczego. Organizmy te będą jednak miały tylko charakter nadziedny w stosunku do podstawowych jednostek organizacyjnych, które z natury rzeczy muszą być ograniczone terytorialnie. W dającej się przewidzieć przyszłości rozmiar takiej jednostki organizacyjnej (przedsiębiorstwa) nie będzie w naszych warunkach przekraczał terenu jednej dzisiejszej

gminy, tzn. przeciętnie około 8 tys. ha użytków rolnych.

Tworzenie dużych organizmów gospodarczych, obejmujących (zrzeszających) większą liczbę podstawowych jednostek organizacyjno-produkcyjnych, znajduje (lub znajdzie w przyszłości) swoje uzasadnienie nie tylko w integracji rolnictwa i przemysłu rolnego, lecz także w zastosowaniu przemysłowych metod produkcji zwierzęcej, umożliwiającą niespotykaną dotąd koncentrację zwierząt w jednym ośrodku produkcyjnym. Odnosi się to zwłaszcza do zwierząt nie wymagających większego zaplecza powierzchni pasz obrotowych, tj. głównie trzody chlewnej i drobiu.

Zakładając, że około roku 2000 połowie wsi na 100 ha użytków rolnych wyniosł będzie w Polsce 180—200 sztuk, na jedną gminę przypadłoby przeciętnie od 14 do 16 tys. sztuk. Jeśli powstające obecnie, zwłaszcza w krajach socjalistycznych o w pełni uspołecznionym rolnictwie, przemysłowe tuczarnie trzody o koncentracji kilkudziesięciu lub nawet więcej tysięcy sztuk okażą się formą korzystną, przydatną do pewnego powszechnego zastosowania⁹⁾, to w naszych warunkach jedna taka tuczarnia mogłaby przypaść na kilka gmin i właśnie m. in. te względy mogą przesądzać o celowości tworzenia w przyszłości organizacji gospodarczych zrzeszających większą liczbę gminnych jednostek produkcyjnych.

W przypadku chowu bydła, uzależnionego w znacznym stopniu od bezpośredniej produkcji pasz na miejscu, koncentracja zwierząt będzie miała znacznie bardziej ograniczony zakres w porównaniu z trzodą chlewą i drobiem. Na jedną gminę przypadłoby w przyszłości ponad 3 tys. sztuk krów mlecznych i ponad 4 tys. sztuk pozostałego bydła. W tym przypadku nie wchodzi w rachubę koncentracja obejmująca kilka gminnych jednostek produkcyjnych, lecz odwrotnie w ramach jednej gminy trzeba będzie lokalizować kilka ferm chowu bydła — głównie ze względu na transport pasz obrotowych.

Jeśli przyjmujemy założenie, że przyszłe podstawowe przedsiębiorstwo rolnicze obejmowałoby obszar jednej dzisiejszej gminy, to obecne i przyszłe przemiany w rolnictwie należałoby kształtować pod kątem organizacji takiego właśnie przedsiębiorstwa.

NA OBECNYM etapie rozwoju rolnictwa, a mianowicie dominacji indywidualnej gospodarstwa chłopskiego, problem polega na stopniowym włączaniu tej gospodarki w ramy gospodarki uspołecznionej. Może to zachodzić bądź bezpośrednio, bądź też pośrednio przez coraz ściślejszą kooperację, a następnie integrację z gospodarką uspołecznioną. Rolę integratora gospodarstw indywidualnych mogą w niektórych rejonach spełniać państwowe gospodarstwa rolne, a niekiedy również rolnicze spółdzielnie produkcyjne. W rejonach, w których udział sektora uspołecznionego jest niewielki, istotną rolę w procesie integracji gospodarki chłopskiej może odegrać organizacja, która byłaby zaczątkiem przyszłej jednostki produkcyjnej, obejmującej swoim zasięgiem teren jednej gminy. Taką wyjątkową, istniejącą już organizacją jest gmina spółdzielni kółek rolniczych, która w procesie dalszego rozwoju mogłaby stopniowo przekształcić się w przedsiębiorstwo rolnicze. Przedsiębiorstwo takie obejmowałoby w przyszłości szereg jednostek produkcyjnych; wyspecjalizowane formy produkcji zwierzęcej, wytwórnie pasz przemysłowych, szarnie pasz, bazy remontowe, zakłady budownictwa i melioracji, przetwórstwo niektórych produktów rolnych (warzyw, owoców, mleka, gorzelnie, kochmalnie), tzn. przetwórstwo o charakterze lokalnym.

Jest sprawą oczywistą, że funkcje takiego przedsiębiorstwa mogą tylko stopniowo obejmować coraz szerszy zakres, w miarę jego umacniania. Obecna funkcja gminnych spółdzielni kółek rolniczych jest głównie świadczenie usług w zakresie technicznej obsługi rolnictwa. Coraz większego znaczenia będzie również nabierać funkcja produkcyjna, a mianowicie organizowanie i prowadzenie przedsiębiorstw rolnych na

ziemi zwalnianej przez gospodarstwa indywidualne.

W miarę umacniania się spółdzielni kółek rolniczych jako przedsiębiorstwa mogłyby one stopniowo przejmować nowe funkcje o charakterze integrującym całokształt działalności związanej z gospodarką rolą na terenie gminy. W ramach takiego przedsiębiorstwa mogłyby się rozwijać wszystkie formy gospodarstw — spółdzielcze, kółkowe, grupowe i indywidualne. Możliwa jest wtedy ścisła kooperacja produkcyjna pomiędzy różnymi formami gospodarstw na zasadzie specjalizacji poszczególnych faz produkcji, a zwłaszcza w produkcji zwierzęcej.

Spółdzielnie kółek rolniczych mogłyby stopniowo występować nie tylko w roli nakładcy i integratora, lecz także udziałowca indywidualnych lub grupowych gospodarstw rolnych, przez bezpośrednie partycypowanie w finansowaniu ich inwestycji.

Gospodarstwa indywidualne, które mają po temu warunki, mogłyby się rozwijać, zwiększając skalę produkcji, bez utraty perspektyw i niepewności co do dalszych losów, która paraliżuje naturalną dążność do rozwoju, do pewnej ekspansji produkcyjnej. Rolnik indywidualny mógłby produkować w ramach specjalistycznego przedsiębiorstwa tak dużo, dopóki może i zechce. Taki sposób włączenia indywidualnej formy produkcji do systemu organizacyjnego przedsiębiorstwa socjalistycznego i stopniowego przechodzenia do formy indywidualnej do zespołowej ma te zalety, że umożliwia wykorzystanie starej bazy produkcyjnej, jak również marginalnej pracy rodziny. Stwarza to nie tylko teoretyczną, ale, wydaje się, również praktyczną możliwość — obok bezpośredniego przekształcania gospodarki indywidualnej w uspołecznioną — ewolucyjnego jej przeistaczania się w gospodarkę socjalistyczną.

¹⁾ W artykule M. Kaźmierczak i J. Reinstein („Z.G.” nr 34/75 i 35/75).

²⁾ Produkcyjne czyste netto na jednego zatrudnionego w gospodarstwach specjalistycznych o powierzchni 15 i więcej ha wynosiły ponad 65 tys. zł. podlegały w przeciętnych gospodarstwach indywidualnych tej samej grupie — około 40 tys. zł. Koszty produkcji w przeliczeniu na 100 zł wartości produkcji w gospodarstwach indywidualnych wynosiły około 65 zł, w drugim zaś prawie 80 zł.

³⁾ Według wyników badań zespołu kierowanego przez J. Cyszkowską-Dąbrowską (IER).

⁴⁾ W niektórych krajach zachodnioeuropejskich przepisy prawne wprowadzają wyraźne rozgraniczenie pomiędzy gospodarstwem rolnym a biznesem. Po przekroczeniu określonej objętości zwierząt na jednostkę powierzchni, właściciel skreślony jest z rejestru rolników i zaliczany do przedsiębiorców, co pociąga za sobą znaczne reperkusje podatkowe: podatek gruntowy (który jest stosunkowo niski) zastępowany jest podatkiem od obrotu, tak jak w przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych. Ernst Zurek: Future-oriented Form of Agricultural Enterprises of the Federal Republic of Germany. Realities and Needs. Report to FAO Bonn 1973.

⁵⁾ Tego rodzaju ograniczenia w gospodarstwach specjalizujących się w produkcji trzody i drobiu nie miałyby swego czasu w Szwecji. Ograniczenia te zostały zniesione w 1967 r. w związku z pogłębianiem się produkcji trzody (przeciętna obszarowa dochód z 1 ha na gospodarstwo; w 1951 r. przypadła 7 sztuk, tj. tyle, ile obecnie w gospodarstwach indywidualnych w Polsce). Case Study — Sweden, op. cit.

⁶⁾ Obliczone na podstawie danych zawartych w publikacji „Wyniki produkcyjno-finance rolniczych spółdzielni produkcyjnych w latach 1970—1972, 1973”. GUS Warszawa, lipiec 1974.

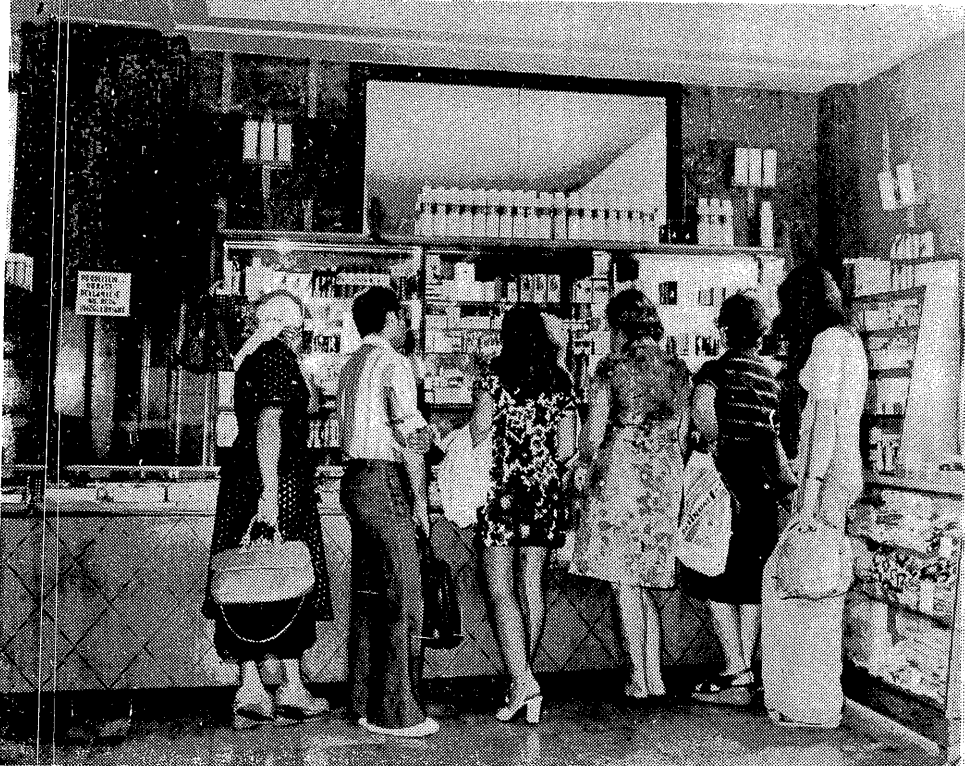
⁷⁾ Wielkość tego obszaru obliczona na podstawie proporcji wartości produkcji rolniczej i nierolniczej w 1973 r. Wartość końcowej produkcji rolniczej (łącznie z dodatkami przysługującymi) wyniosła w przeliczeniu na jedną rodzinę 215 tys. zł, zaś wartość produkcji rolniczej w przeliczeniu na jedną rodzinę 13 tys. zł. Przy założeniu, że w obu przypadkach dochód jest proporcjonalny do wartości produkcji, zapewnienie dotychczasowego dochodu na rodzinę wyłącznie z produkcji rolniczej wymagałoby zwiększenia obszaru o 42 proc., tj. z 9 do około 13 ha użytków rolnych.

⁸⁾ W 1960 r. czynnych było 719 spółdzielni, niższych typów, a w 1973 r. już tylko 128.

⁹⁾ Poza efektywnością ekonomiczną, która — teoretycznie rzecz biorąc — powinna być wyższa przy większej koncentracji produkcji, jednym z kryteriów oceny będzie możliwość naturalizacji ujemnego wpływu tych ferm na środowisko naturalne (choć tu głównie o oczyszczanie i użyczenie odchodów). Problem ten, jak dotychczas, nie jest jeszcze w zadowalający sposób rozwiązany, dlatego też wielkość optymalnej lub maksymalnej koncentracji produkcji trzody chlewnej w jednym obszarze produkcyjnym pozostaje nadal problemem otwartym.

COŚ DLA EWY COŚ DLA LUDWIKA

LECH FROELICH



Fot. S. ZUBCZEWSKI

POLLENA — jaki jest źródłostwo tego przedsiębiorstwa? Pierwszy człon słowa: POL — to pierwsza sylaba nazwy kraju, Polska, Polonez, Poland, Polska, Polonia, Polsko... Cały wyraz w wersji niemal identycznej odnajduję w słowniku klasycznej łaciny: pollen, pollinis — prosek, delikatny pył, również mąka, drobno zmielona substancja, rozdrobnione kaskidło, może być użyty w znaczeniu subtelnego kwiatowego pyłku. Rodzaj nijaki — neutrum, w liczbie mnogiej — pollena; słowo używane przez Terencjusza, Pliniusza, Katona.

„Uroda i sposób jej pielęgnowania” — czytamy w reklamowym folderze Zjednoczenia Przemysłu Chemii Gospodarczej „Pollena” — są tematem interesującym kobiety od tysięcy lat. Każda bowiem kobieta niezależnie od „wieku i urzędu”, chce ładnie wyglądać, a co za tym idzie doświadczyć, co i jak stosować by swoją urodę umiejętnie podkreślić i jak najdłużej zachować... Nowoczesna kosmetyka wychodzi tym pragnieniom naprzeciw.

O wysokiej jakości i dobrej renomie polskich kosmetyków decydują m. in. zestawy surowców stosowanych do ich produkcji — informowała mnie technolożka Polleny. Stosowane są w szerokim zakresie czyste biologicznie substancje naturalne: wyciągi z ziół, owoców, alg morskich, ekstrakty z niektórych pszenicy, a także substancje czynne zawarte w ziółkach świeżych jaj, w mleku i innych surowcach będących darami natury. Również owe symboliczne pyłki kwiatowe są używane do wytwarzania cieżącego się uznaniem kremu i płynu do twarzy.

By otrzymać wysokiej klasy, mogącej liczyć na akceptację, preparat kosmetyczny, muszą być spełnione trzy warunki konieczne: naturalne surowce, nowoczesna technologia produkcji i mikroskop naukowca. Coż mi z tej reklamy, kiedy przed parą tygodniami zlatalem całe miasto, żeby nabyć krem do golenia. Coż, że dobre — kiedy nie do kupienia. Zona wydała mi dyspozycję, że bym kremu oliwkowego, podobno, świetnego, szukał. Ukazał się — znikł.

ENCYKLOPEDIA „POLLENY”

Czy jest dziś „Pollena”? Przemysł chemii gospodarczej obejmuje swoim zakresem zainteresowań produkcję środków do prania, mycia i czyszczenia, artykułów kosmetycznych, substancji zapachowych, substancji powierzchniowo-czynnych, środków gaśniczych, plasterów farmaceutycznych, a także tłuszczów technicznych (i kości!) — przedstawia swą branżę mgr STANISŁAW PUŁAWSKI dyrektor naczelny Zjednoczenia. Ponadto posiada rozwiniętą produkcję opakowań dla potrzeb własnych. Przemysł ten grupuje 16 zakładów produkcyjnych (pracuje w nich ok. 13 tys. osób), spośród których najbardziej znane są fabryki będących w codziennym użyciu środków do mycia i czyszczenia oraz kosmetyków: „Pollena-Lechia”, (Poznań), „Pollena-Uroda” (Warszawa), „Pollena-Miraculum” (Kraków), „Pollena Ewa” (Łódź). Te cztery zakłady produkują łącznie bogaty asortyment ok. 180 wyrobów. Ponadto w ramach zjednoczenia działa Ośrodek Branżowo-Rozwojowy Opakowań oraz Przedsiębiorstwo Obrótu Wyro-

bami Chemii Gospodarczej, o którym powiemy jeszcze parę słów. Zjednoczenie współpracuje w zakresie prac badawczych z Instytutem Chemii Przemysłowej, a w zakresie importu i eksportu z Centralą Handlu Zagranicznego „CIECH”. Ponadto zjednoczenie spełnia rolę wiodącą i koordynującą, wobec innych drobniejszych przedsiębiorstw przemysłu terenowego i spółdzielczego zajmujących się produkcją wyrobów chemii gospodarczej.

PO LATACH CHUDYCH — LATA TŁUSTE

Trudno oczywiście porównywać pod względem znaczenia gospodarczego rangę takich przemysłów, jak produkcja cementu czy nawozów sztucznych z produkcją artykułów kosmetycznych. Aczkolwiek, skoro coraz częściej mówimy o jakości życia, to nie można zapominać, że owe pozornie drobiazgowy wyroby, wykpiwane nieraz jako „mydło i bieliś”, kształtują w znacznej mierze społeczne poglądy na temat standardu życia.

Nie jest sprawą przypadkową — stwierdził w rozmowie z dziennikarzem — dyrektor d/s Rozwoju Zjednoczenia inż. ZDZISŁAW WILK — że dopiero w ostatnich 5-leciu, w którym szeroko rozumiane sprawy człowieka zostały wyeksploatowane w programach gospodarczych na czoło, również przemysł „pachnący i kolorowy” służący czystości, higienie, zdrowiu i piękności zyskał szersze pole działania.

Świadczą o tym podstawowe dane — wartość produkcji globalnej zjednoczenia w cenach zbytu w węzłowych latach 1970—1975—1980 (dla roku bieżącego przewidywane wykonanie planu, a dla roku 1980 projekt planu) wynosi: 7 490 mln zł — 13 720 mln zł i 26 500 mln zł. A więc każda 5-lata przynosi orientacyjnie podwojenie produkcji.

Dynamika dostaw rynkowych w cenach detalicznych dla tych samych węzłowych lat jest analogiczna: 5 836 mln zł (1970) — 11 990 mln zł (1975) — i 23 523 mln zł (1980 rok). Analizując aktualną strukturę produkcji rynkowej „Polleny” można stwierdzić, że w ogólnej kwocie 11 990 mln zł dominujący udział — 6 333 mln zł — stanowią środki do prania i mycia (w tym 3 820 mln zł proszki do prania, a mydła i środki dezynfekcyjne do rąk — 1 440 mln zł). Drugą grupę pod względem wartości stanowią wyroby perfumeryjne i kosmetyczne — ok. 5 000 mln zł. Na trzecim miejscu znajdują się wyroby chemii gospodarczej, preparaty do czyszczenia naczyń stołowych i kuchennych, różne „jaxy” (nazwijmy je tak od jednego reprezentanta) i „autokosmetyki”.

Za najważniejsze historycznie wydarzenie w rozwoju branży — kontynuuję mój rozmówca — należy uznać uruchomienie w roku 1965, a następnie szerokie wprowadzenie środków powierzchniowo-czynnych. Nastąpił wówczas gwałtowny spadek zapotrzebowania i produkcji mydła do prania (w latach 1960 — 1974 spadek z 50,9 tys. ton do 17,3 tys. ton) oraz proszków do prania na bieżące kwasów tłuszczowych (spadek w tym samym interwale czasowym z 63,1 tys. ton do 37,5 tys. ton), połączony z błyskawiczną karierą środków detergentowych, których produkcja w roku 1974 osiągnęła poziom 106 tys. ton.

Zwyczaj się mówi, że zużycie mydła jest swoistym miernikiem kultury społecznej. Otóż można podkreślić, że choć detergenty wyparły skutecznie mydło w rygielach, to produkcja i zużycie mydła toaletowych i specjalnych wykazuje systematyczny wzrost z 22,5 tys. ton (1970) do 39,2 tys. ton (1974). Również produkcja środków do pielęgnacji jamy ustnej, w czym dominują pasty do zębów, w 4-leciu wzrosła z 3,7 tys. ton do 7,3 tys. ton. Produkcja i dostawy szamponów do włosów zwiększyły się z 8,8 tys. ton do 16,7 tys. ton, preparatów kosmetycznych do pielęgnacji skóry z 3,6 tys. ton do 6,0 tys. ton. Warto dodać, że te wysoka dynamika produkcji osiągnęła „Pollena” w okresie, w którym wdrażany był do poszczególnych przedsiębiorstw i całego zjednoczenia nowy system ekonomiczny zarządzania, przyjmujący jako podstawowe kryterium oceny wypracowany dochód. A aby „dochód” powstał, trzeba nie tylko towar wyprodukować, lecz go sprzedać. Dynamika rozwoju świadczy więc, że nie tylko wyprodukowano „więcej” towaru, ale również że to „więcej” było potrzebne, zyskało aprobatę i zostało sprzedane.

TRUDNO SIĘ GOLIC WYJAŚNIENIAMI

Więc skoro jest tak dobrze, to dlaczego wciąż występują niedobory rynkowe? Gazety obfitowały w ostatnich tygodniach w liczne wiadomości, że chociaż półki w drogeriach i sklepach perfumeryjnych są zastawione, to nie można kupić tego, czego się szuka i potrzebuje.

Przyjąłem do wiadomości cztery wyjaśnienia — przynam, nie zawsze w pełni satysfakcjonujące.

Kremy do golenia — na przykład. Występują błędy planistyczne. Brak dobrego rozeznania potrzeb na styku: handel — przemysł. „Arged” melduje, że określony asortyment znajduje się w sklepach w ilościach wystarczających. Fabryki „Polleny” przedstawiają się na inny asortyment. Tymczasem informacja okazała się nieścisła i trzeba parę tygodni dla odkrycia rynkowego błędu.

Występują trudności zaopatrzeniowe. Przeciętny laik, rozmyślając przy goleniu nie zawsze zdaje sobie sprawę, że w składzie jednego preparatu kosmetycznego występuje niejednokrotnie kilka lub kilkanaście składników. Brak jednego spośród dziewiętnastu może uniemożliwić produkcję nie mówiąc o tym, że pozostałe osiemnaście blokuje magazyny. A sytuacja na rynkach surowcowych — importujemy znaczne ilości surowców — jest taka, że ich ceny nie tylko wzrosły przeciętnie 2- i 3-krotnie, lecz niekiedy są nie do kupienia.

Trzecim kłopotem są opakowania. Zjednoczenie dysponuje wprawdzie trzema wytwórcami opakowań: z tworzyw sztucznych, ze szkła i z metalu — jednak to nie wystarczy. Natomiast wymagania stawiane dostawcom opakowań kosmetycznych również w zakresie estetyki tych opakowań są bardzo wysokie. Dlatego trudno znaleźć kooperantów, a kiedy nawet się znajdzie to „niewygodne” zamówienia Polleny spychają na ostatnią pozycję.

Czwartą przyczyną luk w zaopatrzeniu rynku są niezwykle skąpe powierzchnie magazynów fabrycznych. Towar wprost „z garnka” rozpro-

wadzany jest do hurtowni i do sklepów. To przyspiesza może obrót, uniemożliwia natomiast skompletowanie w magazynie pełnego asortymentu pełnej palety barw w zakresie kosmetyki kolorowej, pełnej gamy zapachowej w zakresie artykułów perfumeryjnych, pełnego zestawu kremów itd. Tu odpowiedź na pytanie — mimo że towar, jest, ale nie ten, którego się szuka.

PERSPEKTYWY

Aby mówić o perspektywach rozwojowych Zjednoczenia „Pollena”, trzeba by się cofnąć do opracowanego na przełomie lat 1973—1974 i przyjętego przez Biuro Polityczne KC PZPR i Prezydium Rządu „Programu Chemizacji Gospodarki Narodowej”. Problematyka chemii gospodarczej zawarta została w modelu rynku wewnętrznego; zrealizowanie w sektorze chemii gospodarczej zadań przewidzianych Programem Chemizacji Gospodarki Narodowej pozwoli nam przybliżyć się do pozycji krajów przodujących. Prognoza ta jest następująca.

Grupy wyrobów	Zużycie na głowę ludności		Wartość w zł	
	1975	1990	1975	1990
Środki do pielęgnacji jamy ustnej	0,22	0,65	14,0	46,9
Środki do pielęgnacji włosów	0,55	1,12	44,3	142,4
Środki do pielęgnacji skóry	0,22	0,67	26,7	89,2
Środki pielęgnacyjne	0,02	0,09	35,2	145,7
Wyroby perfumeryjne	0,09	0,11	31,8	46,3
Środki higieniczne - kosmetyczne	0,13	0,36	14,8	38,9
Razem	1,23	3,00	163,4	500

Można więc przyjąć, że realizacja tego programu pozwoli w ciągu 15 lat zwiększyć dwu i półkrotnie dostawy wymienionych artykułów pod względem ilości, a trzykrotnie pod względem wartości.

Konkretyzując niektóre zadania — w zakresie środków do prania i mycia, wychodząc z bazy 7,3 kg (1975) na statystycznego mieszkańca Polski mamy osiągnąć pułap 17,5 kg (1990); w zakresie chemii gospodarczej z bazy — 1,9 kg jeszcze dziś stosunkowo niskiej — skok na 10,3 kg.

Oczywiście realizacja całego Programu Chemizacji Gospodarki Narodowej i jego wycinka obejmującego „Pollenę” związana jest z inwestycjami. Eksperti określają potrzeby inwestycyjne „Polleny” w najbliższej pięcioletce na ok. 9 miliardów złotych, zwracając przy tym uwagę, że jest to na całym świecie, a także w Polsce przemysł wysoko akumulatywny. Jest jednak wątpliwe, czy wobec rozbudowanych potrzeb inwestycyjnych wszystkich dziedzin gospodarki narodowej kwota ta będzie mogła być przyznana. Przewiduje się więc m. in. znaczną rozbudowę, a właściwie rekonstrukcję, warszawskiej „Urody” na nowym terenie: zdolność produkcyjna z 2,3 mld zł zwiększy się do 5,7 mld złotych. Powstanie nowa fabryka „Polleny” na Słasku, w Jastrzębiu, specjalizująca się w kosmetyce dla mężczyzn i dzieci; krakowskie „Miraculum” otworzy nowy oddział kosmetyki kolorowej dla pań; warszawska „Aroma” poszerzy gamę poszukiwanych syntetyków zapachowych itd.

