

ŻYCIE GOSPODARCZE

5 PAŹDZIERNIKA 1975 R.

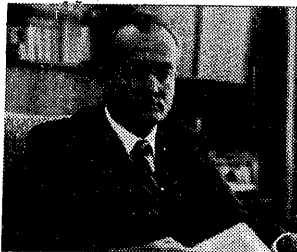
NR 40 (1255) WYD. XXX

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ

Ceny zaopatrzeniowe

WOJCIECH PRUSS str. 1



Inwestując więcej – inwestowaliśmy też lepiej

wywiad z WITOLDEM BIENIEM

str. 1



Czy „POLFA” wyjdzie „na swoje”?

wywiad
z HANNA TARCHALSKA
str. 3



Przypadek nowodworskiej „POLLENY”

JANUSZ
ZBIERAJEWSKI str. 7

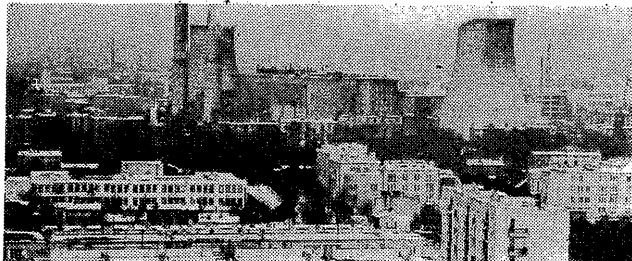
WARTOŚĆ UŻYTKOWA A CENY

EWA MAŁECKA str. 10

ILE NAS KOSZTUJĄ BRAKI?

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

str. 8–9



PTE Łódź

str. 11

REORGANIZACJA KTÓRA POTĘGUJE BAŁAGAN

KAZIMIERZ BOŃCZEWSKI

str. 5

ZMIANY ZAOPATRZENIOWYCH CEN ZBYTU

WOJCIECH PRUSS

W Wytycznych Komitetu Centralnego na VII Zjazd PZPR czytamy:

„Zmieniające się warunki produkcji wymagają doskonalenia systemu cen zaopatrzeniowych i inwestycyjnych w celu prawidłowego stosowania rachunku ekonomicznego w działalności przedsiębiorstw, stymulowania postępu technicznego i racjonalizacji zużycia surowców i materiałów”.

O pracach nad doskonaleniem cen zaopatrzeniowych pisze Wojciech Pruss, zastępca przewodniczącego Państwowej Komisji Cen.

Redakcja

OBOWIĄZUJĄCE obecnie zaopatrzeniowe ceny zbytu podstawowych surowców i materiałów zostały ustalone w ramach reformy cen zbytu artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych, przygotowanej w latach 1969–1970 i wprowadzonej w życie z dniem 1 stycznia 1971 r. Przy ustalaniu tych cen uwzględniono krajowe warunki produkcji oraz stosunki na rynku światowym w latach 1968–1969. W ciągu kilku lat, które minęły od tego czasu, zarówno krajowe warunki produkcji, jak i stosunki na rynku światowym uległy istotnym zmianom. Szczególnie duże były zmiany w warunkach wymiany zagranicznej. O ile poprzednio przez długi czas światowy rynek surowców charakteryzowała względna obfitość ich podaży, to w latach 1973–1974 wystąpił wyraźny jej niedobór w porównaniu z szybko rosnącym w tym czasie popytem. Spowodowało to powszechny wzrost cen surowców na rynkach zagranicznych przy różnicowanej jednak dla poszczególnych

surowców skali wzrostu. W końcu 1974 roku oraz w roku 1975, w rezultacie osłabienia popytu spowodowanego recesją w głównych krajach kapitalistycznych, nastąpił pewien spadek cen surowców, jednakże ich poziom nadal znacznie przekracza cenę z lat 1968–1969, to jest z okresu, który przyjmowano za podstawę kształtowania cen zbytu podstawowych surowców pochodzących z importu oraz niektórych surowców krajowych (metale kolorowe, tarcica) w ramach prac nad reformą cen zbytu wprowadzoną 1 stycznia 1971 r.

I tak np. cena bawełny amerykańskiej była w styczniu 1974 r. niemal trzykrotnie wyższa niż w 1968 r. W roku 1975 cena tej bawełny spadła o 30 proc. w porównaniu z jej poziomem ze stycznia 1974 r. nadal jednak jest dwukrotnie wyższa niż w 1968 r.

Również ceny skór surowych były w końcu 1972 r. trzykrotnie wyższe od ich poziomu z 1968 r. Następnie w latach 1974–1975 nastąpił spadek tych cen prawie o 40 proc.,

jednak są one nadal o ok. 80 proc. wyższe niż w roku 1968.

Cena cynku była w maju 1974 r. niemal siedmiokrotnie wyższa niż w 1968 r., następnie spadła o połowę, jest jednak ponad trzykrotnie wyższa obecnie niż w 1968 r. W ten sposób można by wyliczać także wiele innych podstawowych surowców, których ceny gwałtownie wzrosły w latach 1973–1974, następnie wykazały pewien, czasami stosunkowo znaczny, spadek w roku 1975, nadal jednak utrzymują się na poziomie znacznie wyższym niż w końcu lat sześćdziesiątych.

W roku 1975 nastąpił także wzrost cen surowców. Jak również innych artykułów, we wzajemnych obrotach między krajami RWPG, jego skala była jednak znacznie niższa od skali wzrostu cen na rynkach kapitalistycznych. Wzrost cen w obrotach między krajami RWPG jest konsekwencją przyjęcia zasady bardziej elastycznego kształtowania tych cen. W okresie poprzednim stosowano w obrotach między krajami RWPG ceny stałe, weryfikowane raz na pięć lat. Podstawę ustalania i weryfikacji tych cen stanowiły średnie ceny rynku światowego z pięcioletniego okresu, poprzedzającego okres, w którym ceny te miały obowiązywać. Tak np. w latach 1966–1970 stosowano ceny ustalone na podstawie średnich cen rynku światowego z lat 1960–1964, a w latach 1971–1974 ceny ustalone na podstawie średnich cen tych wyrobów z lat 1965–1969. System ten funkcjonował w zasadzie prawidłowo w okresie względnie spokojnego kształtowania się cen na rynku światowym. Przy gwałtownych ruchach cen na rynku światowym, jakie obserwowaliśmy w ostatnich latach, utrzymywanie przez okres 5 lat nie zmienionych cen w obrotach między krajami RWPG po-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

JAK INWESTUJEMY?

Rozmowa z prezesem Narodowego Banku Polskiego
prof. dr. hab. WITOLDEM BIENIEM

TERESA GÓRNICKA: Inwestowaliśmy w ostatnich latach bardzo dużo. Na rozwój i modernizację gospodarki, budownictwo mieszkaniowe i socjalne wydaliśmy w tym pięcioleciu środki większe niż kiedykolwiek. Jak efekty przynosi ten wysiłek? Bank jako instytucja kontrolująca bieżące prawidłowość wydatków inwestycyjnych przez pryzmat finansów ocenić może jakość gospodarowania tymi środkami. Chodzi nam o odpowiedź na pytanie – jak inwestowaliśmy? W jakim stopniu udało się m.in. skrócić nadmiernie rozciągnięte w ubiegłych latach cykle realizacji inwestycji, przyspieszyć okres ich rozruchu. Jak kształtują się relacje między planowanymi i praktycznie ponoszonymi kosztami tych przedsięwzięć?

WITOLD BIEN: Do zakończenia planu bieżącego pięciolecia mamy jeszcze trzy miesiące. Wkład pracy w tych ostatnich miesiącach ma nie małe znaczenie dla wyników ostatecznych, ale generalna ocena rysuje się dziś już jasno. Mówimy o bieżącym planie, że cechuje go większy niż kiedykolwiek wysiłek inwestycyjny. Dziś powiedzić możemy również, że w tym pięcioleciu uzyskaliśmy dzięki inwestycjom efekty przewyższające w sposób zasadniczy rezultaty inwestycyjnej działalności poprzednich okresów pięcioletnich.

W znacznej mierze dzięki wysiłkowi inwestycyjnemu stworzone zostały miejsca pracy dla 1,8 mln ludzi. Zrobiliśmy wielki krok do przodu w unowocześnianiu gospodarki. Przy pominięciu, że pod koniec 1975 roku jedna trzecia maszyn i urządzeń będzie miała mniej niż pięć lat. Znajduje to odbicie we wzroście wydajności pracy. O ile w ubiegłym pięcioleciu wydajność pracy w przemyśle liczoną w produkcji czystej przypadającej na 1 zatrudnionego zwiększyła się o 23 proc., to w pięcioleciu bieżącym uzyskaliśmy więcej niż dwukrotnie wyższy wskaźnik jej wzrostu. Wydajność pracy zwiększyła się o 49 proc.

Istotnym osiągnięciem tego okresu są przesunięcia w strukturze naszego potencjału produkcyjnego. Dzięki określonym preferencjom inwestycyjnym szczególnie szybko roz-

wijała się baza wytwórcza tych działów i branż przemysłu, które uważane są za nośniki postępu technicznego oraz działów i branż produkujących dobra konsumpcyjne. Dzięki temu można było zapewnić dostawy rynkowe pozwalające na znaczne zwiększenie poziomu realnych dochodów ludności. Unowocześnienie produkcji wpłynęło na zdynamizowanie eksportu i poprawę jego opłacalności. Pamiętajmy, że efekty inwestycyjne w pełni widoczne będą dopiero w przyszłym pięcioleciu, ponieważ większa część oddawanych do użytku obiektów przypada na lata 1974–1975.

Uzyskanie tych wyników nie byłoby możliwe bez usprawnienia procesu inwestowania. Inwestując znacznie więcej niż w ubiegłych latach, inwestowaliśmy również lepiej niż poprzednio. Postęp w dziedzinie jakości inwestowania jest ewidentny i można go przedstawić w konkretnych liczbach. W porównaniu z 1970 r. rzeczywiste cykle realizacji inwestycji skrócone zostały średnio o 30 proc. Poprawiła się sytuacja na odbinku dotrzymywania terminów przekazywania obiektów do eksploatacji, nie mówiąc już o tym, że wiele z nich oddano do użytku przed upływem planowanego terminu. Skrócono również cykl osiągnięcia założonych zdolności produkcyjnych. Poprawa następuje tu z roku na rok. Jeszcze w 1972 roku cykl ten wynosił średnio 17,5 miesiąca, w 1973 roku skrócił się do 13,7 miesiąca, zaś w ubiegłym roku obejmował 11,7 miesiąca. Zwróćmy uwagę, że w bieżącym pięcioleciu mamy bardzo wiele obiektów produkcyjnych zaprojektowanych i zbudowanych od podstaw, które pracują obecnie na pełnej zdolności produkcyjnej.

— Czy porównania te wypadają podobnie również w budownictwie ogólnym, przede wszystkim mieszkaniowym?

— W budownictwie mieszkaniowym rzeczywisty, średni cykl realizacji obiektów skrócony został z 14,7 miesiąca w 1970 roku, do 13 miesięcy w 1974 r. Mam tu oczywiście na myśli budownictwo uspołecznione. Wskaźnik ten nie oddaje jednak rzeczywistego obrazu, w ostatnich latach wzrósł bowiem udział budyn-

ków mieszkalnych o dużej kubaturze. W praktyce więc oszczędności na czasie budowy były większe.

— Wracając do spraw ogólnej charakterystyki, czy te przyspieszenia realizacyjne nie odbiły się na wzroście planowanych kosztów inwestycji?

Koszty inwestycji zrealizowanych nie odbiegają na ogół od planowanych, jeśli analizować je w okresie pierwszych trzech lat. W porównaniu z powszechnie występującym zjawiskiem przekroczenia kosztów przed 1971 r. uzyskaliśmy w tym okresie wyraźną poprawę. W ubiegłym roku sytuacja niestety pogorszyła się, w znacznym stopniu na skutek wzrostu cen maszyn i urządzeń importowanych z krajów zachodnich. Spora część tych dodatkowych wydatków skompensowana została jednak efektami produkcyjnymi z nowych inwestycji.

Mówiąc o postępie w usprawnianiu procesu inwestycyjnego musimy stwierdzić, że nie jest on równomierny we wszystkich grupach realizowanych przedsięwzięć. Znacznie korzystniejsze rezultaty uzyskuje się w dziedzinie inwestycji szczególnie ważnych dla gospodarki. Dyscyplina jest tu na ogół znacznie lepsza, niż na przykład przy budowie obiektów planu terenowego, gdzie podejmowane wysiłki w celu opanowania sytuacji są osłabiane przez nadmierne rozproszenie tych inwestycji. W warunkach poprawy jest zmniejszenie liczby jednocześnie realizowanych zadań.

— W ramach doskonalenia metod zarządzania gospodarką wprowadzono ostatnio szereg zmian w organizacji procesu inwestycyjnego. Jak oceniłby Pan wpływ tych zmian na usprawnienie inwestowania?

— Nie ulega wątpliwości, że bez przekształcenia metod zarządzania i głębokich zmian organizacyjnych nie można byłoby przekroczyć wyraźnie odczuwalnych w ubiegłych latach barier wzrostu inwestycji. Jak wiadomo u progu bieżącego pięciolecia ani budownictwo, ani służby inwestycyjne niektórych resortów nie były przygotowane do tak wy-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

ZMIANY ZAOPATRZENIOWYCH CEN ZBYTU

DOKONCZENIE ZE STR. 1

wodowało zupełne oderwanie poziomu i relacji tych cen od poziomu i relacji cen na rynku światowym, powodując zniekształcenia w ocenie opłacalności wymiany między krajami RWPG. Z tych względów w styczniu 1975 r. na 70 posiedzeniu Komitetu Wykonawczego RWPG postanowiono zmienić system cen w obrotach między krajami RWPG w taki sposób, aby ceny te szybciej reagowały na trwałe zmiany w poziomie i relacjach cen na rynku światowym. W latach 1976—1980 bazę cen stosowanych w obrotach między krajami RWPG będą stanowić nadal ceny średnie rynku światowego, będą to jednak średnie ruchome, zmieniające co rok. Tak np. bazę dla cen na rok 1976 stanowić będą ceny średnie rynku światowego z lat 1971—1975, na rok 1977 — średnie ceny z lat 1972—1976 itd. Posługując się tymi zasadami skorygowano już ceny stosowane we wzajemnych obrotach między krajami RWPG w roku 1975, co biorąc pod uwagę kształtowanie się cen na rynku światowym w okresie 1970—1974, musiało spowodować pewien wzrost cen w obrotach między krajami RWPG. Oczywiście, ponieważ bazę stanowi średnia cena rynku światowego z okresu 5 lat, a więc częściowo z okresu relatywnie niskich cen (1970—1972) a częściowo bardzo wysokich (1973—1974), ceny surowców w obrotach między krajami RWPG, mimo ich podwyższenia, są nadal znacznie niższe od aktualnych cen na rynku światowym.

Niezależnie od istotnych zmian cen na rynku światowym, jak również w obrotach między krajami RWPG, znaczne zmiany nastąpiły również w krajowych warunkach produkcji. W podstawowym polskim przemyśle surowcowym, jakim jest przemysł węglowy, charakteryzowały się one wzrostem kosztów wydo-

bicia. Stopniowy wzrost kosztów jest zjawiskiem występującym w przemyśle wydobywczym na całym świecie. Spowodowany jest on sięganiem do coraz gorzej położonych złóż w miarę wyczerpywania się złóż położonych najkorzystniej.

Pogarszające się warunki górniczo-geologiczne, a także rosnące nakłady na mechanizację i bezpieczeństwo pracy spowodowały wzrost kosztów także w polskim górnictwie węglowym, wobec czego już w 1973 roku poziom tych kosztów przekroczył wysokość obowiązujących zaopatrzeniowych cen zbytu węgla. Straty ponoszone na skutek tego na dostawach na zaopatrzenie krajowe przemysł węglowy rekompensował wysokimi dochodami z eksportu węgla, osiąganymi w rezultacie wzrostu cen uzyskiwanych od zagranicznych odbiorców.

W warunkach istotnych zmian cen surowców na rynku światowym, jak również znacznych zmian w krajowych warunkach produkcji, utrzymanie na nie zmienionym poziomie zaopatrzeniowych cen ich zbytu prowadziłoby do oderwania tych cen od nakładów ponoszonych przy zakupie tych surowców za granicą lub wytworzeniu ich w kraju. Nadmierne oderwanie poziomu i relacji obowiązujących cen zbytu od poziomu i relacji kosztów związanych z importem oraz poziomu i relacji kosztów krajowej produkcji ogranicza poważnie możliwości prowadzenia w jednostkach gospodarczych prawidłowego rachunku ekonomicznego, racjonalnej polityki substytucji materiałów, prawidłowego rachunku efektywności eksportu. Relatywnie niskie ceny surowców i materiałów nie stwarzają jednocześnie odpowiednich bodźców do oszczędności ich zużywania.

W rezultacie dynamicznego rozwoju gospodarki narodowej w okre-

sie ostatnich lat Polska w coraz większym stopniu uczestniczy w międzynarodowym podziale pracy. Tym bardziej kraj nasz nie może pozostawać obojętny na zmiany, jakie dokonały się na światowym rynku surowcowym.

Te wszystkie przyczyny stanowiły przesłankę podjęcia decyzji w sprawie zmiany zaopatrzeniowych cen zbytu niektórych surowców i materiałów. Już w roku 1974 zostały podwyższone ceny zbytu skór garbowanych, węgla i produktów naftowych.

Od 1 stycznia 1975 r. zostały podwyższone zaopatrzeniowe ceny zbytu gazu.

Dalsze zmiany są wprowadzane z dniem 1 stycznia 1976 roku. W szczególności ulega podwyższeniu o 25 proc. cena zbytu węgla kamiennego i brunatnego oraz koksu. Biorąc pod uwagę, iż już poprzednio zostały podniesione ceny paliw płynnych i gazu, podwyżka cen zbytu węgla zamyka jak gdyby proces wzrostu cen surowców energetycznych. Podwyżka cen zbytu surowców energetycznych spowodowała wzrost kosztów i potrzebę podwyższenia zaopatrzeniowych cen energii elektrycznej i ciepłej, a także opłat za przewozy towarów koleją i transportem samochodowym. Ponadto, zarówno z uwagi na podwyżkę cen zbytu węgla i spowodowany tym wzrost kosztów, jak i ze względu na kształtowanie się cen na rynkach światowych niezbędne okazało się podwyższenie cen zbytu wyrobów hutnictwa żelaza i stali (średnio o 15 proc.), a także cen zbytu niektórych materiałów budowlanych (cementu, wapna, cegły). W wyniku wzrostu cen na rynku światowym, a także biorąc pod uwagę potrzeby zwiększenia oszczędności w zużyciu drewna i papieru podjęto decyzję o podwyższeniu cen zbytu drewna, tarcicy, celulozy i papieru-

czej i wiskozowej oraz wyrobów papierniczych (średnio o 25 proc.). Podwyższeniu ulegają także ceny zbytu cynku, ołowiu, niektórych tworzyw sztucznych (produktów przetwórstwa ropy naftowej i węgla) oraz bawełny. Ocenia się, że w rezultacie zmian cen zbytu surowców i materiałów wprowadzanych z początkiem 1975 r. ogólny poziom cen zbytu wzrośnie o ok. 6 proc.

Przy ustalaniu nowych cen zbytu surowców i materiałów przestrzegana była zasada, by wzrost tych cen ograniczyć do niezbędnych jedynie rozmiarów. Z tego względu w tych przypadkach, w których ceny surowców są ustalane przede wszystkim w oparciu o krajowe koszty ich wytworzenia lub wydobycia (węgiel, materiały budowlane, energia elektryczna, transport kolejowy) w nowych cenach uwzględniano jedynie minimalny, niezbędny dla normalnej gospodarki finansowej zysk, z góry zakładając zwolnienie producentów z obciążeń na rzecz budżetu państwa z tytułu oprocentowania środków trwałych i narzutu na fundusz plac.

W przypadkach natomiast surowców, których ceny zbytu ustalane są przede wszystkim przy uwzględnieniu cen rynków zagranicznych (bawełna, cynk, ołów, celuloza wiskozowa) za podstawę ustalenia cen zbytu przyjmowano nie rzeczywisty poziom cen rynku światowego, który kształtował się w znacznym stopniu pod wpływem czynników spekulacyjnych o charakterze przejściowym, lecz poziom znacznie niższy, zakładając obniżkę cen na rynku światowym — słuszność tego założenia potwierdził przebieg wydarzeń w 1975 r. Ponadto uwzględniono fakt relatywnego spadku wartości walut zachodnich w stosunku do wartości złotego w rezultacie inflacyjnego wzrostu cen w krajach kapitalistycznych.

W wyniku podwyżki cen surowców i materiałów, a także opłat za energię elektryczną i ciepłą oraz przewozy towarów wzrosną koszty w przemyśle przetwórczym. Wzrost tych kosztów w znacznej mierze spowoduje jedynie obniżenie stosunkowo wysokiej w dotychczasowych warunkach akumulacji finansowej niektórych gałęzi przemysłu przetwórczego. Wzrost cen podstawowych surowców i materiałów powinien ponadto wywołać w przemyśle przetwórczym odpowiednie procesy przystosowawcze, wyrażające się w racjonalizacji zużycia materiałów, zastępowaniu materiałów droższych tańszymi, materiałooz-

zczędnej konstrukcji wyrobów finalnych itp.