KUP MI, LUBY!

Aby „trafić” w potrzeby rynku, konieczne jest stałe czuwanie nad jakością produkcji, systematyczne jej ulepszanie, podnoszenie standardu opakowań, wypuszczenie nowych, atrakcyjnych wyrobów. Problematyka ta znajduje się w zakładach laboratoryjnych, pion chemii gospodarczej Instytutu Chemii Przemysłowej, Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Opakowań, komórki postępu technicznego i marketingu. W witrzynach sklepów widoczne są efekty tych starań. Szczególnym uznaniem cieszą się serie kosmetyków, zmierzające do uporządkowania asortymentu przeznaczonego dla określonych grup odbiorców, o zbliżonej tendencji zapachowej, o jednolitej formie opakowań. Dobrym startem była seria kosmetyków „Wars” dla mężczyzn, potem równoległa seria „Sawa” dla pań, potem znów seria „Consul” dla mężczyzn i jeszcze mini seria „Tramp” dla turystów, zawierająca w swoim zestawie kosmetyki do pielęgnacji stóp i mini seria kosmetyków „Bambino” dla najmłodszych klientów „Polleny”. Niektóre z tych serii zyskały medalowe uznanie na międzynarodowych targach.

Obserwuje się — twierdzą fachowcy od marketingu — wzmożone zainteresowanie wyrobami kosmetycznymi wysokiej jakości, w estetycznym opakowaniu, luksusowymi, nawet jeśli ich cena jest wyższa. Czynniki próby z pogranicza handlu i psychologii, oferowane klientom i identyczny towar w różnych formach opakowania, z reguły wybierali towar podany w opakowaniu luksusowym, droższym, był skłonni za to opakowanie zapłacić więcej, choć „kreść” była taka sama. W tej zatem specyficznej dziedzinie chemii „sposób podania” nie jest sprawą obojętną.

Przedstawione tu starania przyczyniły się również do ewidentnych osiągnięć w handlu zagranicznym. Firma „Pollena” wyrosła na piatego światowego eksportera wyrobów kosmetycznych i na największego producenta tych wyrobów wśród krajów członkowskich RWPG. W pięciolecie 1970—1975 eksport wyrobów

kosmetycznych zwiększa się z 69,4 mln zł dew. do ok. 173 mln zł dew. Znalazła tu potwierdzenie znana teza, że troska o wysoki poziom produkcji na użytek własny, krajowy zawsze w ostatecznym rachunku znajduje również aprobatę na rynkach zagranicznych.

W SŁUŻBIE KONSUMENTA

Interesująca i stosunkowo mało znana jest działalność Przedsiębiorstwa Obrótu Wyrobami Chemii Gospodarczej „Pollena”. Jego dyrektor — ANDRZEJ SIWIEC, w dziesięciu punktach przedstawił mi profil swego przedsiębiorstwa.

● Prowadzimy i zakładamy salony kosmetyczne. Jest ich aktualnie pięć, chcemy doprowadzić do tego, by istniały w każdym ruchliwym ośrodku miejskim. Świadczą one nie tylko określone usługi dla ludności, lecz przede wszystkim pełnią rolę promocyjną. We własnych placówkach pod okiem doświadczonych dermatologów i kosmetyków możemy wskazywać klientom i klientkom, jak najlepiej stosować nasze produkty, jest to aspekt społeczny, a nie tylko handlowy naszej działalności. (Nie wszystko jednak układa się gładko, mamy np. przyznany „Polleni” lokal w Łodzi, a nie możemy znaleźć wykonawcy, który chciałby ten lokal przystosować do specyficznych zadań salonu kosmetycznego. A przecież uruchomienie tego salonu, właśnie we włocławskiej stolicy, pozwoliłoby nam na przeniesienie eksperymentu na potwierdzenie tezy, że kobieta „zdebaną”, mającą dobre samopoczucie, wykazuje również wyższe zaangażowanie w sprawę zawodową).

● Prowadzimy sklepy firmowe, dysponując możliwie pełnym asortymentem wyrobów, usytuowane w sąsiedztwie salonów kosmetycznych bądź, by produkt rekomendowany klientce przez fachowca w salonie mogła od razu nabyć.

● Rozbudowaliśmy sieć akwizycyjną. Nasi ludzie starają się dotrzeć do sklepów „Argedu”, pracują na rzecz wzbogacenia asortymentu rynkowego, prezentując kierownikom sklepów asortyment faktycznie będący w produkcji, zbierają zamówienia, zaopatrują te sklepy z pominięciem ognia hurtu.

● W wybranych domach towarowych zakładamy specjalistyczne, wyróżniające się stoiska „Polleny” będące pod naszym szczególnym patronatem.

● Prowadzimy szkolenie personelu sklepowego; na krótkich kursach przeszkolono już ok. 1800 — 2 tys. sprzedawców, którzy otrzymują specjalne świadectwa i plakietki świadczące o ich przygotowaniu zawodowym do pracy w tej subtelnej dziedzinie handlu.

● Prowadzimy pokazy i instruktaż w zakresie kosmetyki, masek i sztuki fryzjerskiej w zakładach pracy.

● Nasze przedsiębiorstwo obsługuje bezpośrednio firmowe sklepy „Polleny” za granicą, w NRD i CSRS. Trochęśmy się o stałe utrzymanie możliwie pełnego asortymentu.

— To jest może szczególną cechą tego handlu — dodaje dyr. A. Siwiec — że wymóg utrzymania pełnego asortymentu jest warunkiem koniecznym. Zadanie klientki nie usatysfakcjonuje stwierdzenie, że w jej najbliższej drogerii są np. pomadki do ust, jeśli będzie mogła wybrać jedną zaledwie spośród dwóch — trzech kolorów. Owe szminki powinny być w pełnej palecie odcieni „do koloru, do wyboru”. Stąd też idea, której realizację chcemy przybliżyć, utworzenia w kraju paru magazynów kompletacyjnych. Aby na szerokiach powierzchniach magazynowych rozłożyć nadsyłane szarżami różnorodność wyrobów i zestawiać je zgodnie z zamówieniami.

● Jesteśmy organizatorami, przy współudziale Polskiej Izby Handlu Zagranicznego oraz „CIECH”, stoisk „Polleny” na wystawach i targach międzynarodowych.

● Powołaliśmy dział analizy rynku, by coraz trafniej odpowiadać na pytania przemysłu, co i ile produkować.

● Powołaliśmy do życia komórkę przetwarzania danych, by przy pomocy maszyn matematycznych znacznie sprawniej niż dotychczas pośredniczyć w relacjach między odbiorcami a producentami. Trudność polega na tym, że z jednej strony dysponujemy obfitym asortymentem wyrobów przekraczającym 700 pozycji, a z drugiej strony na liście odbiorców mamy 300 klientów. Z bardzo „mozaikowych” i zmieniających się w czasie zamówień składanych przez tych odbiorców musimy możliwie szybko budować operatywne plany produkcyjne, ustalające racjonalne serie produkcyjne, „do przyjęcia” przez fabryki. Maszyny cyfrowe ze swoją pamięcią mogą tu spełnić rolę wielce użyteczną.

Z tej „wylizanki” widać, że nie jesteśmy typowym przedsiębiorstwem handlowym, choć nasza działalność rzutuje w sposób coraz bardziej widoczny na efekty i na styl pracy całej branży.

1) S. Puławski: „Przemysł Chemii Gospodarczej”, „Przemysł Chemiczny” nr 7-8 1974 r. str. 460.

orzecznictwo

ODPOWIEDZIALNOŚĆ PRACOWNIKA ZA NIEDOBÓR W POWIERZONYM MU MIENIU

Stosownie do art. 124 kodeksu pracy pracownik odpowiada w pełnej wysokości za szkodę powstałą w powierzonym mu mieniu. Od odpowiedzialności może uwolnić się tylko wówczas, jeżeli wykaze, że szkoda powstała z przyczyn od niego niezależnych, a w szczególności wskutek niezapewnienia przez zakład pracy warunków umożliwiających zabezpieczenie powierzzonego mienia.

Jeżeli naprawienie szkody następuje w drodze ugody, wysokość odszkodowania może być obniżona (nie więcej niż o 1/3) przy uwzględnieniu stopnia winy pracownika i jego stosunku do obowiązków pracowniczych. Gdy należność zasądza sąd może on ją również obniżyć, ale tylko najwyżej o 1/5, gdy istnieją wspomniane okoliczności (art. 121 k.p.).

Zasada powyższa obowiązuje także przy zasądzeniu obecnie należności z okresu sprzed 1 stycznia 1975 r. Tadeusz M. był magazynierem Spółdzielni Ogrodniczej w P. w jej oddziale w G. od dnia 1 lipca 1964 r. W okresie od 1 listopada 1968 r. do dnia 21 czerwca 1969 r. stwierdzono w magazynie niedobór w wysokości 553 602,27 zł, za który Tadeusz M. został prawomocnie skazany. Niezależnie jednak od tego, Spółdzielnia Ogrodnicza wystąpiła przeciwko niemu na drogę sądową domagając się zasądzenia od niego na jej rzecz wspomnianej sumy niedoboru.

Sąd Wojewódzki ustalił, że nieusprawiedliwiony niedobór, sięgający za okres zaledwie kilku miesięcy — zgodnie z opinią biegłego księgowego — sumy 552 767,32 zł powstał na skutek jaskrawego naruszenia przez Tadeusza M. jego obowiązków pracowniczych oraz czynów niedozwolonych. Ponieważ jednak pozwany prowadził także magazyn opakowań w miejscowości J. odległej o kilkanaście kilometrów i z tego powodu musiał wyręczać się innymi pracownikami oraz był przeciążony pracą, Sąd Wojewódzki zasądził od niego tylko połowę dochodzonej przez Spółdzielnię sumy (276 383 zł).

Od wyroku Sądu Wojewódzkiego obie strony wniosły rewizję. Spółdzielnia domagała się zasądzenia całej dochodzonej sumy, zaś pozwany wnosił o całkowite oddalenie powództwa twierdząc, że przyczyną niedoboru były uchybienia organizacyjne Spółdzielni jak też to, że nie był on przeszkolony w zakresie księgowości i przygotowany zawodowo do wyznaczonych mu prac. W każdym razie pozwany wnosił o obniżenie o 1/5 zasądzonej od niego należności.

Sąd Najwyższy wyrokiem z dnia 25 lutego 1975 r. nr I PR 223/74 oddalił obie rewizje. Wypowiedział następujący pogląd prawny:

1. Fakt, iż pracownik w poprzednich latach wyciekał się z powierzzonego mu mienia jak też jego długotrwale zatrudnienie na danym stanowisku nakazują uznać za niezasadny zarzut braku przygotowania zawodowego do wykonywania czynności, których pracownik podjął się, za które pobierał wynagrodzenie.

2. Wysokość odszkodowania z tytułu niedoboru w mieniu powierzonym z obowiązkiem wyciszczenia się nie może być przez sąd obniżona (na podstawie art. 121 w związku z art. 127 kodeksu pracy) w razie prawomocnego skazania pracownika za rażące naruszenie jego obowiązków dotyczących chronienia tego mienia.

W uzasadnieniu swego wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m. in.: „Rewizja Spółdzielni jest niezasadna, gdyż Sąd Wojewódzki w ramach przysługujących mu uprawnień (art. 333 par. 1 k. p. c.) niewątpliwie ustalił, że pozwany za wiedzą zakładu pracy i w interesie tego zakładu musiał często przebywać poza magazynem, w którym stwierdzono niedobór, i musiał zlecać w tym czasie czynności magazynowe osobom nie posiadającym majątkowej odpowiedzialności za mienie znajdujące się w magazynie, pozbawionym bezpośredniej pieczyi pozwanego. Spółdzielnia nie podważyła także oceny Sądu Wojewódzkiego dotyczącej przebiegu przysługującej pracą. Pozwany zaś zeznał, że zwracał się o udzielenie mu pomocy w jednoczesnym prowadzeniu obu magazynów. W rewizji Spółdzielnia nie wskazywała faktów i dowodów, które by podważały wiarygodność tego zeznania (...).

Z tych względów przypisano Spółdzielni przyczynienia się w połowie do niedoboru nie narusza art. 117 par. 1 kodeksu pracy i nie zostało przez Spółdzielnię w rewizji podważone. Dotyczy to odpowiednio rewizji pozwanej, który dowolnie dopatruje się przyczyn niedoboru wyłącznie w organizacyjnych uchybieniach Spółdzielni. Przeciwnie został on prawomocnie skazany za rażące uchybienie swym obowiązkiem pracowniczym w zakresie chronienia mienia, powierzzonego mu z obowiązkiem wyciszczenia się Fakt, iż w poprzednich latach wyciekał się z tego mienia i długotrwale zatrudnienie w charakterze magazyniera nakazują uznać za niezasadny zarzut braku przygotowania zawodowego do wykonywania czynności, których się podjął i za które pobierał wynagrodzenie podwyższone ze względu na objęcie funkcji kierowniczych w tym zakresie. Wysokość zaś należnego od

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

POLSKA WĘDRUJĄCA?

JACEK BOŁDOK



Fot. S. ZUBCZEWSKI

NIE WIADOMO właściwie, czemu należy zawdzięczać, że współczesna Polska tak często przedstawiana bywa jako kraj cywilizowanych nomadów. Wielkie migracje powojenne definitywnie skończyły się już w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych, lecz określenie „wędrowni lud” — trafnie być może oddające atmosferę pierwszych lat po wyzwoleniu, do dzisiaj ciąży na sposobie widzenia i przedstawiania znacznie późniejszych i w zasadzie nieporównywalnych procesów społeczno-demograficznych.

W latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych reportaż ze sztandarowych budowli socjalizmu — i ten pisany, i filmowy — eksponuje niestabilną sytuację życiową budowniczych; do dzisiaj ulubionym bohaterem publicystyki odświeżonej jest wędrujący nieustannie z miejsca na miejsce mostostawowiec; literaci ukochali w swoim czasie postać młodego inteligenta, który „sprawdza się” w Polsce powiatowej; wrażliwi eseciści przydają rysów apokaliptycznych procesom migracji wieś — miasto i ich skutkom kulturowym. Tymczasem Polak jako istota wędrująca — jeśli, podkreślam, pominiąć lata czterdzieste — to jeszcze jeden mit. Jesteśmy narodem zasiedziałym i relatywnie rzecz biorąc — nasza ruchliwość po wojnie nigdy nie była wielka.

Nie dysponujemy ani pełnymi, ani odpowiednio porównywalnymi danymi z innych krajów, bo nie wszędzie jednakową wagę przykładają się do badania procesów migracji wewnętrznych. Ponadto statystycy nie mogą ciągle dojść do porozumienia, co należy rozumieć pod określeniem „migracja wewnętrzna”, a odmienność struktur podziału administracyjnego i metod badawczych w rozmaitych krajach też nie sprzyja precyzyjnym porównaniom. Nie znaczy to jednak, że są one w ogóle niemożliwe.

Obecnie narodem, który w Europie wykazuje mniejszą ruchliwość niż my, są np. Bułgarzy. Migracje wewnętrzne stanowią w Bułgarii ledwie 1,8 proc. ogółu ludności lub inaczej — około 17 osób na 1000 ludności. Nasze 2,5 proc. i 25 osób na tysiąc ludności (tyle samo ma Czechosłowacja) stawiają nas jednak blisko końca listy.

Najruchliwsi (dane za lata 70—73) są Duńczycy — 8,6 proc., Austriacy — 7,7 proc., obywatele ZSRR — 6,8 proc. RFN — 6,1 proc. i Finowie — 5,8 proc. Ale pełniejsze wyobrażenie o proporcjach może dać dopiero drugi kraniec skali: W Stanach Zjedno-

czonych w roku 1970 było 201,5 miliona ludności w wieku powyżej 1 roku życia. Ludność stabilna stanowiła 81 proc., mobilna — aż 19. W Polsce już w latach 1952—55, od którego to okresu obserwuje się nieustanny spadek migracji — miejsce zamieszkania zmieniło rocznie 53 osoby na 1000 mieszkańców, a więc mniej więcej tyle było wędrowek, ile dzisiaj odnotowuje się wśród Holendrów, w skali europejskiej należącej do narodów mniej ruchliwych.

DOKĄD?

Przed wszystkim wędrujemy ze wsi do miast. Nie tak gromadnie, jak się niektórym wydaje, lecz konsekwentnie. W latach 1952—55 uwalniało na wsi przeciętnie 8 osób rocznie na tysiąc mieszkańców. W roku 1961 migracja ta osiągnęła pułap najwyższy — 4,6 osoby na tysiąc mieszkańców (co w liczbach bezwzględnych daje ubytek 71 tys.), by od tej pory ciągle powoli wzrastać — do ok. 10 osób w chwili obecnej (164 tys. osób w skali rocznej).

Liczyby te więc nie tylko nie potwierdzają rozpowszechnionego mniemania o wysokim udziale migracji w procesie urbanizacyjnym, lecz także o zawrotnym tempie przenikania ludności wiejskiej do miast. Wydaje się, że ludność miast w co najmniej równie istotnej mierze zwiększała się przez przyrost naturalny oraz włączanie jednostek administracyjnych o charakterze wiejskim w obręb miast. Specyfikę natomiast naszej polskiej ruchliwości społecznej stanowią masowe dojazdy do pracy, nierzadko na odległość dziesiątków kilometrów.

Dokonujące się w ten sposób spotkanie miast z wsią na pewno przyczyniło się do istotnych przeobrażeń w kulturze i obyczajach oraz zaciężyło na naszym sposobie widzenia procesów migracyjnych, nie pociągnęło jednak za sobą trwałych zmian w strukturze rozmieszczenia ludności.

Dzisiaj, gdy wewnętrzne procesy migracyjne w Polsce wykazują tendencję stabilizacyjną, uwagę zwraca raczej dysproporcja ruchu ludności w rozmaitych regionach kraju. W roku 1972 na przykład wieś dawnego województwa warszawskiego straciła 20 tys. mieszkańców, kieleckiego — 17 tys., lubelskiego — 14,

podczas gdy w dole tej skali znajduje się szczyt — 3 tys., opolskie — 4 tys. Jednocześnie odnotowano gwałtowny napływ ludności do miast w woj. katowickim — 24 tys., kieleckim — 9 tys., gdańskim — 10 tys.

Nasuwa się pytanie o kierunek tych wędrowek. Gdzie obecnie Polak woli mieszkać — w miastach dużych czy małych? Porównanie dzisiejszej sytuacji z rokiem 1971 wskazuje, że znacznie wzrosło zainteresowanie miejscowościami liczącymi do 5 tys. ludności. Dodatnie saldo między napływem a odpływem w ciągu dwóch tylko lat wzrosło z 0,3 tys. do 8,7 tys.

Wydaje się, iż stracili na atrakcyjności miasta liczące 20 do 50 tys. mieszkańców: zmalał napływ migrantów, zwiększył się odpływ. To samo — z pozoru zaskakujące w Polsce zjawisko — dotyczy miast posiadających 100 tys. i więcej mieszkańców.

Śledząc kierunek migracji na świecie według rozmiarów miejscowości, można zauważyć, że tendencję dominującą stanowi przewaga odpływu nad przyływem ludności w miejscowościach poniżej 5 tys. mieszkańców. Wyjątek w tej regule stanowią RFN, Francja i Polska. Ponadto w krajach wysoko rozwiniętych daje się zaobserwować skłonność do odpływu ludności poza granice wielkich uprzemysłowionych miast oraz metropolii, a jednocześnie — duża procentowo część migracji kieruje się do regionu umiornie nazywanego centralnym. W Austrii, gdzie za region centralny uznano aglomerację Wiednia przybysze stanowią 33 proc. ogółu migracji napływowej. W Danii (aglomeracja Kopenhagi) — 24 proc., w Finlandii (okręg Uudenmanna) — 32 proc., w ZSRR (republika rosyjska) — 61. W Polsce, gdzie chyba dość niefortunnie jako umiorny okręg centralny uznano 5 miast, wyłączonych z województw (dane sprzed reformy administracyjnej) — Warszawa, Kraków, Poznań, Łódź, Wrocław oraz woj. gdańskie i katowickie — wartość migracji do regionu centralnego osiągnęła 22 proc.

DLACZEGO?

Miejsce zamieszkania zmieniamy głównie z powodów rodzinnych. Tak twierdzi Główny Urząd Statystyczny, który w ciągu całego roku 1974 sukcesywnie przeprowadzał reprezentacyjne badania ankietowe. Ich zasadniczym celem było ustalenie głównej przyczyny przeprowadzki. Badanie robiono w kilkuset mia-

stach i gminach, objęło ono 16 tys. osób. Wyniki ankiety nie są jeszcze definitywnie opracowane, ale już wstępne rozeznanie pozwala na procentowe określenie przyczyn, które popychają nas do wędrowki po kraju.

● Przyczyny związane z małżeństwem, rodziną lub opiekunami oraz towarzyszenie współmałżonkowi, rodzicom, dzieciom lub opiekunom w ich zmianie stałego zamieszkania stanowią aż 38,3 proc. wszystkich sytuacji życiowych zmuszających do przeprowadzki.

● 29,8 proc. to przyczyny związane z pracą zawodową gospodarstwem rolnym lub własnym zakładem pracy.

● Na 28,1 proc. decyzji wpływają przyczyny związane z mieszkaniem, głównie otrzymanie mieszkania (15,3 proc.).

● O 2,5 proc. migracji przesądzały względy środowiskowe, klimatyczne lub zdrowotne; tylko 1,3 proc. jest skutkiem nauki w szkole, wyższej uczelni bądź zakładu pracy.

Dokładniejsza analiza ankiety pozwala stwierdzić, jakie jest międzyregionalne zróżnicowanie przyczyn napływu ludności. I tak np. okazało się, że z przyczyn związanych z pracą zawodową najmniej osób napływa do województw: katowickiego (17,3 proc.), poznańskiego (23,6 proc.), krakowskiego (24,5 proc.), rzeszowskiego (25,3 proc.). Najwięcej osób z powyższych przyczyn napływa do szczytów (38,4 proc.), białostockiego (37,6).

Teoretycznie udało się także ustalić szereg innych międzyregionalnych zależności, jak np. przyczyny napływu ludności do województw północnych i zachodnich z reszty kraju (z powodu pracy) oraz podłoża migracji w drugą stronę (mieszkanie).

Niestety, w żaden sensowny sposób nie udało się skorelować przedstawionych wyżej danych o rozmiarach i kierunkach naszej wewnętrznej migracji z wiedzą o rozwoju gospodarczym i urbanistycznym kraju. Na zdrowy rozum zdawałoby się, że lokalizacja znaczących inwestycji przemysłowych, nowe uruchomienia czy wreszcie dynamika budownictwa mieszkaniowego powinny się zaznaczać w rozmiarach i kierunkach migracji. Tymczasem, gdy obserwuje się przepływ ludności między jednostkami administracyjnymi większymi niż dawny powiat, nie sposób znaleźć jakiegokolwiek klucza do praw rządzących wędrownymi Polakami, a badanie przyczyn migracji bazujące na deklaracjach badanych — jeszcze bardziej sprawę gmatwa.

I znowu wydaje się, że częściowo chociaż sprzeczność tę możemy wyjaśnić tylko wówczas, gdy uwzględnimy rozmiar i zasięg zjawiska, jakim stały się dojazdy do pracy ze znacznych odległości.

ZNAKI ZAPYTANIA

Powróćmy do pytania: czy wewnętrzne migracje ludności w Polsce są duże czy małe? W porównaniu z krajami rozwiniętymi — znikome, w

obozie socjalistycznym — górujemy nad większością partnerów. Ale wydaje się, że jedynym możliwym do przyjęcia tutaj kryterium jest miara potrzeb. Zmodyfikujmy zatem pytanie postawione na wstępie: czy dokonujące się w Polsce przemieszczanie ludności dobrze służy naszej gospodarce, czy pomagają w realizacji celów społecznych, wreszcie — czy umożliwiają realizację planów życiowych jednostek?

Bez zbytniego ryzyka można postawić tezę, że mała mobilność społeczna na obecnym etapie rozwoju kraju jest pod każdym względem uciążliwa tak dla państwa, jak i dla obywateli.

Względy obiektywne — brak mieszkań i niedostatki komunalnej infrastruktury — spowodowały w swoim czasie wprowadzenie ograniczeń meldunkowych w kilku wielkich aglomeracjach miejskich, skupiających najbardziej wykształconą ludność i najwyższe wykwalifikowane kadry przemysłowe. Miasta uratowano przed uduszeniem się, ale ubocznym efektem decyzji było gwałtowne i drastyczne ograniczenie migracji na zewnątrz, bo nikt nie chciał raz na zawsze tracić prawa do względnych przywilejów, jakie zapewnia, powiedzmy metropolia.

Dodatkowo zwiększył się pęd do zamieszkania w tych „zamkniętych” ośrodkach, co jest zjawiskiem psychologicznie zupełnie uzasadnionym. Rezultat? Struktura rozmieszczenia ludności pod względem wykształcenia i kwalifikacji słabo tylko pokrywa się z mapą potrzeb. Wszelkie rachuby dokonują się w sposób wymuszony, najczęściej na zasadzie przekupstwa za pomocą oferowanego przez zakład pracy mieszkania. Młodzi ludzie po studiach czy technikum nie marzą już, żeby się spotkać z przysługą „gdzieś w Polsce”, bo obawiają się, że ta randka może potrwać całe życie. Cierpi na tym nie tylko gospodarstwo jako całość, lecz przekreślona zostaje także niezliczona ilość szans jednostkowych.