W ten sposób powinny powstać odpowiednie oszczędności w kosztach produkcji rekompensujące w pewnym stopniu wzrost kosztów wywołany podwyżką cen surowców i materiałów oraz opłat za energię elektryczną i ciepłą, a także za przewozy towarów.

W pewnych przypadkach aktualna akumulacja finansowa przemysłów przetwórczych, jak również możliwe do osiągnięcia oszczędności w zużyciu materiałów (a także w innych pozycjach kosztów) będą niższe od wzrostu kosztów spowodowanego podwyżką cen surowców i materiałów.

Przewiduje się, że w takich przypadkach zostaną odpowiednio podwyższone także ceny zbytu artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych wytwarzanych przez przemysł przetwórczy, jednakże podwyżka ta zostanie dokonana dopiero po dwóch latach, to jest w 1978 r. Odroczenie terminu zmian cen zbytu artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych wytwarzanych przez przemysł przetwórczy w stosunku do terminu zmian cen zbytu surowców i materiałów pozwoli na dokładne sprawdzenie wpływu zmian cen zbytu surowców i materiałów na koszty produkcji przemysłów przetwórczych, co nie byłoby możliwe przy jednoczesnym dokonywaniu zmian cen zbytu zarówno w przemyśle surowcowym, jak i w przemyśle przetwórczym. Taki sposób etapowego przeprowadzenia niezbędnych zmian cen zbytu artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych pozwoli ponadto na ograniczenie zakresu i skali podwyżek cen zbytu artykułów zaopatrzeniowych i inwestycyjnych wytwarzanych przez przemysł przetwórczy, umożliwi bowiem częściowe zrekomponowanie wzrostu kosztów spowodowanego podwyżką cen surowców i materiałów obniżką kosztów produkcji w latach 1976—1978 z tytułu oszczędności w zużyciu materiałów, doskonałości organizacji pracy, wprowadzenia nowych technik wytwarzania itp.

W latach 1976—1977 konieczne staje się jednak zapewnienie warunków normalnej gospodarki finansowej w przemyśle przetwórczym w tych wszystkich przypadkach, w których wzrost cen surowców i materiałów, a także cen energii elektrycznej i przewozowych spowoduje powstanie nierentowności produkcji względnie ograniczy zysk poniżej poziomu niezbędnego dla prowadzenia

prawidłowej gospodarki finansowej. W takich przypadkach minister finansów zapewni pokrycie całości lub odpowiedniej części wzrostu kosztów spowodowanego podwyżką cen zbytu podstawowych surowców i materiałów oraz cen energii elektrycznej i przewozowych korygując odpowiednio stawki podatku obrotowego oraz przyznając w razie konieczności odpowiednie dotacje przedmiotowe.

W jednostkach inicjujących wdrażanie nowego systemu ekonomiczno-finansowego skutki wzrostu cen surowców i materiałów oraz cen energii elektrycznej i przewozowych, częściowo zostaną pokryte dzięki uruchomieniu wspomnianych wyżej instrumentów finansowych.

W tych przypadkach spadek produkcji dodanej spowodowany wzrostem kosztów z tytułu podwyższenia cen surowców zostanie zrekomponowany wzrostem produkcji dodanej wynikającym z obniżenia podatku obrotowego lub uruchomienia dotacji przedmiotowej. W przemyśle, w których wzrost kosztów spowodowany podwyżką cen surowców znajduje w całości lub w części pokrycie w nadmiernie wysokim obecnie zysku, zmiana cen zbytu podstawowych surowców i materiałów oraz cen energii elektrycznej i przewozowych będzie stanowić podstawę dla odpowiedniej korekty produkcji dodanej i wyniku finansowego.

Podwyżka cen podstawowych surowców i materiałów oraz cen energii elektrycznej i przewozowych dotyczy tylko obrotów między jednostkami gospodarki uspołecznionej. Może ona spowodować także wzrost kosztów produkcji w przemyśle wytwarzających artykuły rynkowe, sprzedawane po cenach detalicznych.

Skutki zmian cen zbytu podstawowych surowców i materiałów oraz cen energii elektrycznej i przewozowych, przenoszone na poziom cen detalicznych artykułów rynkowych.

Jak wiadomo ceny detaliczne artykułów rynkowych są ustalane z uwzględnieniem szeregu czynników, takich jak polityka wzrostu dochodów realnych ludności, stan równowagi rynkowej, założenia w sprawie struktury spożycia, względy natury społecznej. Dlatego też zmiany cen zbytu artykułów zaopatrzeniowych nie mają bezpośredniego wpływu na kształtowanie poziomu cen detalicznych.

WOJCIECH PRUSS

JAK INWESTUJEMY?

DOKONCZENIE ZE STR. 1

sokiego poziomu inwestycji. Trzeba było przeanalizować bardzo szczegółowo cały system zarządzania tą dziedziną gospodarki, usuwając z rozwiązań inwestycyjnych to wszystko, co hamowało rozwój. Typowym przykładem może być wprowadzenie na początku pięciolatki zasady korekty funduszu plac w budownictwie w miarę przekraczania przez przedsiębiorstwo zadań planowych zamiast limitów rocznych oraz wprowadzanie specjalnych nagród za terminową realizację obiektów i skracanie cykli ich wykonania. Istotne znaczenie miało także doskonalenie systemu finansowo-ekonomicznego w jednostkach inwestujących oraz w samym budownictwie.

Warto przypomnieć również zmiany w funkcjonowaniu handlu zagranicznego, które miały wpływ na poprawę wyników w tej dziedzinie. Integracja organizacyjna poszczególnych jednostek handlu zagranicznego z przemysłem ułatwia proces inwestowania zapewniając ściślejsze powiązanie przedsięwzięcia realizowanego z kredytów zagranicznych z eksportem wyrobów uzyskanych dzięki wykonaniu tych inwestycji.

Trudno mówić tu o wszystkich szczegółowych rozwiązaniach, bo są to na ogół sprawy dobrze znane. Oceniając generalnie ich wpływ na osiągnięcia w tym okresie postępowo, warto podkreślić, że mimo różnych niedoskonałości szeregu rozwiązań, które stopniowo będzie się usuwać, zapewniona została elastyczność działania pozwalająca na dostosowanie sposobu realizacji danej inwestycji do jej specyfiki. Trudno sobie wyobrazić budowę takich na przykład obiektów jak Fabryka Samochodów Małolitrażowych, bez stworzenia możliwości zindywidualizowania organizacji całego procesu organizacji tej inwestycji.

W krótkim stosunkowo czasie wykształcony został potencjał inwestorski w tych resortach, które nie dysponowały dotychczas kadrą wyspecjalizowaną w organizowaniu nowych przedsięwzięć. Głębokie przeobrażenia przeszło wykonawstwo. Charakterystyczne są tu liczby dotyczące jego koncentracji organizacyjnej. Liczba uspołecznionych przedsiębiorstw budowlanych w okresie od 1970 do 1974 roku wzrosła z 1 459 tylko do 1 509 (tj. o 3 proc.) podczas gdy obrót globalny według cen porównywalnych zwiększył się o 86,6 proc. Stwarza to warunki do szerszego stosowania nowej techniki i sprawniejszej realizacji obiektów.

Rozwinięto silną sieć przedsiębiorstw budownictwa rolniczego, których działalność ma decydujący wpływ na rozwój naszej gospodarki żywnościowej. Duże znaczenie miały zmiany w rejonizacji działania przedsiębiorstw budowlano-montażowych, a przede wszystkim zerwanie z zasadą ścisłego wiązania tej rejonizacji z podziałem administracyjnym kraju. W rezultacie możliwe stało się bardziej prawidłowe skoncentrowanie potencjału wykonawczego na zadaniach uznanych za najlepsze z ogólnospołecznego punktu widzenia i bardziej racjonalne jego wykorzystanie. W budownictwie mieszkaniowym stworzono wiele silnych organizacji typu kombinatowego, koncentrujących w jednym przedsiębiorstwie niemal całość procesu inwestycyjnego. Na uwagę zasługują również przedsięwzięcia, które umożliwiają częściowe uruchomienie produkcji w obiektach jeszcze nie w pełni ukończonych.

Mówiąc o osiągnięciach organizacyjnych i sygnalizując przykładowo dokonane zmiany, chcę jednak podkreślić, że w tej dziedzinie mamy ciągle jeszcze wiele do zrobienia. Nie wykorzystuje się wielu tkwiących w organizacji rezerw. Nadal jeszcze nie uzyskano w budowie istotniejszego postępu w dziedzinie pracy wielozmianowej, chociaż ubrojenie pracy poważnie wzrosło. Nie uległa również dostatecznej poprawie gospodarka zapasami w budownictwie — w dalszym ciągu zapasy materiałów stanowią wielkość odpowiadającą jednej trzeciej wartości rocznej produkcji. Dość znaczne napiecia występują niejednokrotnie przy osiąganiu zdolności produkcyjnych w nowych obiektach, a sam proces przygotowania kadr przebiega z opóźnieniem. Częściowo łączy się to z nieprawidłową kolejnością realizacji nowych obiektów mieszkaniowych dla skompletowania załogi. Występuje również wiele przypadków braku właściwej synchronizacji terminów dostaw maszyn i urządzeń w sposób zapewniający prawidłową organizację pracy na placu budowy.

— Inwestowanie jest jednym z najbardziej skoooperowanych procesów gospodarczych. Zachowanie dyscypliny inwestycyjnej zależy w tym układzie od wielu uczestników. Kluczowe z tych licznymi ogniw inwestycyjnej kooperacji uważa należałoby dziś za ogniwo najłabsze?

— Złożoność powiązań kooperacyjnych w procesie inwestycyjnym ciągle wzrasta. Wynika to z coraz bardziej skomplikowanego charakteru budowanych obiektów jak i po-

głębiającego się procesu międzynarodowego podziału pracy. W realizacji wielu przedsięwzięć inwestycyjnych coraz większy udział ma obecnie np. handel zagraniczny oraz dostawy maszyn i urządzeń.

Ze względu jednak na rolę banku w całym procesie inwestycyjnym możemy mówić przede wszystkim o ocenach cząstkowych poszczególnych etapów tego procesu. I tu stwierdzić można, że najwydatniej wpływają na napiecia w realizacji inwestycji, jej uruchomieniu i dochodzeniu do zdolności produkcyjnych — nieprawidłowości popełniane we współpracy kooperantów w pierwszej fazie — przygotowania inwestycji.

Jest to bardzo obszerny temat, ale skoro mówimy o jakości inwestowania, na te niedociągnięcia w przygotowaniu należałoby zwrócić w przyszłości szczególną uwagę. Mam tu na myśli przede wszystkim takie sprawy, jak nie dość wszechstronna analiza wykorzystania istniejących zdolności w poszczególnych działach czy branżach gospodarki. Ciągłe jeszcze pokutują tendencje do powiększania produkcji przez nowe inwestycje bez uprzedniej oceny możliwości uzyskania wzrostu produkcji przez lepsze wykorzystanie już istniejącego majątku. Na przykład poprzez zwiększenie wskaźnika zmianowości pracy. Przy wywaniu propozycji inwestycyjnych brakuje niejednokrotnie ścisłego rachunku ekonomicznego, który pozwoliłby odpowiedzieć na pytanie, czy lepiej opłaca się budować nowy zakład, czy podjąć modernizację istniejących już obiektów.

Przedstawiana przez inwestorów ocena możliwości dodatkowego zatrudnienia ludzi w budowanych obiektach nie zawsze pokrywa się z rzeczywistością, co później w okresie zagospodarowywania zakładu powoduje poważne komplikacje, nie mówiąc już o dość często popełnianym błędzie niedostatecznego przygotowania kadr dla nowo wybudowanego zakładu. Ta ostatnia sprawa wiąże się z występującymi często opóźnieniami w przygotowaniu zaplecza mieszkaniowego dla załogi. Ciągłe jeszcze spotykamy się z przypadkami niewłaściwego ustalania kolejności dostaw maszyn i urządzeń, co utrudnia potem w sposób zasadniczy organizację budowy.

W miarę awansowania inwestycji większość z tych niedociągnięć jest eliminowana, ale wymaga to wielu wysiłków i powoduje niepotrzebne napiecia.

— Przechodząc do ocen minionego okresu do spraw najbliższej przyszłości, jak przedstawiać się będzie

wielkość zaangażowania inwestycyjnego na koniec bieżącego roku i jak wpłynie to na warunki startu do przyszłej pięciolatki?

— Zaangażowanie nakładów w budownictwie inwestycyjnym jest aktualnie bardzo wysokie. Jego wielkość odpowiada bez mała sumie półtorarocznych nakładów z 1975 roku. Zaangażowanie to zmniejszy się jednak na koniec pięciolatki, po przekazaniu do użytku obiektów, których termin zakończenia przypada na II półrocze. Przewidujemy, że ostatecznie poziom zaangażowania inwestycyjnego na koniec 1975 roku nie będzie odbiegał od stanu z końca roku ubiegłego. Na jego ukształtowanie — przypomnijmy — mają wpływ również decyzje o odroczeniu terminu rozpoczęcia niektórych inwestycji uznanych za mniej pilne, lub niedostatecznie przygotowane.

Wysoki poziom zaangażowania inwestycyjnego oznacza, że w następne pięciolatce wchodzimy z rozwiniętym programem inwestycyjnym. Wiele obiektów wymagać będzie już w pierwszym okresie nowego okresu planistycznego szybkiego zakończenia. Konieczne stanie się bardzo energiczne egzekwowanie koncentracji potencjału i zastrzeżenie kryteriów przy podejmowaniu inwestycji nowych.

— Ostatnie lata można by nazwać okresem obfitości środków inwestycyjnych stymulujących szybki rozwój i wyzwolonych poprzez szybki rozwój gospodarczy. W przyszłym pięciolatce planuje się utrzymanie nadal wysokiego poziomu nakładów na inwestycje, jakkolwiek przewidywane tempo ich przyspieszenia, w porównaniu z bieżącym pięciolatkiem, jest niższe. Co oznacza takie założenie dla praktyki, zwłaszcza że liczyć się musimy z silnym naporem ofert inwestycyjnych?

Wybór inicjatyw, które będzie się realizować w przyszłym pięciolatce determinują m.in. wytyczone perspektywicznie programy rozwoju podstawowych dziedzin życia gospodarczego i społecznego. Po raz pierwszy plan pięciolatki osadzony został w konkretnie sformułowanych programach rozwoju gospodarki żywnościowej, perspektywicznie precyzowanej koncepcji rozwiązania trudności mieszkaniowych, programie rozwoju oświaty itd. Po raz pierwszy również w praktyce inwestycyjnej oprócz można się na planie zagospodarowania przestrzennego kraju. Tempo inwestowania nie może być rozpatrywane tylko z punktu widzenia potrzeb, gdyż trzeba mieć na uwadze istniejące w tej dziedzinie możliwości realizacyjne wynikające z podziału przewidywanego dochodu narodowego. Wiele potrzeb może być zaspokojonych w rezultacie poprawy wykorzystania już istniejącego majątku, znacznie unowocześnionego w ubiegłym 5-leciu i drogą jego modernizacji. W stosunku do inwestycji nowych trzeba stosować kryterium pokrycia w spo-

sób efektywny najpilniejszych potrzeb ogólnospołecznych uwzględniając także pogłębiony proces międzynarodowego podziału pracy. Jest to sprawa wyboru spośród wielu zgłoszonych inicjatyw inwestycyjnych takich zamierzeń, które przy danych możliwościach w sferze inwestowania pozwolą na osiągnięcie najlepszego efektu. Chodzi o inwestycje zapewniające nowoczesną, niezbędną produkcję i postępowe metody wytwarzania pozwalające równocześnie na lepsze wykorzystanie surowców, materiałów i pracy ludzkiej.

W tym kontekście niezbędne jest zróżnicowanie poziomu i dynamiki wzrostu nakładów inwestycyjnych w poszczególnych gałęziach produkcji materialnej. Najbardziej nawet efektywne z punktu widzenia danej organizacji gospodarczej inicjatywy inwestycyjne wymagają konfrontacji z efektywnością inicjatyw innych jednostek, jak również z preferencjami zawartymi we wspomnianych już programach rozwoju naszej gospodarki. Konieczne jest przy tym utrwalenie i rozwinięcie pozytywnej tendencji w zakresie skrócenia cyklu inwestycyjnych i osiągnięcia planowych zdolności produkcyjnych. Otwarty charakter założeń planu na następne pięciolatce przewiduje bowiem możliwość szybszego rozwoju m.in. w sferze inwestycji mieszkaniowych i socjalnych pod warunkiem osiągnięcia lepszych wyników w skali ogólnej.

— Jaka jest rola banku i jego wpływ na całą sferę decyzji i przebieg procesów inwestycyjnych?

— Generalnie biorąc, rola banku polega na współdziałaniu z przedsiębiorstwami, zjednoczeniami oraz organami władzy centralnej i terenowej przy wyborze inwestycji, przy ich realizacji, a następnie przy ich uruchomieniu. Chodzi o to, aby były to inwestycje najbardziej efektywne umożliwiające osiągnięcie celów postawionych w narodowych planach społeczno-gospodarczych. Bank kontroluje prawidłowość realizacji inwestycji włącznie z jej uruchomieniem i sprawdza, czy osiągnięte efekty są zgodne z zamierzonymi. Na etapie formułowania programów i w toku przygotowania decyzji planistycznych bank spełnia przede wszystkim rolę opiniodawczą i doradczą. Dotyczy ona w szczególności analizy ogólnych wielkości i proporcji inwestycyjnych z punktu widzenia zapewnienia równowagi rynkowej, zaopatrzeniowej, bilansu dóbr inwestycyjnych oraz w dziedzinie obrotów z zagranicą.

Bank formułuje opinie dotyczące przygotowanych przez organizacje gospodarcze programów rozwoju branż. Opinie te obejmują przede wszystkim oceny wykorzystania dotychczas posiadanego majątku oraz odpowiadają na pytanie, czy zamierzona produkcja trafiła w określone potrzeby. Oczywiście ocena taka obejmuje również ogólną efektywność inwestycji. Ta stała i bezpo-

średnia obserwacja poziomu gospodarowania poszczególnymi organizacjami łączy się z systematyczną współpracą w trakcie bieżącego finansowania ich działalności. Stwarza to warunki do formułowania opinii uwzględniających szerszy punkt widzenia.

Funkcje kontrolne i ekonomiczne banku uwidaczniają się wyraźnie przy przyjmowaniu inwestycji do finansowania. W przypadku inwestycji kredytowanych, bank bardzo szczegółowo analizuje przewidywaną efektywność przedsięwzięcia, formułując na tej podstawie warunki i źródła spłaty kredytów. Dużą wagę przywiązujemy do wstępnej kontroli prawidłowości przygotowania inwestycji, a w szczególności do zbadania czy przewidywane do wykonania roboty są przyjęte do wykonania przez przedsiębiorstwa budowlano-montażowe, czy prawidłowo określono termin ich rozpoczęcia i zakończenia oraz czy podjęcie danej inwestycji nie spowoduje nadmiernego wzrostu zaangażowania. Działalność kontrolna banku w tej dziedzinie musiała być zastrzeżona ostatnio, aby przeciwdziałać nadmiernemu rozszerzaniu frontu inwestycyjnego.

Bank śledzi cały proces realizacyjny nie tylko z punktu widzenia inwestora, ale również z punktu widzenia prawidłowości funkcjonowania innych współuczestników tego procesu. Zobowiązany jest do sygnalizowania odpowiednim jednostkom występujących już lub spodziewanych napięć i zakłóceń oraz przedstawiania wniosków w sprawie ich usunięcia. Dotyczy to przede wszystkim oceny postępu robót, przebiegu montażu maszyn i urządzeń, kompleksowości wykonywania zadań objętych danym tytułem oraz zgodności kosztów i efektów z założeniami przyjętymi przy podejmowaniu decyzji. Wnioski wynikające z bankowej kontroli są wykorzystywane przy kredytowaniu wszystkich uczestników procesu inwestycyjnego, a w razie stwierdzenia rażących nieprawidłowości, bank stosuje sankcje polegające na wstrzymaniu kredytowania lub na wyższym ich oprocentowaniu. Przedstawiciele banku uczestniczą przy odbiorze zakończonych inwestycji. W razie zastrzeżeń dotyczących kompleksowości wykonania inwestycji, podejmują oni decyzję o wstrzymaniu wypłaty nagród za terminową realizację.

Wyniki prac kontrolnych banku są wykorzystywane nie tylko w celach interwencyjnych, stanowią one podstawę stałych i doradcznych informacji przedkładanych władzom centralnym i terenowym organom administracji państwowej. Na podstawie tych informacji również Komisja Partyjno-Rządowa do Spraw Inwestycji podejmuje kroki zmierzające do systematycznego doskonalenia procesu inwestycyjnego.

Rozmawiała:
TERESA GÓRNIKA



Fot. S. ZUBCZEWSKI

GRA PROCENTÓW I NAMIĘTNOŚCI

Rozmowa

z dyrektorem Zjednoczenia Przemysłu Farmaceutycznego „POLFA”
— mgr inż. HANNA TARCHALSKĄ

ANNA KUSZKO: Mówiono, gdzie diabeł nie może tam... dyrektor Tarchalska da sobie radę. Bo też rzeczywiście prowadziła Pani „Polfę” przez skomplikowaną drogę eksperymentu od sukcesu do sukcesu. Co się więc stało, że Zjednoczenie „Polfi” znalazło się wśród branż, w których bardzo niekorzystnie ukształtowały się relacje ekonomiczne w pierwszym półroczu 1975 r.?

HANNA TARCHALSKA: Ale już obecnie według danych za 8 miesięcy sytuacja kształtuje się dużo lepiej...

A. K.: Wróćmy jednak do I półroczu. Dynamika dochodu wyniosła zaledwie 3,4 proc. wobec założonego na cały rok prawie 14-procentowego wzrostu. Natomiast przeciętna płaca w tym samym okresie wzrosła o 11,2 proc. Można więc powiedzieć, że w I półroczu wzrost wydajności pracy mierzonej dynamiką dochodu (produkta dodana) był bardzo niski. W związku z tym stopień jego opłacania ukształtował się wysoko. Na 1 proc. tak mierzonej wydajności pracy średnia płaca rosła niemal trzykrotnie szybciej. Istotny więc z punktu widzenia efektywności gospodarowania wskaźnik... nie bez przyczyny nazwany „0”, zamiast utrzymywać się dużo niższej jednostki sięgnął aż 2,8. Jak do tego doszło?

H. TARCHALSKA: Mogę z czystym sumieniem powiedzieć, że nie wynikało to z rozrzedzonego gospodarowania funduszem plac, czego dowodzi chociażby fakt, że nasz rezerwowo fundusz jest ciągle wysoki.

A. K.: Zatrudnienie kształtuje się też poniżej planu...

H. TARCHALSKA: Tak, warto jeszcze dodać, że absencja w tym czasie wzrosła o 16 proc., przeciętnie więc 80 godzin, to znaczy prawie 2 tygodnie nieprzepracowane w I półroczu na każdego zatrudnionego. Mimo to ilość godzin nadliczbowych

w porównaniu do ubiegłego półroczu zmniejszyła się o 36 proc. I to chyba również zasługuje na uwzględnienie, gdyż świadczy o znacznej poprawie organizacji pracy.

A. K.: Skąd się w takim razie wziął wysoki wskaźnik opłacania wzrostu wydajności pracy mierzonej wzrostem produkcji dodanej? Czyżby wliczenia statystyczne kłamały?

H. TARCHALSKA: Wliczenia są prawidłowe, ale nie mówią wszystkiego, a takie półprawdy prowadzą często do mylnych wniosków.

A. K.: Przejdźmy więc teraz na pewno do tzw. trudności obiektywnych.

H. TARCHALSKA: Jeszcze do nich nie przejdziemy. Pozostanemy — jeśli Pani sobie życzy — przy konkretnych liczbach. Średnia płaca kształtuje się u nas po regulacji przeprowadzonej w drugiej połowie ub. r. na poziomie 3 247 zł, a więc poniżej przeciętnej w przemyśle, wynoszącej już przecież 3 600 zł. Kiedy porównuje się jednak I półroczu 1975 do półroczu 1974, wskaźnik „0” w „Polfie” kształtuje się wysoko, gdyż nie uwzględnia regulacji dokonanej w II półroczu. Każdy kolejny miesiąc przez inną bazę odniesienia przyniesie niejako automatycznie poprawę tego wskaźnika. Już za 8 miesięcy uzyskaliśmy proporcję 1:1.

A. K.: Za 2 miesiące sytuacja mogła się tak gwałtownie zmienić?

H. TARCHALSKA: Zmieniły się oczywiście dwa elementy wskaźnika „0”. Dochód, czyli produkcja dodana wzrosła już do 9 proc. i jestem pewna, że „Polfi” osiągnie nawet 15-procentowy wzrost dochodu w końcu roku.

A. K.: Pani Dyrektor wybaczy, ale to wydaje się nieprawdopodobne. Czy można nadrobić w dwa miesią-

ce tak duże opóźnienia? Powiadają, że opóźniony start nawet znakomitemu biegaczowi uniemożliwia zwycięstwo.

H. TARCHALSKA: Jeśli już jesteśmy przy sportowych porównaniach — to nie tak zawodnika nie dopinguje jak trudności do przezwyciężenia. Ale wracając do rzeczy, wiele nieporozumień — moim zdaniem — wywołuje zbyt nerwowe ferowanie ocen, porównywanie wskaźników z krótkiego okresu. Tymczasem przemysł, który rozwija się szybko, a do takich należy Zjednoczenie „Polfi”, nie może osiągnąć jednakowego postępu na wszystkich odcinkach. Zawsze więc w jakimś okresie jedne wskaźniki kształtowały się będą korzystnie, inne pozostaną w tyle. Odniesione później do całego roku dadzą zresztą zupełnie inny obraz.

A. K.: Wynika więc to po prostu z samej gry liczb i manewrów między kwartalami?

H. TARCHALSKA: Żadnego manewrowania tu nie ma, natomiast gra liczb, ściślej gra procentów występuje. Nie ulega wątpliwości, że nawet przy idealnym i niezwykle harmonijnym gospodarowaniu wyniki I kwartału będą zawsze niższe niż czwartego. Poza tym błędne jest porównywanie analogicznych okresów czasowych bez uwzględnienia uwarunkowań każdego z nich. W ostatnich dwóch latach półroczu do półroczu jest zupełnie niepodobne. Tam działały ceny niskie (miejliśmy zapasy nagromadzone przed podwyżką cen światowych), tu wysokie. Tam koszty surowców krajowych, opakowań, a nawet opłaty komunalne były niższe — tu wyższe. Nieuwzględnienie tej sytuacji przy porównywaniu wskaźników jest grą do

jednej bramki. Świat przeżył niespotykany w trzydziestolecu wstrząs i my nie mogliśmy go nie odczuć.

A. K.: Na rynkach światowych rysuje się jednak tendencja, świadcząca o zahamowaniu wzrostu cen...

H. TARCHALSKA: Tak, ale kłopoty jeszcze się nie skończyły. We Francji np. w ostatnim okresie wartość produkcji chemicznej, w tym zwłaszcza farmaceutycznej, spadła wyraźnie. Wykorzystuje się zainstalowane maszyny zaledwie w 60 proc. Przemysł zajął tam pozycję wyciekliwania.

A. K.: Taka pozycja w naszych warunkach jest przecież nie do przyjęcia!

H. TARCHALSKA: Oczywiście. Toteż wskaźnik rozwoju produkcji nie wykazuje u nas najmniejszych wahań. My nie możemy ani poznać rynku leków, ani podnieść na nie ceny, mimo trudności surowcowych. I proszę sprawdzić, produkcja sprzedana wzrosła w I półroczu br. w porównaniu do ubiegłego okresu aż o 17,7 proc. Nawiasem mówiąc, jeśli mierzyć wzrost wydajności pracy wartością produkcji sprzedanej (a tak przecież mierzy się w przedsiębiorstwach, które nie weszły w nowy system ekonomiczno-finansowy), to wskaźnik opłacania wydajności pracy ukształtuje się korzystnie, wyniesie zaledwie 0,63.

A. K.: Nie sądzę jednak, żeby Pani Dyrektor, tak gorący zwolennik, ba, inicjator nowych zasad, przy pierwszych trudnościach chciała wrócić do starych wskaźników i dawnych reguł gry.

H. TARCHALSKA: Skądże znowu! Jeśli o tym wspominam, to właśnie po to, żeby wskazać, iż nawet w niedobrej sytuacji WOG ma większe możliwości znalezienia rozwiązań korzystnych dla branży i zgodnych z interesem społecznym. Jak dotąd kłopoty „Polfi” nie odbijają się ani na dostawach planowych leków na zaopatrzenie rynku, ani na ich cenach. Mogę jeszcze dodać, że do budżetu państwa wpłaciliśmy w I półroczu kwotę podatku o ponad 19 proc. wyższą niż w I półroczu ub. roku (choć produkcja sprzedana wzrosła o 17,7 proc.).

A. K.: Koszty własne „Polfi” rosną również szybciej niż produkcja sprzedana i to we wszystkich pozycjach, a więc koszty materiałowe, usługi, zapasy...

H. TARCHALSKA: I tu niewątpliwie kryje się istota problemu. Na niekorzystnym układzie relacji ekonomicznych zawążył przede wszystkim duży wzrost zapasów...

A. K.: A kłopoty z eksportem?

H. TARCHALSKA: W zasadzie kłopoty z eksportem są już za nami. Wystąpiły one ostro w końcu 1973 i 1974 roku, ale teraz eksport wzrósł w 8 miesiącach br. w porównaniu z analogicznym okresem ub. r. o 15,2 proc., to chyba nieźle. Nie zadowala nas penetracja nowych rynków zbytu, lecz w sytuacji, jaka obecnie panuje w świecie, nie jest to zadanie łatwe; zwłaszcza w farmacji, gdzie ochrona patentowa jest szczególnie silna, a przepisy ze zrozmiałych względów ostrzejsze. W tej sytuacji tym bardziej cieszy, że w Australii właśnie my, Polacy, zostaliśmy zaproszeni przez Amerykanów do udziału w produkcji fosforanu kofeiny. Z prawdziwą satysfakcją słuchałam w telewizji australijskiej wyjaśnień, jakich udzielali nasi kooperanci, atakowani przez przemysłowców i polityków tamtejszych za dzwiny, ich zdaniem, dobór partnera: — Wybraliśmy właśnie Polaków, gdyż od wielu lat dostarczają nam bardzo dobrych jakościowo substancji, co oznacza, że po prostu umieją je produkować.

A. K.: Gratuluję — to niewątpliwie sukces. Ale nie wbrnęliśmy jeszcze z kłopotów z zapasami!

H. TARCHALSKA: Otóż to. Nie da się ukryć, że wzrost zapasów był w I półroczu (licząc wartościowo) 15-krotnie wyższy niż w ubiegłym półroczu. Oczywiście znajduje tu jeszcze pewne odbicie wzrost cen surowców, ale nie odgrywa on już większej roli.

Z jednej strony, bojąc się dalszej zmiany cen i zakłóceń na rynkach światowych, zgromadziliśmy po prostu duże ilości surowców. Z drugiej strony, przewidując co roku gwałtowne nas trudności transportowe, staliśmy się właśnie w I półroczu przed jesiennym szczytem przewozowym zapelniać magazyny surowców. Zapasy wyrobów gotowych też wzrosły, bo lipiec i sierpień zawsze charakteryzują się zahamowaniem transakcji eksportowych (całe biuro za granicą są na urlopiach), poza tym i my chcieliśmy sobie zgromadzić zapas leków, żeby okres remontowy, który zaplanowaliśmy na sierpień, nie wywołał zakłóceń na rynku.

A. K.: Słowem, za zapobiegliwość została Pani Dyrektor ukarana?

H. TARCHALSKA: Nie narzekam. To zmusiło mnie nie tylko do drugiego i to niezwykle ostrego przeglądu zapasów we wszystkich przedsiębiorstwach, ale i do uważnej analizy różnych czynników, które dotąd bagatelizowałam. Nie zwracaliśmy np. uwagi na metodologię liczenia

zapasów, która uderza w nas przy krótkookresowych porównaniach, nie zwracaliśmy nawet uwagi na to, że tracimy na nowych wyrobach. Nie korzystaliśmy dotąd bowiem z żadnych ulg podatkowych i w rezultacie nowe wyroby przyniosły mniejszy dochód.

A. K.: Odnoszę wrażenie, że chyba po raz pierwszy przedsiębiorstwa „Polfi” oceniają swoją działalność przez pryzmat dochodu?

H. TARCHALSKA: W tym spotrzeżeniu jest sporo racji. Istotnie dochód był u nas zawsze wysoki, ba, krytykowano mnie nawet za to, że kształtuje się zbyt wysoko. Nie wymagał więc koncentracji uwagi.

A. K.: To jest chyba główną słabością socjalistycznego menadżera. Jego interesuje przede wszystkim wzrost produkcji. Tu śledzi pilnie wszystkie odchylenia od planu. Dochód natomiast jest wynikiem rachunku ekonomicznego, robionego w dziale finansowym, niejako ex post. Czasem zaskakuje korzystnie, czasem negatywnie. Czy nie tak?

H. TARCHALSKA: Na początku, kiedy rezerwy występowały w każdej niemal dziedzinie, a ich uruchomienie nie wymagało zbytniego wysiłku, wzrost dochodu udawało się łatwo osiągnąć. Z każdym jednak rokiem utrzymanie dynamiki wymaga sięgnięcia do rezerw dużo głębszych, trudniejszych do uruchomienia. Jednocześnie każde niedopatrzenie, wadliwa organizacja pracy, rosnąca absencja odbija się na kosztach produkcji w sposób zwielokrotniony...

A. K.: Cóż więc robić w sytuacji, kiedy absencja rośnie? Wiadomo — kobiety rodzą, dzieci im chorują...

H. TARCHALSKA: Z tym się trzeba liczyć. W dodatku im mechanizacja jest większa, a praca lepiej zorganizowana, tym obsady stanowisk są mniej liczne. A w takich warunkach nieobecność jednego pracownika wywołuje niekiedy tragiczne skutki. Trzeba unieruchamiać cały kosztowny ciąg produkcji.

A. K.: I jaki stąd wniosek?

H. TARCHALSKA: Tylko jeden: nadal szybko modernizować proces wytwarzania, szybciej, niż dotąd. I oczywiście dostosowywać nieustannie do tego procesu kwalifikacje załogi. Już dziś struktura społeczno-zawodowa pracowników farmacji jest zupełnie inna. Musimy mieć elektroników, wysoko kwalifikowanych ziemleńników do konserwacji kosztownych i skomplikowanych urządzeń. (To również notabene odbija się na poziomie przeciętnej płacy). Obecnie wydaje się jeszcze niezbędne takie szkolenie załogi, żeby pracownicy znali zasady obsługi co najmniej dwóch procesów (nie wyłączam tu pracowników administracji). Wtedy w awaryjnych sytuacjach w zakładzie uzyskamy większą swobodę manewru. Oczywiście pod warunkiem, że pomożemy z kolei pracownikom rozwiązywać jakoś awaryjne sytuacje w domu. Jedno jest pewne — zatrudnienia nie zwiększymy, bo skąd weźmiemy ludzi.

Przeznaczaliśmy na inwestycje w tej pięcioletce ponad 3 mld zł, głównie na modernizację, dały one przyrost wartości produkcji ponad 10-miliardowy. Jest to zresztą podstawowy warunek dotrzymania kroku światowej produkcji.

A. K.: Obniżając jednak przy tym koszty własne tej produkcji?

H. TARCHALSKA: Opracowaliśmy w najdrobniejszych szczegółach, zbierając już teraz groźdzą groźbę, program obniżki kosztów zwłaszcza materiałowych, zakładając obniżenie norm zużycia, weryfikację opakowań pod kątem uzyskania oszczędności, zwiększenia regeneracji rozpuszczalników, podnoszenia wydajności antybiotyków itp.

A. K.: A więc półroczna analiza, mimo tkwiących w niej błędów, spełnia swoje zadanie. Czy też czuje się Pani Dyrektor zniechęcona?

H. TARCHALSKA: Wręcz przeciwnie, to mnie podnieca, dopinguje, wręcz fascynuje. Przymierzamy wszystko na nowo, analizujemy, budujemy naszą przyszłościową układankę przypatrując się pilnie, jak każdy jej element zawąży na dochodzie. I ta analiza upoważnia mnie już do stwierdzenia, że jeśli porównamy lata końcowe całego 5-latk 1971—1975 (choć tylko kilkuletnie porównania mają prawidłową wymowę), to okaże się, że farmacja mimo różnych kłopotów co najmniej o 100 proc. zwiększy dostawy na rynek (bez zmian cen), niewiele poniżej 100 proc. podniesie wartość eksportu w złotych dewizowych, przy zatrudnieniu, które wzrosło tylko o 22 procent. Przy tym oczywiście wskaźnik „0”, świadczący o wydajności pracy i efektywności gospodarowania WOG, zdołamy utrzymać w granicach 0,60.

A. K.: Pozostaje życzyć powodzenia.

Dziękujemy za rozmowę.
Rozmawiała:
ANNA KUSZKO

listy

Karanie oszczędnych

Paragraf 5, ustęp 6, załącznika nr 1 do Uchwały nr 264/73 Rady Ministrów z dnia 30 listopada 1973 r. w sprawie eksperymentalnych zasad działania biur projektów mówi:

„Poziom cen prac projektowych i innych usług biur projektów powinien być skalkulowany przy zaliczeniu przeciętnego zysku w granicach do 10 proc. W razie osiągnięcia przez biuro projektów rocznego zysku przekraczającego 10 proc. wartości sprzedanej produkcji, kwoty tej nadwyżki odprowadza się do budżetu państwa. Kwoty odprowadzone zmniejszają wartość sprzedaży, stanowiącą podstawę do obliczania funduszu plac w roku, którego dotyczy”. Tyle uchwała. Praktyka biur projektów idzie jednak innymi drogami. Wyceny prac projektowych i innych dokonuje się według obowiązujących cenników, starając się przy tym wyciągnąć maksimum tego co można wyciągnąć. A od tego, żeby zysk roczny (i narastający w kwartałach) nie przekroczył wymienionych w uchwale 10 proc., jest główny księgowy. W żadnym biurze projektów nie ma przecież tak idealnych warunków pracy, żeby ich nie można było jeszcze polepszyć — przy nakładach finansowych, jeśli przypadkiem nadmierne zyski groziłyby zmniejszeniem przerobów. A tym samym zmniejszeniem plac personelu.

Taki „hurra patriotycznie nastawiony” dyrektor, który będzie oszczędzał na załodze, zabierając jej to co państwo przydzieliła w formie funduszu plac, a jeszcze potem różnorodniejszymi sposobami okrawa, zdarza się tylko w sferze marzeń. Gdyby się taki znalazł to karaby po prostu swoich pracowników za oszczędność i byłby przez nich znienawidzony, a w konsekwencji w krótkim czasie „rozłożony” kierowane przez siebie biuro, a przy okazji s m siebie by przy tym „wykończył”.

Natomiast dyrektor biura projektów, który potrafi „zagospodarować” nadmierne zyski i sprowadzić je do przyzwoitego poziomu, nie tylko ma szansę stworzenia lepszych warunków socjalno-bytowych dla załogi, lecz również nie dopuszcza do lekomyślnie do powstawania nadmiernych zysków (odpowiadających do budżetu państwa oraz pomniejszających wartość produkcji sprzedanej, jak i fundusz plac) będzie przez wszystkich chwalony i przez załogę, której stworzy korzystniejsze warunki pracy, da dodatkową premię i przez związki zawodowe; i przez swoje jednostki nadzoru za to, że wywiązuje się ze swoich zadań, wykonuje nałożone na niego zadania i nie ma „nieprawidłowych” zysków, czyli „nie naciąga w wytycznych dokumentacji”.

Chociaż rozsadek nakazuje zgoda co innego. Należałoby ściśle przestrzegać obowiązujących cenników i nie dopuszczać do ich naciągania, ale gdyby przy prawidłowej, nie budzącej zastrzeżeń wycenie prac projektowych, uda się biurom projektów osiągnąć większy zysk od sakramentalnych 10 procent — to nie powinno być to karane. Ale nagradzane.

WOJCIECH NAGÓRNY
Katowice

Bez dobrego podzespołu nie ma dobrego wyrobu

Producent artykułów rynkowych, który uzyska i utrzyma prawo do oznaczenia wyrobu znakiem jakości otrzymuje uprawnienie do zwiększenia o 50 proc. wyjściowej stawki zysku w kalkulacji cenowej. Producent uzyskujący cechę nowoczesności na swoje wyroby ma prawo zwiększyć wyjściową stawkę zysku o 100 proc. — dla wyrobów oznaczonych grupą „A” i 50 proc. dla wyrobów oznaczonych grupą „B”.

Preferencje te mają jednak zastosowanie wyłącznie dla producentów wytwarzających wyroby finalne. Nie dotyczą natomiast producentów — kooperantów, wykonujących zespół dla potrzeb tych pierwszych zakładów.

Kooperanci, niezależnie od tego, czy uzyskali i oznaczyli swój wyrób znakiem jakości, czy też nie — mogą stosować na swoje wyroby objęte dostawami kooperacyjnymi wyłącznie wyjściową stawkę zysku. Dotyczy to również wyrobów, które uzyskały cechę nowoczesności. Ze względu na to, że fundusz nagród za uzyskanie i utrzymanie znaku jakości w przedsiębiorstwach objętych zasadami nowego systemu ekonomiczno-finansowego został włączony do ogólnego funduszu wynagrodzeń — przedsiębiorstwo kooperujące jest w pełni zneutralizowane w swojej postawie wobec podnoszenia jakości swojego produktu. Oczywiście dba nadal o obniżenie poziomu braków, bo od tego zależy wielkość wyników finansowych.