Listę ujemnych zjawisk spowodowanych małą ruchliwością społeczną w dobie przyspieszenia gospodarczego, jakiego do tej pory nie zazналиśmy, można by ciągnąć długo. Nie w tym rzecz jednak, żeby biadać, lecz znaleźć środki zaradcze.

Jest oczywiste, że w miarę zwiększania się tempa budownictwa mieszkaniowego rosnąć będą możliwości zmiany miejsca zamieszkania. Jest to jednak perspektywa wieloletnia. Czy istnieją szanse zwiększenia mobilności terenowej już obecnie? Na pewno tak. Kryją się one w zmianie „wielu” przepisów dotyczących zmiany mieszkań, możliwości meldunkowych, w decyzjach budowy interaktów i hoteli robotniczych itp. Rozwiązanie żadnego z tych problemów nie przyjdzie łatwo — ale gra warta jest świeczki. Chodził przecież o to, by każdy mógł się znaleźć tam, gdzie jest dla gospodarki najpotrzebniejszy, a równocześnie tam, gdzie sam będzie czuł się najlepiej, „na swoim miejscu”.

Ma to kapitalne znaczenie dla wzrostu poziomu życia i dla pełnego wykorzystania potencjału ekonomicznego naszej gospodarki. Dlatego sygnalizuję temat migracji, otwierając nasze lamy do dyskusji, zapraszam do wypowiedzenia się w tej sprawie specjalistów, demografów, socjologów, ekonomistów.

na budowach

Z OKOŁO stu inwestycji szczególnie ważnych, przewidzianych do realizacji w bieżącym roku (piszemy „około”, ponieważ zakończenie części inwestycji decyzjami Rządu przesunięte zostało na okres po 1975 roku), do końca sierpnia 48 obiektów rozpoczęło prace.

W sierpniu przekazano do eksploatacji blok energetyczny nr 4 o mocy 200 MW w Elektrowni „Dolina Odra”, proskownię mleka w Zakładzie Mleczarskim w Końskich oraz bazę przeładunku węgla w Zarządzie Portu Gdańsk. Komisje dokonywały odbioru następnych czterech obiektów, a mianowicie: zadania pod nazwą „uruchomienie produkcji ciągników gąsienicowych i mostów napędowych” w Hucie Stalowa Wola, oddziału produkcji aparatury manewrowej w Zakładach Aparatury Elektrycznej „EMA-ELESTER” w Łodzi, Zakładu Mleczarskiego w Charsznicy oraz kontrolowały stan modernizacji i rozbudowy Krakowskiej Fabryki Kabli.

Z grupy obiektów, które w okresie od stycznia do sierpnia miały być wykonane, nie skończono m. in.:

— stalowni elektrycznej (I etap budowy) w Hucie Zawiercie;

— wytwórni kaprolaktamu w Zakładach Azotowych w Puławach;

— wytwórni stali II w Zakładach Włókien Chemicznych „Chemitex-Stilon” w Gorzowie Wlkp. (trwa rozruch technologiczny);

— Wytwórni Gazów Technicznych w Brzegu Dolnym (trwa rozruch technologiczny);

— bloku paliwowego w Rafinerii Nafty w Gdańsku (głównie z powodu opóźnienia dostaw maszyn i materiałów z zagranicy);

— ocynkowni w Wytwórni Konstrukcji Stalowych w Siedlcach (samą wytwórnię przekazano do eksploatacji w czerwcu br., oddanie do użytku ocynkowni stanowiłoby zakończenie całego zadania);

— szpitala w Dębicy (w lipcu br. szpital przekazano do zagospodarowania, inwestor przewidywał zakończenie tych prac w połowie września).

W sierpniu rozpoczął pracę piec elektryczny w Hucie im. M. Nowotki w Ostrowcu Świętokrzyskim, stanowiący część zadania pod nazwą „budowa elektrostalowni”, którego zakończenie według NPSG ma nastąpić w grudniu 1976 roku.

Inwestorzy informują, że poza wymienionymi obiektami, nie wszystkie przewidziane do uruchomienia do końca 1975 roku wykazują zadowalające zaawansowanie robót.

W Hucie im. Lenina nastąpiło opóźnienie, głównie z powodu braku wykonawców, w budowie kompleksu walcowni blach transformatorowych. Obiekt ten zlokalizowany jest w Bochni.

W Hucie Florian przedłuża się budowa ocynkowni blach z oddziałem trapezowania i pokrywania blachy. Zadanie to realizowane jest z kredytów zagranicznych na zasadach samospłaty dewizowej.

Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji w Katowicach, które finansuje rozbudowę ujęcia wody w Będzinie, również donosi o przeciąganiu się robót na szeregu odcinkach.

Ponadto budzi niepokój (co do możliwości dotrzymania dyrektywnego terminu) stan zaawansowania niektórych innych zadań, jak na przykład:

— uruchomienie produkcji tylnego mostu w Fabryce Samochodów Osobowych w Warszawie. (W końcu lipca br. zaawansowanie robót wyniosło 49,5 proc.);

— modernizacja zakładu produkcji łożysk w Fabryce Łożysk Tocznych w Kraśniku;

— modernizacja i rozbudowa Fabryki Kabli w Ożarowie (w końcu lipca roboty ogółem zaawansowane były w 37,1 proc.).

Budowa zakładu dywanów igłowych w Fabryce Dywanów „Kowary” w Kowarach zaawansowana była w końcu lipca w 44,2 proc. (roboty budowlano-montażowe w 52,7 proc.). Lepiej wyglądała sytuacja w Zakładach Przemysłu Dzielwarskiego „Cotex” w Płocku, gdzie stan zaawansowania robót w analogicznym okresie sięgał 63,6 procent.

J. D.



Fot. A. JAŁOSINSKI

RUSZYĆ Z IMPASU

HENRYK GRASZEWICZ

O SIĄGNIĘCIA naszej gospodarki w ostatnich latach są bezsporne, ale w odczuciu społecznym ich rzeczywisty efekt pomniejsza niedoskonałe funkcjonowanie słabszych ogniw życia społeczno-gospodarczego. Zaliczyć do nich należy przede wszystkim usługi.

Rozwój usług w Polsce jest bardzo opóźniony w porównaniu z krajami socjalistycznymi o podobnych warunkach społeczno-gospodarczych, jak NRD, Czechosłowacja czy Węgry. Wskazuje na to nie tylko niższy udział zatrudnienia w sektorze trzecim, ale również niższy udział usług w strukturze konsumpcji. Szczególna dysproporcja w stosunku do potrzeb cechuje tzw. usługi bytowe, związane z codziennymi potrzebami człowieka.

Czym wytłumaczyć dysproporcje rozwojowe, odchylenia od założeń planowych, rozbieżności w wielkościach deklarowanych i wykonanych czy też powszechne opory przedsiębiorstw przed podejmowaniem działalności usługowej?

Wydaje się, że nie są w pełni dostrzegane organizacyjne i ekonomiczne właściwości tej działalności, a więc istotne przesłanki, na których można by budować program racjonalizacji. Usługi są kategorią typowo rynkową i wymagają — ze względu na charakter działalności i status prawny zakładów — nieco innych metod zarządzania, niż przemysł czy rolnictwo. Warto zatem bliżej przypatrzeć się ich funkcji społecznej i ich naturze ekonomicznej.

UŻYTECZNE, ALE NIE DOCENIANE

Jeżeli istnieje silny popyt na działalność usługową, a nie ma nieprzezwycięzalnych barier kadrowych ani surowcowych (bo i one w końcu są sprawą właściwych proporcji w rozdystrybucji zasobów oraz efektywniejszego wykorzystania rezerw), to muszą istnieć inne przyczyny hamujące rozwój. Wydaje się, że należy ich szukać w niedocenieniu roli drobnych zakładów. Zapewne są to skutki fascynacji przemysłem z okresu jego rywalizacji z drobną wytwórczością. Dziś obydwie formy już nie konkurują ze sobą, lecz wzajemnie się uzupełniają.

Drobny, zróżnicowany i rozproszony popyt na produkty i usługi może być lepiej i mniejszym kosztem społecznie zaspokojony przez zakłady małe, zlokalizowane blisko odbiorcy. W odniesieniu do większości usług jest to nawet warunek bezwzględny, albowiem nie można ich produkować na zapas ani przemieszczać za pośrednictwem handlu. Zakładom drobnym przywrócić zatem trzeba należną im rangę i stworzyć nie tylko korzystniejszy klimat, ale także warunki rozwoju.

Poza niedocenieniem roli zakładów drobnych wydaje się, że przy-

czyną zbyt powolnego rozwoju usług są również niedoskonałe metody zarządzania i nie dość sprawna organizacja tej sfery działalności.

Po zaspokojeniu podstawowych potrzeb w zakresie wyżywienia, ubioru i mieszkania — w miarę wzrostu dobrobytu społeczeństwa i wzbogacania produkcji fabrycznej — coraz silniej odczuwa się potrzeby zindywidualizowane, chęć posiadania przedmiotów niepowtarzalnych, odpowiadających osobistym upodobaniom i gustom. Potrzeby te może zaspokajać produkcja krótkoseryjna i pojedyncza, która jest domeną zakładów drobnych.

Potrzebę istnienia zakładów drobnych należy jednak wiązać przede wszystkim z usługami. Podać ich w znakomitej większości powinna być oferowana w miejscu powstawania popytu. Potrzeby w tym zakresie nie występują równomiernie, są bardzo zróżnicowane przestrzennie, zmieniają się w czasie, trudne do przewidzenia i wymagają przeważnie natychmiastowego zaspokojenia. Aby sprostać takim zadaniom trzeba dużej operatywności i elastyczności ze strony usługodawców.

UBODZY KREWNI

W dotychczasowej polityce gospodarczej zakłady drobne z pewnością nie były faworyzowane. Produkcja drobna i usługi traktowano raczej drugorzędnie w porównaniu z przemysłem kluczowym. W relatywnie mniejszym stopniu korzystały one z funduszy przeznaczonych na inwestycje, nie uzyskiwały pełnego pokrycia potrzeb materiałowych, w drugiej kolejności korzystały z przydziału maszyn, lokali, kredytów i innych form zasilania oraz pobudzania rozwoju.

W okresie rozbudowy podstawowego potencjału gospodarczego taka polityka była w pełni uzasadniona nie tylko ze względu na rangę przemysłu kluczowego, ale także z uwagi na możliwości wykorzystania przez drobne zakłady, zasobów ze źródeł zdecentralizowanych. Doświadczania własne i praktyka krajów bardziej rozwiniętych wykazują, że w miarę rozbudowy sił wytwórczych optymalne rozwiązania wymagają bardziej harmonijnego i proporcjonalnego do potrzeb rozwoju obydwu form działalności. Wzbogacenie podaży dostosowanej do upodobań nabywców oraz możliwość fachowej wyprawy w różnych czynnościach, a więc szeroko rozbudowane usługi, przyjmują się coraz powszechniej za miarę postępu społeczno-cywilizacyjnego i stopień rozwoju gospodarczego.

Niepełne uwzględnienie potrzeb drobnej wytwórczości w polityce gospodarczej ma swe źródło również w stosunkach własnościowych. Ponad połowę usług bytowych świadczy rzemiosło indywidualne. Pozostała część wykonują przede wszystkim zakłady różnych organizacji spółdzielczych. Ze względu na status prawny tych jednostek nie korzysta-

ją one w pierwszej kolejności z różnorodnych form zasilania. Niedoinwestowanie, braki zaopatrzeniowe, trudności lokalowe i transportowe są główną przyczyną niedostatecznego ich rozwoju.

Ponieważ odbiorcą usług jest społeczeństwo, w systemie zasilania o przyznawaniu preferencji zaopatrzeniowych czy lokalowych należałoby w większym stopniu uwzględnić ostatecznego odbiorcę produktów i usług, a nie pozycję społeczną wykonawców. Działalność spółdzielni a także rzemiosła jest zresztą formalnie włączona w ramy gospodarki planowej i dla wykonania powierzchni im zadań należałoby zapewnić odpowiednio środki. Ich ograniczony dopływ do organizacji spółdzielczych i rzemieślniczych utrudnia rozwój drobnych zakładów i powstrzymuje potencjalnych usługodawców od podejmowania tej działalności, choć istnieją jeszcze duże rezerwy dotąd nie zaangażowanych sił, umiejętności i talentów ludzkich, które mogłyby być wykorzystane dla ułatwienia nam życia.

Drobnotowarowy charakter zakładów rzemieślniczych, jak również grupowa własność przedsiębiorstw spółdzielczych z pewnością stanowią okoliczność nie ułatwiającą przepływu środków. Należy jednak wziąć pod uwagę fakt, że właśnie takie zakłady mają najkorzystniejsze warunki, by działać w koniecznym przeciw rozproszeniu i rozdrobnieniu oraz by działalność tę wykonywać najsukcesyjniej i najtaniej, a zwłaszcza na wsł.

MECHANIZM ZASILANIA

Problemem pierwszorzędnej wagi dla rozwoju usług jest sposób regulowania tej działalności oraz dopływu środków zasilania. Właściwość usług bytowych, jak i status prawny usługodawców aż się proszą o wykorzystanie — celem intensyfikacji rozwoju — mechanizmu samoregulacji przy pomocy bodźców ekonomicznych, z zachowaniem ogólnych założeń i kierunków działalności wskazanych planem. Przemawiają za tym wszelkie przesłanki ekonomiczne i organizacyjne, poczynając od sieci zakładów, a kończąc na zaopatrzeniu, którego dopływ w obecnym systemie jest zbyt utrudniony i zbyt kosztowny.

Zmienny, rozdrobniony i przeszerzenny rozproszony, a przy tym bardzo zróżnicowany pod względem rodzajowym, popyt usługowy ogromnie utrudnia zarządzanie tą działalnością według określonych wskaźników planu. Nie wypracowano dotąd skutecznych metod określania popytu usługowego. Różni się on zależnie od charakteru środowiska socjologicznego, profilu społeczno-ekonomicznego regionu, dochodów ludności, poziomu wykształcenia, aktywizacji zawodowej kobiet i innych czynników, których wpływu nie sposób ocenić i skwantyfikować.

Usługi nie stanowią też działalności jednorodnej. Składa się na nie praca osób o rozmaitych specjalnościach, na które rozmiary i częstotliwość popytu są silnie zróżnicowane. Trudno sobie zatem wyobrazić, aby w ujęciu rzeczowym można było wyprzedzić w czasie trafnie zbilansować podaż z popytem nawet w mikroregionach. Gdyby zresztą takie możliwości istniały, nakład pracy nie wart byłby efektów. W dotychczasowej praktyce planowania i rozliczania z wykonania zadań ograniczało się głównie do ujęć wartościowych, co mogło być przydatne w kształtowaniu równowagi pieniężnej, ale nie miało większego znaczenia dla usługowej równowagi rynkowej w ujęciu rzeczowym.

Wykonawcami omawianych usług są w większości indywidualni rzemieślnicy, stanowiący samodzielne podmioty gospodujące, do których nie można kierować zadań w trybie nakazu. Również w stosunku do jednostek spółdzielczych administracyjne polecenia nie zdają egzaminu, gdyż — jak wykazuje praktyka — najczęściej gubi się wówczas rachunek ekonomiczny oraz powstaje wiele nieprawidłowości w rozliczaniu z wykonania zadań. Sprawozdawczość dostosowywana do administracyjnych wymagań zaciemnia tylko rzeczywisty stan rzeczy na rynku usługowym.

Doświadczenia minionych lat wykazały, że mimo wysokiej dynamiki zakładanej w planach, mimo nacisków i preferencji, wzrost usług był niedostateczny. Wydaje się zatem, że wiele skuteczniejsza może być regulacja rynkowa. Społeczeństwo z pewnością gotowe byłoby więcej zapłacić za niejedną usługę, byleby ją otrzymać. Zresztą istota rzeczy leży nie tyle w cenach, ile w udostępnieniu środków zasilania i w ułatwieniu ich dopływu do zakładów. Chodziłby o obniżenie kosztów działalności usługowej gwarantujących rentowność, a nie o zwykłe cen, które muszą pozostawać w określonej proporcji do cen towarów przemysłowych.

Wątpliwości co do tego, czy można pogodzić planowy charakter obrotu środkami produkcji z nieplanowym charakterem ich zużycia w drobnych zakładach, słabną, jeśli obejrzymy się na przykład na zaopatrzenie ludności w artykuły konsumpcyjne. Struktura zaopatrzenia drobnych zakładów i właściwości tego obrotu mają wiele cech wspólnych z obrotem konsumpcyjnym. Z tych względów handlowe metody regulacji dostaw mogłyby wybitnie przyczynić się do racjonalizacji tego od lat kulejącego ogniw naszej gospodarki.

ANACHRONIZMY SYSTEMU ZAOPATRZENIA

Potrzebę gruntownych zmian w organizacji zasilania zakładów drobnej wytwórczości najprościej wykaże charakterystyka obecnego systemu zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Poszczególne organizacje wytwórczo-usługowe: mianowicie spółdzielczość pracy, spółdzielczość inwalidzka, „Samopomoc Chłopska” i inne pionierskie spółdzielce oraz rzemiosło organizują zaopatrzenie każdego ze własnym zakresie i niezależnie od siebie, mimo że działają na tym samym terenie, i że struktura dostaw niewiele się różni. Do zakładów poszczególnych pionów przewozi się więc na tych samych trasach oddzielnymi, najczęściej nie wykorzystanymi środkami transportu w drobnych ilościach takie same surowce i materiały.

Odbiorcą drobnym jest siłą rzeczy partnerem słabszym, mającym mniejsze szanse realizacji zamówień. Trudności w znalezieniu i nabyciu materiałów, reglamentacja obrotu surowcami deficytowymi oraz hierarchiczny system priorytetów w dystrybucji powodują sztuczne zwiększenie zamówień, przerastających rzeczywiste potrzeby, co rodzi z kolei deficyt wtórny. Niezależnie od małej skuteczności zabiegów osobny problem stanowią koszty zaopatrzenia. Przeważnie rozliczane są one łącznie z kosztami ogólnymi, a tym samym gubi się rachunek właściwych proporcji i łatwo przekroczyć normy przyjęte dla tego typu działalności.

Pozłom kosztów w obrocie środkami produkcji uzależniony jest od wielkości obrotu, rodzaju towarów, struktury asortymentowej, wskaźników rotacji, odległości od dostawców i odbiorców oraz paru innych czynników. W jednostkach dostawczych istnieje pewne minimum obrotu, wzrastające w miarę rozszerzania się struktury branżowej, które zapewnią rentowność, a przynajmniej zrównanie kosztów z pobieraną marżą. W drobnej wytwórczości wszystkie czynniki kształtujące koszty zaopatrzenia układają się niekorzystnie i stanowią dodatkowe utrudnienie rozwoju tej działalności.

Celem przezwyciężenia wspomnianych trudności poszczególne jednostki mogłyby być wyłączone w organizacji dostaw przez wyodrębnienie przedsiębiorstwa zaopatrzenia produkcyjnego, działającego według zasad handlowych i podległe administracji terenowej. Oprócz poprawy sprawności i skuteczności zaopatrzenia, dodatkowym zyskiem terenowej koncentracji obrotu byłaby racjonalizacja przewozów, zmniejszenie łącz-

nej wielkości zapasów, wzrost dyspozycyjności towarów, doskonalenie polityki dostaw wskutek lepszej znajomości potrzeb, a w sumie — wzrost efektywności i obniżenie kosztów społecznych tej działalności.

Duże zatem możliwości poprawy zaopatrzenia tkwią w rozwiązaniach organizacyjnych. Zorganizowanie systemu informacji, który ułatwiałby zagospodarowanie rezerw ze źródeł zdecentralizowanych i ściślej powiązanie z aparatem obrotu produkcyjnego stwarzałyby możliwości obniżenia barier zaopatrzeniowych. W dobie unowocześniania i racjonalizacji gospodarki nie ma bowiem miejsca na niegospodarny partykularizm, zwłaszcza gdy w grę wchodzi istotne interesy ludności.

Poza zaopatrzeniem istnieje wiele innych możliwości przezwyciężenia barier rozwojowych, którym pojedynczy zakład, ani nawet poszczególne pionierskie drobniej wytwórczości zaradzić nie mogą. Konieczna jest tu organizacja wspólnych poczynań i wyłączenie drobnych producentów i usługodawców we wszystkich sprawach przerastających ich własne możliwości. W rzemiośle próbie taką podjęto przez powołanie spółdzielni, ale realizacja programu odbiega od założeń. Warto zatem zwrócić uwagę na niektóre doświadczenia spółdzielni rzemieślniczych celem wytyczenia właściwych dróg w usprawnianiu działalności usługowej.

ROLA SPÓŁDZIELCZOŚCI RZEMIEŚNICZEJ

Spółdzielnie rzemieślnicze w ich obecnej roli mają spełniać funkcje służebne wobec całego rzemiosła. Zadaniem ich jest nie tyle dbałość o interesy grupowe swych członków, ile organizowanie działalności gospodarczej całego rzemiosła, inspirowanie, nadawanie kierunku zgodnego z celami ogólnospołecznymi, zapewnianie dopływu środków zasilania i ściślej powiązanie rzemiosła z gospodarką uspołecznioną według ustaleń planowych.

W praktyce działalność spółdzielni wyraźnie odbiega od celów, dla których ich powołano jednoznacznie określonych w statutach. Zajmują się one przede wszystkim biernym na ogół pośrednictwem w sprzedaży wyrobów i usług rzemiosła na rzecz gospodarki uspołecznionej. Narzucając się na przykład na zaopatrzenie ludności w artykuły konsumpcyjne. Struktura zaopatrzenia drobnych zakładów i właściwości tego obrotu mają wiele cech wspólnych z obrotem konsumpcyjnym. Z tych względów handlowe metody regulacji dostaw mogłyby wybitnie przyczynić się do racjonalizacji tego od lat kulejącego ogniw naszej gospodarki.

Pierwszym i głównym zadaniem statutowym spółdzielni jest zapewnienie rzemiosłu dopływu surowców. Dostarczają one jednak zakładom rzemieślniczym zaledwie około 12 proc. zużywanych przez nie środków produkcji, przy czym zdecydowaną większość otrzymują z hurtowni rzemieślniczych. Działalność ta, mimo wieloletnich i wielostronnych nacisków, niewiele wzrasta nawet w liczbach bezwzględnych, ale z przyczyn poprzednio omówionych nie ma też szans rozwoju i powinna być przejęta przez przedsiębiorstwo zaopatrujące całą drobną wytwórczość.

Wątpliwości budzi również nakładanie spółdzielni do pośrednictwa w świadczeniu usług dla ludności. Przecież taka działalność — wyjąwszy usługi wymagające zbiorowego zaangażowania — nie tworzy nowych wartości, a tylko oddrąga spółdzielczy aparat od innych funkcji, które mogłyby dać rzeczywisty pożytek. Pozyskanie usługi rzemieślniczej za pośrednictwem spółdzielni może ją tylko opóźnić i podrożyć. Wprawdzie po docieceniu narztu poprawia się sprawozdawczość z wykonania usług, ale społeczeństwo nie jest zainteresowane wzrostem liczb i wskaźników, ale faktyczną działalnością, która zwiększa dostępność, zakres i rozmiary usług w ujęciu rzeczowym.

Istnieje natomiast wiele innych możliwości stymulacji działalności usługowej, które właśnie spółdzielnie — z tytułu powierzonych im funkcji organizatorskich — powinny wykorzystywać, a tym samym wykazać swą przydatność. Zaliczyć tu należy przede wszystkim organizowanie budownictwa jednorodzinnego systemem zleconym. Istnieje na nie duży popyt osób, które nie mają dość czasu, dość zaradności i nie chcą ponosić wszystkich kłopotów budowania systemem gospodarczym. Można tu wskazać również na nowoczesne wzornictwo, usprawnienia i postęp techniczny, uszlachetnianie surowców, urządzenia techniczne do wspólnego użytku i podobne udogodnienia, których udostępnienie ułatwiłoby pracę drobnym zakładom. Wiele spółdzielni wprowadziło tego rodzaju udogodnienia, ale obrotu z tego tytułu — doliczając nawet zaopatrzenie — są marginesem, a nie dominantą ich działalności.

Odplatny charakter świadczeń spółdzielni rzemieślniczych umożliwiałby korzystanie z ich usług również innym drobnym zakładom uspołecznionym, pracującym na rzecz rynku lokalnego. Podział funkcji między drobne zakłady zależny byłby zresztą od posiadanej bazy technicznej i umiejętności zawodowych. Współdziałanie w zaopatrzeniu ma-

teriałowym, w procesach wytwórczych, w sprzedaży wyrobów i usług może w dużym stopniu doprowadzić do lepszego wykorzystania zasobów, a tym samym zwiększenia podaży rynkowej, czym jesteśmy wszyscy zainteresowani.

Możliwość wydatnej pomocy spółdzielni dla usługodawców istnieje także w dziedzinie budownictwa pawilonowego. Brak lokali jest najcięższym, obok zaopatrzenia, hamulcem rozwoju usług. Spółdzielnie mają wszelkie warunki, aby organizować takie budownictwo przy pomocy rzemiosła, a następnie administrować eksploatacją tych lokali. Wiele rozwiązań organizacyjnych-prawnych, zwłaszcza w zakresie finansowania tej działalności, można by zapożyczyć ze spółdzielni mieszkaniowych.

SZANSE POPRAWY

Okolicznością wybitnie sprzyjającą przedsiębiorcom mogącym wyprzedać usługi z obecnego impasu jest dokonana reforma administracji terenowej i ogólne tendencje polityki gospodarczej, preferujące rozwiniecie nowoczesnej i racjonalnej, honorującej prawidłowości ekonomiczne. Konsekwencją reformy administracyjnej są zmiany struktur różnych organizacji gospodarczych, zmierzające do koncentracji branżowej bądź terenowej, zależnie od charakteru działalności.

W spółdzielczości pracy już dokonano przegrupowań. W ich wyniku spółdzielnie produkcyjne, np. metalowe i chemiczne zresztą się będą w krajowych związkach branżowych, a usługowe, np. motoryzacyjne, remontowo-budowlane, pralnicze i usług wielobranżowych organizowane będą na szczeblu wojewódzkim. Usługi charakteryzujące się dużym i częstym popytem słusznie wyodrębniono, gdyż występują tam inne problemy lokalizacji, zaopatrzenia, zbytu itp. Podaż pozostałych usług skupiana będzie w spółdzielniach wielobranżowych.