Przedsiębiorstwa kooperujące żyły jeszcze nadzieją, że przy weryfikowaniu rocznego sprawozdania finansowego poziom zysków nadmiernych przy wyrobach oznaczonych będzie liczony nie od stawek wyjściowych, lecz od preferencyjnych.

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

Złudzenia i tu przysnęły, bo przepisy o weryfikacji sprawozdań finansowych każą liczyć poziom zysków zarówno dla wyrobów oznaczonych, jak i nie oznaczonych.

Wszystko to sprawia, że przedsiębiorstwu — kooperantowi nie opłaca się podejmowanie wysiłków i ponoszenie dodatkowych kosztów, mających na celu uzyskanie znaków jakości dla swoich wyrobów. Można oczywiście i trzeba liczyć na ambicje zawodowe i chęć dobrej pracy specjalistów technicznych i bezpośrednich producentów, ale brak ekonomicznej zachęty wyprowadza już spadek zainteresowania poprawą jakości.

A nie ma chyba przesady w stwierdzeniu, że trudno jest osiągnąć wysoką jakość wyrobów finalnych, jeżeli będą one wyposażone w przestarzałe i niskiej jakości części i zespoły.

ANDRZEJ KWAŚNIEWSKI
Wrocław

ETO — naprzód!

Główna Komisja Ekonomiki i Organizacji NOT zorganizowała ogólnopolską konferencję naukowo-techniczną poświęconą wdrażaniu elektronicznej techniki obliczeniowej do zarządzania przedsiębiorstwem.

Oto wnioski tej konferencji nadesłane nam przez sekretarza NOT d/s Naukowo-Technicznych, inż. JANĘ LEGATĄ.

Zastosowanie elektronicznej techniki obliczeniowej w przedsiębiorstwie jest w pełni efektywne, a wobec już odczuwalnego braku kadr, który to niedobór będzie się pogłębiał w najbliższym pięcioletcu 1976—1980, potrzeba stosowania ETO w przedsiębiorstwach będzie się stale zwiększać, zwłaszcza w tych dziedzinach, w których istnieje największe rezerwy produkcyjne i nie wykorzystane zasoby.

O celowości zastosowania ETO w zarządzaniu przedsiębiorstwem powinna decydować nie tylko wielkość przedsiębiorstwa wyrażona liczbą zatrudnionych pracowników, ale także charakter jego działalności, zakres kooperacji, stopień zautomatyzowania produkcji oraz poziom organizacji. Własne ośrodki obliczeniowe powinny mieć tylko większe przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa średnie i mniejsze mogą korzystać z sieci dostępnych regionalnych, międzyzakładowych i branżowych resortowych ośrodków obliczeniowych oraz z sieci ogólnej ośrodków obliczeniowych „ZETO”. Wymaga to opracowania i wdrożenia modeli systemów zdalnego przetwarzania danych.

Uznaje się konieczność kompleksowego i dokładnego przygotowania organizacji przed wdrożeniem ETO, przy czym obejmować ono powinno wewnętrzna organizację przedsiębiorstwa sięgającą aż do poszczególnych stanowisk roboczych i przebiegów operacji oraz weryfikację dokumentów i przygotowanie prawidłowej i aktualizowanej bazy danych.

Należy również zwrócić uwagę na socjo-psychologiczne przygotowanie załogi przedsiębiorstwa (z wykształceniem korzyści z automatyzacji zarządzania) dla uzyskania pełnego współdziałania załogi przedsiębiorstwa w pracach przygotowawczych, a następnie wdrożeniowych etc.

Należy zorganizować szeroką współpracę, wymianę doświadczeń między przedsiębiorstwami wdrażającymi ETO — w formie bezinteresownego współdziałania, a także opracować zasady odpłatnego sprzedawania projektów i programów informatycznych oraz usług wdrożeniowych.

W celu zapewnienia fachowej pomocy techniczno-organizacyjnej ośrodkom obliczeniowym należy tworzyć regionalne stacje serwisu technicznego, wyposażone w składy części zamiennych i biblioteki standardowych programów.

Oceń efektywności ETO w poszczególnych przedsiębiorstwach nie może być praktycznie dokonana wcześniej niż po roku od zakończenia eksperymentalnego wdrożenia systemu informatycznego w danym przedsiębiorstwie. Ocena taka powinna być rozumiana szeroko i uwzględniać nie tylko efekty bezpośrednie, ale także i pośrednie, wynikające z zrealizowanych decyzji planistycznych, inwestycyjnych, eksplotacyjnych oraz wprowadzenia nowoczesnych technik zarządzania (np. analizy wartości).

Ucz się chłopcze

SZANOWNY PANIE REDAKTORZE. To, że inni czynią błędy — nie powinno nas rozgrzeszać. W naszej gazecie (jestem stałym czytelnikiem „Życia Gospodarczego”) w nr 37/75 w artykule Andrzeja Wierulskiego pt. „Pomidory w kolekcji” znalazłem przykry błąd językowy. „Zakład jest pod ostrzałem dostawców surowca” — pisał autor. A przecież można: obmywać, obmywać, obmywać, obmywać, ale nigdy nie obs... trzelać, tylko ostrzelać. (Tak jeszcze pan kapral w wojsku uczył).

TADEUSZ MUSIAL
Kielce

OSKAR LANGE

2 PAŹDZIERNIKA br. przypada dziesiąta rocznica śmierci OSKARA LANGE'GO (1904—1965), jednego z najwybitniejszych przedstawicieli myśli ekonomicznej i społecznej naszej doby, działacza politycznego, nauczyciela i wychowawcy licznych roczników ekonomistów — teoretyków i praktyków, człowieka, który odegrał niezwykle doniosłą rolę w procesie kształtowania się i umacniania Polski Ludowej i położył wielkie zasługi dla idei postępu i pokoju na całym świecie.

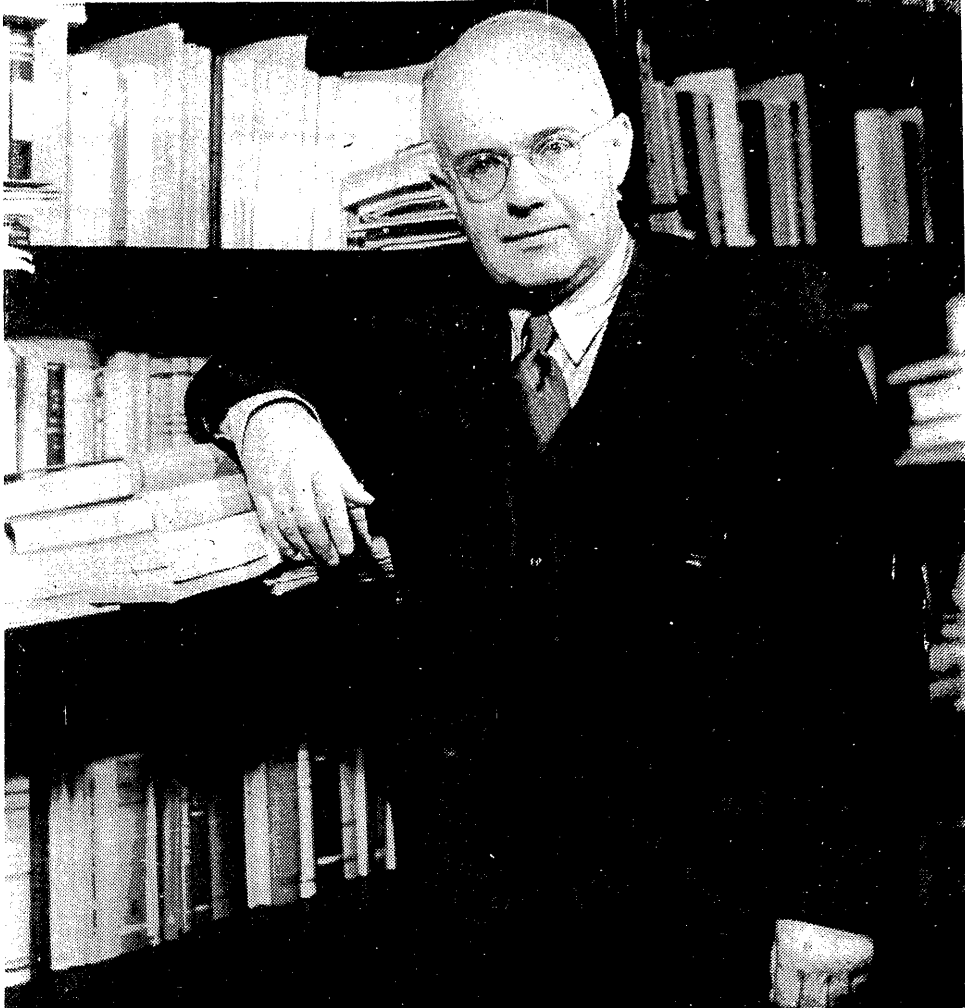
W swych pracach naukowych Lange analizował funkcjonowanie gospodarki socjalistycznej, sprzeczności współczesnej fazy kapitalizmu oraz problematykę krajów rozwijających się i międzynarodowej współpracy gospodarczej. W okresie powojennym szczególną uwagę poświęcał zagadnieniom usprawniania, racjonalizacji i optymalizacji planowania i zarządzania gospodarką narodową, kładąc nacisk na nierozwalny związek teorii z praktyką. W swej działalności dydaktycznej, w licznych artykułach i książkach dążył do tego, by ekonomistów i planistów wyposażyć w jak najnowocześniejsze i najbardziej sprawne narzędzia analizy teoretycznej i praktycznej działalności. Prace Profesora Lange'go nadal służą kolejnym rocznikom studiujących nauki ekonomiczne i pozostają cennym źródłem inspiracji dla naukowców i działaczy gospodarczych.

Jako teoretyk położył Lange wielkie zasługi dla teorii marksizmu, między innymi w swej znanej pracy „Ciało i rozwój w świetle cybernetyki”, która odegrała istotną rolę dla rozwoju nowoczesnej filozofii marksistowskiej. W swych pracach z dziedziny teorii ekonomii, które już w latach trzydziestych zyskały Mu

światowy rozgłos, zadziwiał jasnością wykładu, dociekliwym zgłębianiem najbardziej istotnych problemów ekonomii, a wreszcie — niezwykłą erudycją i świetnym opanowaniem nowoczesnego aparatu analitycznego. W nie do końca, niestety, dziele „Ekonomia polityczna” podjął jedyną w swoim rodzaju próbę marksistowskiej syntezy różnych wątków myśli ekonomicznej i rozległej problematyki różnych formacji ekonomiczno-społecznych, ich funkcjonowania i rozwoju.

Od najmłodszych lat działalności ruchu socjalistycznego, członek Polskiej Partii Socjalistycznej od r. 1927, po wojnie członek CKW PPS, od grudnia 1948 r. — tj. od chwili zjednoczenia PPS i PPR, dla którego położył niemałe zasługi — był członkiem KC Polskiej Zjednoczonej Partii Robotniczej. Od roku 1947 był posłem na Sejm PRL, od roku 1955 był członkiem zaś od roku 1957 — zastępcą przewodniczącego Rady Państwa. Pierwszy ambasador Polski Ludowej w Waszyngtonie (1945—1946), a następnie delegat Polski do Rady Bezpieczeństwa Organizacji Narodów Zjednoczonych, do końca życia czynny był na forum ONZ i innych organizacji międzynarodowych, rozwijając działalność na rzecz międzynarodowej współpracy gospodarczej i kulturalnej, rozbrojenia i odprężenia.

Odniesiony Orderem Budowniczego Polski Ludowej oraz Sztandaru Pracy i klasy, laureat państwowych nagród naukowych, przewodniczący Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Polskiego Towarzystwa Cybernetycznego, członek Polskiej Akademii Nauk oraz szeregu stowarzyszeń naukowych krajowych i zagranicznych.



„To sprężenie socjalizmu naukowego ze społecznym i politycznym ruchem klasy robotniczej, z walką jednej klasy o wyzwolenie społeczne, nie oznacza jednak, że socjalizm naukowy miał się wyrzec tych ogólnoludzkich ideałów równości, sprawiedliwości i braterstwa, które przysięgały socjalistom utopijnym. Bynajmniej, socjalizm naukowy nie tylko się tych ideałów ogólnoludzkich, ponadklasowych nie wyrzekł, lecz wprost przeciwnie wskazał je d y n i e s k u t e c z n ą drogę ich urzeczywistnienia.”

Oskar Lange, wstęp do pracy F. Engelsa „Rozwój socjalizmu od utopii do nauki” (1933), Dzieła, t. II, s. 98.

recenzje — omówienia

TECHNIKA A SPOŁECZEŃSTWO

STEFAN DĄBKOWSKI

WYDANA przez Bibliotekę Myśli Współczesnej dwutomowa antologia „TECHNIKA A SPOŁECZEŃSTWO” pod redakcją ANDRZEJA SICIŃSKIEGO*, poświęcona została w całości związkom techniki ze społeczeństwem. Stanowi ona wyważony zbiór poglądów różnych naukowców, reprezentujących tak kierunek marksistowski, jak i niemarksistowski. Wybór należy uznać za trafny — dwa tomiiki dają wystarczający, jak na pierwsze gruntowniejsze zbliżenie z tematyką, wgląd w bogaty już dorobek przemysłu i nad problemem stosunku techniki i społeczeństwa.

Technika traktowana jest przez autorów pomieszczonych w zbiorze artykułów jako element świata „nadorganizacyjnego”. Pojęcie to wyjaśnia we wstępie ANDRZEJ SICIŃSKI: „Mamy tu na myśli pewną szczególną właściwość gatunku ludzkiego. Otóż życie organiczne cechuje to, że — w odróżnieniu od innych zjawisk świata fizycznego (w każdym razie zjawisk naukowo zbadanych) — polega ono na „konstruowaniu”, uporządkowaniu elementów (w terminologii teorii informacji: przejawia malejącą entropię — w przeciwieństwie do świata nieorganizacyjnego, którego entropia wzrasta). Szczytowym tworem świata organizacyjnego — tworem najbardziej złożonym, szczególnie skomplikowanym — jest człowiek.

Równocześnie zaś człowiek, działając, sam staje się konstruktorem, dąży do porządkowania zastanej rzeczywistości, przekształca ją w sposób celowy (celowy w sensie — zamierzony). Człowiek — inaczej mówiąc — kontynuuje porządkowanie świata, które przed jego pojawieniem się zachodziło w sferze życia organicznego; kontynuuje jednak na innej zasadzie. Wkładem człowieka nie jest dalszy rozwój (ewolucja) świata organicznego, ale oddziaływanie przede wszystkim na świat nieorganizacyjny, organizacja wokół siebie i dla swych potrzeb w celu przetrwania i rozwoju świata „nadorganizacyjnego”, uporządkowanie według własnych idei, możliwości.”

Artykuły zostały uporządkowane według pewnego klucza; pierwsza część antologii zawiera prace mówiące o nadziejach, jakie wiąże się z techniką, druga — prace, w których wyraża się niepokój związane

z rosnącą rolą techniki, trzecia — wypowiedzi, w których autorzy określają pole badawcze — zestaw problemów — analizy współzależności techniki i społeczeństwa.

Antologię otwierają dwa fragmenty książki socjologa amerykańskiego JOHNA McHALE'A zatytułowanej: Przyszłość przyszłości (The Future of the Future); są to jednocześnie dwa pierwsze teksty z grupy mającej reprezentować entuzjastów techniki. Piszemy: „Za życia pokoleń świat człowieka skurczył się z rozległej przestrzeni, której obszar pozostawał wciąż niecałkowicie zbadany i na której narodziły się pozostały we względnym oddaleniu, do stanu bezpośredniego ustawicznego sąsiedztwa. Obecnie nie ma człowieka oddalonego od wszystkich pozostałych ludzi bardziej niż o kilkugodzinną podróż, a wiadomości mogą być przekazywane prawie natychmiast. Wyprodukowane przez człowieka satelity okrążają Ziemię podwórkowo wiele razy na dzień, a oddźwięk ważniejszych wydarzeń wywierających wpływ na jakąkolwiek część wielkiej rodziny ludzkiej szybko odczuwa cały świat.

Nauki ścisłe i technologia nie tylko tworzą nową rzeczywistość, lecz także pozwalają na współistnienie i możliwości wyboru pomiędzy wielorakimi zróżnicowanymi jej wariantami. Naszych decyzji co do indywidualnego i zbiorowego rozporządzania czasem, przestrzenią, wyborem stylu życia nie ograniczają już lokalnie i ubocznie względy.”

Następnie zabiera głos MARSHALL McLUHAN, którego kojarzymy sobie automatycznie ze sloganem: „środek komunikowania sam jest komunikatem”, a także podziałem jądłowskim różnych środków przekazu na „gorące” i „zimne”. Ten głośny dziś autor koncentruje się na jednym z aspektów postępu techniki — środkach komunikowania się. Dla McLUHANA środki przekazu są przedłużeniem ludzkich zmysłów i układu nerwowego człowieka, podobnie jak w ogóle technika stanowi przedłużenie człowieka. Uważa on, że ostatnia faza inwazji techniki na społeczeństwo dokonuje się właśnie w sferze środków przekazu, które przekształcają naszą świadomość nie do poznania. Piszemy: „Po trzech tysiącach lat eksplozji dokonującej się za pośrednictwem technik wyścinkowo specjal-

stycznych i mechanicznych dziś świat zachodni przeżywa implozję. W epokach mechanicznych osiągnięliśmy przedłużenie naszego ciała w przestrzeni. Dziś, po z górą stu latach elektrotechniki, osiągnięliśmy przedłużenie samego naszego centralnego systemu nerwowego, opasując nim całą kulę ziemską i w granicach naszej planety likwidując zarówno problem przestrzeni, jak i czasu. Wielkimi krokami zbliżamy się do ostatniej fazy tego procesu, w której osiągniemy techniczny odpowiednik świadomości, a twórczy proces poznania zyska charakter wspólnego i zbiorczego przedłużenia całej ludzkiej społeczności, tak jak z pomocą różnych środków przedłużyli się zasięg naszych zmysłów i nerwów. Czy owo przedłużenie świadomości, o co od tak dawna zabiega reklama określonych towarów, okaże się „rzeczą dobrą”, to pytanie, na które można różnie odpowiedzieć. Jest mało prawdopodobne, aby dało się rozwiązać kwestie dotyczące przedłużenia człowieka, nie traktując ich zbiorczo.”

W tej części antologii znajdują się jeszcze fragmenty z prac dwóch radzieckich autorów G. N. WOŁKOWA, L. KARPINSKIEGO. Ten ostatni zajął się problemem: człowiek i maszyna. Zdaniem KARPINSKIEGO przewrót techniczny i misja człowieka są naturalnymi sprzymierzeńcami: „Technika na szczęście — pisze on — nie jest obdarzona zdolnością celowego „poprawiania” człowieka i upodabniania go do siebie. Ale nie ulega wątpliwości, że narzędzie pracy jak gdyby „nadaje” cechy robotnikowi i określa jego działanie, a to oczywiście odbija się na całej złożoności związanych z produkcją społecznych kontaktów... Jednym z ulubionych i często cytowanych powiedzeń W. I. Lenina było: „Wiek parny — wiekiem burżuazji, wiek elektryczności — wiekiem socjalizmu”. Określone warunki techniczne — bez względu na ich ograniczoną — pociągają za sobą określone przemiany. Jaka „matryca”, takie są i „odbitki”. Dlatego socjologowie, zdając sobie sprawę z pewnych uproszczeń, słusznie zajmują się analizą związków następującego zespołu: narzędzia pracy — produkcyjne funkcje robotników — grupy robotników według treści pracy — podstawowe społeczne charakterystyki robotników.

Po ciepłym prysznicu przychodzi — zimny. Kiedy już poddaliśmy się urokowi pierwszych tekstów, jakie optymistycznych, dostajemy do ręki materiał dowodowy mocno obciążający konto postępu techniki. Nie można też było lepiej odwołać się do części poświęconej obawom jak fragmentami z IACQUESA ELLULA — przepojonego pesymizmem technicznym jak mało kto ze współczesnych. Rozważania ELLULA choć nie najnowszej daty, są jednak ciągle żywe, barwne, sugestywne, co więcej zawierają w sobie pasję, która łatwo się udziela. Cały talent literacki autora zaangażowany został tu dla odmalowania kosmaru techniki.

ELLUL pisze o potęgze techniki; np. stwierdza:

„Dajcie tylko maszynie pierwszeństwo, a obali wszystko, co nie jest w stanie udźwignąć jej olbrzymiego ciężaru. Wszystko zatem musiało zostać rozważone ponownie w kategoriach naszej techniki — taką właśnie rolę odgrywa technika. We wszystkich dziedzinach zrobiła zestawienie tego, co mogła spożytkować, co mogło być podporządkowane maszynie. Sama maszyna nie mogła zintegrować się ze społeczeństwem dziedziczyńskim. Integracja tej doskonałej techniki. Stare domy nie odpowiadające potrzebom robotników zostały rozwiązane, na ich miejsce powstał nowy świat, którego wymagała technika. Technika jest wystarczającą mechanizacją w swej naturze, aby poradzić sobie z maszyną, a przy tym przewyższa maszynę i wykracza poza nią, ponieważ pozostaje w bliskim kontakcie z ludzkim łańcem. Metalowy potwór nie mógł bez końca torturować ludzkości. Technika zaczęła nim kierować z równą mądrością i nieustępliwością”, oraz jej uwalnianiu; oto próbka:

„Technika wszystko integruje. Zapobiega wstrząsom i nieoczekiwanym wydarzeniom. Człowiek nie jest przystosowany do świata stali. Chyba słusznie znak nieskończoności reklamujący tę serię kojarzy się nam z dobrą i podaną na czas lekturą. Dzięki omawianym tomikom więcej wiemy i o technice i o społeczeństwie współczesnym.

burzliwe wtargnięcie maszyny zostaje uciśniony w kojącyemu szumie zunifikowanego społeczeństwa”.

Autonomiczność techniki powoduje, iż człowiek współczesny nie może wybierać ani środków, którymi chce się posługiwać, ani celów, do których chce zmierzać. Pomimo różnorodności i gęstości w dostosowywaniu się do okoliczności i miejsca (co jest cechą techniki) tylko jedną technikę można zastosować do miejsca i czasu określających położenie jednostki.

W tej części znalazły się jeszcze wyjątki z niemieckich głośnych prac: HERMANA KAHNA i ANTHONY I. WIENERA.

Kolej na pytania — tę część (zamieszczoną już w osobnym drugim tomie) otwiera wypowiedź HENRI JANNE'A na temat socjologii techniki, która — zdaniem autora — staje się w rękach człowieka podstawowym instrumentem dominacji nad otoczeniem naturalnym. Piszemy:

„Podstawowe prawo życia: organizmy żywe oddziałują się od środowiska naturalnego „otoczką” techniczną, którą stanowi zespół narzędzi — w najszerszym tego słowa znaczeniu — zapewniający im ochronę, a także zdolność przystosowania się do środowiska naturalnego.

Tę „otoczkę” wytwarza biologiczne istota żywa jako materię organiczną, która służy znieczuleniu na środowiskowe wpływy zewnętrzne (chitynowy pancerz owadów, pazurowe, paznokcie, rogi, skorupy, żęby, kleszcze). I rzeczywiście chodzi tu o zespół narzędzi, instrumentów służących do cięcia, przebijania, klucia, rozrywania, miężdżenia, gromadzenia, przenoszenia z miejsca na miejsce: cofające się pazury kota, błoniaste łapy łabędzi, odmóżdź, pszczoły, pajęczyna.

Zdolność ochronna i zdolność oddziaływania na środowisko zewnętrzne biotechnicznej „otoczki” człowieka jest niesłychanie słaba. Jednakże człowiek za pomocą narzędzi uzyskuje przewagę nad środowiskiem dzięki swej inteligencji — podczas gdy u innych, lepiej biologicznie wyposażonych organizmów żywych przewaga ta nie istnieje albo jest słaba i sporadyczna.”

Inne teksty napisał: E. T. FAD-DIEJEW, ROBERT BOGUSLAW, THEODORE J. GORDON i VICTOR C. FERRIKS.

„TECHNIKA A SPOŁECZEŃSTWO” jest jeszcze jedną bardzo udaną pozycją z wspomnianej serii. Chyba słusznie znak nieskończoności reklamujący tę serię kojarzy się nam z dobrą i podaną na czas lekturą. Dzięki omawianym tomikom więcej wiemy i o technice i o społeczeństwie współczesnym.

* Technika a społeczeństwo. Antologia pod red. A. Sicińskiego. PIW, Warszawa 1974, s. 234, cena 45 zł.

USŁUGI —

OPERACJA

ROZPOZNANIE

KULĄ W KRZYWY PŁOT

KAZIMIERZ BOŃCZEWSKI

Od kilku już lat śpiewa Wojciech Młynarski o poważnych panach, którzy robią wszystko, aby coś w zasięgu swoim popsuć, zdeorganizować, zahamować w rozwoju itd. Tytuł jest wielce wymowny — „Co by tu śpieprzyć panowie” i jak ułat pasuje do tematu, który tym razem chcę podnieść — usług prowadzonych w rozrachunku ryczałtowym.

Każdy się zgadza — że od dziesięcioleci sfera usług jest u nas zaniedbana. Częste manewry organizacyjne, lawiny zarządzeń i zmian przepisów nie przynoszą większych efektów, a potęgują bałagan. Ale to, co ostatnio zaczęło się dziać z „ryczałtowcami”, kwalifikuje się do dosadniejszych niż bałagan określeń.

NAPIERW WYJAŚNIJMY, iż nie jest to sprawa wcale błahostką, jak niektórzy urzędnicy Zarządu CZSP (nie udzielając informacji) chcieli mi wmówić. Aktualnie wszystkie piony spółdzielczości prowadzą 39 617 zakładów usługowych, w tym 18 865 — a więc blisko połowę — na zasadach ryczałtowych. Forma ta dominuje w usługach: zegarmistrzowskich (ok. 90 proc. „ryczałtowców”), kowalsko-ślusarskich (ok. 60 proc.); optycznych (60 proc.), fotograficznych (63 proc.), obuwniczych (83 proc.), motoryzacyjnych (59 proc.) itd.

I jeszcze jedno — uczy nas życie, iż aczkolwiek tworzenie dużych kombinatów usługowych jest pożądaną, to ich powstawanie nie rozwija się w sposób bardzo istotny dla usługobiorców. Przede wszystkim wielkie firmy usługowe prawie od samego początku uciekają od świadczenia usług drobnych, niematerialnych. Posłużmy się przykładem z branży motoryzacyjnej — im większy zakład naprawczy, tym trudniej jest jego klientom obsłużyć drobne naprawy: podklepanie zderzaka, uszczelnienie okien, wymianę uszczelki, reperację fotela itp. A powinno być przecież odwrotnie: im większy jest zakład tym szerszą gamę usług powinien świadczyć, dysponować kompletem części zamiennych itd. Tymczasem zgłaszających takie drobne usterekki traktuje się jak pętków, którzy zawracają tylko głowę, przeszkadzając w robieniu planu usług.

Z tego choćby względu, choć jest jeszcze wiele innych — występuje faktyczna potrzeba prowadzenia warsztatów małych, zajmujących się takimi właśnie drobnymi usługami. I to w każdej branży. Latami poszukiwano modelu ekonomiczno-organizacyjnego dla uspołecznionego zakładu usługowego takiej wielkości. Moim zdaniem, najbardziej optymalnym rozwiązaniem były właśnie zakłady ryczałtowe.

kladów i dotarcie z usługami jak najbliżej w teren.

Również reguły gry były przejrzyste: w umowie między spółdzielnią a pracownikami zakładu usługowego ustalano z góry wielkość obrotu i od niego określano wysokość ryczałtowych opłat. Na ryczałt ten składało się kilkanaście pozycji, m. in. podatek od wynagrodzeń, składki na ubezpieczenie i cele emerytalne, udziały członkowskie, składki na fundusz rezerwowy, na fundusz mieszkaniowy, socjalny, szkoleniowy itp. W skład ryczałtu wchodziła też pozycja na utrzymanie zarządu i administracji spółdzielni, pod której patronatem funkcjonował punkt usługowy prowadzony na zasadach ryczałtowych.

Układ między spółdzielnią a zespołem „na ryczałcie” był taki, że automatycznie zakład usługowy stawał się rentowny. Korzyści były oczywiste — spółdzielnia zamiast dokładać np. 25 tysięcy złotych do zakładu, miała zagwarantowany zysk np. w wysokości 10 tys. złotych.

Wróćmy do trywialnego przykładu punktu szewskiego: podziękowano za pracę kierownicze-kontrolerów, zrezygnowano ze sprzątaczk, zaprzestano śledzić nad rejestracją wszelkich obrotów, w tym wpływów 5–10 złotych itd. Pracownicy we własnym interesie minimalizowali „koszty” — do oszczędności światła, skóry na zelówki, gwoździ i mydła włącznie. Dbali przy tym o klientów, bowiem tylko liczba klientów wpływała bezpośrednio na ich zarobki. Do pracy nikt nie potrzebował zmuszać metodami administracyjnymi.

Moim zdaniem, najważniejszą zaletą tej reformy finansowo-organizacyjnej było zlikwidowanie demoralizującego zarówno pracowników, jak i klientów podziału na usługi oficjalne i prywatne. Każda robota była legalna.

BEZSPORNE KORZYŚCI

Warto zwrócić uwagę na korzyści w sferze zatrudnienia. W kilkunastu tysiącach zakładów nie trzeba już zatrudniać urzędników-kontrolerek. O plusie tym dobrze byoby pamiętać również obecnie i w przyszłości wobec występującego na rynku pracy braku pracowników zarówno w przemyśle, jak i transporcie, budownictwie i handlu.

Bezsporną korzyścią tego udanego posunięcia CZSP było niedopuszczenie do likwidacji tysięcy drobnych zakładów usługowych, których prowadzenie było bądź nieopłacalne, bądź przynosiło minimalne korzyści ekonomiczne. Podczas porządkowania gospodarki spółdzielczej w tamtych latach, zakładziki te zostałyby po prostu pozamykane, gdyby właśnie nie wprowadzono „ryczałtowej innowacji”.

Dzięki zaletom organizacyjno-finansowym i bodźcowo-psychologicznym zakład „ryczałtowy” rozwinięty był burzliwie. W 1962 roku funkcjonowało ich w spółdzielczości pracy (łącznie z ZSI) około 3 tysięcy, w 1965 roku — 7 026, w 1970 roku — 11 815. W tymże 1970 roku było ich już więcej niż zakładów prowadzonych na zasadach ogólnych. W latach 1962–1970 liczba „ryczałtowców” wzrosła czterokrotnie, a wartość usług dla ludności świadczonych przez nie ponad 14-krotnie i wynosiła w 1970 roku 1,7 mld złotych. To właśnie dzięki działalności „ryczałtowców” spółdzielczość pracy osiągnęła w okresie 1962–1970 około 26-procentowy wzrost wartości usług dla ludności.

Punkt ryczałtowy może zostać utworzony przez zastosowanie różnych formuł. Może spółdzielnia przekazać lokal i urządzenia „zespołowi ryczałtowemu”. Może on powstać z fuzji prywatny lokal plus spółdzielcze maszyny i urządzenia. Wreszcie może się rzemieślnik z całym swoim kompletem wyposażonym zakładem zgłosić do spółdzielni, by firmowała jego działalność.

O ile w pierwszych latach rozwoju tej formy organizacyjnej z reguły

zakłady ryczałtowe powstawały wskutek przekazywania nierentownych spółdzielczych zakładów, to później (głównie w 1970 roku) powstawały z zakładów rzemieślniczych. Prywatni usługodawcy zaczęli się garnąć do gospodarki uspołecznionej.

Jest to bardzo istotna sprawa. Pisałmiśmyniejednokrotnie o braku chętnych do pracy w usługach, a zwłaszcza o stronienu młodzieży od tego zajęcia. Większość prywatnych rzemieślników jest w wieku podeszłym. Nic dziwnego, że nęci ich bardziej status pracownika niż „prywatniarza”. Istotną dla nich sprawą stała się możliwość uzyskania renty, stabilizacja socjalna, zabezpieczenie się na wypadek choroby, możliwości korzystania z uspołecznionej bazy uropowowo-wypoczynkowej itd.

Zakłady prowadzone na zasadach rozrachunku ryczałtowanego rozwinęły się poza spółdzielczość pracy również w spółdzielniach „Samopomocy Chłopskiej” i „Społem”. W końcu 1974 roku pracowało w tych zakładach ogółem 32,8 tysięcy osób, tj. 28 proc. ogólnej liczby zatrudnionych w spółdzielczości przy świadczeniu usług dla ludności; w tym w CZSP wskaźnik ten wynosił 26,7 proc., w spółdzielczości inwalidów — 39 proc., w „Społem” — 50,5 proc., w CRS „Samopomoc Chłopska” — 20,7 proc.

W poszczególnych centralach spółdzielczych — według danych GUS — udział zakładów na ryczałcie w ogólnej liczbie zakładów usługowych wynosił: w CZSP — 54,3 proc., w ZSJ — 54,3 proc., w ZSJ — 50,8 proc., w CZSS „Społem” — 54,3 proc., w CRS „Samopomoc Chłopska” — 29,2 proc. Wydawać by się mogło, iż system ten został przez wszystkie te organizacje zaakceptowany; że stał się jedną z stabilnych form organizacji usług. Tymczasem...

ZMIANA FRONTU

Na wiosnę br. rozmawiałem z inspektorem ZDZISŁAWEM HRYC-KIEWICZEM z woj. wrocławskiego. Oto co mówił:

„Nowe zarządzenia wydane przez CZSP doprowadziły do odejścia na nasz teren ok. 330 osób prowa-

dzających zakłady usługowe na ryczałtowanym rozrachunku. Z tego tytułu utraciliśmy usługi dla ludności (w planach przypadały na spółdzielczość pracy) o wartości około 20 mln złotych. Plan usług w 1974 roku był nie do uratowania...”

Rzeczywiście Zarząd CZSP wydał takie uchwały, m. in. nr 14/74 oraz nr 79/74. Czytamy w nich: „...w celu dalszego rozwoju usług dla ludności, spółdzielnie pracy powinny przede wszystkim rozwijać sieć zakładów działających na zasadach ogólnych”.

Nowe przepisy pozwalają na zatrudnienie w zakładzie ryczałtowym tylko 3 osób. Jedynie w wesołych miasteczkach można zatrudniać 7 osób. Poprzednio, gdy jakiś zakład miał dużą klientelę to mógł zatrudniać 5, a nawet więcej osób.

Po drugie ograniczono górny pułap obrotu na 1 zatrudnionego do 120 tysięcy złotych rocznie. Można też, w uzasadnionych przypadkach, planować obrót do 150 tys. zł, ale wymagana tu już jest zgoda aż od odpowiedniego krajowego związku. Zastanawiamy się: czy zakładziki, którzy wykazywali prosperitę ma w IV kwartale, powinni przestać pracować, bo limit roczny wyczerpał, czy też zatajać obroty wpłacając do skarbu państwa i spółdzielczej kasy niższe opłaty?

Dalej ograniczono ilość branż, w których można stosować rozrachunek ryczałtowy. Wprowadzono warunki, że w wielu branżach spółdzielnie nie mogą mieć „ryczałtowców”, jeśli nie prowadzą zakładów na zasadach ogólnych. Pustalano szczegółowo ile usług i jakim klientom można świadczyć. Jest cała lista tych ograniczeń — załącznik do uchwały liczy ponad 30 stron. Dodajmy, że według nowych przepisów — przy wszystkich wyżej wspomnianych ograniczeniach — pobierane są na dodatek wyższe ryczałty.

Skutek łatwo można było przewi-

nić, ani w ogóle ujawnić, ile w skali całego kraju zakładów takich uległo likwidacji.

Wydaje się, że to nierozważne posunięcie było głównym powodem niewykonania planu usług przez spółdzielczość pracy w 1974 roku. Przypomnijmy, że głównym „winowajcą” niewykonania ogólnego planu usług w ub. roku był właśnie (świadczący ok. 70 proc. usług bytowych) CZSP, którego jednostki wykonywały plan w 94,9 procentach.

I jest to fakt podstawowy. Dodajmy, że nadchodzą sygnały o zagrożeniu wykonania planu usług na rok bieżący. Mimo tego władze spółdzielcze nadal brną w skutki podjętych decyzji i „konsekwentnie” je realizują. Znikają choćby „społemowskie” punkty repasacji. Kolejne punkty spółdzielczości pracy są kierowane do rozbiórki, anemicznie postępuje rozwój usług na wsi.

EWIDENTNE NIEPOROZUMIENIE

„Istnienie tak znacznej liczby małych zakładów usługowych — czytuję w jednym z dokumentów — prowadzonych na zasadach ryczałtowanego rozrachunku stanowi istotną barierę w dalszym rozwoju usług dla ludności, zwiększeniu rozmiaru świadczonych usług oraz jest czynnikiem hamującym proces koncentracji i unowocześnienia struktury organizacyjnej usług w Polsce w gospodarce uspołecznionej... Zakłady prowadzone w tej formie utrudniają, a nawet uniemożliwiają spółdzielczości zrealizowanie zadań planowych na lata 1976–1980”.

Wydaje się, że jest to kwintesencja obecnej polityki spółdzielczości w omawianej sprawie. W koncentracji, w tworzeniu dużych zakładów usługowych upatruje się szansy na szybki rozwój usług. W porządku — można się z tym zgodzić, ale co jedno drugiemu przeszkadza? Czy równoległe z tworzeniem „kombinatów usługowych”, a właściwie przed ich utworzeniem, należy likwidować całą sieć małych zakładzików usługowych?

Nie tak dawno pisałem — „W miasteczkach” („Z.G.” nr 36/75) — o tym, jakie to plany rozwoju usług podejmuje się na prowincji. Ich idea polega na tym, że czeka się na wyjednanie środków na budowę dużych „ośrodków usług bytowych”, nie podejmując inicjatyw w rozwijaniu na bieżącą sieć drobnych zakładów usługowych. Wskazywałem, że gdyby we wszystkich gminach zaczęto stawiać takie „kombinaty”, to przekroczyłoby te nakłady kilkakrotnie możliwości inwestorów. Będymy realistami — w większości regionów — rokrocznie nie wykonuje się planów (skromnych dotychczas) inwestycji usługowych. Wiadomo, że w bieżącej pięcioletniej plan inwestycji usługowych wykonany nie będzie.

Należy się też liczyć z tym, że nie będzie nas stać na wielką rozbudowę sieci usługowych placówek. Więc trzeba chyba dążyć do tego, by jak najlepiej wykorzystać istniejącą, a nawet gdyby była już ponad miarę wyeksploatowaną.

Drugim koronnym argumentem jest niemożność wprwadzenia do tych małych zakładzików postępu technicznego i rozwijania w nich np. półprzemysłowych form świadczenia usług. Zgoda, nawet nie ma sensu w te zakłady wliczać postępu. Ale czy to jest powód by je likwidować? Przecież może spółdzielczość unowocześniać w pierwszej kolejności zakłady nieryczałtowe. Wiemy z potocznych obserwacji, jak opornie to postępuje.

Jest jeszcze, najważniejsze moim zdaniem, niebezpieczeństwo — zmarnowanie kadry fachowców, o których tak trudno. Tak się składa, że piszę się całe elaboraty o racjonalnym wykorzystaniu lekarzy, inżynierów, ekonomistów itd. Natomiast nie dostrzegam się tego, że również rzemieślnika (dobrego stolarza, zegarmistrza, ślusarza, elektryka, instalatora itd.) też trzeba latami szkolić; że musi on bardzo długo zdobywać doświadczenie w swoim fachu. Słowem zastępuje każdy z nich na nie mniejszą troskę. A w każdym razie uszczuplanie tej kadry jest świadectwem lekkomyślności.

Co robić 3–5 rzemieślników ze zlikwidowanego punktu usługowego? Może przejść do innego zakładu macierzystej spółdzielni. Ale najczęściej albo zaprzestają w ogóle stałej pracy, (powiększając grono pokątnych usługowców), albo też przenosi się do zakładów produkcyjnych, które z otwartymi rękami na nich czekają. Znaczna ich część wymyka się bezpowrotnie ze sfery usług. Czy i o tym pomyślano w reorganizującej się permanentnie spółdzielczości?

Wydaje mi się, że koncepcja likwidacji zakładów ryczałtowych ma zbyt dużo wątpliwych punktów, a także ewidentnych minusów.

Szczególnie, że koncentracja usług wymaga i wiele czasu i wiele pieniędzy, nie mówiąc już o tym, że nigdy nie doprowadzi do pełnego zaspokojenia potrzeb w tej dziedzinie. Tymczasem — likwidując ryczałty — nie wprowadza się żadnego innego modelu organizacyjnego dla drobnych punktów usługowych w gospodarce uspołecznionej.

Wprowadzając zmiany trzeba najpierw zastanowić się nad ich społecznym sensem. Zmiany, nawet perspektywicznie uzasadnione, ale aktualnie prowadzące do pogorszenia sytuacji w tak ważnej ekonomicznie i społecznie dziedzinie, jak usługi dla ludności — takiego sensu nie mają.

orzecznictwo

GDY PRACOWNIK PIJE ALKOHOL W CZASIE PRACY...

W częstych stosunkowo sprawach sądowych wytaczanych pracownikom o wyrównanie szkód powstałych w mieniu powierzonym im z obowiązkiem wycieczenia się, pracownicy starają się ostatnio uzyskać m. in. obniżenie o 1/5 zasadzonego od nich odszkodowania w oparciu o art. 121 § 2 kodeksu pracy, według którego sąd może obniżyć do tej granicy zasądzone odszkodowanie „przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności sprawy, a w szczególności stopnia winy pracownika i jego stosunku do obowiązków pracowniczych”.

Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Hurtu Spożywczego (Hurtownia w P.) wytoczyło sprawę sądową trzem swoim pracownikom, a mianowicie Januszowi P., Zbigniewowi F. i Bogumiłowi B., domagając się zasądzenia od nich równowartości niedoboru w wysokości 173.678,90 zł., powstałego w prowadzonym przez nich magazynie nr 513.