Obok spółdzielni pracy usługami zajmuje się parę innych pionów spółdzielczych oraz przede wszystkim rzemiosło. Ostateczne zmiany organizacyjne tych jednostek nie zostały jeszcze przesądzone. Trudno jednak sobie wyobrazić, aby ich zakłady usługowe zaopatruwały się nadal każdy z osobna, gdzie się tylko okazałby nadarzył niezależnie od operatywności służb zaopatrzeniowych. Oczywiście wydaje się konieczność zaopatrywania wszystkich usługowych zakładów motoryzacyjnych oraz innych branżowo wyodrębnionych na terenie województwa przez jedną wspólną bazę.

Wielkość obrotu zaopatrzeniowego wielobranżowych jednostek usługowych (nie wyodrębnionych w organizację specjalistyczne) wszystkich pionów drobnej wytwórczości w skali województwa stwarzałaby warunki do technicznie sprawnej, a finansowo opłacalnej, działalności przedsiębiorstwa handlowego, które byłoby liczącym się partnerem wobec dostawców. Przedsiębiorstwo takie miałyby szanse planowego zaopatrzenia na równi z innymi odbiorcami. Potrafiłoby ono też — znając lepiej potrzeby miejscowe — doskonale bilansować podaż z popytem oraz sprawliwiej rozdzielać materiały niż oddległe jednostki zbytu. Proponowany tryb zaopatrzenia stwarzałby też korzystniejsze warunki do rozdystrybucowania materiałów przydziałowych według ich przeznaczenia, a nie według charakteru prawnego zakładu, który je nabywa. Obecnie artykuły, których obrót jest reglamentowany, przydzielane są przez centralne związki poszczególnych pionów drobnej wytwórczości.

Usługi to sfera gospodarki terenowej. Charakter tej działalności i jej rynkowe uwarunkowania wymagają zdecentralizowanego zarządzania i parametrycznych metod pobudzenia rozwoju. Polegać one na przeniesieniu do poszczególnych organizacji gospodarczych założeń i celów centralnej strategii gospodarczej oraz zadań planu terenowego głównie za pośrednictwem bodźców ekonomicznych, z których pewne są prezentowalnym.

W jednym artykule trudno omówić wszystkie możliwości oraz wskazać praktyczne rozwiązania organizacyjne. Z pewnością proponowane wojewódzkie przedsiębiorstwa zaopatrzenia usług mogłyby wykorzystywać dotychczasową bazę na terenie województwa i punkty składowe. Przedsięwzięcia racjonalizujące funkcjonowanie usług można by zresztą — tytułem eksperymentu — zweryfikować w wybranych województwach. Praktyka zaś i doświadczenia wytyczyłyby rozwiązania optymalne.

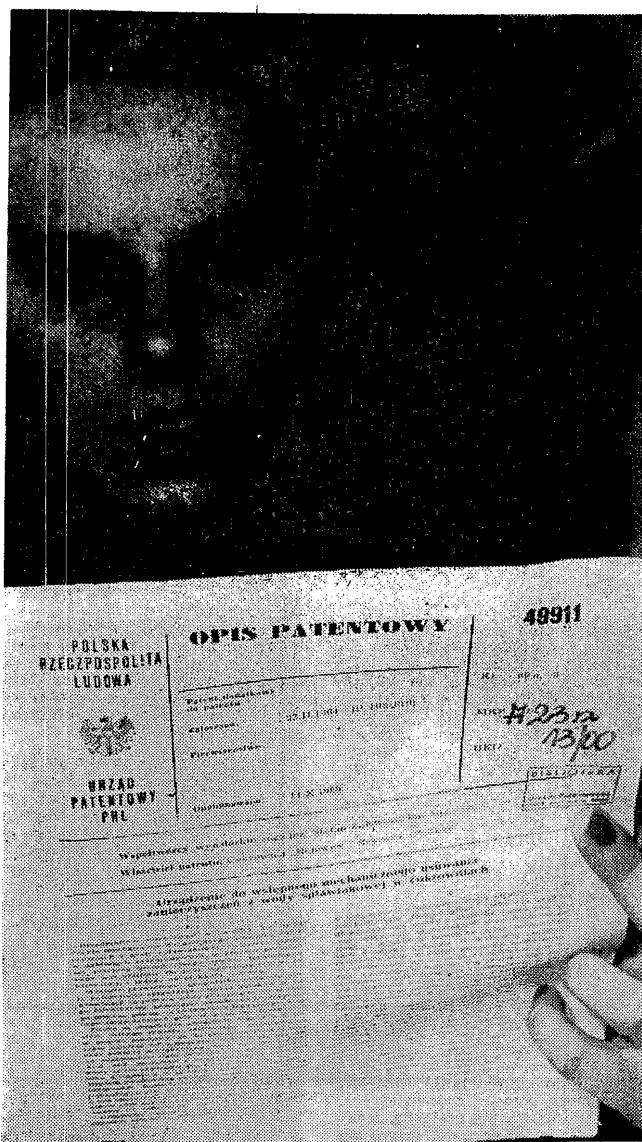
Województwa w obecnym kształcie stanowią regiony społeczno-gospodarcze bardziej zwarte, o swoich ekonomicznych i łatwiejsze do zarządzania choćby z racji mniejszego obszaru. Z pewnością ambicją organizatorów życia gospodarczego będzie jak najracjonalniejsze zagospodarowanie zasobami materialnymi i ludzkimi oraz możliwie najlepsze funkcjonowanie gospodarki na ich terenie. Usługi są niewątpliwie dziedziną wymagającą usprawnienia i gruntownych reform. Klimat i warunki ku temu są bardzo korzystne. Chodzi tylko o właściwą inspirację i bliższe współdziałanie administracji terenowej z gestorami usług, aby szanse poprawy na tym polu nie zostały zaprzepaszczone.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

WYNALAZKI MOTORY EKONOMICZNEJ EKSPANSJI

ZYGMUNT ŻYTOMIRSKI



Fot. S. ZUBCZEWSKI

STAN WYNALAZCZOŚCI w kraju jest uzależniony od stanu nauki i techniki. Stanowi on bowiem funkcję ich poziomu jakościowego i ilościowego. Stan wynalazczości i ochrony patentowej odzwierciedla zarazem faktyczny stan techniki w przemyśle i zaplecze naukowo-badawcze.

Istnieje ścisła zależność pomiędzy stanem rozwoju postępu technicznego kraju wyrażającego się między innymi w liczbie zgłoszeń wynalazków, a siłą ekspansji gospodarczej kraju, wyrażającej się w wartości i strukturze eksportu. Z tych względów szanse naszego kraju w wysiłku o postęp techniczny należy rozpatrywać na tle naszej pozycji w ekonomice światowej.

Wdrażanie i upowszechnianie innowacji stanowi centralny punkt polityki rządów prawie wszystkich krajów świata i wielkich korporacji. Jednak skuteczna strategia i skuteczne mechanizmy w tym zakresie występują zaledwie w kilku krajach. W Polsce dokonaliśmy w okresie powojennym poważnego skoku w rozwoju potencjału kadrowego, w tym i badawczego; uzyskaliśmy także poważny przyrost materialnych środków produkcji, ale system wdrażania i upowszechniania innowacji pozostaje zdecydowanie w tyle za tymi osiągnięciami. Udokonalenie tego systemu jest obecnie głównym zadaniem, i stało się m.in. myślą przewodnią prowadzonej obecnie modernizacji funkcjonowania gospodarki i państwa.

Inspiracją do niniejszych rozważań stała się praca prof. Józefa Pajestki pt. „Determinanty postępu” (PWE 1975), w szczególności jej część dotycząca dynamizmu innowacyjnego i sprężenia nauki z gospodarką.

W systemie wdrażania i upowszechniania innowacji skupiają się wszystkie wady i zalety całego systemu funkcjonowania gospodarki. Można w skrócie powiedzieć, że wiotkliwość gospodarki jest jej zdolność do tworzenia i asymilowania innowacji. Dlatego wszelkie zmiany dotyczące wdrażania i upowszechniania nowoczesnych rozwiązań technicznych i organizacyjnych z istotą swojej zaczynają o szersze problemy i muszą być przeprowadzane w powiązaniu z doskonaleniem planowania i zarządzania całą gospodarką, a zwłaszcza z usprawnianiem działalności przedsiębiorstw.

Jest rzeczą ewidentną, że wdrażanie i upowszechnianie innowacji stanowią dwie końcowe fazy cyklu rozpoczynającego się od badań i prac rozwojowych (B+R+W+U). Mają w tym procesie swój udział placówki PAN i wyższych uczelni wykonu-

jące szeroki zakres badań podstawowych, instytuty resortowe, które koncentrują swój wysiłek przede wszystkim na badaniach stosowanych oraz biura projektowe, zakłady doświadczalne i inne placówki wykonujące prace rozwojowe i wreszcie — przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe, które wdrażają i upowszechniają wyniki badań i prac rozwojowych lub wprowadzają innowacje nie poprzedzane badaniami (usprawnienia, racjonalizacje itp.).

Współcześnie największe znaczenie przywiązuje się do wynalazków, które podnoszą jakość i nowoczesność wyrobów przemysłowych (tzn. zwiększają ich konkurencyjność) wytwarzanych na dużą skalę oraz wynalazków intensyfikujących i racjonalizujących wielkoprzemysłowe procesy produkcyjne. Takie wynalazki decydują bowiem o możliwości rozwoju i korzystnego zbywania produkcji i przynoszą największy efekt ekonomiczny. Wielkoprzemysłowe stosowanie wynalazków jest także najkorzystniejsze z punktu widzenia twórców.

Naturalnym więc dążeniem wszystkich znanych w świecie producentów jest maksymalne nasycenie nowo opracowywanych i modernizowanych wyrobów i technologii oryginalnymi rozwiązaniami o poziomie wynalazków. Jest to dążenie tak powszechne, że stało się jednym z podstawowych kanonów polityki technicznej współczesnego przemysłu.

Nasycanie wyrobów i technologii wynalazkami nie może, oczywiście, odbywać się na podstawie o ich przypadkowej podaży z zewnątrz (co nie wyklucza korzystania z tego źródła), ale w drodze stawiania przysługujących wymogów, których dotrzymywanie zmusza pracowników do opracowywania do poszukiwania nowych rozwiązań technicznych, a więc do wykazywania się maksymalną innowacją tworzącą w toku realizacji przydzielonych im zadań. Innymi słowy, innowacja wynalazcza sterowana jest w pierwszym rzędzie na ściśle określony przedmiot, o wyrażenie określonym zapotrzebowaniu a ponadto będącą treścią działania produkcyjnego danej organizacji przemysłowej. Zamiar produkcyjny (oparty na dalszym i bliższym prognozowaniu), zwykle więc wyprzedza i stymuluje działalność wynalazczą osób związanych z realizacją tego zamiaru.

Takie ukierunkowanie działalności wynalazczej wpływa pozytywnie nie tylko na rodzaj i wysokość uzyskiwanych efektów ale także ułatwia

wynalazkom drogę do produkcji, w wyniku ograniczenia, a nawet wyeliminowania, szeregu trudności, które przy innym ustawieniu działalności wynalazczej zwykle mają miejsce (np. poszukiwanie mecenasa dla przeprowadzenia kosztownych badań i prób, względnie producenta dysponującego wolnymi mocami produkcyjnymi lub skłonność do przedstawienia swojej dotychczasowej produkcji).

Niestety u nas taki system ukierunkowania działalności wynalazczej nie jest zjawiskiem powszechnym. **Analiza dorobku wynalazczego przedsiębiorstw, a nawet placówek bazy naukowo-badawczej i rozwojowej wskazuje na niedobór wynalazków powstałych w toku opracowywania nowych wyrobów i technologii.** Stąd też przemysłowe i na dużą skalę stosowanie wynalazków, jest również mniej powszechne niż w innych krajach.

Wprawdzie można sporządzić sporą listę wynalazków, które znalazły zastosowanie w produkowanych wyrobach, na ogół powstają one jednak nie u producenta tych wyrobów, lecz z użytkownika, wzgl. w wyniku całkowicie przypadkowych inspiracji (np. notatki prasowej, kontaktów towarzyskich, osobistych zainteresowań twórców itp.). W zakładach pracy w żaden sposób nie związanych z tymi wyrobami. **W procesie unowocześnienia wyrobów i technologii wytwarzania generalnie powinna obowiązywać zasada doskonalenia w pierwszym rzędzie własnej produkcji.** Drogą wiodącą do tego jest wiązanie inicjatyw wynalazczej z podstawową działalnością danej jednostki, a więc dokonywanie wynalazków szczególnie w toku prowadzonych prac projektowych, konstrukcyjnych i technologicznych przez pracowników, którym prace te zostały powierzone, jak też i kierowanie inicjatywą wynalazczą całej załogi przedsiębiorstwa na szeroko rozumiane doskonalenie technologii wytwarzanych produktów.

gę innowacjom technicznym do przemysłowego wykorzystania nie stanowią jeszcze pomostu pomiędzy „pomysłem a przemysłem” i nadal stanowią wąskie gardło procesu wdrożeniowego.

Poważne zmiany wprowadzone w ostatnim okresie czasu w organizacji zaplecza naukowo-badawczego i rozwojowego, w szczególności w zakresie planowania (zasada pełnych cykli rozwojowych) zmieniają sytuację na dużo korzystniejszą, ale mimo wszystko problem przygotowania znacznej części wynalazków do realizacji pozostaje nadal otwarty.

Plonem corocznej krajowej twórczości wynalazczej są prawie wyłącznie projekty racjonalizatorskie, które nie mają decydującego wpływu na unowocześnienie maszyn i materiałów stosowanych w produkcji, mogą natomiast tylko wprowadzić oszczędności w stosowaniu tradycyjnych materiałów i wpłynąć na polepszenie organizacji pracy lub jej bezpieczeństwo.

Oryginalność i nowość rozwiązań tej rangi ogranicza się w zasadzie do jednego zakładu, względnie do większej ich liczby w ramach branży, nie obejmuje jednak swym zasięgiem całej gałęzi przemysłu, ani tym bardziej całego kraju. W sumie rozwiązania te, nie mające zdolności ani rejestracji patentowej nie przynoszą postępu technicznego w skali, jaka mogłaby zawładnąć w sposób zasadniczy w gospodarce i zdecydowanie przyspieszyć jej rozwój. Przyrost ilościowy zgłoszeń projektów wynalazczych w skali krajowej, podkreślany w sprawozdawczości Urzędu Patentowego i widoczny także w tablicach statystycznych nie ma wpływu na zmiany jakościowe tej masy zgłaszanych projektów, ponieważ w przestrzeni tych lat nie zmienia się ich struktura i wzajemne relacje (95 proc. projektów racjonalizatorskich wobec 5 proc. projektów wykazujących zdolność ochronną, w tym 1,9—3 proc. projektów o cechach wynalazkowych).

WYNALAZCZOŚĆ PRACOWNICZA W POLSCE W LATACH 1963/72/74

	1963	1972	1974	1963	1972	1974
	w liczbach bezwzględnych w tysiącach			w proc.		
1 Zgłoszenia wymagające rozpatrzenia (ogółem)	153,2	296,8	391,8	100	100	100
2 Nowe zgłoszenia w danym roku	128,0	237,8	324,3	84	80	83
3 Zaległe nie rozpatrzone w latach ubiegłych	25,2	59,0	67,0	16	20	17
4 Projekty rozpatrzone	125,7	234,7	ok. 300	84	79	72
5 Projekty przyjęte do realizacji	86,7	155,1	211,4	56	52	70
6 Projekty zastosowane	66,6	142,1	182,4	43	48	56
7 Krajowe wynalazki zgłoszone	2,080	5,300	8,700	2,4	3,0	3,2
8 Udzielone patenty	0,640	3,000	4,800	0,7	1,9	2,3
9 Projekty racjonalizatorskie	84,1	148,1	•	97,0	95,0	•
10 Wzory użytkowe zgłoszone	0,6	1,8	•	0,6	1,1	•

Rozpatrując z ilustrowaną na tabeli strukturę zgłoszeń należy zwrócić uwagę, że w portfolio corocznej masy pracowniczych projektów wynalazczych oczekujących na rozpatrzenie, znajduje się pokaźna liczba zaległości w postaci projektów nie rozpatrywanych i nie załatwionych w latach ubiegłych. Ilość ich otrzymuje się na dość wysokim poziomie (oscyluje ok. 20 proc.) jednak relatywnie, z biegiem lat wartość każdego procentu nabiera coraz większego ciężaru gatunkowego. Zakłady pracy muszą dążyć do wzmocnienia służb wynalazczości i ochrony patentowej, których oczywista niewydolność jest jedną z podstawowych przyczyn omawianego najawiska — należałoby na ten moment narastania zaległości w rozpatrywaniu projektów przez aparat gospodarczy zwrócić szczególną uwagę.

Słabą stroną organizacji procesu wdrożeniowego jest przygotowanie krajowych innowacji do stanu wykorzystania przemysłowego. Zdecydowana większość wynalazków, podobnie jak to ma miejsce w całym świecie, wymaga przeprowadzenia całego szeregu badań i prób, wykonania modelu bądź prototypu i wreszcie opracowania konstrukcyjnego. Wiele wynalazków, szczególnie opracowanych w zapleczu naukowo-badawczym PAN, w wyższych szkołach w instytutach, najczęściej w swojej pierwotnej postaci stanowi zaledwie ideę rozwiniętą bez konstrukcyjnego czy technologicznego dopracowania. Dlatego niezbędne są dalsze prace badawcze i projektowo-konstrukcyjne. Podejmowanie takich prac w wyspecjalizowanych w danej dziedzinie placówkach przemysłu nastroża bardzo poważne trudności i przeciąga się znacznie w czasie. Zlecenia na opracowanie dokumentacji projektowo-konstrukcyjnej są załatwiane zazwyczaj przez specjalistyczne jednostki albo odmownie albo też z wyznaczeniem terminów sięgających 4—6 lat. Dość przytoczyć klasyczne i powszechnie znane przykłady (pokrywanie warstwą prowadzącą ładunki elektryczne, mechanicznego kreta, młynów strumieniowych czy wreszcie dymu wędzarniczego).

Biura projektowo-konstrukcyjne, a w szczególności zakłady doświadczalne, które powinny torować dro-

gę Spearmana — Rs wskazuje z jakim prawdopodobieństwem wraz ze wzrostem cechy X, należy oczekiwać wzrostu cechy Y — i odwrotnie jeśli X maleje, to wówczas tendencje malejące wykazywać będzie również cecha Y). W dziedzinie eksportu myśli technicznej wyprzedzają nas nie tylko CSRS i NRD, ale także Węgry i Rumunia. Niska liczba zgłoszeń naszych wynalazków za granicę, przy jednoczesnym wzroście patentowanych u nas wynalazków zagranicznych, świadczy o braku dostatecznego zainteresowania ze strony państwowych jednostek gospodarczych i niedocenianiu przez nie możliwości przysparzania gospodarcze dochodów z tego źródła. Dotychczasowy poziom eksportu polskiej myśli technicznej jak i zakres związanej z tym problemem ochrony tych osiągnięć za granicą nie stoją w żadnej proporcji do organizacji i rozwoju bazy naukowo-technicznej, jak też nakładów ponoszonych na badania naukowe i techniczne. Wynika z tego, że tak organizację przemysłową, zaplecze naukowo-techniczne jak i odpowiedzialne centrale handlu zagranicznego, nie przewidywają należytej wagi do zagadnienia polityki patentowej i eksportu osiągnięć naukowo-technicznych.

Ujemny wpływ na rozwój ilości zgłoszeń patentowych wywiera również niedostateczna znajomość problematyki wynalazczości i ochrony patentowej ze strony kierowniczych kadr technicznych, ekonomicznych, prawnych w przedsiębiorstwach i innych jednostkach gospodarczych.

W państwach kapitalistycznych już w końcu XIX wieku powoływano w większych firmach specjalne działy licencyjno-patentowe, zajmujące się wyborem wynalazków do patentowania w kraju i za granicą, zabezpieczeniem ochrony i wykorzystania praw wynikających z patentów, współpracą z urzędami patentowymi w zakresie rozpatrywania zgłoszeń, zwłaszcza firm konkurencyjnych. Zajmują się one również obserwacją rynków dla ustalenia naruszeń praw uzyskanych przez daną firmę, organizowaniem informacji patentowej i prowadzeniem operacji licencyjnych. Wydajność tych służb jest bardzo duża, przykładem może być dział licencyjno-patentowy firmy Bayer zatrudniający 110 pracowników, który zgłasza rocznie ponad 800 wynalazków w RFN i dokonuje 4000 zgłoszeń za granicą. Biuro patentowe znanego na naszym rynku włoskiego koncernu Fiat zatrudnia około 600 pracowników. Jego zbiory obejmują ponad 250 tys. kart opisów patentowych, 80 tys. specjalistycznych katalogów i cenników ponad 750 tytułów fachowych czasopism. Na prowadzenie działalności tych służb złożone są poważne środki finansowe, ale efekty techniczne i ekonomiczne ich pracy są niezaprzeczalne.

W wyniku przedstawionej sytuacji poziom ekspansji polskiej myśli technicznej na rynki zagraniczne jest niski. Wg danych statystycznych za ostatnie lata ubiegłe 5-latkę ilość zgłoszeń naszych wynalazków za granicę wynosiła rocznie zaledwie około 100 i była ponad 20-krotnie niższa w stosunku do ilości zgłoszeń wynalazków zagranicznych w Polsce.

Przyczyna tego tkwi z jednej strony w braku odpowiedniej polityki patentowej z drugiej zaś strony w braku dostatecznych czynników zainteresowania ekonomicznego. Również ważnym momentem jest niedorozwój służb ochrony i informacji patentowej w naszym przemyśle.

W krajach kapitalistycznych, szczególnie silnie działającym motywem zainteresowania wynalazkami jest po prostu motyw zysku. Przyciąga to zagraniczne firmy znecone nadzieją uruchomienia na terenie kraju zgłoszenia działalności przemysłowej lub sprzedaży praw z posiadanych patentów, lub wreszcie przeciwdziałania niepożądaną konkurencji przez blokowanie patentami podejmowanej w tym kraju produkcji przemysłowej w tej branży przemysłu, którą trudni się firma zgłaszająca wynalazek.

Napływ licznych zagranicznych „obcych” zgłoszeń wynalazków stanowi konkurencję dla producentów „lokalnych” w kraju zgłoszenia, stwarzając stan zagrożenia, wymierzony w ich interesy i egzystencję. Stan taki zmusza do szukania własnych bardziej postępowych rozwiązań technicznych, dających szanse wytrzymania konkurencji na rynku zbytu. To z kolei powoduje korzystny wzrost eksportu a wraz z dopływem dewiz zwiększa możliwość prawidłowego kształtowania jego struktury.

Reasumując w/w mechanizm powstawania bodźców można streścić następująco: **wysoki poziom techniki przyciąga najnowszą myśl techniczną, która działa pobudzająco na dalszy rozwój postępu i doskonalenie wyrobów, co w ostatecznym efekcie przynosi wzrost wartości i poprawę struktury eksportu.**

Jednak ten mechanizm w naszych warunkach traci ostrość swego działania.

Sytuacja ta odbija się niekorzystnie zarówno na rozwoju własnej twórczości wynalazczej w kraju zgłoszenia, na którą nie działają dość skutecznie bodźce od strony przedsiębiorstw przemysłowych, jak i w konsekwencji, na sam rozwój eksportu krajów socjalistycznych.

Ochrona przed tym „zakamuflovanym” stanem zagrożenia w krajach socjalistycznych wymaga organizowania, uruchomienia i kształtowania bardziej skomplikowanej ochrony ze strony właściwych organów administracji gospodarczej.

Brak bezpośredniego zagrożenia interesów poszczególnych przedsiębiorstw w krajach socjalistycznych zastępowany jest (lepiej lub gorzej) systemem bodźców ekonomicznych i administracyjnych, które mają za zadanie „wymuszanie” wdrażania postępu technicznego w przemyśle, zwłaszcza w produkcji przeznaczanej na eksport. Kluczową sprawą jest to, że uprzedmiotowione kraje socjalistyczne eksportują swoje wyroby również na rynki krajów kapitalistycznych, na których konkurencyjna walka jest szczególnie bezwzględna i ostra, a jej reguły obowiązują jednakowo wszystkich partnerów.

Rozwiązanie zarysowanych wyżej problemów wymaga zrealizowania szeregu przedsięwzięć natury prawnej, organizacyjnej i technicznej, które powinny doprowadzić do stworzenia nowego modelu wynalazczości w Polsce, charakteryzującego się tym, że wynalazczość (także ochrona własności przemysłowej) będzie włączona do bieżącej i perspektywicznej polityki gospodarczej prowadzonej przez przedsiębiorstwa, kombinaty, jednostki zaplecza naukowo-badawczego, centrale handlu zagranicznego, zjednoczenia i ministerstwa.

Do czynników warunkujących sprawne wdrożenie osiągnięć technicznych do produkcji zaliczylibyśmy:

— zwiększenie ilości i przydatności innowacji technicznych o randze wynalazków, przy czym szczególny nacisk należałoby położyć na „wynalazczość zaplanowaną” tj. taką, która znajdzie swój wyraz w planowych pracach badawczych i rozwojowych w postaci projektu wynalazczego zgłoszonego do opatentowania.

— Kadre naukowo-badawczą i techniczną należy oceniać według poziomu i stopnia oryginalności prac, których przedmiotem jest zlecony im do opracowania własny wyrób lub technologia: system awansowy, nagród i premii powinien preferować pracowników twórczo rozwijających przydzielone im zadania.

— Ocena działalności i dorobku jednostek bazy naukowej, badawczej i rozwojowej powinna być uzależniona od ilości i wartości opracowywanych, opatentowanych i wdrożonych innowacji technicznych, tj. od efektów technicznych i ekonomicznych własnych wynalazków zastosowanych w gospodarce narodowej.