Jak to ustalił Sąd Wojewódzki, na niedobór złożyły się braki w herbarcie, pieprzu, koncentratkach i wódkach gaunkowych. Pozwani podpisali umowę o współodpowiedzialności materialnej. Większość towarów była przyjmowana do magazynu w oryginalnych opakowaniach. Pozwani wydawali towary zarówno do placówek handlowych, jak i do magazynu nr 514, który zajmował się przepakowaniem towaru do mniejszych opakowań, przeznaczonych do sprzedaży detalicznej. Wydawanie towaru do magazynu nr 514 wymagało jednoczesnego wystawienia dokumentu rozchodowego. Natomiast w praktyce towary wydawano z magazynu nr 513 do magazynu nr 514 bez formalnego pokwitowania, wyłącznie na podstawie adnotacji na karcie papieru, często bez daty i podpisu przyjmującego towar. Taka praktyka była stosowana przed objęciem magazynu nr 513 przez pozwanych i była przez nich kontynuowana, gdyż pozwani mieli zaufanie do magazynierów zatrudnionych w magazynie nr 514. Poza tym pozwani wypuszczali do magazynu osoby postronne, pragnące skrócić sobie drogę na drugą stronę ulicy, a czynili to z grzeczności. Nikt z pozwanych nie informował dyrekcji Przedsiębiorstwa o zepsuciu wagi, a fakt ten ujawnił się dopiero podczas inwentury, co świadczy o tym, że pozwani podczas swej pracy z wagą tej nie korzystali, gdyż gdyby było inaczej to na pewno zauważyliby nieprawidłowości w wadze. Magazyn zawierał znaczną ilość towarów i był zbyt szumny. Pozwani pili w czasie pracy na terenie Przedsiębiorstwa alkohol, o czym mówiono wśród pracowników.

Na tie tak ustalonego stanu faktycznego Sąd Wojewódzki doszedł do wniosku, że pozwani, jako pracownicy materialnie odpowiedzialni, nie dopełnili ciążącego na nich obowiązku, skoro wydawali towar do magazynu nr 514 bez pokwitowania, zezwalali na przechodzenie przez magazyn osobom nie zatrudnionym w magazynie, spożywali w czasie pracy alkohol oraz nie interesowali się wadliwością wagi. W związku z tym Sąd Wojewódzki przyjął, że pozwani ponoszą odpowiedzialność materialną za powstałą z ich winy szkodę. Jednocześnie jednak Sąd Wojewódzki dopatrzył się przyczynienia się Przedsiębiorstwa do powstania szkody przez to, że m. in. był mu wiadomy fakt nieformalnego przekazywania towarów z magazynu nr 513 do magazynu 514, na co Przedsiębiorstwo nie reagowało.

Z tego powodu, Sąd Wojewódzki zmniejszył wysokość zasądzonego od pozwanych odszkodowania o 1/3 tj. do kwoty 115.785,90 zł. (tzn. po 38.955,30 zł od każdego z pozwanych), uznając, że w tym stopniu samo Przedsiębiorstwo przyczyniło się do powstania szkody. Wyrok ten zaskarżyli pozwani, domagając się dalszego zmniejszenia zasądzonego od nich odszkodowania, a w każdym razie jego obniżenia o 1/5, zgodnie z art. 121 § 2 kodeksu pracy.

Sąd Najwyższy oddalił rewizję pozwanych, wypowiadając w wyroku z dnia 18 lutego 1975 r. nr I PR 232/74 następujący pogląd prawny: Z uprawnień przewidzianych w § 2 art. 121 k.p., sprowadzających się do ograniczenia w postępowaniu sądowym wysokości odszkodowania najwyżej o jedną piątą, może korzystać tylko taki pracownik materialnie odpowiedzialny, którego dotychczasowe zachowanie się w pracy oraz wykonywanie powierzonych mu obowiązków było właściwie nie nasuwało zastrzeżeń.

Picie alkoholu w czasie pracy przez pracownika materialnie odpowiedzialnego nie nasuwało zastrzeżeń.

DOKOŃCZENIE NA STR. 6

nie odpowiedzialnego wyłącza z reguły możliwość obniżenia przez sąd zasądzanego odszkodowania.

W uzasadnieniu swego wyroku Sąd Najwyższy zaznaczył m.in.:

„(...) Nie można (...) zgodzić się z zarzutem kwestionującym ocenę Sądu Wojewódzkiego w zakresie stopnia przyczynienia się strony powodowej do powstałej szkody. Sąd Najwyższy podziela tę ocenę, gdyż znajduje ona potwierdzenie w niewadliwych ustaleniach zaskarżonego wyroku, że pozwani w czasie pracy pili alkohol, że wydawali towar bez pokwitowania, że zezwalali osobom obcym na przechodzenie przez magazyn. Takie ustalenia nie podważają skutecznie przez skarżących, nie mogły uzasadniać przyjęcia większego stopnia przyczynienia się powoda do wyrządzonej szkody. (...)”

Zgodnie z art. 127 k. p. i art. XVIII § 1 przep. wpraw. k. p. ograniczenie wysokości odszkodowania należnego od pracowników, którym mienie zostało powierzzone z obowiązkiem zwrotu lub wyliczenia się, może nastąpić jedynie w granicach przewidzianych w art. 121 § 2 k. p., a więc najwyżej o jedną piątą. Jak jednak wynika z treści cytowanego art. 121 § 2 k. p. warunkiem zastosowania przez sąd tego ograniczenia jest uprzednie stwierdzenie m.in. stopnia winy pracownika oraz jego dotychczasowy stosunek do obowiązków pracowniczych. Należy zatem przyjąć, że z uprawnień przewidzianych w § 2 art. 121 k. p. sprowadzających się do ograniczenia w postępowaniu sądowym wysokości odszkodowania najwyżej o jedną piątą może korzystać wyłącznie tylko taki pracownik materialnie odpowiedzialny, którego dotychczasowe zachowanie nie się w pracy oraz wykonywaniu powierzonych mu obowiązków było właściwe i nie nasauiwo zastrzeżeń. Spożywanie alkoholu w czasie godzin pracy z reguły musi wyłączać taką ocenę. W związku z tym należy dojść do wniosku, że picie alkoholu w czasie pracy przez pracownika materialnie odpowiedzialnego wyłącza z reguły możliwość obniżenia przez sąd odszkodowania na podstawie art. 121 § 2 w związku z art. 127 k. p. Według prawidłowych ustaleń zaskarżonego wyroku, nie podważonych skutecznie przez skarżących, pozwani w czasie pracy spożywali alkohol, o czym mówiono na terenie zakładu pracy. Dlatego też przepis art. 121 § 2 k. p. nie może mieć do nich zastosowania. (...)”

nowe przepisy i zarządzenia

UBEZPIECZENIE OD NIESZCZĘŚLIWYCH WYPADKÓW NIEKTÓRYCH PRACOWNIKÓW LOTNICTWA CYWILNEGO

Minister Komunikacji zarządzeniem z dnia 24 lipca 1975 r. (Monitor Polski Nr 24, poz. 155) ustalił wykaz stanowisk w lotnictwie cywilnym, na których zatrudnieni pracownicy podlegają ubezpieczeniu przez zakłady pracy i na koszt tych zakładów od następstw nieszczęśliwych wypadków powstałych w związku z zatrudnieniem.

Ubezpieczenie ma moc od 1 września 1975 r.

POŁĄCZENIE INSTYTUTÓW

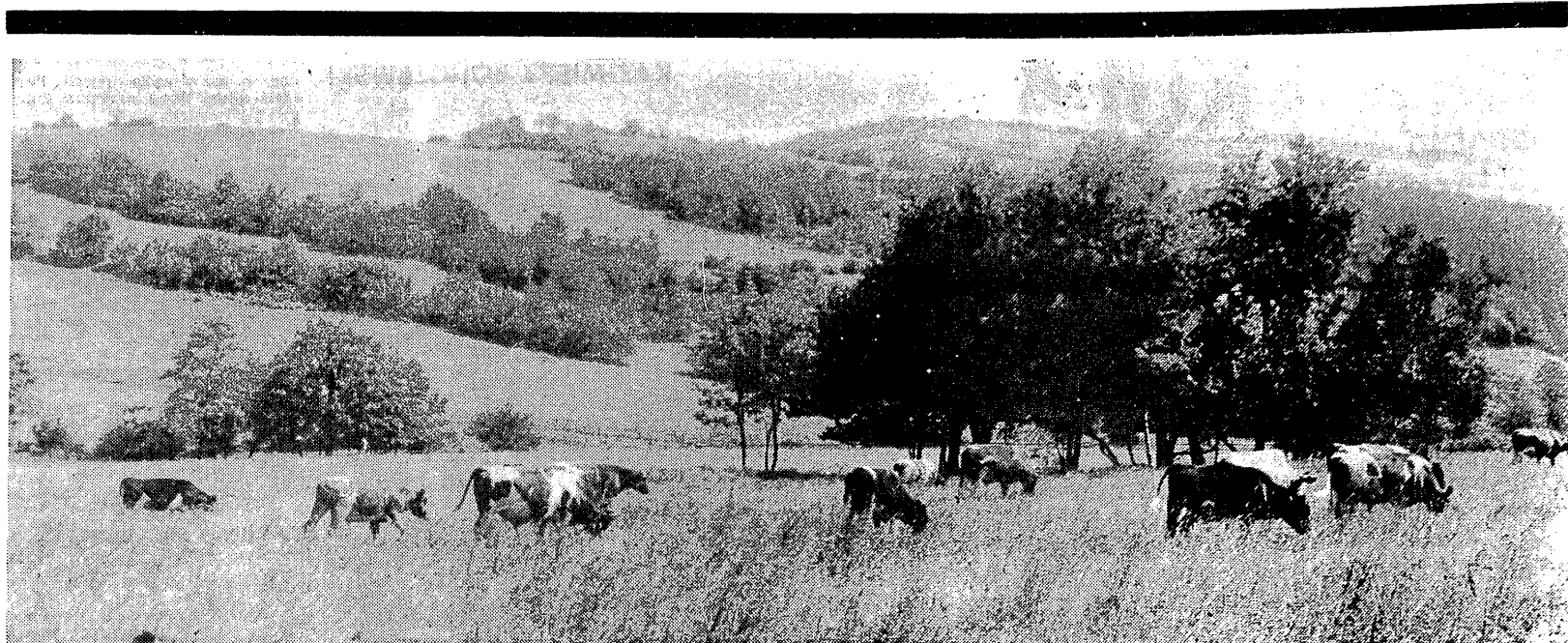
Zarządzeniem nr 55 Prezesa Rady Ministrów z dnia 26 sierpnia 1975 r. (Monitor Polski Nr 27, poz. 168) połączone zostały dotychczasowe: Instytut Przemysłu Mięsnego i Instytut Przemysłu Tłuszczowego w jeden Instytut Przemysłu Mięsnego i Tłuszczowego.

Przedmiotem działania nowego Instytutu jest prowadzenie prac naukowo-badawczych, rozwojowych i wdrożeniowych w zakresie przemysłu mięsnego i olejarskiego, z uwzględnieniem zagadnień pozyskiwania i stosowania białek.

Szczegółowy zakres działania Instytutu i jego strukturę organizacyjną określa statut nadany przez Ministra Przemysłu Spożywczego i Skupu.

Siedzibą połączonego Instytutu jest m.st. Warszawa.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA



Fot. J. HANKIEWICZ

SUDECKIE ZBLIŻENIA

Jerzy Kucharz

PIERWSZY LIPCA tego roku stał się podwójnie znaczącą datą dla Sudeckiego Zjednoczenia Rolniczo-Przemysłowego. Oznaczał bowiem zakończenie pierwszorzecznej działalności organizacyjno-gospodarczej oraz przejęcie, w związku z reformą administracyjną kraju, dalszych przedsiębiorstw rolnych z dwóch byłych powiatów: zgorzeleckiego i lubańskiego. Tym samym teren działalności Sudeckiego Zjednoczenia dokładnie odpowiada administracyjnym granicom dwu województw: jeleniogórskiego i lubańskiego. Oznacza to również, że w bezpośredniej gestii Zjednoczenia znajdują się 24 przedsiębiorstwa gospodarki rolnej i rolno-przemysłowej oraz 6 przedsiębiorstw specjalistycznych — 5 mechanizacji rolnictwa (dawne POM) i Przedsiębiorstwo Usług Turystyczno-Socjalnych „Zamek Książ”. W zasięgu jego pośredniego oddziaływania natomiast pozostaje całość rolnictwa indywidualnego, obejmującego ponad 70 tys. gospodarstw 264 tys. ha użytków rolnych.

Oddziaływanie jednostek Zjednoczenia na gospodarkę indywidualną, podobnie jak inne formy jego działalności, różni się znacznie od ogólnie przyjętych w rolnictwie kraju. Co prawda i tutaj są stosowane wszelkie rodzaje prostej kooperacji między obu sektorami, ale równocześnie podstawowym kierunkiem działania jest tworzenie zrzeszeń producentów rolnych, łączących w sobie poszczególne ognia produkcji rolno-przetwórczej w jeden łańcuch kompleksowej gospodarki żywnościowej. Jest to zatem bez wątpienia najbardziej dojrzała forma przeobrażeń społeczno-gospodarczych wsi, co nie świadczy, że jest ona najłatwiejsza w realizacji. Przyjęcie jej jednak narzuca specyfika tego regionu i jego stan gospodarczy.

Trzeba to sobie powiedzieć zupełnie szczerze, tereny o których mowa, określane w całości nieco umownie mianem Sudetów, obejmujące ponad 17 proc. regionu Dolnego Śląska, to w odniesieniu do rolnictwa, pustynia inwestycyjna z najwyższą w kraju falą odpływu ludności wiejskiej. Niedługo ludność ta stanowiła 17 proc. ludności wiejskiej całego Dolnego Śląska. Trudne warunki gospodarowania narzucone przez czynniki fizjograficzne, glebowe, klimatyczne i ekonomiczne spowodowały wręcz żywiołowy odpływ stąd ludności i wyłudnienie całych wsi. Bo tylko pomyślimy — tutejszy górski klimat charakteryzuje się wysokimi opadami, niskimi średnimi temperaturami i krótkimi, miejscami ograniczonymi do 90 dni, okresami wegetacyjnymi. Gleby określane jako dobre zajmują zaledwie 20 proc. powierzchni użytków rolnych. Zdecydowaną przewagę mają tu gleby w klasach od IV do VI. Ich wartość produkcyjna obniża się wraz ze wzrostem wysokości nad poziom morza, a tylko 34 proc. użytków rolnych położone jest do 400 m n.p.m. Niższa jest również od 20 do 30 proc. efektywność nakładów inwestycyjnych i produkcyjnych w porównaniu do gospodarstw nizinnych. Dla przykładu: ujemna różnica dochodu w indywidualnych gospodarstwach w regionie Sudetów do średniej na Dolnym Śląsku wyniosła w 1961 r. — 11,4 proc., w 1966 r. — już 14,5 proc., a w 1969 r. — 23,9 proc. Podobnie działo się w państwowych gospodarstwach rolnych, które w przeciwieństwie do PGR nizinnych, pogłębiały swoje straty z roku na rok.

Sytuację pogarszały jeszcze wysokie stopień zużycia majątku trwałego w rolnictwie, oscylujący w odniesieniu do budynków mieszkalnych i gospodarczych w granicach 70—80 proc. W większości obiekty te stawały się w czasie wojny prusko-francuskiej i najczęściej z materiałów miejscowych: gliny, kamienia, drewna. Zagrody te już w chwili objęcia ich przez osadników ochławił zły stan techniczny, który daje podstawę do wniosków, że również dawniej nie najlepiej wiodło się miejscowym drobnym rolnikom, bo nie istniały tu żadne gospodarstwa obszarowe. W tej sytuacji nie powinien więc dziwić nas fakt, że spowodowało to masowe „schodzenie ludzi z gór”.

Trzeba obiektywnie stwierdzić, że nie jest to zjawisko występujące wyłącznie w Sudetach. Mają z nim do czynienia w Austrii, RFN, Włoszech, Francji, Norwegii, a nawet w Anglii. Wszędzie w tych krajach obserwuje się przyspieszone wyludnianie górskich wsi, a nawet całych osiedli. Ukuto dla tego zjawiska specyficzne, a trafne określenie — „erozja ludzka”. Jest w nim jakby stwierdzenie dokonywania się naturalnego procesu dotyczącego w tej samej mierze gór, co ludności w nich osiadłej. Toteż we wszystkich tych krajach usiłuje się temu przeciwdziałać różnymi sposobami. W Sudetach przedsięwzięcia te zostały ujęte w programie społeczno-gospodarczej aktywizacji tych terenów.

Zanim to jednak nastąpiło w lipcu 1974 r., już od lat na Dolnym Śląsku poszukiwano koncepcji zagospodarowania wolnych obszarów rolniczych w Sudetach. W konsekwencji jednak, gdy miano podjąć ostateczną decyzję, gdzie lokować szereg nakładów inwestycyjnych — w górach czy na nizinach gwarantujących szybsze i większe efekty, wybierano te ostatnie. W późnych latach sześćdziesiątych w dążeniu do wykorzystania zasobów paszowych w Sudetach, zorganizowano tu sezonowy wypas bydła z PGR nizinnych, jednak ze względu na niebezpieczeństwo roznoszenia chorób i nadmierne koszty transportu oraz uzyskiwanie niskich średnich przyrostów bydła, zaniechano tej działalności. I tak doszło do realizacji zupełnie nowej organizacji i gospodarstwa gospodarczego, którymi. Przedsięwzięcie to jest bezprecedensowe w Polsce i jedno z nielicznych tego rodzaju w świecie.

Istnieje już wprawdzie od stycznia 1974 r. Zjednoczenie Kętrzyńskie — zbliżone w założeniach, ale obejmujące zasięgiem tylko jeden wieś powiat, o najniższych glebach, w pełni aktywnej produkcyjnie gospodarstwach rolnych i rozbudowanej infrastrukturze. Nadto rejon ten cechują unormowane warunki klimatyczne. W sumie więc jest on odwrotnością tego co istnieje w Sudetach.

W skład Sudeckiego Zjednoczenia Rolno-Przemysłowego weszły wszystkie na tym terenie państwowe gospodarstwa rolne, państwowe ośrodki maszynowe oraz dwa zakłady przemysłu rolno-spożywczego: przetwórnia owocowo-warzywna w Trzebiezowicach i gorzelnia w Cieplicach. Jednak wbrew założeniom uchwały Rady Ministrów nie włączono do tej organizacji wszystkich zakładów przetwórstwa rolniczego i przemysłu spożywczego znajdujących się w obrębie działalności Zjednoczenia. A przecież warunkiem sine qua non aktywizacji sudeckiej gospodarki wiejskiej jest połączenie w jedną organizację: rolnictwa państwowego, przemysłu spożywczego i jednostek obsługi rolnictwa. Zważając, że Zjednoczeniu nadano uprawnienia organu wiodącego w zakresie koordynacji terenowo-branżowej oraz zobowiązano do rozwijania koordynacji gospodarczej w rolnictwie. Ta ostatnia zresztą, z powodzeniem realizowana między poszczególnymi przedsiębiorstwami rolnymi, a go-

spodarką chłopską, w warunkach sudeckich nie rozwiązuje zasadniczego problemu aktywizacji wsi. Nie zawsze bowiem na rozległych terenach jest kogo aktywizować. Chociażby takie wsie jak Nowa Bialka, Rędziny czy Polczyn w okolicach Kamiennej Góry, w których pozostało po kilku wiejskich rolnikach. W takiej sytuacji bezwzględna koniecznością staje się zespolenie wysiłków wszystkich rolniczych i z rolnictwem współpracujących jednostek pod jednym sprawnym i operatywnym kierownictwem dla podolania ogromnym zadaniom przywrócenia pełnych zdolności produkcyjnych tym terenom. Taki kierunek działania został przyjęty przez Sudeckie Zjednoczenie w formie zrzeszenia producentów rolnych.

Taki właśnie, pierwszy w ogóle w kraju krok, zrobiono wiosną tego roku w Wałbrzychu. W skład owego zrzeszenia weszło łącznie 16 przedsiębiorstw, m. in. Przedsiębiorstwo Gospodarki Rolnej w Wałbrzychu, Gospodarki Ogrodniczej w Lubiechowie, Mechanizacji Rolnictwa w Wałbrzychu, a także SKR w Starych Bogaczewicach, zespoły rolników indywidualnych z Jabłowa i Głuszy Górną, browary z Wałbrzycha i Boguszowa, zakłady Przemysłu Piekarniczego, zespoły szkół rolniczych, nadleśnictwa i inne. W sumie zapoczątkowano na dużą skalę integrację różnych przedsiębiorstw i instytucji biorących udział w rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej zgodnie z uchwałami XV Plenum KC PZPR.

Inne zrzeszenie, typu gminnego powołano w tym czasie w gminie Podgórzyn w województwie jeleniogórskim. W jego skład obok jednostek państwowej gospodarki rolnej weszły zespoły rolników indywidualnych oraz poszczególne gospodarstwa chłopskie specjalizujące się w hodowli bydła i owiec. Przystąpiono do wspólnej budowy fermy krów, która w przyszłości będzie zaopatrywać w zdrowy, wysokoprodukcyjny materiał hodowlany specjalistyczne gospodarstwa indywidualne.

Tego rodzaju przedsięwzięcia rolują najpewniejsze nadzieje na przełamanie stagnacji w sudeckiej gospodarce rolnej, pod warunkiem jednak, że będą szybko uczynione. Tymczasem wzięły partycypację niektórych partnerów, bo niekiedy innym nie sposób tego tłumaczyć, hamują organizowanie zrzeszeń. Opory takie można by było jeszcze usprawiedliwić brakiem sprawdzonych doświadczeń współpracy i jej efektów, ale po roku działania Sudeckiego Zjednoczenia najbardziej przekonujące stają się uzyskane przezeń wyniki gospodarcze i finansowe, co należy podkreślić, osiągnięte w warunkach nadal niedostatecznej i przestarzałej bazy produkcyjnej, przy nieskompletowanej jeszcze kadry kierowniczej i specjalistycznej, oraz mimo wyjątkowo niepomyślnych warunków atmosferycznych (długotrwałe deszcze). Na te ujemne warunki nałożyła się także konieczność definitywnego uzdrowienia posiadanej stada bydła. Ten fakt zresztą spowodował niewykonanie planu dostawy mleka w ilości 1300 tys. l, co jednak rekompensowano zwiększeniem dostawy żywca o 1200 ton w stosunku do zadań planowych i o 8500 ton w stosunku do wyników ub. r. Przyjęto i zagospodarowano w tym roku 3500 ha gruntów PFZ, bez jakiegokolwiek bazy produkcyjnej i wyposażenia technicznego. Warto w tym miejscu zasymalizować o fakcie niedostatkach przedpisów dotyczących dotacji dla gospodarstw upośledzonych przejmujących do zagospodarowania areali PFZ. Otóż wysokość tych dotacji jest jednakowa zarówno dla terenów nizinnych, jak i górskich. Tymczasem

doświadczenie sudeckie wskazuje, że przejmowane tu grunty wymagają znacznie dłuższych i bardziej kosztownych zabiegów rekultywacji, przy czym ich możliwości produkcyjne są znacznie niższe w porównaniu do gleb nizinnych. W konsekwencji dotacje nie wyrównują w żadnej mierze poniesionych na zagospodarowanie nakładów.

Rok gospodarczy Zjednoczenie zamknęło zyskiem — 31 mln zł, co jest pierwszym tego rodzaju przypadkiem w historii gospodarki państwowej w Sudetach. Równocześnie powiększono pogłowie inwentarza (mimo selekcji) o 1500 szt. bydła i 2300 owiec. Na szczególne podkreślenie zasługuje fakt, że przedsiębiorstwa mechanizacji rolnictwa (byłe POM) mimo przedstawienia planu produkcji ponownie na potrzeby rolnictwa, uzyskały także dodatnie wyniki finansowe. Wydawać by się mogło, że powinno to przekonać autsjadów do integrowania swych przedsiębiorstw ze Zjednoczeniem. Wbrew oczekiwaniom, wbrew rachunkowi ekonomicznemu i racjom społecznym, wreszcie wbrew logice, dzieje się co innego. Otóż jak już wspomniano od 1 lipca 1975 r. w skład Zjednoczenia weszły PGR z byłych powiatów — zgorzeleckiego i lubańskiego. Nie zostały natomiast włączone, gospodarujące na tym terenie 3 stacje hodowli roślin, 5 ośrodków hodowli zwierząt, wszystkie POM-y i zakłady przemysłu rolno-spożywczego. Ich jednostki nadzórne tłumaczą, że trzeba jeszcze poczekać, sprawdź itp. Aby dać świadectwo prawdziwe trzeba stwierdzić, że 12 PGR zostało przekazanych bez żalu. Wyjaśnienie tego ewenementu w istniejących układach, dają nam ich bilanse. Otóż na plan (łącznie) osiągnięcia zysku 34,5 mln zł „wygospodarowały” one w roku 1974—75 ... 56 mln zł strat.

Być może niezbyt realny był plan finansowy, ale fakt, że wydajność pracy w tych przedsiębiorstwach zmalała w stosunku do roku gospodarstwa 1973—1974 o 34 proc., a wartość produkcji końcowej netto w tym czasie o 44 proc. i dynamiki produkcji o 33 proc., niepodważalnie świadczy o złej gospodarce i braku nadzoru. Gwoli sprawiedliwości nie we wszystkich tutejszych PGR, bo 6 z nich na 12, zamknęło rok wynikami dodatnimi.

Obiektywnie trzeba stwierdzić, że gospodarstwa deficytowe znajdowały się w bardzo trudnych warunkach, rozdrobnione, niedoinwestowane.

Sprawa zasadniczą warunkującą dalszy rozwój gospodarzy Sudetów są inwestycje. Praktycznie bowiem zaczyna się tu wszystko od zera. Dla wielostadnej hodowli bydła i owiec, podstawowego kierunku produkcji, potrzebna nowa stada. Nierozważnie z tym wiąże się konieczność budowy mieszkań i obiektów socjalnych. Nie mniejsze potrzeby istnieją w zakresie modernizacji i rozbudowy infrastruktury, zaplecza technicznego i rozwoju własnych mocy budowlanych. Potrzeby ogromne. rzędu 7 mld zł do 1980 r. (z czego 5 mld na budownictwo i 2 na wyposażenie techniczne), ale z satysfakcją stwierdza to dyrektor Sudeckiego Zjednoczenia doc. dr FELIKS MAJDAŃSKI — znalazły pełne zrozumienie i akceptację u generalnego dyrektora Ministerstwa Rolnictwa dr KAROLA GAWŁOWSKIEGO. Temu właśnie m. in. zawdzięczać należy, że w ciągu roku, mimo ogromnych trudności organizacyjnych i materialnych, niejako z „marszu” wybudowano 700 izb mieszkalnych, 8 tys. stanowisk dla bydła i 2600 dla owiec. Do 1980 r. zostanie oddanych 7 tys. izb dla pracowników, 24 obiektów socjalne, 30 tys. stanowisk dla bydła 25 tys. dla owiec, 3 wytwórnie

pasz, 9 suszarni zielonek, 33 różnych baz — budowlanych, mechanizacyjnych i agrochemicznych oraz po jednym kompleksie szklarniowym w województwach jeleniogórskim i wałbrzyskim. Tym samym w 1980 r. Zjednoczenie będzie dysponowało w 70 proc. nowo zbudowanymi stanowiskami dla bydła i w 30 proc. nowymi mieszkaniami, jeśli... No właśnie, jeśli zostaną zrealizowane obietnice przydziału materiałów budowlanych, zwłaszcza cementu. Jak skrupulatnie wyliczono w Zjednoczeniu, na 1 mln zł przerobu potrzeba 50 ton cementu. Prosty rachunek wykazuje, że rocznie potrzeba go 20 tys. ton. Tymczasem tegoroczny przydział opiewał na... 1950 ton, z czego udało się uzyskać konkretnie 495 ton. „Cudotwórcy” — z ekip budowlanych Zjednoczenia nie przerywali pracy ani na chwilę, czy jednak ta nienormalna sytuacja może trwać wiecznie? Tak się bowiem składa, że ani finanse, ani moce przerobowe, o które najbardziej się obawiano swego czasu, nie są barierami w przywracaniu Sudetów gospodarce kraju, ale właśnie niedostatek materiałów budowlanych.

Dyrektorowi Majdańskiemu i jego zespołowi serżant powieć spędza jeszcze niebagatelny problem — kadry. I to nie w znaczeniu fachowców ogólnorolniczych, którzy licznie opuszczają m. in. wrocławską Akademię Rolniczą. Chodzi przede wszystkim o specjalistów w dziedzinie gospodarki rolnej w górach. A takich w kraju szukać ze świecą. Aż dziw bierze jeśli uwzględnić, że mamy Sudety, Karkonosze, Beskidy, Tatry, Bieszczady, Góry Świętokrzyskie, a na nich, co jest faktem obiektywnym, prowadzimy gospodarke rolniczą. Na konto Sudeckiego Zjednoczenia należy zapisać fakt, że pierwszy w kraju dojrzał i rozwiązuje ten problem uznając równorzędność nakładów materiałowych z nakładami intelektualnymi, które dopiero w łącznym układzie gwarantują rozwój gospodarzy. Powiedziałem — rozwiązują — bo w tym roku dyrektora Zjednoczenia podpisał z Akademią Rolniczą porozumienie w sprawie uruchomienia studium podyplomowego specjalizującego w dziedzinie gospodarki górskiej dla fachowców zatrudnionych w Sudeckim Zjednoczeniu. Na tym zresztą nie koniec. Od nowego roku akademickiego uruchomione zostają także studia z tą specjalizacją dla pracujących oraz program taki przyjęty został w szkołach rolniczych, które weszły w zrzeszenie ze Zjednoczeniem. Tym samym gospodarka sudecka dostarczy krajowi nie tylko większych ilości produktów żywnościowych, ale również specjalistycznych kadr, których celem będzie racjonalizacja gospodarki rolnej w innych górskich regionach kraju. A nie zapominałmy, blisko 10 proc. powierzchni kraju zajmują wzniesienia od 300 m n.p.m. wzwyż, na których istnieje ekstensywna gospodarka rolna.

Z przedstawionej tu sytuacji wynika się niepokojący fakt. Uchwała Rady Ministrów powołująca w lipcu ub. r. do życia Sudeckie Zjednoczenie Rolniczo-Przemysłowe jednoznacznie określiła obowiązki i zadania tej organizacji, ale także nie pozostawiła miejsca na dyskusję co do środków, przy pomocy których cele te mają być osiągnięte. Tymczasem w interpretacji niektórych ogniw administracji państwowej są one rozmydlane, ich realizacja przeciągana w czasie lub wręcz odkładana jest ad acta. Jeśli sytuacja taka nie ulegnie zdecydowanej i szybkiej poprawie, istnieje realne niebezpieczeństwo, że szansa gospodarzy i społecznej aktywizacji Sudetów, a w ślad za nimi wszystkich górskich regionów kraju, zostanie zaprzepaszczona.

POWOLI ALE DO PRZODU

JANUSZ ZBIERAJEWSKI

KOMUNIKAT Głównego Urzędu Statystycznego jest krótki i suchy. Wynika z niego, że wśród zakładów, które nie wykonały planu za 8 miesięcy bieżącego roku, znajdują się Nowodworskie Zakłady Chemii Gospodarczej „Pollena”. Zakłady te wykonały 88,7 proc. planu ośmiu miesięcy. Niedobór wynosi 67,5 mln złotych.

Po przeczytaniu takiego komunikatu, przychodzi na myśl dwa pytania: Dlaczego planu nie wykonano? Jakże są szanse nadrobienia zaległości? W przypadku nowodworskiej „Polleny” ani na jedno, ani na drugie pytanie nie da się odpowiedzieć jednym zdaniem. Na niewykonanie planu (a nie jest to kwestia sierpnia, zakład nie wykonuje planu od wielu miesięcy) złożyło się kilka przyczyn.

Wzięmy pod uwagę wydział tłuszczowy. Przerabia się tu tłuszcze zwierzęce na kwasy tłuszczowe i glicerynę. Gliceryna jest wysyłana do innych zakładów. Kwasy w większości również wędrują do fabryk mydeł i proszków do prania, część zużywa się do produkcji alkoholi tłuszczowych, a te z kolei służą do produkcji detergentów.

W latach poprzednich surowcem dla tego wydziału był importowany łój, przywożony w cysternach. Stopniowo jednak zaczął się zwiększać udział surowca krajowego w postaci tłuszczu utylizacyjnego. W tej chwili ok. 70 proc. surowca stanowi tłuszcz przysyłany przez „Bacutil” w beczkach. Zastąpienie importowanego łożu krajowym tłuszczem jest z całą pewnością decyzją słuszną gospodarczo, ale w „Pollenie” wywołało pewne komplikacje.

Po pierwsze — wytopialnia tłuszczu stała się wąskim gardłem. Co innego wytopić tłuszcz z kilkunastu cystern, co innego zaś — z kilkuset beczek. Możliwości produkcyjne wytopialni przestały wystarczać.

Po drugie — zmiana rodzaju „opakowania” spowodowała konieczność zatrudnienia dodatkowych osób tylko przy czynnościach ładunkowych.

Po trzecie — proces technologiczny wydziału był dostosowany do przerobu łożu, który jest surowcem stosunkowo jednolitym. Tłuszcze utylizacyjne są natomiast surowcem niejednorodnym, wieloskładnikowym, przy czym bez popelnienia większego błędu można stwierdzić, że każda niemal partia ma inne składniki. Nietrudno się więc domyślić, że przejście na tłuszcze wymaga zmian w procesie technologicznym, czyli — zmian i przerobek niektórych fragmentów aparatury.

Po czwarte wreszcie — łój jest obojętny chemicznie, więc przerabianie go w aparaturze, w której część elementów zrobiono ze zwykłej stali, nie wywoływało żadnych perturbacji. Przejście na tłuszcze, które są z reguły zakwaszone i agresywne chemicznie, spowodowało, że odezwiała się ze swoją niszczycielską siłą korozja, trzeba więc wymienić stopniowo poszczególne urządzenia, zwłaszcza rurociągi, na podobne, ale wykonane ze stali kwasoodpornej.

Inne wydziały też nie mogą narzekać na brak kłopotów. W końcu

sierpnia zakończono rozruch technologiczny wydziału mydeł toaletowych. Rzecz jest nowa, maszyny i cały ciąg technologiczny zakupione we Włoszech. Do tej pory włoski specjalista nadzoruje pracę urządzeń. Wydział pracuje już prawie normalnie i wkrótce dojdzie do pełnej zdolności produkcyjnej. W czym więc problem? Ano, w tym, że cała ta inwestycja jest opóźniona o 9 miesięcy.

Oddział dyfuzji (produkcja kleju z kości zwierzęcych) zupełnie stoi, bo korozja spowodowała nadwątlenie belek i stropów. Inspektor pracy na podstawie ekspertyzy, wydał nakaz zamknięcia obiektu.

Wspomniałem już, że możliwości wytopialni przestały wystarczać. Zintensyfikowanie tam pracy spowodowało deficyt pary technologicznej w zakładzie. Zapadła decyzja o budowie dodatkowego kotła w zakładowej elektrociepłowni. Kocioł już jest, ale z przysłówiowym „poślizgiem”. Miał być w styczniu, był w maju.

Ostatnio, stosunkowo najmniejsze kłopoty są z wydziałem produkcji proszków do prania („IXI-65”, „Pollena”, „Bis”). Celowo piszę „stosunkowo najmniejsze”, co nie oznacza oczywiście, że kłopotów nie ma. A zaczęły się one w ubiegłym roku, kiedy szwankowały dostawy opakowań w postaci kartoników. Liczne monity i interwencje pomogły, nawet trochę za bardzo, bo spowodowały „kleśkę urodzaju”. Po okresie opóźnień, wszyscy dostawcy wywiązali się nagle z zaległych i bieżących dostaw, i do zakładu w ciągu kilku tygodni przywieziono ponad 20 milionów kartoników.

Poszczególne partie pochodziły od różnych producentów i nieco się różniły między sobą — to raz. Po kilkumiesięcznym składowaniu w magazynie kartoniki uległy sprasowaniu — to dwa. Automat do pakowania proszku pakuje prawie 100 kartoników na minutę. Najdrobniejsze odchYLENIA od założonej wielkości, grubości i „luźności” między kartonikami powodują zatrzymanie maszyny.

W marcu bieżącego roku miał być remontowany generator spalin, służący do suszenia proszku. Do planowego remontu jednak nie doszło, bo już w grudniu odpadła cała wymurówka. Niby o tak remont, i tak remont, ale co innego, jeśli zakład jest na to przygotowany, co innego zaś, kiedy spada to nagle i zamiast planowego, mamy remont awaryjny.

Z wielu przyczyn niektóre surowce musiały być zastąpione substytutami. Nie miało to najmniejszego wpływu na jakość wyrobów finalnych, ale zastosowanie ich w znacznej mierze utrudniło proces technologiczny. Wzrosty na przykład siarczan sodowy. Powinien on być stosowany przy produkcji proszku jako sól bezwodna. Ponieważ ostatnio nie można siarczanu dostać za żadne, nawet zniżone pieniądze, nowodworska „Pollena” zaczęła stosować otrzymywaną z innych zakładów odpadów sól Glauberską. Chemicznie rzecz biorąc — sól Glauberska to nie innego, jak siarczan sodu, tyle, że dziesięciowodny. Oznacza to, że każda cza-

steczka siarczanu jest związana z dziesięcioma cząsteczkami wody. A więc proces technologiczny trzeba powiększyć o odparowanie wody, a poza tym zwiększyła się uciążliwość w dostarczaniu surowca do urządzeń, bo soli trzeba znacznie więcej (wagowo) niż siarczanu bezwodnego.

Skoło już wiemy, przynajmniej w ogólnym zarysie, jakie przyczyny złożyły się na niewykonanie, a ściślej mówiąc, niewykonanie planu, czas na odpowiedź na pytanie, jakie są szanse nadrobienia zaległości.

— Najgorsze mamy już raczej za sobą — mówi dyrektor zakładów, mgr inż. KONSTANTY CHMIELEWSKI — co wcale nie oznacza, że teraz wszystko idzie jak z płatka.

— Na czym pan opiera swój ostrożny optymizm?

— Opracowaliśmy szczegółowy plan działania, mający na celu unormowanie sytuacji w zakładzie i już go realizujemy.

— Może kilka przykładów.

— Ot, choćby sprawa nieszczęśliwych kartoników dla proszkowni. Otrzymujemy teraz bardzo dobre jakościowo kartoniki z wytwórni kieleckiej. Na dwóch liniach stosujemy te właśnie, a tylko na jednej puszczamy stare, z magazynu, a i to po uprzednim ręcznym bigowaniu. W ten sposób dłużej będzie trwało upłynięcie zapasu, ale za to wydajność wydziału proszku znacznie wzrosła. Przewidujemy niewielką modernizację proszkowni, co przyniesie zwiększenie produkcji z 26,4 do 33 tys. ton rocznie. Przygotowujemy nowe stanowisko do wytopiania tłuszczu z beczek. Do tego rozbudowujemy elektrociepłownię, aby nie zabrakło pary. Przebudowujemy instalację kanalizacyjną w tłuszczowni. Ta, która istnieje została niewłaściwie zaprojektowana. Rury kanalizacyjne są zbyt wąskie i często zapychają się, a czyszczenie ich jest bardzo kłopotliwe.

— Czy plan, o którym Pan mówi, przewiduje tylko działania, że tak powiem, techniczne?

— Nie, również organizacyjno-finansowe. Na przykład we wspomnianej proszkowni wprowadziliśmy nowe zasady akordowe. Nowe, bo akord istniał i przedtem, ale stawki niewiele różniły się od stawek dniówkowych, nie stanowiły więc istotnej zachęty do zwiększenia wydajności.

Wprowadziliśmy nowe zasady: 550 ton proszku wykonane przez jedną zmianę w ciągu miesiąca — to nowa. Za każde 10 ton proszku więcej, zmiana otrzymuje 1 proc. premii. Przy 750 tonach premia wynosi 20 proc. W ramach premii przyznanej dla całej zmiany, mistrz może różnicować premie dla poszczególnych pracowników.

Ten system wprowadziliśmy w sierpniu. Pierwsze efekty były dość zamienne. Jedna zmiana otrzymała 8 proc. premii, druga — 4 proc., a trzecia nie otrzymała nic. We wrześniu, w ciągu pierwszych trzech tygodni wyprodukowano proszku tyle, co w ciągu całego sierpnia. Wszystko wskazuje na to, że jedna ze zmian osiągnie co najmniej 20 proc. premii. Niektórzy robotnicy wzięli, jak to



Rot. S. ZUBCZEWSKI

się mówi, „na ambi” i zapowiadają, że wyprodukują tyle proszku, że po wypłaceniu premii dyrektor pójdzie z torbami.

— Jakoś nie widzę, żeby Pan się martwił taką perspektywą.

— Przeciwnie, jeśli mam płacić za dobrą i wydajną pracę, to chciałbym płacić jak najwięcej.

— Czy w innych wydziałach też już widać poprawę?

— Owszem, choć na razie nie jest to tak bardzo widoczne. Liczymy i mamy podstawy, aby liczyć na pomoc ze strony zjednoczenia i KW PZPR, które bardzo się naszym zakładem interesują. Sądze, że dzięki tej pomocy uda nam się stosunkowo szybko zrealizować cały plan, o którym wspominałem.

— Czy widzi Pan jakiś konkretny termin nadrobienia zaległości? Powiedzmy — koniec roku.

— Jestem realista. Nie sądzę, abyśmy na koniec roku wyszli „na zero”, chociaż licząc procentowo, sytuacja 31 grudnia będzie z pewnością lepsza, niż za osiem miesięcy. Na pewno jednak z każdym tygodniem widać będzie poprawę.

— Z czego to ma wynikać?