— W placówkach naukowo-badawczych należałoby stworzyć warunki zwiększające tempo prac przyjętych do realizacji; jednocześnie dążąc by owe wyroby bądź procesy osiągały w porównaniu z rozwiązaniami zagranicznymi odpowiednio wysokie parametry techniczne i eksploatacyjne.

— Wzmocnienie ciągłości między sferą badawczą a pracami rozwojowymi można uzyskać poprzez rozbudowę lub wzmocnienie zakładów konstrukcyjno-doświadczalnych.

— Należałoby wytworzyć na płaszczyźnie ekonomicznej większe zainteresowanie i większy popyt na nowe rozwiązania techniczne i technologiczne ze strony przedsiębiorstw produkcyjnych oraz w kręgu użytkowników.

Mówiąc najogólniej — w zakresie badań prac rozwijających, wynalazczości, polityki licencyjnej — tam gdzie to tylko możliwe należałoby oddzielić od administracyjnych form oddziaływania na rzecz narzędy ekonomiczne.

ZABIEGANIE O EKSPORT

TYSIĄCE KUPCÓW uczestniczących w III Międzynarodowych Targach Jesiennych w Poznaniu nastawionych było — o czym wyraźnie mówili — przede wszystkim na sprzedawanie, a nie kupowanie. Odnosiło się to zarówno do handlowców zagranicznych, jak i do przedstawicieli naszych przedsiębiorstw handlu zagranicznego.

— Realizacja zadań handlu zagranicznego w roku bieżącym — stwierdził na konferencji prasowej wiceminister Handlu Zagranicznego i Gospodarki Morskiej, STANISŁAW DŁUGOSZ — jest bardzo trudna i złożona. Trudności te wynikają m. in. z sytuacji, jaka wytworzyła się w krajach kapitalistycznych wskoko uprzemysłowionych w wyniku istniejącej recesji gospodarczej. Czynniki te zarzucały na zmniejszenie ogólnego tempa wymiany międzynarodowej, a przede wszystkim na ograniczenie zakupów artykułów konsumpcyjnych tak przemysłowych jak i rolnych.

Tak więc handlowcy z poszczególnych firm zagranicznych, mając coraz większe trudności ze zbytem na rynkach zachodnich, siłą rzeczy poszukują coraz intensywniej rynków zbytu w krajach naszego obozu. Między innymi właśnie w Polsce. Stwarza to dość sprzyjającą sytuację przy kontraktach importowych do Polski, równocześnie jednak bardzo utrudnia przeprowadzanie nam transakcji eksportowych, choć intensyfikacja eksportu artykułów rynkowych stała się dla naszej gospodarki sprawą nader istotną, m. in. ze względu na konieczność spłaty kredytów zaciągniętych na rozwój przemysłów produkujących te artykuły.

Na „Takon” wybrałem się z wynotowanymi następującymi liczbami: w latach 1971—1974 dla przemysłów produkujących artykuły rynkowe sprowadzono z zagranicy maszyn i urządzeń (także technologicznych) o łącznej wartości blisko 8 mld złotych dewizowych. W poprzednim pięcioletniu wydatki na ten cel wyniosły ok. 2,9 mld złotych dew. Więc wzrost prawie trzykrotny...

Czy nakłady te dały już zauważalne efekty w samej produkcji rynkowej? Czy eksport artykułów rynkowych przyrasta w takim tempie, by można było odzyskiwać pomalutka zainwestowane dewizy?

Pytani o pierwszą sprawę przedstawiciele firm produkcyjnych z reguły dawali odpowiedź wymijającą. Było to najczęściej: „Oczywiście warto było te zlotówki wydać, ale efektów nie można od razu odczuć. To musi potrwać!” Inni wywodzili: „Poziom wyrobów się podniósł choć do światowego jest jeszcze daleko”. Dawali mi do zrozumienia, że gdyby tak ich jeszcze trochę doinwestować za dewizy, to opłaciłoby się to podwójnie — osiągnęliby już światowy poziom wyrobów. Trafiłem też kilkakrotnie na bardzo zadowolonych producentów. Twierdzili oni, że ich wyroby już są na skalę europejską i że korzyści osiągnęli niemal natychmiast. Chwalili się nowościami...

Zarówno jedni jak i drudzy udzielali mi tylko zapewnień, nie były one jednak niczym udokumentowane. Skoncentrowałem się tedy na szukaniu odpowiedzi u przedstawicieli handlu — przecież powinni odczuć zmianę. I znów trafiłem na ogólniki, bądź niechęć udzielania informacji zwłaszcza w tych przedsiębiorstwach, które są związane bezpośrednio z przemysłem.

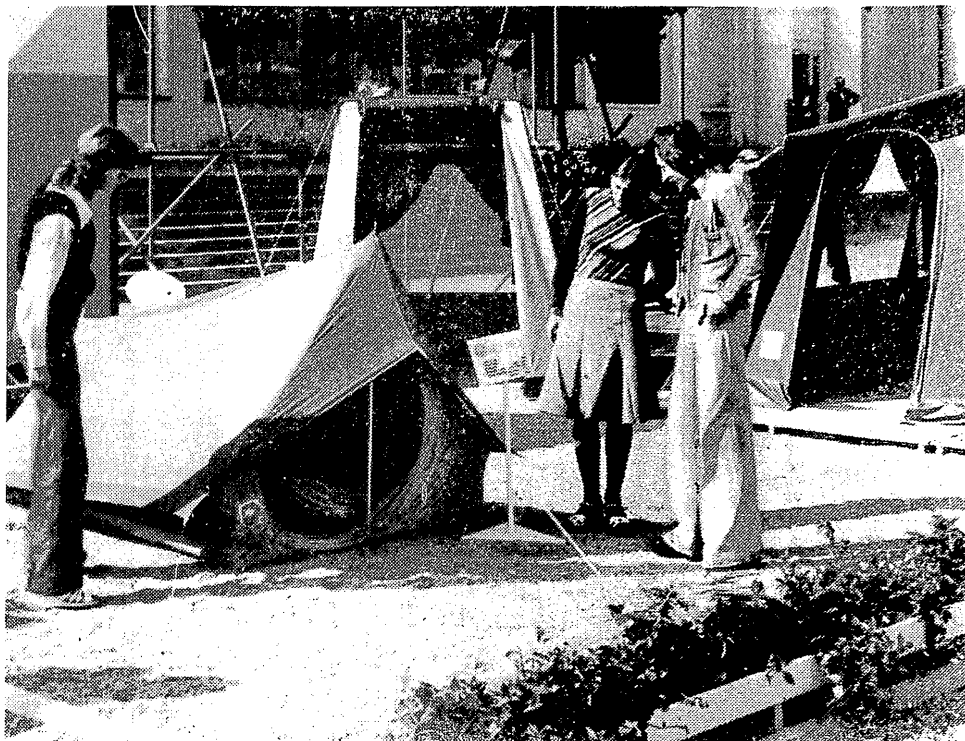
Trafiłem jednak na wyjątek — „UNIVERSAL”. Jest to centrala handlującą wyrobami przemysłu lekkiego, chemicznego, maszynowego, a na dodatek produkcją „Polsportu” podległego GKFiT. Dyrektor naczelny, STANISŁAW JANISZEWSKI nie owijał sprawy w przysłówia bawelne.

— Chodźmy po ziemi. Wszystkie te nowości si i nie są nowościami. Oczywiście, są nową produkcją po-

szczególnych firm, jak też często nowościami w skali krajowej. Jednakże jeśli je przymierzamy do rynku światowego, to już za nowości ich nie uznajemy. Choćby singerowskie maszyny do szycia, albo lodówki, czy pralki automatyczne. To są wyroby, które my po prostu kopiujemy, często zapewniając sobie pomoc firm już doświadczonych, które od lat prowadzą podobną produkcję. Na zatłoczonych rynkach nie wywołujemy więc egzaltacji naszymi odkurzacami, maszynami do szycia, rowerami, mikserami itp. Ale wszystko można sprzedać, byle wyrób trafił w swoją „box”, tzn. w odpowiednią klasę, w odpowiedni przedział cen itd. Wtedy nasze wyroby stanowią uzupełnienie i urozmaicenie asortymentowe tamtych rynków. Oczywiście lepiej się teraz handluje, eksportujemy coraz więcej wyrobów, których nigdzie nie musimy się wstydić. Ale wszyscy idą naprzód i na rynkach jest coraz ciśnień...

Zaprezentowany pogląd wydaje się być po prostu trzeźwym. Wielu producentów po uzyskaniu zastrzyków techniczno-technologicznych wyobrażało sobie, że nowymi wyrobami zawojuje świat, obiecywało sobie kosy. Tymczasem wejście na rynki wymaga niemałego wysiłku. I warto byłoby, aby wzięli to sobie do serca wszyscy kołatający o nowe zastrzyki. Warto też, aby obecni eksporterzy zdawali sobie sprawę, że w ostrej konkurencji zwycięża ten producent, który potrafi utrzymać standard sprzedawanego wyrobu, systematycznie podnosi jego jakość, urozmaica i odnawia asortyment. Wyroby, aktualnie eksportowane jako nowości, mogą za lat dwa czy trzy okazać się przestarzałe. Czy potrzebna będzie wtedy nowa lawina zastrzyków?

Z drugiej jednak strony, przy wykazaniu inwencji można wedrzeć się nawet na najbardziej hermetyczne rynki. Czy ktoś mógłby posądzić



Fot. CAF

Brytyjczyków o kłopoty z produkcją maszyn do szycia? Oczywiście nie — rynek na Wyspach nie cierpi na brak tych maszyn. A jednak Wielka Brytania zakupiła u nas 40 tysięcy maszyn do szycia („Łuczników”), których w ogóle wyeksportowaliśmy w ubiegłym roku aż 161 tysięcy, m. in. do RFN.

A oto inne przykłady. Wyeksportowaliśmy: 81 tys. lodówek (z czego 16 tysięcy do RFN), 123 tys. odkurzaczy (z czego 78 tys. do Szwajcarii), 306 tys. adapterów (z czego 117 tys. do Berlina Zachodniego). Wspomniemy też o eksporcie rowerów do Kanady (121 tys.) i do USA (110 tys.).

Ogółem w ub. roku eksport wyrobów rynkowych z przemysłu maszy-

nowego wzrósł o około 40 proc. Jest to już pewna miara uczynionego postępu. Obecnie około 50 proc. tych artykułów sprzedawane jest do krajów zachodnich, w tym głównie do wysoko rozwiniętych, jak USA, RFN, Wielka Brytania, Szwecja, Szwajcaria czy Francja. W sumie eksport towarów konsumpcyjnych przemysłu elektromaszynowego wyniósł w ub. roku około 1,3 mld zł dew. W roku bieżącym przewiduje się dalszy wzrost tego eksportu.

Również eksport wyrobów przemysłu lekkiego jest już niemały — w 1974 roku wyniósł on ogółem 2,4 mld zł dew., tj. o 23 proc. więcej niż w 1973 roku. Średnioroczne tempo wzrostu tego eksportu w latach 1971—1974 wyniosło ok. 19,5 proc.

Eksport wyrobów konsumpcyjnych daje więc naszemu handlowi zagranicznemu strumień dewiz dość już spory, ale wciąż jeszcze niedostateczny w stosunku do rozmiarów zastrzyków inwestycyjnych otrzymanych przez przemysł.

Oglądając polskie stoiska na tegorocznym „Takonie” stosunkowo łatwo można było dostrzec dalszy rozwój produkcji artykułów konsumpcyjnych, do czego przyczyniły się w znacznym stopniu „inwestycje dewizowe”. Szkoda jednak, że nie można było zaprezentować bardziej uchwytliwych związków między tymi inwestycjami a intensyfikacją eksportu.

n.-j.

jeśli chcesz wypocząć...

KEEP SMILING

PO PRZEKROCZENIU bramy wjazdowej Ośrodka Wczasów Rodzinnych ZZPPS „Bałtyk” w Jarosławcu można przeczytać duży napis: „Witajcie i pamiętajcie — stracony każdy dzień bez uśmiechu”.

W tym napisie tkwi nie zamierzona ironia. Po przybyciu, po godzinnym stanie na dworze, czekając w kolejkach do restauracji, patrząc na niedołęstwo administracji, przestaliśmy się uśmiechać. Wreszcie przed okienkiem wstąpiła moja 72-letnia żona, oznajmiając pani kwaterunkowej, że minęło 18 godzin od kiedy wyjechaliśmy z Nysy, że jesteśmy głodni, że 80-letni mąż zziębnięty, ledwie trzyma się na walizce, żadnego innego punktu żywieniowego nie ma, prosimy więc przynajmniej o śniadanie.

— Nie ma na to rady — brzmiała odpowiedź — musicie być zarejestro-

wani, otrzymać kwatery i kartę na posiłki, bez karty kuchnia nie może wydać śniadania!

Po trzech godzinach czekania w kolejce, już z kluczem i kartą posiłkową w kieszeniach, wczemy walizki, czytamy drogowskazy leśne, pytamy przechodniów, jak znaleźć domek campingowy. Okazuje się, że mieszka tam już jedno małżeństwo — bo to jest pokój czteroosobowy. Dowiadujemy się, że nocowało tam już przed nami inne małżeństwo, lecz rano uciekło, a teraz próbuje się nas osiedlić, widząc starców, którzy tak szybko nie uciekną, bo nie uniosą walizek.

Śniadanie nam przepadło, jadłalnia jest zamknięta, ale za godzinę będzie obiad. Istnieje tu system samoobsługi, więc kolejka kończy się w lesie. Kucharki uwiązują się zwa-

wo, więc za pół godziny niesiemy na ogromnych tacach swoje obiady i grzeszna kierowniczka kuchni nam pomaga. Obiady są dość dobre, nawet dietetyczne.

Po obiedzie zachciało nam się spać, gdyż noc spędziliśmy w pościu. Myśleliśmy do dyspozycji wąskie łóżko i składany tapczan. Kiedy go się rozłożyło, stykał się z łóżkiem tak że stojąc na podłodze nie można było go pościć. Wobec tego siadaliśmy sobie na łóżku drzemając do kolacji. Wieczorem układaliśmy akrobatyczny dla nas plan pościelenia tapczanu, żadne z nas nie chciało skrócić sobie karku skakaniem po łóżku. Tymczasem nasz współlokator, urodzony chrapajko, uruchomił swój aparat. Żona zapiła pościel i poszła spać na leżnię laweczkę. Ja do północy słuchałem chrapania, a rano obudziło mnie ono już o godzinie piętej.

Rankiem pobiegliśmy do administracji. Pani kwaterunkowa wyjaśniła, że nie na to nie poradzi, trzeba prosić kierownika o zamianę kwatery, ale go nie ma i nie wiadomo kiedy będzie. Dopytywało się o niego kilka osób. Na drzwiach jego gabi-

netu fabliczka „Kierownik” — ale bez godzin urzędowania. Mówiono, że ukrywa się przed natrętami u wczasowiczów protegowanych, w „lepszych” domach.

Przedstawiłem sprawę zastępcy kierownika, dodając, że nie myślałem się do podróży, ani rano, bo woda daleko, zresztą wiadro, misie i kubek zajęli współlokatorzy. W nocy załatwiliśmy swoje potrzeby pod sośnami, bo ustępy daleko. Powiedziałem: „Jeżeli nie macie dla nas innego pokoju, samodzielnego, to prosimy tylko o jedno — o umożliwienie nam dojazdu do bagażu do stacji kolejowej (25 km), żebyśmy mogli wrócić do Nysy”.

Wreszcie kierownik ogłosił, że kto ma pretensje mieszkaniowe, niech się zgłosi do niego o godz. 16. Przybyliśmy punktualnie, czekało już parę osób i strasznie się awanturowało. Dyżurna recepcjonistka, młoda maturzystka, wyjaśniła im, że kierownika nie ma i nie będzie, gdyż w sobotę kończy pracę o godz. 14.30. Wyśuchała i nas, prosiła czekać, gdzieś telefonowała, i o godzinie 18, widząc naszą niedolę i beznadziejność, zamknęła biurko i przeniosła nasze walizki

do innego domu, murowanego, z wodą i ubikacjami, do 4-osobowego pokoju, w którym dwa tapczany do końca turnusu stały nie zajęte. Był tu niebawym chłód i straszna wilgoć, ale chociaż można było wyspać się pod dachem, a rano — z bólem głowy uciekać do lasu. Las, morze i słońce po godzinnym spacerze ten ból jakoś „wyciągały”. Lekarza nie było, a wskazany wczasowiczom lekarz we wsi nie przyjmował nas rzekomo z powodu niezawarcia z nim umowy.

Ogólnie biorąc, ośrodek wczasowy w Jarosławcu (16 ha powierzchni, 764 wczasowiczów) nadaje się do urządzania wczasów dla członków ZZPPS, trzeba jednakże zmienić styl pracy jego kierownictwa i personelu. Należałoby również:

● naprawić chodniki koło domków, a jeszcze lepiej zamiast chodników betonowych zrobić gładkie ścięte leśne, natomiast z zebranych płyt ułożyć chodniki do plaży, by wczasowicze nie niszczili wydm i wyrosłych na nich lasów,

● zorganizować świetlicę z łatwo dostępnymi tygodnikami i gazetami.

Kilka gazet w zaciemnionej podczas codziennych dancinów kawiarni nie rozwiązuje sprawy. Na świetlicę nadaje się salka brzydowa. Tymczasem zastałem w niej: 1 stoliczek, 10 krzesielek, 2 popielniczki, 1 butelkę po wodę czystą, 3 głębsze kieliszki i na podłodze resztki spalonego papieru.

● Przynajmniej raz w ciągu turnusu powinien obejść plażę ktoś z Urzędu Morskiego, wypisując mandaty karne niszczącym brzegi, roślinność itd.

● Ośrodek ZZPPS powinien być poddany kontroli Sanepidu w celu ustalenia stanu sanitarnego pomieszczeń i urządzeń kuchni, podawanych talerzy, łyżek, stanu stołów, a także zageszczenia i wilgotności domków campingowych i ich oświetlenia.

Gwoli prawdy wypada też pochwalić to, co dobre. W opisanym ośrodku jest przedszkole dla dzieci wczasowiczów, wyposażone w przystępy do gier i zabaw. Umożliwia to rodzicom odetchnięcie od swoich la-łostí, a zajęcie się trochę sobą.

IGNACY KOWALCZYK
Nysa

CHCĄ I POTRAFIĄ

SZANOWNA REDAKCJO. Miałem okazję, wraz z żoną i córką, spędzić kilka sierpniowych dni w Ośrodku Wojewódzkiego Związku Spółdzielni Inwalidów z Zielonej Góry, położonym w miejscowości Gosiom w Puszczy Notackiej. Był to czysty przykład. Liczyliśmy na wynajęcie izby u gospodarzy. Kiedy nie wyszło z poszukiwań, wybrałem się do kierownika ośrodka. Szczęśliwie dla nas nie wszystkie domki były zajęte. „Jak ma stać pusty, to lepiej niech ktoś skorzysta i my zarobimy.” — odpowiedział kierownik na prośbę przygarbienia nas. W pustą rubrykę grafiku wpisane zostały nasze nazwiska, wręczono nam klucze i na tym skończyły się formalności. Domek wyposażony był w trzy wygodne postania, elektryczny podgrzewacz wody, foteliki, elektryczną kuchenkę, nocne szafki z lampkami. Jednym słowem, postarano się o to, żeby było przytulnie. Nie gorzej było na zewnątrz: sala gimnastyczna, klub, biblioteka, muszla koncertowa, asfaltowane boisko do siatkówki, urządzenia do zabaw dla dzieci, pomost-molo do łowienia ryb (Ośrodek leży na skraju puszcy nad pięknymi jeziorami), przystań z kajakami i rowerami wodnymi, brodziki dla maluchów otoczone siatką... Trudno chcieć czegoś wię-

cej. Miłym zaskoczeniem było także to, że i zarząd i obsługa Ośrodka starali się jak mogli pomóc ludziom wypocząć. Wypożyczalnia sprzętu, kawiarnia, biuro ośrodka, biblioteka otwierane były punktualnie. Jeśli ktoś miał telefon od rodziny, mógł być pewny, że zostanie powiadomiony. Dla ojeżdżających było do dyspozycji mikrobusik. Pani kierująca siatkówką zadbała o to, żeby po obiedzie można było kupić butelkę piwa. Dwa, trzy razy w tygodniu przyjeżdżał sprzedawca z owocami. Posiłki wydawane były punktualnie, o ściśle określonych godzinach, lecz jeśli ktoś się spóźnił z ryb lub wycieczki do lasu, nie musiał wstydzić się uszczypliwych uwag kelnerek.

Okazuje się, że jeśli się tylko chce i trochę myśli, można zapewnić ludziom na wczasach wygodny i spokojny wypoczynek. Jesteśmy pełni uznania dla gospodarzy Ośrodka WZSI z Zielonej Góry.

J.D.
Warszawa

P.S. Za tygodniowy pobyt zapłacił (z dołu) 280 zł. Nieletniej córce nie policzono za łóżko. Również posiłki dla dziecka skalkulowane zostały na poziomie połowy ceny dla osoby dorosłej.

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI dzieli się z czytelnikami wrażeniami (krytycznymi!) z pobytu na polskich campingach („ŻG” nr 33/75). Stwierdzam przy tej okazji, że dotychczas, być może przez przeoczenie, nie przeczytałem nigdzie rzetelnej informacji o warunkach urlopowania namiotowego za polską miedzą, np. w Rumunii czy Bułgarii.

W tym roku, po raz pierwszy, namówiony przez znajomych, zapakowałem do samochodu namiot, kuchenkę gazową i parę innych drobiazgów, i w trzy samochody wyruszyliśmy do Rumunii.

Pierwsze obserwacje dotyczą praw celnych. Niektórzy rodacy, wybrani do bardziej szczegółowej kontroli, wyciągają z bagażników stery jaja, konserwy, a nawet cebule, ziemniaki itd. Był to nie tylko dla mnie widok żenujący.

W Rumunii wszystkie campingi zatłoczone, a nie wolno rozbić namiotu na prywatnej posesji, co ponoć powszechnie było praktykowane w poprzednich latach. Z trudem wyszukujemy miejsce na campingu, na którym musimy też wykupić śniadania i kolacje, co bardzo niechętnie czynią „nasi”, gdyż przywieźli prze-

CAMPING NAD MORZEM CZARNYM

cięż własne zapasy. Ale trzeba też przyznać, że uczęszczanie na te posiłki było dość uciążliwe, gdyż niestety sprawności obsługi rumuńskiej niewiele odbiega od znanej nam w kraju.

Współplemięcy mają jednak znakomity talent do omijania wszelkich regulaminów i przepisów, również zagranicznych. Wyśmiano nas i poradzono, że wystarczy uzyskać talony na obowiązkowe posiłki tylko na dwa dni, a siedzieć sobie, ile by się miało ochotę, zaś przy wyjeździe zapłacić tylko za miejsce obozowania.

Wykupienia posiłków żądano jednak nie na wszystkich campingach. Niekiedy obowiązywała opłata za miejsce na namiot, za parkowanie samochodu i od osoby. I tu „nasi” z reguły zaniżają liczbę przybyłych osób, samochody parkują na ulicach itd. Te kombinacje, mające na celu uciulanie paru lei, są godne ubolewania. Sądząc po zwalach żywności zabieranych przez naszych zmotoryzowanych turystów, można by się spodziewać, że w krajach, do których

się wybierają jest kiepsko z zaopatrzeniem, że lękają się głodowania. Tymczasem, wprost przeciwnie, w Rumunii zaopatrzenie było świetne.

Z Rumunii pojechaliśmy do Bułgarii, poleceno nam camping koło Albenu o nazwie „Exotica”. Nie robił niestety korzystnego wrażenia. Tysiące samochodów i namiotów na zupełnie otwartej przestrzeni. Urządzenia sanitarne prymitywne, wystarczające do obsługi najwyżej 1/3 przybyłych, rano przed tymi obiektami stały długie kolejki.

W recepcji uzyskałem nie najlepszą opinię o godności naszych turystów. Polacy z reguły nie podają prawdziwej liczby osób, młodzież wędrująca „autostopem”, mizernie zaopatrzona w środki płatnicze bratnich krajów, wkłada się często na ogrodzone tereny campingów przez ogrodzenie — by nie płacić, starranie omija płatne wejścia na plażę. Zatrzymywanie samochodów na szosie odbywa się za pomocą flagi narodowej, którą na campingu wie-

sza się na namiocie, chyba tylko dlatego, by tubylcy mogli się szybko zorientować, że właśnie to jest namiot, którego mieszkańcy nie opłacili pobytu. Za zaoszczędzone tak łatwo pieniądze nabywa się wino czy inny alkohol i bardzo wesoło spędza ciepłe noce. Na wspomniany camping ściągnięto o drugiej w nocy ludową milicję dla uspokojenia rozbrzykanych młodzieńców.

Czy, skoro ograniczone środki dewizowe państwa uniemożliwiają uzyskanie wyższego przydziału zagranych środków płatniczych pozwalającego na względnie swobodne spędzenie urlopu, bez uciekania się do wymienionych przykładowo, żenujących „oszczędności” — nie należałoby liczby tych wyjazdów zmniejszyć; jeździć rzadziej, lecz z wystarczającą kasą?

FRANCISZEK KUREK
Lubaczów

ZEWNĘTRZNE WARUNKI DZIAŁANIA

ADAM LIPOWSKI

WAŻNYM PROBLEMEM w teorii funkcjonowania gospodarstwa jest kwestia wpływu zmian tzw. czynników zewnętrznych na rachunek wyników organizacji gospodarczych.

Z powiązania interesu organizacji gospodarczych oraz interesu pracowników tych organizacji z realizacją efektywności ekonomicznej wynika odpowiedzialność za podejmowane decyzje. Powstaje jednak w związku z tym pytanie, czy każde zmiany warunków zewnętrznych i w dowolnej skali wpływające na wyniki organizacji gospodarczych powinny być uwzględniane jako czynniki obiektywne. Inaczej mówiąc, czy zmiany te powinny — i w jakiej mierze — wpływać na dochodowe oddziaływanie produkcji, dodanej, zysku itp. Mówiąc o zmianach warunków zewnętrznych mamy głównie na myśli: po pierwsze — zmiany szeroko pojętej cen, a więc cen produktów, opłat, taryf itd., czyli instrumentów o charakterze parametrycznym, po drugie — bezpośrednie normowanie czynników wytwórczych i produkcji finalnej organizacji gospodarczych przez jednostkę nadrzędną.

Jeśli chodzi o bezpośrednie normowanie to wydaje się, że o ile to normowanie ogranicza odpowiedzialność tych organizacji za skutki, jakie ono wyrzuci na ich wyniki ekonomiczne. Wydaje się to być logiczną konsekwencją jednolitości uprawnień decyzyjnych i odpowiedzialności na szczeblu organizacji gospodarczych.

Bardziej jednak złożony problem powstaje w przypadku zmian tzw. cenowych parametrów ekonomicznych oddziaływania. Tutaj trudność powiększa fakt, że problem ten, jako zagadnienie samodzielnego, nie został jak dotąd w literaturze nawet poruszony. Dlatego nasze uwagi na ten temat mają charakter wstępny i nie pretendują do wyczerpującego i jednoznacznego rozwiązania tej kwestii.

Przy okazji rozważania szeregu innych problemów z dziedziny zarządzania wielu ekonomistów fragmentarycznie ustosunkowywało się do kwestii wpływu zmian warunków zewnętrznych, a zwłaszcza cen i kategorii cenopodobnych na wyniki organizacji gospodarczych. Stanowiska te są bardzo zróżnicowane. Można wyodrębnić trzy główne koncepcje co do zakresu wpływu zmian parametrów zewnętrznych na wyniki organizacji gospodarczych:

a) Koncepcja pierwsza, przyjmująca powszechny wpływ zmian parametrów ekonomicznych oddziaływania na wyniki organizacji gospodarczych.

b) Koncepcja druga, akceptująca wpływ zmian parametrów jedynie na wyniki będące podstawą systemu pobudzania kierownictwa organizacji gospodarczych.

c) Koncepcja trzecia, w ogóle negująca zasadność wpływu zmian warunków zewnętrznych o charakterze

parametrycznym na wyniki organizacji gospodarczych.

Koncepcja pierwsza przyjmowała za punkt wyjścia tzw. model zarządzania zdecentralizowanego (parametrycznego). Według tego modelu zdecentralizowane organizacje gospodarcze (przedsiębiorstwa) podejmują samodzielnie decyzje ekonomiczne według szczegółowych parametrów cenowych ustalanych przez Centrum. Parametry te mają naprowadzać przedsiębiorstwa na drogę dokładnej realizacji założeń rozwinętego planu centralnego. Przedsiębiorstwa, przy prawidłowo konstruowanych parametrach, powinny właściwie powtarzać szczegółowe decyzje, które zostały podjęte przez centrum w procesie układania planu.

Przy przyjęciu takiego modelu oczywiście jest, że zmiany parametrów muszą w pełnym zakresie wpływać na wyniki przedsiębiorstwa, biorąc pod uwagę zarówno substytucyjny, jak i dochodowy efekt tych zmian, a przez to na ekonomiczne decyzje przedsiębiorstwa. Każde ograniczenie wpływu zmian centralnych parametrów na wyniki przedsiębiorstwa może spowodować rozminięcie się ich decyzji z założeniami planu centralnego.

Koncepcja druga ma charakter mieszany. Odróżnia ona tzw. wysiłek załogi organizacji gospodarczych mierzonego efektami ich pracy, zależnymi wyłącznie od wewnętrznych warunków produkcji danej organizacji oraz decyzje kierownictwa organizacji gospodarczych, znajdujące swój wyraz w wynikach finansowych, na które mogą wywierać wpływ parametry zewnętrzne. Organizacja gospodarcza posiada więc dwa równoległe mierniki efektywności: jeden, będący podstawą systemu pobudzania załogi, ma być nieczuły na zmiany zewnętrzne, drugi będący podstawą systemu pobudzania kadry kierowniczej, jest otwarty na zmiany parametrów.

Wreszcie koncepcja trzecia, stanowiąca przeciwieństwo koncepcji pierwszej, przyjmuje, że zmiany wyników organizacji gospodarczych, występujące wskutek zmian parametrów mają charakter niezależny od tych organizacji, a więc niewypracowany przez nie (bez rozróżniania załogi i kierownictwa). Zmiany te należy więc eliminować z wyników organizacji gospodarczych. Jest to niezbędne dla „doprowadzenia do porównywalności” wielkości ekonomicznych przyjętych w procesie układania planu z wielkościami użytkownikami w trakcie realizacji planu. A więc chodzi tu o rozliczenie organizacji gospodarczych z wykonania planu. Rozliczenie to musi przyjąć za podstawę te same wielkości ekonomiczne, które były uwzględnione przy układaniu planu.

Z porównania koncepcji pierwszej i trzeciej widać, że głównym źródłem rozbieżności między nimi jest przyjęty inny system zarządzania organizacjami gospodarczymi. W koncepcji

pierwszej, jak już była mowa, przyjmuje się, że przedsiębiorstwo podejmuje samodzielne decyzje według centralnie ustalonych szczegółowych parametrów cenowych. Natomiast w koncepcji trzeciej parametry nie służą jako podstawa decyzji organizacji gospodarczych, gdyż większość jest podejmowana przez jednostkę nadrzędną i przekazywana przedsiębiorstwu w postaci bezpośrednich limitów i nakazów.

Dokonywamy teraz próby ustosunkowania się do koncepcji drugiej. U podstaw tej koncepcji leżą błędne — naszym zdaniem — dwa następujące założenia. Po pierwsze, że pozycja społeczna kierownictwa organizacji gospodarczych jest na tyle niezależna od pozycji tych organizacji, że praktycznie można skonstruować sprawny system pobudzania kadry kierowniczej względnie niezależny od systemu pobudzania załogi. Po drugie zaś, że istnieje możliwość określenia niesprzecznych ze sobą, a jednocześnie odmiennych mierników efektywności, odrębnie dla załogi oraz dla kierownictwa.

Wieloletnie doświadczenia z odrębnym sformalizowanym systemem premiowania kadry kierowniczej w sposób jednoznaczny wykazały nierealność obu tych założeń. Przy czym niska sprawność tego systemu bynajmniej nie wynikała ze słabości konkretnych rozwiązań, lecz głównie z immanentnej niewydolności tego systemu w warunkach niesprawnego systemu pobudzania załogi organizacji gospodarczych.

W socjalistycznych organizacjach gospodarczych główną siłą społeczną stanowi załoga i jej aspiracje. Koncepcja podtrzymująca nadzieje w odrębnym, sformalizowanym, pobudzaniu kadry kierowniczej, niezależnie od pobudzania załogi, niejako demonizuje tę kadre, przypisując jej możliwości, których faktycznie nie posiada. Nie chcąc się posługiwać demagogicznymi argumentami, ale wydaje mi się, że najbardziej podatny grunt koncepcja ta miałaby i ma faktycznie w kapitalistycznych organizacjach gospodarczych, w których status społeczny kierownictwa jest ściśle powiązany z grupą najbardziej wpływowych właścicieli, realizując ich długofalowe interesy. Natomiast w socjalistycznych organizacjach gospodarczych kierownictwo stanowi w istocie kadre pracowników najemnych. Ich status społeczny niewiele się różni od statusu pozostałej części załogi.

Ciekawe są z tego punktu widzenia doświadczenia jednostek inicjujących. Jak wiadomo system jednostek inicjujących jako podstawowy układ pobudzania przyjął miernik produkcji dodanej sprzężony z płacami załogi. System premiowy kierownictwa przestał praktycznie mieć znaczenie pobudzające, ze względu na ostrą stopę odnotowania premii. Okazało się, że organizacje gospodarcze, przy braku w istocie odrębnego sformalizowanego systemu pobudzania ich kadry kierowniczej, cechuje

taka ekspansja wyrażająca się w dynamice produkcji dodanej, że niejednokrotnie kwestionowano sposób uzyskiwania takich wyników. (Ostatni ten moment nie ma jednak dla naszego tematu specjalnego znaczenia, gdyż odrębny, sformalizowany system pobudzania kierownictwa również z góry nie gwarantuje uzyskiwania wysokiej dynamiki jedynie w drodze poprawy efektywności gospodarowania). Naszym zdaniem wysoka dynamika jednostek inicjujących stanowi wystarczający empiryczny dowód na to, że odrębny, sformalizowany system pobudzania kadry kierowniczej w naszych organizacjach gospodarczych jest wtórny w stosunku do systemu pobudzania załogi, który ma znaczenie podstawowe.)

Powyższe uwagi prowadzą nas do wniosku, że największe znaczenie praktyczne i teoretyczne ma koncepcja pierwsza. Koncepcja trzecia, której poświęciliśmy najmniej uwagi, nie ma większego znaczenia teoretycznego, gdyż u jej podstaw tkwi przezwyciężony obecnie tradycyjny (przynajmniej w założeniach) system oddziaływania na organizacje gospodarcze przez bezpośrednie nakazy i limity.

Pierwszą koncepcję przyjęto w zasadzie w jednostkach inicjujących. W początkowym okresie wdrożeń inicjujących przyjęto, że skoro produkcja dodana liczy się w wielkościach bieżących, to m. in. zmiany cen i innych wielkości cenopodobnych powinny być uwzględniane w wynikach organizacji gospodarczych. Życie jednak skomplikowało realizację tej zasady. Okazało się bowiem, że skala zmian cen transakcyjnych w imporcie, w wyniku gwałtownego wzrostu stopy inflacji w 1973 r. na Zachodzie, jest tak wysoka, że zagraża ona wynikom jednostek inicjujących stosującym te ceny, przy aktualnym poziomie ich rezerw. W 1976 roku mają być podniesione krajowe ceny prawie wszystkich surowców i materiałów podstawowych. Skala podwyżki sięga nieraz kilkudziesięciu procent i więcej.

Operacja ta również nie może się odbyć bez echa na rachunku wyników jednostek inicjujących. Okazało się również, że ekonomiści i działacze gospodarczy nie są przygotowani „teoretycznie” do rozwiązywania tego typu problemów i że bardzo trudno jest przejść od ogólnych, uproszczonych zaleceń teorii do konkretnych posunięć polityki gospodarczej. Działano więc zgodnie z tzw. zdrowym rozsądkiem, ulegając niekiedy naciskom jednostek inicjujących (i ich resortów) w kierunku korygowania niekorzystnych skutków zmian cen, niekiedy zaś, raczej intuicyjnie, przeciwdziałano się tym naciskom.

To, że teoria ekonomii okazała się zbyt mało pomocna w rozwiązywaniu powyższych dylematów można wytłumaczyć m. in. faktem, że ekonomia nie zajmowała się tzw. dopuszczalną skalą zmian parametrów, w rachunku wyników organizacji gospodarczych. Model zarządzania parametrycznego (zdecentralizowanego) milczał o możliwościach niewielkich zmian wielkości ekonomicznych zgodnie z regulami tzw. marginalnego przedstawiania produkcji między alternatywnymi wyrobami. Kilku dziesięcioprocentowy wzrost ceny trudno zakwalifikować jednak jako normalną zmianę parametru mającego sterować organizacją gospodarczą.

Według niektórych ekonomistów zmiany parametrów ekonomicznych oddziaływania rozdzielić trzeba na dwa przypadki: kiedy zmiany parametrów dokonywane są przez Centrum, oraz kiedy zmiany te wynikają z procesów samoregulacji, zachodzących w stosunkach poziomych między organizacjami gospodarczymi. Korekta skutków zmian parametrów cenowych powinno się stosować jako regułę w odniesieniu do efektów dochodowych wynikających z tzw. urzędowych zmian cen. Użytkuje się to przez korektę tzw. bazowych wielkości ekonomicznych, nie eliminując w ten sposób efektu substytucyjnego zmian relacji cen. Natomiast wszelkie zmiany parametrów występujące w procesach samoregulacji poziomej powinny być uwzględniane w wynikach organizacji gospodarczych. Podejście to jest interesujące, choć pobudzające do dyskusji. Od razu bowiem powstaje wątpliwość, dlaczego w korekcie efektów dochodowych ma decydować to, czy zmiany relacji cen wywołane są przez Centrum, czy wynikają z procesów samoregulacji? Przecież w jednym i drugim przypadku zmiany te, jeżeli są uzasadnione ekonomicznie, powinny być punktem widzenia ich wpływu na decyzje organizacji gospodarczych, rozpatrywane w sposób analogiczny. Poza tym wydaje się, że w przypadku urzędowych zmian cen korekta efektów dochodowych może spowodować osłabienie bodźców do zmian kombinacji czynników produkcji. Dzięki bowiem takiej korekcie organizacja gospodarcza nie traci w wyniku zmiany relacji cen, może natomiast dodatkowo zyskać w wyniku wykorzystania efektu substytucyjnego. Jednakże zmiany kombinacji czynników produkcji angażują jak wiadomo wysiłek koncepcyjny, którego poniesienie wcale może nie być konieczne w tej sytuacji dla organizacji gospodarczej.

Kończąc uwagi na temat wpływu zmian parametrów na wyniki organizacji gospodarczych można stwierdzić, że przed teorią ekonomii stoi zadanie rozwinięcia i skonkretyzowania koncepcji sterowania parametrycznego. Z punktu widzenia poruszonego w tym artykule tematu chodzi o opracowanie kryteriów pozwalających określić tzw. graniczną skalę zmian parametrów, powyżej której zmiany tych parametrów nie mogą z obiektywnych przyczyn wywołać pożądanej reakcji organizacji gospodarczych przy uwzględnieniu określonego poziomu posiadanych przez nie rezerw.

1) Efekt substytucyjny powstaje wówczas, gdy np. zmniejszająca się relacja cen czynników produkcji wskutek wzrostu ceny czynnika x pobudza przedsiębiorstwo do zmiany kombinacji tych czynników w kierunku oszczędzania czynnika x. Efekt dochodowy w tym przypadku polega na tym, że przedsiębiorstwo musi wydatkować więcej pieniędzy na zakup czynnika, którego cena wzrosła przy zachowaniu dotychczasowej kombinacji czynników produkcji. Efekt substytucyjny zaś wówczas, gdy przedsiębiorstwo zmienia kombinację tych czynników. W niniejszym opracowaniu przyjmujemy, że zmiany poziomu poszczególnych cen prowadzą do zmian w ich relacjach. Sytuacja, kiedy ceny zmieniają się proporcjonalnie i jednocześnie można uznać za szczególnie przypadkowy, nie mający istotnego znaczenia przykładem.

2) W krytyce koncepcji drugiej pomija się fakt, że często jest bardzo trudno jednoznacznie określić, który czynnik jest zewnętrznym, a który wewnętrznym dla danej organizacji gospodarczej. Jeśli np. organizacja opracuje wyrób, który zdobędzie uznanie zagranicznego odbiorcy gotowego zapłacić wysoką cenę, to czy ta cena jest podstawą wypracowania przez organizację, czy też stanowi ona wielkość niezależną, którą należy wyeliminować z wyników? A umiejętności renegowacji korzystniejszej ceny wskutek wzrostu koniunktury? Podobne przykłady można by mnożyć. Wszystkie one dowodnie świadczą, że system eliminowania tzw. wpływu czynników niezależnych na wyniki organizacji gospodarczych jest z góry skazany na dołowość i subiektywizm rodzący możliwości przetargów i ocen uznamy. Uwaga ta dotyczy również koncepcji trzeciej.

3) Podwyżki cen niektórych surowców i materiałów wystąpiły już w 1975 roku.

„ZŁOTY KASZTAN”



CENTRALNY OŚRODEK BADAŃCZO-ROZWOJOWY OPAKOWAŃ ogłosił VIII KRAJOWY KONKURS OPAKOWAŃ „ZŁOTY KASZTAN 1975”

Konkurs dotyczy: opakowań jednostkowych i transportowych, „rodzin” opakowań, części opakowań, elementów wyposażenia wewnętrznego i zewnętrznego opakowań, materiałów opakowaniowych, maszyn pakujących i urządzeń pomocniczych do pakowania oraz systemów pakowania.

Przedmiotem zgłoszenia uznanym za najlepsze — pod względem walorów techniczno-konstrukcyjnych lub walorów graficznych — przysługują nagrody pieniężne i dyplomy. Nagrodzone przedmioty mogą być reklamowane przez umieszczenie na nich znaku „Złoty Kasztan” i mogą uczestniczyć w Europejskim Konkursie Opakowań „EUROSTAR” lub innych konkursach międzynarodowych.

Zgłoszenia, wraz z eksponatami (w przypadku maszyn itp. — rysunki techniczne lub fotografie) i wymaganymi dokumentami, należy przysłać do 10 listopada br. (decyduje data stempla pocztowego) pod adresem Centralnego Ośrodka Badań i Rozwoju Opakowań, 02-942 Warszawa, ul. Konstancińska 11. Regulamin i druki zgłoszenia oraz wszelkie informacje o konkursie można uzyskać w Ośrodku Informacji Naukowo-Technicznej COBRO, ul. Konstancińska 11, pokój 215, tel.: 422011, 422018, 422028 wewnętrzny 65.

Rozstrzygnięcie konkursu nastąpi w połowie grudnia br. Przedmioty nagrodzone i wyróżnione będą wystawione we wrocławskim COBRO od 20 do 30 grudnia br. W poszczególnych grupach przewidziane są nagrody pieniężne: I — 20 000 zł, II — 10 000 zł, III — 3 000 zł (komisja konkursowa może je rozdzielić inaczej). Nagrody fundowane mogą być przydzielane odrębnie lub dodawane do nagród COBRO.

Zgłoszeń mogą dokonywać producenci i użytkownicy oraz projektanci konstrukcji lub szaty graficznej — będący obywatelami polskimi i mieszkającymi w Polsce.

Przedmioty zgłoszenia muszą odpowiadać m. in. następującym warunkom: powinny być produkowane na skalę przemysłową przez przedsiębiorstwo krajowe lub zagraniczne; użytkowane przez przedsiębiorstwo polskie mające swą siedzibę na terenie PRL; wprowadzone do obrotu towarowego, nie wcześniej niż dwa lata przed zgłoszeniem do konkursu; zaprojektowane (konstrukcja lub szata graficzna) przez obywatela polskiego mieszkającego w Polsce. Jeśli przedmiot zgłoszenia jest wykonywany w kraju na podstawie licencji zagranicznej, powinien mieć istotne zmiany konstrukcji lub szaty graficznej, zaprojektowane i wykonane w kraju.

Przedmiot może być zgłoszony do konkursu tylko jeden raz i tylko przez jednego zgłaszającego (w przypadku identycznych zgłoszeń przyjęte zostaje pierwsze wg daty wpływu). Jeden zgłaszający może zgłosić nieograniczoną ilość przedmiotów. Zgłaszający obowiązany jest do uprzedniego uzgodnienia zgłoszenia do konkursu ze wszystkimi zainteresowanymi. Jeśli przedmiot zgłoszenia objęty jest świadectwem autorskim wzoru użytkowego lub patentem, musi to być zaznaczone w zgłoszeniu, zaś zgłoszenie uzgodnione z posiadaczem świadectwa lub patentu. Przedmioty, które już uczestniczyły w KKO „Złoty Kasztan” nie mogą być ponownie zgłoszone do konkursu. Nie dotyczy to przypadku wprowadzenia istotnych zmian.

Przy ocenie brane będą pod uwagę: jakość wykonania; racjonalność i prostota konstrukcji; właściwe zastosowanie materiałów dostępnych w kraju, a przede wszystkim materiałów krajowych; łatwość produkcji; łatwość zamykania i otwierania; możliwość łatwego lub wielokrotnego użycia; zgodność z systemem wymiarowym; podatność do paletyzacji; łatwość napełniania opakowania zawartością; podatność do przemieszczania i transportu, spliętrzania i składania, prezentacji w sklepie i sprzedaży; stopień zabezpieczenia zawartości; oryginalność i racjonalność kształtu; oryginalność i walory estetyczne konstrukcji i literatury; czytelność grafiki i stopień identyfikacji jej z zawartością; dostosowanie do wymogów marketingu; wartość reklamowa dla rynku krajowego i zagranicznego; dostosowanie do wymogów ochrony środowiska.

polemiki i dyskusje

FAŁSZYWE WNIOŚKI

W ZWIĄZKU z artykułem Krytyki Loch „Cele wyznaczają zmiany” („Z.G.” nr 32 z 10.08.1975 r.) — uprzejmie proszę o zamieszczenie moich uwag, które nadesłałem mi lekturej tej publikacji. Właściwa krytyka zawsze była i jest źródłem inspiracji, mającej na celu usprawnienie czy polepszenie tego, co jest złe. Jeśli eksperymenci wzbogacił nasze doświadczenie, to jego krytyka powinna wytyczyć lepsze rozwiązania. Czy obecna krytyka i wynikające z niej wnioski doprowadzić mogą do zmian na lepsze? Śmiem wątpić. Autorzy publikacji na ten temat popielają tak rażąco błędy wynikające z absolutnej nieznajomości problemów, że zaczyna to być żenujące. Poruszając tak ważny temat należałoby wykazać bardziej gruntowną znajomość sprawy, w przeciwnym razie postawione wnioski niczem nie są.

Omawiając na łamach prasy sprawy eksperymentu działającego w biurach projektów, a szczególnie przy omawianiu jego braków, autorzy większości artykułów całą analizę przeprowadzają głównie na tle problemów związanych z cennikiem na prace projektowe oraz z zyskiem. Usiłując się wykazać związki zachodzące między cennikiem a zarobkiem projektanta oraz zależność zysku od cennika ze wskazaniem, że źródłem wszelkiego zła jest cennik. Prawda jest — i o tym nie od dziś się mó-

wi, że cennik, na podstawie którego określa się wartość prac projektowych, jest zły. Rzecz jednak w tym, żeby wiedzieć, co jest w nim złe i dlaczego. Z przykrością stwierdzam, że autorzy publikacji tego nie rozumieją i podkreślają tę wadę cennika, która nie ma większego, a nawet żadnego znaczenia, jeśli chodzi o poruszane przez nich zagadnienia.

Twierdzi się autorytatywnie np., i to jest denerwujące, że zarobek i zysk zależą ściśle od cennika. Jest to kompletnie nieporozumienie. Takie związki mogłyby zachodzić i zachodzą, lecz nie w naszym systemie finansowo-planistycznym obowiązującym biura projektów, gdzie oprócz cennika trzeba uwzględnić takie kryteria, jak: urzędowo wyznaczany procentowy wskaźnik udziału funduszu plac, wydajność na jednego pracownika produkcyjnego, plan produkcji i sprzedaży, planowany fundusz plac, limit zatrudnienia itp.

Najważniejszym z nich jest plan produkcji, ustalany dla biura odrębnie, który w każdym roku operacyjny nie może być niższy od roku ubiegłego. Gdybyśmy przesłedzili plany biur projektów, powiedzieliśmy od roku 1965 do 1975, to okazałoby się, że przy niewielkim stosunkowo wzroście zatrudnienia, plany produkcyjne wzrosły dziesięciokrotnie, a nawet więcej. Ponieważ z planem produkcji jak najściślej związana jest wydajność, oznacza to, że w tym

samym stopniu wzrosła również wydajność. Czy jest to możliwe?

Jest to oczywiście absurd. A więc plan i wydajność są tworami sztucznymi, nie pozostającymi w żadnym związku z cennikiem. W swoim czasie, chyba przed 20 laty ustalono po raz pierwszy wydajność dla biur projektów i od tej pory, nie mając żadnego miernika podnosi się ją „na oko” w każdym roku, od kilku do kilkunastu procent, w zależności od resortu, i fantazyjnie komórek planistycznych. Gdybyśmy zostawili obecny cennik w spokoju na lat dziesięć i porównali w roku 1985 wydajność, to by się okazało, że w stosunku do roku 1975 przekroczylibyśmy ją o 100 proc. Zarobek by na pewno również uległ wzrostowi, ale cennik nie miałby z tym nic wspólnego. Zarobek wynikałby z planu produkcji sprzedanej ustalonego z góry i współczynnika określającego wielkość funduszu plac.

Moim zdaniem, główną przyczyną braków występujących w działalności projektowej jest zły system finansowo-planistyczny, w którym sztucznie ustalona i liczona wydajność, nie będąca w najmniejszym stopniu odbiciem rzeczywistego wkładu pracy, ma cały obraz działalności projektowej, stwarzając dla jednego eldorado, dla drugich ciężki kawałek chleba. W tej sytuacji w zależności od tego, jaką tematyką biuro się zajmuje i jaki mu się wyzna-

cza plan produkcji, zależy zarobek projektanta. I tylko od tego, bez względu na cennik. Młyn jest pośląd, że wysoki plan można było wykonać tylko dzięki wysokiej cenie za dokumentację. Składają się na to inne przyczyny, których mechanizm jest bardziej skomplikowany, niż by się to wydawało na pierwszy rzut oka.

Wysokie plany można wykonywać np. przez obniżenie jakości i zawartości dokumentacji, rozszerzanie zakresu prac projektowych o wyceny indywidualne, a więc czynności nie objęte cennikiem, nieuwzględnienie (zgodnie z wymogami cennika) zmniejszenia wartości dokumentacji w wyniku stosowania powtarzalności i typizacji, niewłaściwe klasyfikowanie czynności projektowych i przejście na korzystniejszą wycenę, czy wreszcie wyszukiwanie najkorzystniejszych z punktu widzenia ceny, prac projektowych, przekazując mało opłacalne, lecz pracochłonne zadania do innych biur itp. Poważne biura projektów przez własny aspekt samokontroli ograniczają rzecz jasna do minimum tego rodzaju tendencje, lecz nie są w stanie całkowicie ich wykluczyć. Plan trzeba wykonać, bo od tego zależy premia, bez względu na to, jaki by ten cennik nie był.

Nie mówimy więc o cenach. Są one różne — wysokie i niskie, rzecz nie w tym. W każdym razie wielkość sprzedaży dokumentacji i zarobek projektanta niewiele od tego cennika zależy. Podstawową wadą cennika jest zależność wartości dokumentacji od wartości inwestycji, wywołująca tendencję do zawyżania kosztów inwestycji, co w skutkach jest

wielokrotnie groźniejsze od wygórowanej ceny dokumentacji. Za dokumentację każdy mądry inwestor gotów jest zapłacić najwyższą cenę, mając gwarancję, że zaprojektowane na inwestycję spełniające swoją funkcję, będzie tania.

Traktując ceny na prace projektowe zawarte w cenniku, jako źródło wszelkiego zła, przyczepiono się wreszcie do zysku. Zaczęto się chlubić tym, że w biurach eksperymen-tujących zysk sprowadzono do 10 proc., ale nie odkryto całkowicie kart, jakim to się odbyło kosztem. Ciekawe byłoby np. wiedzieć, skąd nagle taka zmiana, jaką drogą biura eksperymen-tujące do tego doszły, zwłaszcza że posługiwano się tym samym cennikiem co inne biura, nie eksperymen-tujące. Gdyby nawet stosowano ceny obniżone, to dla wykonania produkcji planowej trzeba byłoby wykonać zadanie dodatkowe, a zatem zysk jako różnica między wartością sprzedaną a kosztami własnymi pozostałby ten sam. Zwiększenie wydatków na ogół nie sprawa trudności.

Budowanie wniosków opartych tylko i wyłącznie na cenniku, bez kompleksowej analizy, staje się bezcelowe. Tak długo, dopóki nie stworzona zostanie obiektywna ocena pracy projektowej, w której miernikiem będzie czas, a nie jak obecnie cena, tak długo żadne eksperymen-ty niczego nie poprawia. Gdyby potraktowano tak sprawę wcześniej, od dawna mielibyśmy czysty obraz działalności projektowej, a co najważniejsze zyskałoby na tym nasze inwestycje.

JERZY TOPOLSKI

NIELATWE OŻYWIENIE

MAREK REKOWSKI

OSTATNIE dane statystyczne pozwalają wnioskować, iż aktualny cykl koniunkturalny w krajach kapitalistycznych osiągnął swoje dno. Wiara w niedalekie ożywienie zdobywa coraz więcej zwolenników, aczkolwiek wysuwane na najbliższe lata prognozy gospodarcze są bardzo ostrożne. W pewnych krajach, zwłaszcza w USA, Japonii oraz RFN, pojawiły się już realne oznaki fazy ożywienia. Ogólnie jednak proces wyjścia z recesji zachodzi stosunkowo wolno — tak, że ożywienie we wszystkich krajach kapitalistycznych spodziewane jest dopiero w połowie 1976 roku.

CECHY OŻYWIENIA

To, że po okresie załamania i recesji musi nastąpić ożywienie, jest konsekwencją cyklicznego rozwoju gospodarki kapitalistycznej. Bieżąca sytuacja gospodarcza w wielu wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych pozwala doszukać się pewnych oznak stabilizacji, co stanowi podstawę wyjścia do wzmożenia aktywności całej gospodarki. Zwraca się tutaj uwagę na kilka czynników.

Po pierwsze — wyczerpywanie się zapasów produktów gotowych, czyli wzrost popytu odtworzeniowego na zapasy. Jednocześnie zaobserwowano stabilizację zamówień produkcyjnych kierowanych do przedsiębiorstw przemysłowych (Belgia, Francja, Holandia). Ponadto aktywna interwencja antycykliczna wielu rządów kapitalistycznych ma, w swoich założeniach, doprowadzić do wzrostu popytu wewnętrznego (np. RFN, USA, Japonia, Francja). Z drugiej strony pokłada się nadzieje w szybszym, w stosunku do Europy Zachodniej, ożywieniu w USA oraz w Japonii, co może znaleźć odbicie we wzroście wymiany handlowej i związanym z nią mechanizmem mnożnika eksportowego.

Obok powyższych cech, będących symptomami ożywienia gospodarczego, istnieje szereg innych, świadczących o tym, że faza recesji jeszcze ciągle trwa. Przede wszystkim należy odnotować dalszy relatywny spadek inwestycji prywatnych, które są motorem napędowym gospodarki kapitalistycznej. Np. według danych przeprowadzonej ostatnio w Belgii ankiety wynika, że prywatne inwestycje przemysłowe spadną w tym roku o około 8 proc. (w cenach bieżących). Nie sprzyja to oczywiście pełnemu wykorzystaniu mocy wytwórczych, a co za tym idzie — spadkowi produkcji. Stąd też ogólna liczba bezrobotnych w krajach OECD wynosi obecnie około 15 milionów osób, przy czym najwięcej w USA (około 9 mln), w RFN (ponad 1 mln), Wielkiej Brytanii (około 1 mln), Japonii (ponad 900 tys.). Sytuację na rynku pracy pogarsza dodatkowo wzrost liczby zatrudnionych w niepełnym wymiarze godzin.

Stabilizacja gospodarcza, jaką osiągnęli obecnie niektóre spośród rozwiniętych krajów kapitalistycznych, jest więc typową, keynesowską stabilizacją na niskim poziomie przy niepełnym wykorzystaniu czynników produkcji. Jej osiągnięcie było możliwe poprzez dość znaczne obniżenie globalnych rozmiarów produkcji oraz dochodu narodowego. Podajmy dla przykładu, że spadek produkcji przemysłowej w pierwszym i drugim kwartale tego roku, w stosunku do ostatniego najwzrostszego punktu osiągniętego przez produkcję, wynosił: dla Japonii aż 20 proc., dla USA, RFN, Francji od 10—15 proc.

ŚRODKI INTERWENCJI

Oznaki ożywienia gospodarczego pojawiają się więc bardzo wolno, zbyt wolno, ażeby stopa zysków realizowanych przez prywatnych przedsiębiorców skłaniała ich do dynami-

cznego zwiększania nakładów inwestycyjnych. Dlatego też skutecznych środków pobudzania gospodarki szuka się głównie po stronie popytu, zwłaszcza popytu konsumpcyjnego gospodarstw domowych.

Liczne programy polityki gospodarczej realizowane w krajach kapitalistycznych nakierowane są więc właśnie na regulację popytu wewnętrznego. Jest to dość typowa cecha współczesnego interwencjonizmu gospodarczego w krajach kapitalistycznych i to zarówno w fazach ekspansji jak i recesji. Zbyt duża interwencja po stronie podaży jest bowiem poczytywana jako ograniczenie prywatnych decyzji produkcyjnych, naruszające zasady kapitalistycznego gospodarowania.

Polityka oddziaływania na popyt uwzględnia dwa zasadnicze czynniki, które mogą wpłynąć na wzrost popytu gospodarstw domowych. Pierwszy, to czynnik odnowy konsumpcyjnych dóbr trwałego użytku. Drugi, związany jest ze zjawiskiem wzrostu, począwszy od pierwszego kwartału tego roku, stopy oszczędności gospodarstw domowych. Świadczy to o dość dużej, potencjalnej zdolności nabywczej. Chodzi teraz o przeobrażenie tych oszczędności w realne zakupy, np. przy pomocy obniżenia stop procentowych. W rezultacie zastosowania w USA licznych tradycyjnych środków typu fiskalnego, dochód pozostający do dyspozycji gospodarstw domowych wzrósł w tym roku o około 2 proc. W RFN rozmiary uruchomionych interwencji środków fiskalnych sięgają 1,5 proc. produktu narodowego brutto tego kraju.

Drugi kierunek antycyklicznej interwencji państwa stanowią inwestycje publiczne, których celem jest także pobudzanie popytu, szczególnie na środki produkcji wytwarzane przez sektor prywatny. Rząd belgijski np. przeznaczają na realizację

programu inwestycji państwowych sumę 125 mld. FB. Również we Francji, gdzie sektor państwowy jest stosunkowo duży, inwestycje publiczne stanowią poważny czynnik regulacji gospodarczej. Podobnie w Japonii, gdzie dokonano podziału środków interwencji państwa w zależności od wagi gałęzi i przemysłów najbardziej dotkniętych recesją. Obok tego następuje realizacja klasycznych programów interwencji w postaci rozszerzania robót publicznych.

Ogólny mechanizm gospodarczy, w wyniku którego rozwinięte gospodarki kapitalistyczne mają przejść od fazy recesji do fazy ożywienia przedstawia się następująco: interwencja państwa — pobudzenie popytu konsumpcyjnego gospodarstw domowych — wzrost popytu realnego na rynku — wzrost produkcji przemysłowej drogą wykorzystywania istniejących rezerw mocy produkcyjnych — dalszy wzrost dochodów ze zwiększonej produkcji — zmniejszenie bezrobocia — nowe inwestycje przemysłowe. W wyniku działania tego mechanizmu ma więc nastąpić wzrost produkcji przemysłowej oraz dochodu narodowego. Stanowi on jednocześnie podstawę do wysuwania optymistycznych prognoz rozwoju koniunktury w przyszłym roku.

Zgodnie z przewidywaniami stopa wzrostu produktu narodowego brutto krajów OECD ma zwiększyć się do 3,5 proc. w pierwszym kwartale 1976 roku. Obecnie wynosi ona około 2,5 proc. Najbardziej pesymistycznie ocenia się przy tym rozwój koniunktury w Wielkiej Brytanii oraz we Włoszech. Jednocześnie szacuje się wysokość przeciętnej stopy inflacji na poziomie 8 proc., z wyjątkiem W. Brytanii i Włoch, gdzie mają być one wyższe.

Prognozy te bazują na optymistycznej ocenie bieżącego spadku rocznej stopy inflacji do około 10 proc. Przypomnijmy, że jeszcze pod koniec ubiegłego roku wynosiła ona średnio 15 proc. Zmniejszenie nacisku inflacyjnego jest m. in. wynikiem takich zjawisk jak: spadek cen surowców i artykułów spożywczych, stabilizacja cen ropy naftowej oraz przyhamowanie cen wewnętrznych związane z koniecznością likwidacji zapasów dóbr finalnych przy istniejącym niskim popycie rynkowym. Pamiętajmy jednak, że o ile rece-

sja stwarza sytuację sprzyjającą spadkowi cen, o tyle w fazach ożywienia i ekspansji, czyli w okresach wzrostu nacisku popytu, tworzą się warunki sprzyjające wzrostowi cen.

SPRZECZNOŚCI MIĘDZYKRAJOWE

Obecny kryzys społeczno-gospodarczy w kapitalizmie wystąpił ze szczególną ostrością również na arenie międzynarodowej. Znajduje on odbicie w kształtowaniu się takich zjawisk jak handel międzynarodowy, przepływy kapitałowe i siły roboczej, zjawiska monetarne i inne. Jednocześnie znaczny partykularyzm interesów prywatnych nie pozwala na podjęcie wspólnych, np. w ramach EWG, przedsięwzięć zmierzających do ustabilizowania sytuacji w skali międzynarodowej.

Analizując sytuację w zakresie bilansów płatniczych głównych krajów kapitalistycznych zauważamy wyraźne narastanie dysproporcji zarówno wśród tych krajów jak i pomiędzy rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi a krajami rozwijającymi się. Prawie wszystkie kraje OECD posiadały w połowie tego roku ujemne salda bilansów operacji bieżących z zagranicą. Największe deficyty charakteryzowały takie kraje jak Kanada (około 3 mld dol), W. Brytania (2,5 mld dol), Francja (1,7 mld dol) oraz Włochy (1,5 mld dol). Po drugiej stronie pojawiają się jednak kraje posiadające stosunkowo pokaźne nadwyżki bilansowe. Należą do nich RFN (około 3,7 mld dol), Holandia (1,7 mld dol) oraz Belgia-Luxemburg (0,25 mld dol).

Analiza przepływów towarowych świadczy natomiast bardzo wyraźnie o tym, że część ciężarów recesji jest przerzucana na kraje rozwijające się, dla których stanowi to bardzo często gospodarczy gwóźdź do trumny. W większości krajów EWG recesja znalazła o wiele większe odzwierciedlenie w imporcie aniżeli w eksporcie. Inaczej mówiąc, stopa spadku importu była znacznie większa od stopy zmniejszania się eksportu. Częściowo jest to wynikiem upłyniania towarów na rynkach krajów rozwijających się, według korzystnych dla krajów rozwiniętych terms of trade. Program wyjścia z recesji w skali międzynarodowej opiera się jednak

na założeniu dynamicznego wzrostu popytu wewnętrznego w krajach będących obecnie w stosunkowo najlepszej sytuacji, tzn. USA, Japonii, RFN i Francji. Proces ten ma stworzyć możliwości wzrostu eksportu krajów borykających się z największymi trudnościami (W. Brytania, Włochy), a poprzez działanie mechanizmu mnożnika eksportowego wpłynąć na szybsze rozpoczęcie fazy ożywienia.

Jednocześnie podkreśla się fakt występowania w ramach EWG wielu czynników hamujących ogólne ożywienie w skali międzynarodowej, a zwłaszcza zachodnioeuropejskiej. Główny problem polega na tym, że ze względu na czasową zgodność faz recesji w wielu rozwiniętych krajach kapitalistycznych, popyt zewnętrzny może spełniać rolę katalizatora koniunktury jedynie w niewielkim stopniu. Równocześnie faktycznie korzyści, na jakie kraje EWG liczą w związku z ożywieniem w USA i Japonii, mogą okazać się bardzo ograniczone ze względu na znaczne możliwości podaży wewnętrznej producentów amerykańskich i japońskich. Podobnie jest z wpływem ożywienia w gospodarce zachodnioeuropejskiej.

W sumie — praktyczna realizacja międzynarodowej koncepcji wydobycia się z recesji będzie niezwykle trudna.

*

Zarys aktualnej koniunktury gospodarczej w rozwiniętych krajach kapitalistycznych oraz najbliższych jej prognoz potwierdza w przekonaniu, iż kapitalistyczne stosunki produkcji weszły w szeroko pojętą fazę kryzysu. Państwa kapitalistyczne musi coraz bardziej ingerować w sprawy gospodarcze. Mechanizm rynkowy oraz wiara w jego automatyzm wykazują ogromną ułomność. W obliczu nowych zjawisk społeczno-gospodarczych, które nie mieszczą się w schemacie mechanizmu rynkowego, kapitał prywatny staje się bezradny. Kapitalistyczna nadbudowa społeczna w postaci instytucji państwowych, zmuszona jest do ogromnych wysiłków celem utrzymania istniejących, kapitalistycznych stosunków produkcji. Stąd również prognozy rozwoju gospodarek kapitalistycznych na najbliższe miesiące są bardzo niepewne.

za granicą piszą

ŚWIAT NISKIEGO TEMPA WZROSTU

Brytyjski tygodnik THE ECONOMIST zamieścił artykuł „A world of slow growth” omawiający aktualne perturbacje gospodarcze świata zachodniego, co pozwala dodatkowo naświetlić problematykę publikowanego wyżej artykułu M. Rekowskiego. W artykule THE ECONOMIST czytamy, co następuje:

Konwencjonalne prognozy ekonomiczne przypominają światła przeciwnieświatła, któreś światła drogę tylko na parę kroków — w tym przypadku parę miesięcy — naprzód. W bardzo gęstej mgie przy takim świetle można nie dostrzec nawet maski własnego samochodu. Obecnie światła te pozwalają dostrzec przekształcanie się światowej inflacji w najgorszy powojenny spadek aktywności gospodarczej. Długostronnie decyzyjnie inwestycyjne mają horyzont czasowy rzędu 10 lat lub nawet jeszcze odleglejszy. Najbliższe obecnie potrzeby dyktują przedsiębiorstw jest odgadnięcie perspektyw gdzieś do roku 1985. A niestety trzeba się tu zadowolić dość nieprzyjemnymi domysłami, bowiem grożą niebezpieczeństwa, że:

a) w dziesięcioletnim okresie dzielącym nas od 1985 r. wahaniami w poziomie światowego popytu i światowej aktywności gospodarczej będą dużo gwałtowniejsze niż w ciągu poprzednich 30 lat;

b) wahaniami te będą się odbywać wokół znacznie niższej niż dotąd długoterminowej tendencji wzrostu;

c) jedynymi krajami, które zdolają w tym okresie osiągnąć przyzwolite tempo wzrostu gospodarczego, będą kraje gotowe znacznie wyżej niż dotąd wynagradzać podejmowanie ryzyka, kraje przygotowane na prze-

prowadzenie dość znacznych przesunięć w podziale produktu narodowego brutto w kierunku zmniejszenia konsumpcji indywidualnej i wydatków państwowych, a zwiększenia zysków przedsiębiorstw; sytuacja polityczna nie sprzyja jednak takim zmianom.

Najnowsza prognoza OECD zawiera mogące wprawić w furię sformułowanie ostrzegające, że „w obecnym stanie koniunktury niebezpieczne jest zarówno podejmowanie takich środków pobudzających, które nie są absolutnie konieczne, jak i zbyt długie wyczekiwanie”. Ale sprawdza się to do tego, że łagodniejsza polityka pieniądza i polityka budżetowa — mimo że może się wydawać niezbędna dla zahamowania wzrostu — może tym razem prowadzić jedynie do wyjątkowo krótkiego boomu.

Natomiast długoterminowy wzrost gospodarczy zależy jest od inwestycji. Wzrostu takiego nie da się pobudzić ani zwiększeniem konsumpcji, ani zwiększeniem wydatków na usługi społeczne. Zwiększenie deficytu budżetu państwowego może doprowadzić do chwilowego wzrostu produkcji i popytu, ale efekt tego wzrostu szybko zanika, chyba, że: a) lekarstwo to zastosuje się powtórnie, lub (b) na chwilowy wzrost wydatków konsumpcyjnych zareagują inwestycje i w rezultacie wzrost nakładów inwestycyjnych stworzy dodatkowy popyt (a na dłuższą metę także potencjał produkcyjny umożliwiający pokrycie tego popytu). W ciągu trzydziestolecia okresu prosperity powojennej udowodniono możliwość spełnienia warunku (a) i spełniono warunek (b).

Przez cały ten okres trwał w krajach rozwiniętych systematyczny wzrost wydatków sektora publicznego. Zjawisko to wystąpiło we wszystkich ważniejszych krajach i w większości tych krajów proporcja produktu narodowego brutto przejmowana i wydawana lub transferowana przez sektor publiczny wzrosła do 40—50 proc. Niektóre kraje, takie jak Wielka Brytania czy Stany Zjednoczone, gotowe też były posługi-

wać się deficytem budżetowym jako instrumentem zwiększania popytu konsumpcyjnego w czasie krótkotrwałych recesji. Umożliwiało to innym krajom, takim jak Japonia i RFN, trzymającym się bardziej samorodnej polityki budżetowej, osiągnięcie wzrostu gospodarczego napędzanego wzrostem eksportu. Deficyt budżetowy Stanów Zjednoczonych osiągnął obecnie rekordowy poziom 5 proc. produktu narodowego brutto. W Wielkiej Brytanii wskaźnik ten wynosi 7,5 proc. i nawet w Niemczech zachodnich — częściowo w związku ze spadkiem aktywności gospodarczej — deficyt budżetowy osiągnął poziom 6 proc. produktu narodowego brutto.

Co najważniejsze, w okresie 1948—1973 uznano ekspansję gospodarczą za stan naturalny, co stworzyło popyt na dodatkowe inwestycje rozbudowujące moce produkcyjne tak, że w rezultacie powstała sytuacja, w której prognozy wzrostu spełniają się niejako same przez się. To perpetuum mobile wzrostu gospodarczego działało zupełnie dobrze przez okres życia całego pokolenia, ale obecnie zaczyna się spierać, ponieważ zużyły się już niektóre części. A kiedy mechanizm ten raz się zatrzyma, nielato będzie go wprowadzić w ruch ponownie.

Udziału wydatków publicznych w całości produktu narodowego brutto nie da się zwiększać w nieskończoność. W niektórych krajach udział ten podwoił się i przekroczył 50 proc., ale w ciągu życia następnego pokolenia nie będzie mógł on podwoić się powtórnie i przekroczyć 100 proc. Rządy nie mogą też bez końca i na dowolną skalę stosować finansowania deficytu bez utraty kontroli nad wzrostem obiegu pieniądza. Ogromna inflacja, z jaką mieliśmy ostatnio do czynienia, była dowodem, że osiągnięto już obie te granice. Pracownicy najemni domagali się większej swobody decyzji na temat sposobu wydania zarobionych przez siebie pieniędzy, nie zgadzając się, by decyzje te podejmował za nich ktoś inny. Tak więc w miarę tego, jak wydatki publiczne speływały na drugi plan konsumpcji indywidualnej, pracownicy najemni domagali się rekompensaty w postaci wyższych płac.

W wyniku utraty kontroli państwa nad obiegiem pieniądza sytuacja ta prowadziła początkowo raczej do wzrostu inflacji niż do wzrostu bezrobocia, tak że pracownicy najemni uzyskiwali to, czego żądali. Ale działło to się głównie kosztem zysków osiąganych z inwestycji trwałych. Spadek zysków spowodowany eks-

plozją plac nie zostanie skompensowany zmniejszeniem się żądań płacowych w okresie niskiej koniunktury. Przeciwnie: w wyniku niepełnego wykorzystania istniejących mocy produkcyjnych i niepełnego wykorzystania siły roboczej zyski zostają poddane dodatkowej presji.

W ciągu najbliższego dziesięciolecia wzrost gospodarczy w znacznie większym niż dotychczas stopniu zależy będzie od intensywności autonomicznego popytu inwestycyjnego przedsiębiorstw, ale będzie się to działo w najbardziej niesprzyjających warunkach, jakie można sobie wyobrazić. Obecna recesja jest najgorszą recesją po wojnie. Mimo występującego już spadku nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw (w okresie 1973—75 w siedmiu najniższych pod względem gospodarczym krajach świata nakłady inwestycyjne zmniejszyły się średnio o 12,5 proc.) proporcja nie wykorzystanych mocy produkcyjnych osiągnęła w głównych krajach przemysłowych poziom 20—25 proc. Wśród przedsiębiorstw osłabła atmosfera zaufania. Banki i instytucje finansowe zachowują większą niż przedtem ostrożność przy udzielaniu pożyczek przedsiębiorstwom.

Świat stoi w obliczu długotrwałego i bolesnego procesu przekształceń. Jeśli ma dojść do odrodzenia się wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, to muszą się znacznie zwiększyć dochody z inwestycji trwałych. Proces taki może obejmować długotrwałe utrzymywanie się wysokiego poziomu bezrobocia (przerwywa krótkotrwałymi fazami boomu) aż do momentu zmniejszenia się nacisków inflacyjnych. Proces ten może też wymagać dłuższego okresu pozbawienia się nadmiaru mocy produkcyjnych — okresu, w czasie którego wzrost potencjału produkcyjnego ulegnie znacząco zmniejszeniu, a może nawet zahamowaniu. Temu pozbawianiu się nadmiernych mocy produkcyjnych towarzyszyć też będą duże napięcia finansowe.

Wygląda na to, że w momencie wydotkania się świata z obecnej recesji, realne zyski przedsiębiorstw będą niższe, niż w momencie początku tej recesji, chociaż spowodowana ona była właśnie niskim poziomem zysków. Obecnie jest rzeczą zupełnie możliwą, że inflacja zostanie pokonana szybciej, niż spodziewali się tego losy pesymistcy. Ale co przywróci przedsiębiorstwom zyskowność i dynamizm?

POSEPNI OPTYMIŚCI W OECD

Uzupełnieniem cytowanego obok artykułu tygodnika THE ECONOMIST jest opublikowane tamże krytyczne omówienie perspektyw gospodarczych świata zachodniego w tekście najnowszej prognozy OECD. Oto tektne omówienia, noszące w oryginalnym tytule „Gloomy optimists at the OECD”:

Groźna armia bezrobotnych liczy obecnie w krajach OECD — 24 najbogatszych krajach przemysłowych świata kapitalistycznego — 15 mln ludzi. Mimo to w pierwszych miesiącach 1976 r. ceny detaliczne w tych krajach wzrastały nadal w średnim tempie 10 proc. w przeliczeniu rocznym, a tempo inflacji plac w tych krajach zmniejszyło się — jak dotąd — w porównaniu ze szczytowym poziomem osiągniętym w 1974 r. tylko o 2 lub 3 proc.

Za to niewielkie zmniejszenie inflacji zapłacono spadkiem w ciągu ostatnich 18 miesięcy produktu narodowego brutto Stanów Zjednoczonych o 7,5 proc. i zerowym wzrostem gospodarczym w pozostałych krajach OECD. W przeszłości zjawiskiem „typowym” byłby w ciągu dowolnego okresu osiemnastomiesięcznego wzrost produktu narodowego brutto w USA o ok. 6 proc. i w pozostałych krajach OECD o ok. 9,5 proc. Tak więc świat jest obecnie o 10—15 proc. biedniejszy, niż być musiał i za cenę tę uzyskał zmniejszenie inflacji do poziomu dwa i pół raza wyższego od panującego w poprzednim okresie.

Najnowsza prognoza gospodarcza OECD sepośnie przewiduje, że:

1) Inflacja utrzyma się na poziomie, do którego zmniejszyła się obecnie, tj. poziomie ok. 8 proc. (dwukrotnie wyższym od średniej długoterminowej);

2) Ożywienie produkcji będzie bardzo skromne, na tyle skromne, że do połowy 1976 r. nie doprowadzi do zmniejszenia produkcji nie wykorzystywanych mocy produkcyjnych, tak że co najmniej do tego czasu bezrobocie będzie nadal wzrastać;

3) Nawet to skromne ożywienie szybko się wypali, chyba, że zostaną zastosowane dalsze bodźce gospodarcze, co może jednak grozić ponownym przegrzaniem w 1977 r.

W ciągu ostatnich 18 miesięcy — stwierdza OECD — większość prognoz grzeszyła nadmiernym optymizmem. Zarzut ten nie odnosi się do naszego tygodnika. Przy czym nadal uważamy, że nawet ta ponura prognoza OECD (do połowy 1976) jest prognozą zbyt optymistyczną.

Niebezpieczeństwo takie uznaje rzeczą samo OECD.

W siedmiu głównych krajach przemysłowych do połowy 1976, zdaniem OECD, wzrost gospodarczy osiągnie tempo 4 proc. pod wpływem wzrostu konsumpcji indywidualnej, budownictwa mieszkaniowego i zapasów, a mimo spadku eksportu i prywatnych nakładów inwestycyjnych. OECD przewiduje wzrost konsumpcji indywidualnej częściowo dlatego, że stopa dyktowanych przez konieczność oszczędności prywatnych jest obecnie bardzo wysoka, a częściowo dlatego, że zdaniem tej organizacji wzrost plac będzie przez pewien czas szybszy od wzrostu cen. Ale my oświadczyć przewidujemy, że spadek tempa inflacji plac ulegnie dalszemu przyspieszeniu i że w rezultacie tempo inflacji cen zmniejszy się poniżej poziomu 8 proc. przewidywanego przez OECD. Sądzi my też, że z wyjątkiem Stanów Zjednoczonych we wszystkich krajach nastąpi szybszy i większy wzrost bezrobocia, niż to przewiduje OECD.

OECD uznaje, że obecnie więcej szans przemawia za pogorszeniem się bilansu handlowego krajów przemysłowych, niż za jego poprawą. Spadek tempa handlu światowego może nawet nabrać dodatkowego impetu. W najtrudniejszej sytuacji znajdują się obecnie nienaftowe kraje rozwijające się: znacznie mniej optymistycznie niż OECD zastrzegamy się na ich zdolność do wytrzymania napięcia bez dalszego zmniejszenia importu.

Jeśli nasze, bardziej pesymistyczne od prognoz OECD, przewidywania są słuszne, to wynikają z tego dwie rzeczy: głębokość depresji i silniejsza zmniejszenie tempa inflacji skłonią rządy do nadmiernego zlagodzenia w połowie 1976 polityki fiskalnej i polityki pieniądza — czego tak obawia się OECD — i wtedy w momencie, w którym załame się też dyktowany przez konieczność wysoki poziom oszczędności, boom gospodarczy wyrwie się spod wszelkiej kontroli.

Wstępna faza gwałtownego, choć spóźnionego ożywienia gospodarczego nastąpi w momencie, w którym tempo inflacji plac będzie wciąż jeszcze hamowane przez recesję. Może wówczas wystąpić przepowiedziany przez nas przed 18 miesiącami krótki boom związany ze spadkiem cen „byłby to logiczny finał „slumplacji” — tj. spadku aktywności gospodarczej połączonego z wysoką inflacją.

UDZIAŁ ZAŁÓG W KIEROWANIU ZAKŁADAMI PRACY

W miesięczniku KÖZGAZDASÁGI SZEMLE dr László Horváth, dyrektor naczelny krajowego zjednoczenia przemysłu gumowego, wraca do poruszanych już nieraz na Węgrzech problemów związanych z udziałem załóg w kierowaniu przedsiębiorstwem, omawia również doświadczenia praktyczne na tym polu. Oto w skrócie spostrzeżenia autora:

— Ekonomia polityczna zwraca coraz więcej uwagi na motywację postępowania ludzi zatrudnionych w przedsiębiorstwach socjalistycznych — robotników i pracowników umysłowych. Podkreśla swoistość tych interesów, wynikającą z socjalistycznych stosunków produkcji. Jasne jest, że te stosunki zmieniają w istotny sposób sytuację ludzi pracy i uzasadniają przynajmniej im również określonych uprawnień kierowniczych i kontrolnych. W związku z uspołecznieniem gospodarki wszelkie zmiany w systemie kierowania przedsiębiorstwami muszą mieścić się w ramach centralnego planowania. Jednakże zmierzają one na ogół do takiej decentralizacji, która umożliwiałaby rozwój demokracji wewnętrznej w każdym zakładzie pracy.

Revolucja naukowo-techniczna zwiększa w szybkim tempie wydajność produkcji, ale w jej toku kształtuje się inaczej niż dawniej podział zadań. W wielu przypadkach poszczególne robotniki muszą naciskać tylko odpowiedni guzik albo obsłużyć tę lub ową część mechanizmu. Praca staje się monotonna, wymagając w małym tylko stopniu użycia potencjału kwalifikacji, którym dany człowiek dysponuje. Trudno w tych warunkach cieszyć się ze swoich bardzo fragmentarycznych osiągnięć osobistych. Nowoczesne metody organizacyjne muszą uwzględnić

te okoliczności. Zwraca na to uwagę nie jeden socjolog, zalecając takie kształtowanie procesów wytwórczych, by każdy członek załogi czuł, że wnosi swój wkład do całokształtu działalności. Właśnie pod tym kątem widzenia staje się konieczne powiązanie wszystkich ludzi pracy z trybem kierowania przedsiębiorstwem.

Demokracja w zakładach pracy to jedna z form sprawowania władzy nad gospodarką, stanowiącą zarazem część władzy politycznej. Jedno z drugim jest ściśle związane w ustroju socjalistycznym. Demokracja na tym terenie jest elementem składowym demokracji w życiu politycznym. Najważniejszym przejawem demokracji w przedsiębiorstwach jest udział załogi w podejmowanych decyzjach i w kontroli ich wykonania. Wiąże się z tym sprawa zorganizowania precyzyjnego aparatu informacyjnego.

O demokracji można mówić jedynie wtedy, kiedy wszyscy — łącznie i z osobna — współpracują w realizacji zadań produkcyjnych.

Ukształtowanie idealnego, prawdziwie demokratycznego systemu kierowania przedsiębiorstwem jest sprawą wielce skomplikowaną, bo i samo podejmowanie decyzji nie jest bynajmniej czymś prostym. Nie wolno też zapominać, że w wielu przypadkach względny operatywności nie dopuszczają zwłoki. Wykształcenie demokratycznego systemu kierowania zakładem nie da się urzeczywistnić z dnia na dzień. Trzeba wprawdzie czynić zadość pewnym warunkom wstępnym.

Bardzo mało prawdopodobne jest także to, by system budowany tylko na podstawie kryteriów ekonomicznych mógł być najkorzystniejszy również pod kątem widzenia demo-

kracji w szerokim tego słowa znaczeniu. Właśnie w interesie demokracji w ogóle niezbędny jest w wielu przypadkach kompromis, ustępstwo na rzecz centralizmu. Sama tylko decentralizacja kierownictwa nie stworzy bynajmniej trwałej demokracji w zakładzie pracy. Można rozwijać ją tylko stopniowo, krok za krokiem. Nie wolno dopuścić do takiego stanu, by jej realizacja pociągnęła za sobą pogorszenie operatywności.

Historia uczy, że systemy demokratyczne nie rodzą się z samych tylko deklaracji i przyjmowania raz na zawsze dogmatycznych reguł. Wykazują one żywotność jedynie wtedy, gdy opieramy je na wypróbowanych tradycjach, w naszym przypadku takich np., jak stuletnie już tradycje ruchu związkowego i nowsze, ale już mające za sobą kilka dziesięć lat tradycji współzawodnicstwa pracy, brygad socjalistycznych, inicjatyw racjonalizatorskich.

— Moim zdaniem — kończy autor swe teoretyczne uwagi — słuszne jest, byśmy traktowali sprawy kierowania przedsiębiorstwem jako zwarty kompleks, w którym zadaniem szefów poszczególnych działów jest nie tylko troska o własny „resort”, lecz branie na siebie we właściwej proporcji odpowiedzialności za wszystko, co się w przedsiębiorstwie dzieje. Obowiązuje to poza personelem kierowniczym również organizacje związkowe i inne reprezentujące interesy robotników. A o zakresie demokracji zakładowej decyduje ostatecznie kierownictwo centralne. Biorąc jednak pod uwagę opinie i uwzględniając specyfikę danego przedsiębiorstwa.

W drugiej części artykułu znajdujemy dane o praktycznej stronie

zagadnienia na przykładzie największych węgierskich zakładów przemysłu gumowego TAURUS.

Do tego przedsiębiorstwa, zatrudniającego przeszło jednąście tysięcy osób, należy siedem fabryk, instytut badawczy, ośrodek rozwojowy i ośrodek handlowy oraz biuro transportowe. Te wszystkie części zakładów są rozlokowane w różnych dzielnicach Budapesztu i na prowincji. Musi to powodować daleko idącą decentralizację w zarządzaniu — która znajduje przede wszystkim wyraz w zróżnicowaniu podejmowanych decyzji, zależnie od następujących dziedzin:

Decyzje lokalne — bezpośrednie kierowanie produkcją, dysponowanie siłą roboczą, aktualne zagadnienia związane z tokiem pracy, regulowanie płac, kształtowanie bieżących wydatków, sprawy wymagające operatywnego rozstrzygnięcia.

Decyzje centralne — planowanie perspektywiczne, sprawy rozwojowe, badania, szersze problemy organizacyjne, gospodarowanie całocią środków finansowych, szkolenie kadr.

Decyzje mieszane — planowanie na dany rok, produkcja konkretnych wyrobów i jej usprawnienie, kwestie ochrony pracy.

Przystępując w tych warunkach do demokratyzacji systemu zarządzania w zakładach TAURUS wychodzono z założenia, że na każdym szczeblu powinny działać w sposób demokratyczny zespoły kontrolujące celowość i wykonanie decyzji. Pomijając organizacje partyjne, których kierownictwa rola polityczna jest oczywista, chodzi tu i o różne inne specjalne kolektywy — stale pracujące lub powoływane ad hoc.

Lista kolektywów o składzie ustalonym z góry lub kompletowanych w miarę aktualnych potrzeb dzieli się na trzy zasadnicze grupy:

1) Instytucje o charakterze administracyjno-fachowym: Rada Zarządzająca (dyrektor naczelny, kierownicy działów, sekretarze komitetu partyjnego, członkowie przedstawicieli ruchu związkowego i młodzieżowego) Rada d/s Rozwoju i Kredytów (dyrektor naczelny i jego zastępcy oraz główni specjaliści w zakresie rozwoju techniki, badań, inwestycji i finansów); Rada Organizacyjna (z udziałem zakładowego kierownika organizacji związkowych obok dyrektora); konferencje operacyjne (na których reprezentowane są obok personelu administracyjnego również organizacje partyjne i społeczne; specjalistyczne komitety i zespoły fachowe do różnych zadań stojących przed przedsiębiorstwem. Jak wynika z artykułu, w każdym jednak przypadku, również wtedy, gdy czynniki społeczne nie uczestniczą bezpośrednio w pracy tych kolektywów, kierownictwo uwzględnia opinie załogi oraz informuje ją o przebiegu i wynikach ich pracy.

2) Instytucje społeczne, związkowe i młodzieżowe: Zakładowa Rada Związkowa oraz zwolowane przez nią narady produkcyjne, a także Związek Młodzieży, który organizuje raz po raz „forum młodzieżowe”, poświęcone aktualnym zagadnieniom przedsiębiorstwa, dyskusji nad sytuacją bytową młodych kadr oraz ich dalszym szkoleniem. Organizacje związkowej młodzieży utrzymują ścisły kontakt z kierownictwem zakładów.

3) Socjalistyczne współzawodniczości pracy — to osobna, bardzo ważna dziedzina, gdzie demokratyzacja

znajduje szczególnie dobitny wyraz. Rozwija się ono od lat pod patronatem organizacji związkowych i młodzieżowych. Tworzono kolejno brygady pracy socjalistycznej pod różnymi hasłami: „Pracuj bezbłędnie”, „Bądź doskonałym majstrem” itp. Nie chodzi tu bowiem jedynie o tempo pracy, lecz o jej jakość i stopniową racjonalizację oraz modernizację produkcji.

Z chwilą wejścia w życie reformy mechanizmu gospodarczego na Węgrzech zaczęto także organizować swoistą „udziałową” formę współzawodnicstwa. Stworzyła ona nowy skuteczny bodziec do wzmagania pracy, zapewniając korzyści materialne najlepszym i najwytrwalszym w danym przedsiębiorstwie pracownikom.

Intensywny rozwój współzawodnicstwa pociągnął też za sobą wzrost osobistego zainteresowania pracowników całą działalnością przedsiębiorstwa. Wiążąca się oni coraz bardziej do kształtowania „strategicznych” jego planów, obliczonych na dalszą metę.

★

W końcowej części artykułu autor podkreśla dodatnie następstwa wejścia w życie od roku 1971 systemu umów zbiorowych. Znalazło to m.in. wyraz w coraz liczniejszych wnioskach racjonalizatorskich: w związku z planem na rok 1973 wpłynęło ich trzykrotnie więcej niż w poprzednim. Załoga przyjmuje także z uznaniem fakt, że jest coraz częściej i lepiej informowana o planach na przyszłość i że wszelkie zaależności pracowników są skrupulatnie rozpatrywane. Wnioski w tej sprawie są przedmiotem dyskusji na zebraniach kompetentnych zespołów.

L.

NA BAZIE PRODUKCJI CZYSTEJ

ANATOLIJ KOWALOW

POCZĄWISZY od stycznia 1974 roku w Związku Radzieckim w 64 przedsiębiorstwach przemysłu maszynowego trwa eksperyment planowania i oceny działalności produkcyjnej na podstawie produkcji czystej, którą liczy się według stabilnych normatywnych.

Eksperyment ten powinien określić celowość zastosowania miernika normatywnej produkcji czystej na potrzeby planowania i obliczania wydajności pracy. Niemal trzyletnia działalność wspomnianych przedsiębiorstw w warunkach eksperymentu utwierdza ekonomistów i organa planistyczne w przekonaniu, że miernik normatywnej produkcji czystej w porównaniu ze wskaźnikami produkcji globalnej lub towarowej pozwala w sposób bardziej obiektywny wyrazić dynamikę wielkości produkcji, a co za tym idzie i dynamikę wzrostu wydajności pracy.

Wielkość normatywu produkcji czystej na jednostkę produkcji oblicza się biorąc za punkt wyjścia cenę hurtową przyjętą w momencie konstruowania planu, eliminując z niej koszty materiałne. Koszty materiałne określa się na podstawie kalkulacji kosztów własnych produkcji, a składają się na nie koszty surowców i materiałów (z pominięciem elementów podlegających odzyskowi), paliwa i energii, wyroby zakupione, półfabrykaty i usługi z zewnątrz, koszty materiałne związane z przygotowaniem i opanowaniem produkcji, nakłady materiałne (łącznie z amortyzacją) w kosztach wydziałowych, ogólnozakładowych i innych. W wypadku, gdy na dany wyrob zatwierdzona jest jedynie cena detaliczna, to przy liczeniu normatywu produkcji czystej odejmuje się od niej podatek obrotowy i marżę handlową.

Cel eksperymentu nie sprowadza się wyłącznie do zadań obiektywnego liczenia i planowania wydajności pracy. Miernik normatywnej produkcji czystej pozwala jednocześnie w sposób bardziej obiektywny badać poziom wykorzystania środków trwałych i zasobów materiałnych (w szczególności — materiałochłonności produkcji). To ostatnie odgrywa istotną rolę dla podnoszenia efektywności produkcji poprawy jej jakości. Trzeba jednakże brać pod uwagę dwa aspekty wpływu miernika normatywnej produkcji czystej na spadek materiałochłonności. Ekonomisci mówią o zmianie materiałochłonności konkretnych wyrobów i zmianie materiałochłonności całej produkcji. Istnieją wszelkie podstawy dla tego rodzaju rozgraniczenia. Rzecz w tym, że materiałochłonność całej produkcji to nic innego, jak relacja między sumą nakładów materiałowych na produkcję i wartością produkcji w cenach hurtowych. Może ona ulec obniżce pod

wplywem zmian strukturalnych w ogólnej wielkości produkcji nawet wówczas, gdy materiałochłonność poszczególnych wyrobów nie tylko nie zmniejszyła się, a nawet wzrosła.

Uwzględniając, że zmiany struktury wytwarzania nie zawsze zależą od przedsiębiorstwa, dla oceny jego działalności zasadnicze znaczenie ma analiza zmian materiałochłonności wyrobu, obniżki rozmiarów zakładów materiałowych w przeliczeniu na jednostkę poszczególnych wyrobów. Mierniki te przyjęto liczyć w wyrażeniu naturalnym i wartościowym.

Miennik normatywnej produkcji czystej wpływa skutecznie także i na zmiany w pracochłonności wyrobów.

W stoczni im K. Marksa w Astrachanie w pierwszym roku prowadzenia eksperymentu tempo wzrostu produkcji i wydajności pracy, liczone przy użyciu miernika produkcji czystej było znacznie wyższe aniżeli analogiczne wskaźniki liczone w kategoriach produkcji globalnej. Przyczyną istotnych różnic był wzrost udziału produkcji pracochłonnej i spadek udziału wyrobów materiałochłonnych. Ma to duże znaczenie, jako że rodzi obiektywne przesłanki dla wytwarzania wyrobów, w produkcji których przedsiębiorstwa nie były uprzednio zainteresowane. I tak np. wytwórnia silników dieselskich w Penzie, od chwili, gdy jej działalność oceniana jest na podstawie produkcji czystej, bez jakichkolwiek dyrektyw zwiększyła produkcję ogromnie poszukiwanych części zamiennych — wyrobów uprzednio niezbyt dla fabryki korzystnych, pogarszających wskaźniki zarówno wielkości produkcji jak i wydajności pracy. Normatyw produkcji czystej (stosunek do cen hurtowych) wyniósł w tej wytwórni 0,4 w wypadku części zamiennych i 0,32 w wypadku silników dieselskich. Załoga została zainteresowana również produkcją innych wyrobów, niedgdyś z punktu widzenia interesów przedsiębiorstwa mało opłacalnych. Metodyka analizy działalności przedsiębiorstw w warunkach eksperymentu przewiduje zestawianie dynamiki mierników produkcji czystej i pracochłonności. Wyrażając jedynie nakłady pracy żywej, miernik produkcji czystej, w sposób bardziej niż inne mierniki obiektywne obrazuje dynamikę pracochłonności. Jednocześnie różnice w dynamice normatywnej produkcji czystej i pracochłonności dają pogląd na temat stopnia wpływu innych czynników, w szczególności różnego poziomu rentowności wyrobów, na zmianę miernika produkcji czystej.

Normatywna produkcja czysta sprzyja również wprowadzaniu do produkcji nowych wyrobów. Rzecz w tym, że nowe, wyższe jakościowo wyroby, odznaczają się zazwyczaj

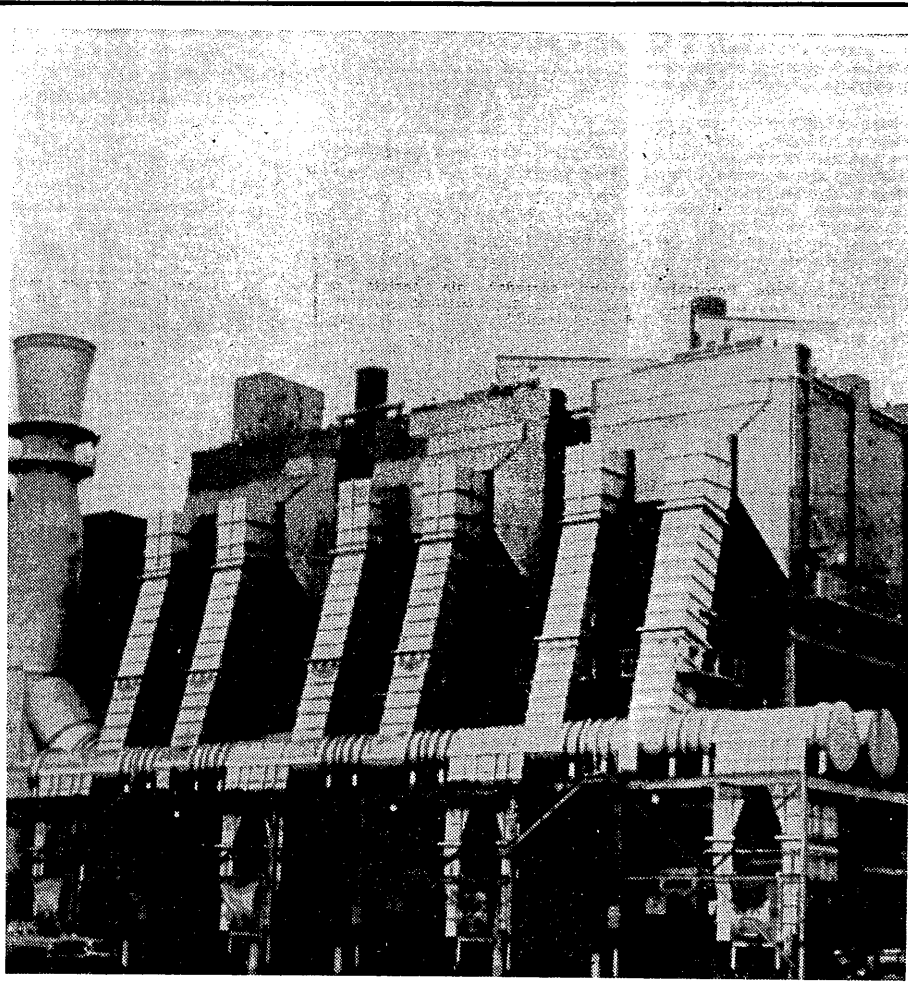
także wyższą pracochłonnością. Dlatego też na wyroby te ustala się relatywnie wysokie normatywy produkcji czystej. Z zasady są one wyższe, niż przeciętne dla całego przedsiębiorstwa. Np. w odeskiej fabryce „Awtożemasz”, gdzie opanowano wytwarzanie nowego skomplikowanego produktu, udział normatywu produkcji czystej w cenie hurtowej tego produktu wyniósł 64,4 proc., podczas gdy średnia dla całej fabryki wynosiła 37,6 proc.

Fakt, że dynamika produkcji czystej jest zbliżona do dynamiki pracochłonności sprawia, że miernik ten staje się bardziej obiektywnym narzędziem oceny wydajności pracy. Określenie zmian w wydajności pracy na podstawie produkcji globalnej skazane jest na wpływ zmian w strukturze wytwarzania. Wskutek tego znaczne są wówczas rozbieżności w ocenie wydajności pracy. I tak wśród 14 przedsiębiorstw podległych Ministerstwu Przemysłu Ciężkiego w skrajnych wypadkach produkcja towarowa przypadająca na jednego robotnika jest w jednym z przedsiębiorstw 2,7 raza wyższa aniżeli w innym przedsiębiorstwie. Jeżeli natomiast za miernik przyjąć produkcję czystą, to różnica wyniesie tylko 70 proc.

Jak wiadomo, wskaźnik wielkości produkcji, wykorzystywany dla liczenia i planowania wydajności pracy, stosuje się również na potrzeby funduszu płac. I tu dają się zauważyć zalety miernika produkcji czystej, w porównaniu z miernikami produkcji globalnej, towarowej czy zrealizowanej. Wynika to właściwie stąd, że zmiany funduszu płac zależą od wpływu nakładów pracy żywej i nie są związane z dynamiką nakładów materiałnych.

Posługując się związkiem między wzrostem wydajności pracy i średniej płacy przy stosowaniu miernika produkcji globalnej przedsiębiorstwo może bez trudu rościć sobie prawo do wzrostu funduszu płac w rezultacie li tylko wzrostu materiałochłonności lub rentowności produkcji. Zdaniem wielu ekonomistów posługiwaniem się miernikiem produkcji czystej eliminuje wpływ materiałochłonności i w ogóle nakładów materiałnych, lecz jednocześnie na fundusz płac jeszcze większy wpływ mają różnice w stopniu rentowności produkcji.

W ostatnich latach miernik produkcji czystej zyskuje coraz więcej zwolenników. Analiza rezultatów prowadzonego eksperymentu pozwoli w przyszłości Państwowemu Komitetowi Planowania ZSRR rozważyć możliwość szerszego zastosowania tego miernika w procesie planowania i oceny działalności przedsiębiorstw.



PRZEDSIĘBIORSTWO PROJEKTOWANIA I DOSTAW URZĄDZEŃ OCHRONY POWIETRZA „OPAM”

świadczy usługi w zakresie:

- projektowania i dostaw kompletnych instalacji odpylania, obróbki gazów i transportu pyłów oraz oczyszczania gazów dla hutnictwa żelaza i stali, metalu nieczelaznych, przemysłu przetwórczego i przemysłu materiałów budowlanych;
- projektowania i dostaw urządzeń odpylających a mianowicie: elektrofiltrów suchych i mokrych, m.in. wg licencji firmy LURGI — RFN, filtrów tkaninowych, odpylaczy bezwładnościowych suchych (cyklonów, multi-cyklonów, wirnikowych), odpylaczy natryskowych i barbotażowych (przelawowych, planowych) oraz bezwładnościowych mokrych (pluzek cyklonowych, wirnikowych i uderzeniowych);
- projektowania i dostaw urządzeń do neutralizacji gazów, np.: pluzek wirnikowych, natryskowych i barbotażowych przewalowych i planowych; instalacji do katalizacyjnego oczyszczania gazów, do adsorpcji par związków organicznych;
- opracowania analiz zanieczyszczenia atmosfery i projektów stref ochrony sanitarnej zakładów przemysłowych;

- prowadzenie prac pomiarowych i badawczych urządzeń odpylających i do neutralizacji gazów, emisji pyłów i gazów, stężeń zanieczyszczeń na stanowiskach pracy i w powietrzu atmosferycznym oraz analiz własności fizykochemicznych zanieczyszczeń pyłowych i gazowych;
- doradztwa technicznego w zakresie w/w problematyki.

Szczegółowych informacji dotyczących dostaw udziela Dział Komplektacji Dostaw, Katowice, ul. Powstańców 61, tel. 510-651; 516-783.

Informacji i porad technicznych udziela Dział Projektowo-Kosztorysowy, Katowice, ul. Zakopiańska 21, tel. 588-061-63.

Uwaga: Usługi kompletacyjne świadczy PP i DUOP „OPAM” na warunkach Generalnego Dostawcy w cyklu określonym Zarządzeniem Ministra Przemysłu Ciężkiego i Maszyn Nr 32 z dnia 20.VII.1972 r.

K-38

1990年12月

Zam. 3010 B-68