— Oto kilka przykładów: Wymieniamy węzłownicę w wytwórni cary. Musi to przynieść skutek w postaci poprawy pracy instalacji destylacyjnej. Uruchomienie nowej wytopialni tłuszczu z beczek i włączenie drugiej nitki rafinacji (nawiasem mówiąc, nieczynnej od dwóch lat) powiększy ilość i polepszy ja-

kość tłuszczu. Efekt? Poprawa pracy rozszczepialni i destylacji. Wydział mydła będzie zwiększał produkcję w miarę dochodzenia do pełnej zdolności produkcyjnej. W proszkowni, po wyczerpaniu się zapasu starych kartoników zwiększy się wydajność automatów pakujących. Prowadzimy prace usprawniające funkcjonowanie wielu urządzeń z dziedziny automatyki, czego nie mogliśmy do tej pory zrobić, bo nie było części zamiennych. Teraz już je mamy.

— Czy pozwoli Pan wobec tego, że za kilka miesięcy zajrę do zakładu, żeby zobaczyć, jak wam poszło z realizacją planu?

— Proszę bardzo. Mam nadzieję, że będę wówczas w lepszym nastroju.

NOWY SYSTEM W HUTACH SZKŁA

W końcu sierpnia spotkali się w Białowieży działacze gospodarczy i ekonomiczni województwa białostockiego, łomżyńskiego i suwalskiego, a także z innych regionów kraju po to, by wspólnie zastanowić się nad dotychczasowymi efektami wdrażania zasad nowego systemu ekonomiczno-finansowego w hutach szkła gospodarczego i technicznego w kraju.

Zjednoczenie Hut Szkła Gospodarczego i Technicznego „Vitropol” skupia kilkanaście dużych przedsiębiorstw, m. in. Krośnieńskie Huty Szkła zatrudniające ponad 6 tys. osób; duże przedsiębiorstwa to Huta „Hortensja” w Piotrkowie czy też Huta Szkła w Dolnym Śląsku, zwłaszcza w Jeleniej Górze i Szklarskiej Porębie.

Mimo to ogólnopolskie spotkanie zorganizowano na ziemi białostockiej. Lokalizacja ta jest nieprzypadkowa. Właśnie w Hucie Szkła w Białymstoku zostały przed trzema laty zastosowane po raz pierwszy w tym przemyśle nowe zasady ekonomiczno-finansowe i zakład ten stał się przedsiębiorstwem inicjującym te zasady. Obecnie w trzech północnych województwach kraju działa w Klubie Jednostek Inicjujących już ponad 45 przedsiębiorstw.

Zresztą inicjatywa takiego spotkania wyszła z Białegostoku, a głównymi autorami byli działacze OW PTE z prezesem Oddziału Wojewódzkiego mgr. EDMUNDEM HAHNEM i przewodniczącym Wojewódzkiego Klubu Jednostek Inicjujących ALEKSANDREM SOKOŁEM na czele.

Dyrekcja Zjednoczenia poparła tę inicjatywę i w krajowej konferencji wzięli aktywny udział jej przedsta-

wiciele z dyrektorem naczelnym dr. EUGENIUSZEM GUBALĄ. W swoim wystąpieniu omówił on zagadnienia uściślenia zasad nowego systemu ekonomiczno-finansowego w świetle praktyki na przykładzie Zjednoczenia Hut Szkła Gospodarczego i Technicznego.

Dr JERZY SMEJDA przedstawił referat dotyczący organizacji wewnętrznej i jej związków z podziałem zadań i korzyści WOG również na przykładzie Zjednoczonych Hut.

O praktycznym stosowaniu nowych zasad ekonomiczno-finansowych w Hucie Szkła „Białystok” w ostatnich trzech latach mówił inż. ALEKSANDER SOKÓŁ.

Nowy system ekonomiczno-finansowy nie wszędzie jeszcze zdobył sobie prawo obywatelstwa — a przecież ma on zasadniczy wpływ na wzrost samodzielności wielkich organizacji gospodarczych i jednostek wchodzących w ich skład. Aby jednak inicjatywa załogi i podjęta decyzja była rzeczywiście taka — powinna ona być podbudowana rachunkiem ekonomicznym. Stąd wynika poważna rola działalności kół Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w jednostkach inicjujących i ściśle powiązanie działalności Klubu z Oddziałem Wojewódzkim PTE.

Istnieje jednak wiele trudności. Mówiono o tym w drugim dniu obrad, kiedy omawiano rolę i zadania kół PTE w jednostkach inicjujących w świetle nowych zasad ekonomiczno-finansowych. Chodzi o to, jak dotrzeć z rzetelną informacją o tych wszystkich nietatych kwestiach ekonomicznych do każdego stanowiska roboczego. W tym względzie swoje doświadczenia przekazywali

przedstawiciele wielu hut. Ciekawe zwłaszcza były spostrzeżenia z białostockiej Huty Szkła, przekazane przez głównego księgowego przedsiębiorstwa ZOFIĘ TRUSZKOWSKĄ, a także przewodniczącą koła PTE przy Hutach Szkła w Krośnie mgr. STANISŁAWĘ STEFANKO. Przede wszystkim należy najpierw poinformować dokładnie o zasadach nowego systemu pracowników służb ekonomicznych. Następnie niezbędnym elementem działania jest informowanie załogi o wynikach ekonomiczno-produkcyjnych zakładu z motywacją poszczególnych przedsięwzięć, ze zwróceniem uwagi na znaczenie określeń ekonomicznych i bodźców ekonomicznego zainteresowania.

Zarówno w białostockiej Hucie Szkła, a także w Krośnie i w niektórych hutach Dolnego Śląska rozmawia się na te tematy z robotnikami bezpośrednio na stanowiskach pracy. Ważną kwestią jest operowanie sformułowaniami zrozumiałymi dla robotnika — słowem — należy przekładać ściśle terminy ekonomiczne takie, jak akumulacja czy produkcja dodana na konkretne pojęcia związane bezpośrednio z pracą i zarobkami każdego robotnika. Nie jest to sprawa prosta, ale im powszechniej stosowane są zasady edukacji ekonomicznej załóg — o tym dyskutowano ostatnio na plenarnych obradach Komitetu Miejskiego Partii w Białymstoku — tym łatwiej jest przekonywanie i zaangażowanie robotników do wszelkich poczynąjących na celu stałe udoskonalanie zasad nowego systemu ekonomiczno-finansowego.

To jednak nie wyczerpuje za-

gadnienia. Chodzi również o jakościową zmianę społecznych relacji i układów na styku przedsiębiorstwo-społeczeństwo. Jednostki inicjujące prowadzą — a jeśli do tej pory nie prowadziły — działalność polegającą na współudziale przedsiębiorstwa w kształtowaniu szeroko pojętego postępu społecznego.

I dlatego nieprzypadkowo w toku obrad w Białowieży rozważano problemy przyczyn i skutków wynikających z niedostatecznej edukacji ekonomicznej społeczeństwa, stosunkowo niewielkiego stopnia jego polityczności, zbyt małego powiązania myśli technicznej z rachunkiem ekonomicznym, właściwego przebiegu procesu adaptacji młodych pracowników, a także współpracy nauki z praktyką.

Chodzi o działalność niejednokrotnie daleko wykraczającą poza mury zakładu. I dlatego, zwłaszcza w zakresie postępu społecznego ściśle wiążące się z konkretnymi posunięciami ekonomicznymi — partnerami przedsiębiorstw powinny w coraz większym stopniu stawać się instytucje państwowe i społeczne, organy samorządu ludności najbliższego środowiska lokalnego, a także ośrodki i stowarzyszenia naukowe. Nie tak dawno w Białymstoku działacze OW PTE i Klubu Jednostek Inicjujących omawiali te problemy z przedstawicielami wyższych uczelni naszego regionu.

KRZYSZTOF WÓJTOWICZ



**PRZEDSIĘBIORSTWO
TRANSPORTOWO-SPRZĘTOWE
BUDOWNICTWA**

transbud Warszawa

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

odprzeda z nadwyżek

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

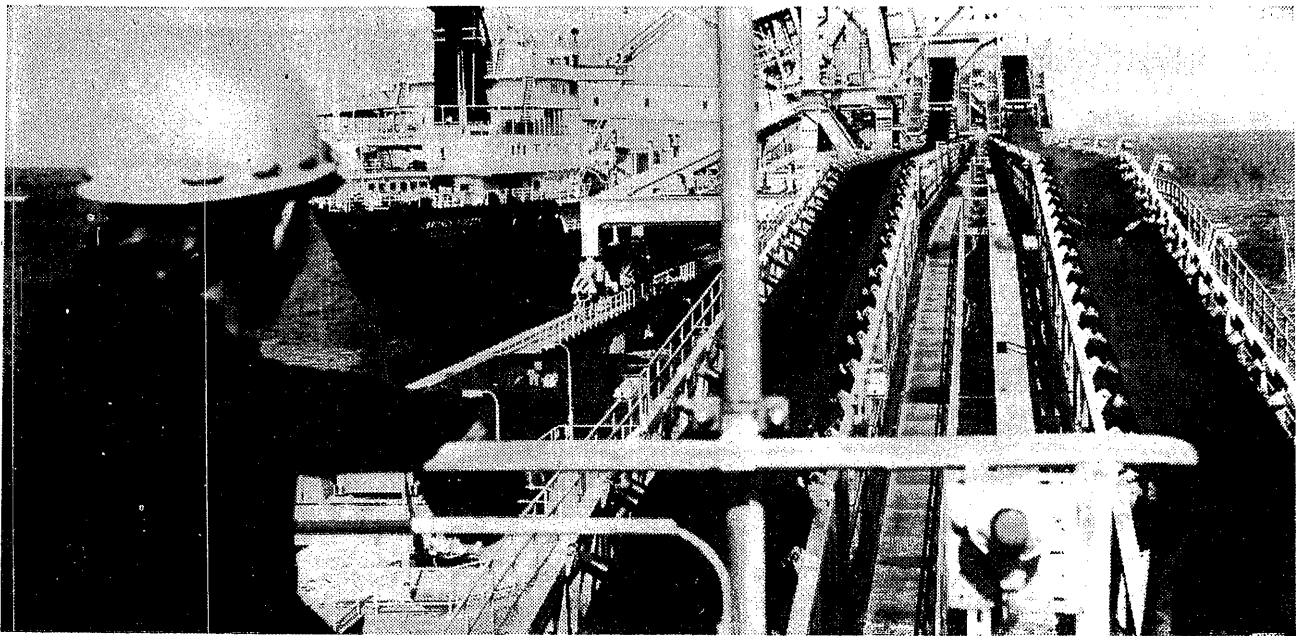
„Zil” 164, „Zil” 130 i pochodne,

„Star” 25, 27, 66 i pochodne

„Tatra” 111, 138 i pochodne

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

K-23-0



Fot. CAF

NASZE MORSKIE MIEJSCE W ŚWIECIE

JERZY SURDYKOWSKI

CZY JESTEŚMY PAŃSTWEM MORSKIM? To pytanie — stawiane już przy różnych okazjach wielokrotnie — wciąż jednak bywa ponawiane. Publicystyka nasza odpowiadziała na nie twierdząc już dawno, tak że nawet powstały stereotypy myślowe ugruntowane w opinii potocznej. No, bo oczywiście ponad 500-kilometrowe wybrzeże bałtyckie, trzy wielkie porty, linie żeglowne do wszystkich kontynentów, rybołówstwo dalekomorskie i do tego przemysł okrętowy z powszechnie znanymi sukcesami. Jednakże odpowiadając na to istotne pytanie — rozumiem że bowiem należy jako pytanie o rzeczywiste miejsce Polski w światowej gospodarce morskiej, w wykorzystaniu szans wszechoceanu — nie zdajemy sobie zawsze sprawy z tego, o co w istocie pytamy. Jak bowiem mierzyć „morskość” państwa czy gospodarki? Jeśli już niezbędna jest wypowiedź na ten temat, to powinna ona zostać oparta na kryteriach sprawdzalnych, a więc liczbowych i to w zestawieniu z podobnymi danymi odnoszącymi się do innych państw. Wypisujemy — bowiem, zazwyczaj z okazji Święta Morza lub podobnych uroczystości, dyktamy na temat wódzów i białoczerwonej bandery we wszystkich portach świata mogą służyć ku okolicznościowemu pokrzepieniu serc, nie zaś dla wnioskowania. Te winno mieć swą oparcie w faktach i liczbach porównywalnych. W dwudziestolecie 1952—1972 produkcja stoczniowa w świecie wzrosła sześciokrotnie, za to w Polsce aż osiemnastokrotnie! Tonaż floty handlowej w tym samym okresie wzrósł w świecie 3 razy, zaś w Polsce aż ponad 6 razy. Połowy światowe wzrosły 2,5 raza, polskie 6 razy. Tymczasem jednak obroty portowe w świecie wzrosły w owym dwudziestolecie — ponad 5 razy, a w Polsce niespełna 2,5-krotnie. Już w tej ostatniej dziedzinie nie osiągamy światowej dynamiki, choć powinniśmy być szybsi ze względu na dramatycznie niski punkt startowy.

Ten właśnie niski punkt startu (w przemyśle okrętowym zaczynaliśmy na przykład od zera, a we flocie handlowej od kilku statków co przetrwały wojnę) — przy ogólnym przyspieszeniu gospodarczym związanym z forsowną industrializacją pierwszego piętnastolecia Polski Ludowej — sprawiło, że uzyskaliśmy w tym czasie tak wysoką. Potem, po osiągnięciu pewnego poziomu nastąpiło zwolnienie tempa widoczne nie tylko w omawianych tu dziedzinach i wieloma przyczynami wywołane: trudno je wszak przedmiotem dyskusji w ostatnich latach. Jednakże w gospodarce morskiej to obniżenie początkowego dynamizmu było szczególnie widoczne, zwłaszcza na tle naszej pozycji w świecie.

Nasza flota handlowa wywindowała się w roku 1969 na 18 pozycję w świecie, lecz już w roku 1974 spadła na 21 i to mimo znacznego przyrostu tonażu; inne floty rozwijały się widać szybciej. Polski przemysł okrętowy w 1965 roku pod względem łącznego tonażu zwodowanych statków zajął ósmą pozycję w świecie, a wśród czołowych eksporterów statków nawet czwartą. W 1974 roku byliśmy już tylko trzynastym producentem i dziewiątym eksporterem statków na świecie, mimo ogromnego przyrostu produkcji stoczniowej w Polsce; inni znów rozwijali się bardziej dynamicznie. Udało się nam utrzymać swą pozycję w rybołówstwie, co zresztą jest po trochu wynikiem zmniejszonej w ostatnich

kilkunastu lat dynamiki wzrostu połowów światowych. W dziedzinie obrotów portowych nie wytrzymujemy jakichkolwiek porównań ze światem, co zresztą wynika z położenia Polski i z ukształtowania kierunków polskiego handlu zagranicznego, kierowanego ze względów geograficznych głównie na szlaki lądowe. Świat 70 proc. swych obrotów towarowych przewozi morzem, Polska tylko 35 procent, stąd mniejsza rola portów, przynajmniej dotychczas.

Uspołeczniona gospodarka morska w Polsce zatrudnia ponad 160 tysięcy ludzi — z czego 5 tysięcy w zapleczu naukowo-rozwojowym — i dostarcza 2,4 procent globalnego produktu narodowego. Można więc mieć ją za olbrzymi kompleks gospodarczy i słusznie się nim szcycić. Z drugiej strony nie wydaje się, by 2,4 proc. globalnego produktu narodowego i 1,5 procent całkowitego zatrudnienia uprawniało nas aż tak bardzo do głoszenia „morskości” państwa. Ten nasz wielki kompleks gospodarczy — oczywiście „wielki” na naszą skalę — obejmuje zaledwie 0,8 procent światowych przewozów morskich, 1,4 procent obrotów portowych, 0,9 procent połowów światowych, 0,9 procent floty handlowej, 2,0 procent światowej produkcji statków morskich. Tymczasem ludność Polski stanowi około 1 procent ludności świata, zaś produkcja przemysłowa 2 procent światowej. Tak więc gospodarka morska w Polsce nie dośzła nawet do przeciętnej wynikającej z udziału polskiego przemysłu w światowej produkcji. Jedynie przemysł okrętowy osiągnął poziom, co wynikać powinno z miejsca w świecie, na jakim już się znaleźliśmy jako państwo przemysłowe; inne dziedziny z morzem związane znajdują się w tyle. Zresztą można przyjąć, że stocznie polskie nawet przeciętnie, bo z szacunku wartości zbudowanych statków wynikałyby mniej więcej ich 2,5 — 3-procentowy udział w świecie, wobec niespełna 2-procentowego udziału wynikającego z tonażu.

Jeśli chodzi o porównanie polskiej gospodarki morskiej z poziomem światowym w przeliczeniu na jednego mieszkańca, to w takich dziedzinach, jak: spożycie ryb, przewozy morskie, plasujemy się poniżej średniej, na ukształtowanie się której mała przecież także wpływ państwa w ogóle nie posiadające floty, portów i dostępu do morza. Minimalnie powyżej średniej światowej lokujemy się w połowach ryb i obrotach portowych przypadających na statystycznego Polaka. Jedynie w dziedzinie produkcji statków morskich w przeliczeniu na jednego mieszkańca wnosimy się wyżej. Daleko nam jednak do czołówek państw tradycyjnie uznanych za morskie i, jak się wydaje, nigdy do niej nie wejdziesz. Gdybyśmy chcieli w przeliczeniu na jednego mieszkańca osiągnąć poziom produkcji stoczniowej Szwecji lub Norwegii, wówczas musielibyśmy skupić u siebie dwie trzecie światowego budownictwa okrętowego! Osiągnięcie poziomu RFN wymagałoby podwojenia produkcji stoczniowej, a dościsła do poziomu Jugosławii — zwiększenia jej o ponad jedną trzecią. Dla osiągnięcia w przeliczeniu na jednego mieszkańca obecnych połowów Norwegii, musielibyśmy zwiększyć połowy dwunastokrotnie, zaś dla dorównania w tej samej proporcji połowom peruwiańskim, łowić 50 procent więcej niż wynosiła całe światowe połowy! Gdyby na „statystycznego” Polaka miała przypadać w przybliżeniu ta sama

ilość przeladunków portowych i ten sam mniej więcej tonaż floty handlowej co w RFN, wówczas trzeba by było naszą flotę i obroty portowe zwiększyć ponad dwukrotnie, dla dorównania Wielkiej Brytanii 5—7-krotnie, Norwegii ponad 10-krotnie.

Czy istnieje choć jeden kraj z kulturą i świadomością obywateli wybitniej przesyconą morskimi treściami, a za to z gospodarką o przylatczającej dominancji lądowej? Mamy pewne poważne dokonania na morzu i w pobliżu morza, mamy swoje interesy na morzu i za morzem, lecz państwem morskim nie jesteśmy, brak nam po temu wielu elementów tu wskazanych. Mimo iż szereg osób piszących na ten temat sądzi inaczej — liczyli świadcząca przegim „morskość” Polski. Aby pchnąć je w górę choć ułamek procenta w porównaniu ze średnimi światowymi, trzeba olbrzymich nakładów, bo gospodarka morska należy ostatnio do dziedzin dość dynamicznie rozwijających. Świadczy o tym dowodem zwłaszcza druga połowa lat sześćdziesiątych, kiedy wciąż rozwijając gospodarkę morską spadaliśmy jednak z roku na rok w światowych tabelach. Rzecz jasna nikt nie rozwija gospodarki morskiej dla niej samej, ani dla związanych z nią mitów romantycznych, choć te jakże urokliwe. Tym niemniej z niejednego pisanego — nawet dziś publikowanego — taki imperatyw wynika, bo wciąż dla wielu samo morze przez swą siłę przyciągającą zwalnia od pytania „za ile?” i „po co?” Działanie na morzu, tak jak każde zorganizowane działanie ludzkie, podlega prawom ekonomii i nie istnieje samo dla siebie, ani tym bardziej „dla morza”; zawsze jest podrzędne względem podstawowych celów makroekonomicznych, czy makrospołecznych, jest ich fragmentem, służy ich realizacji, a nie sobie. Jak wszelkie zorganizowane działanie ludzkie, tak i działanie na morzu przebiega w warunkach bezustannego wyboru przy ograniczoności środków, a więc — nawet dla państw najsobotniejszych — nie wolne jest od dramatyzmu wielkości alternatyw, obfitości szans, z których nie wszystkie można zrealizować, rozmaitości zagrożeń, z których nie wszystkim uda się zapobiec.

(...) Polska w swej powojennej historii przeszła już przez swoje własne „wyzwanie morskie”. Pierwsze stanęło wobec nas tuż po wojnie, gdyśmy musieli odbudować od podstaw — a właściwie stworzyć od nowa — gospodarkę morską w takich rozmiarach, które nam były potrzebne, a także ze względu na wykorzystanie posiadanego, lecz zmniejszonego potencjału stoczni i portów. Drugie wyzwanie przeżyliśmy dziś, bo dynamiczny rozwój gospodarki morskiej w świecie, przy powolniejszym rozwoju u nas, doprowadził w końcu do nagłej konieczności szybkiego wyrównania opóźnień do poziomu określonego przez ogólny rozwój państwa i jego pozycję w świecie. W przemysle okrętowym doszło wszak aż do dylematu wyboru pomiędzy wycofaniem się i rezygnacją z dotychczasowego dorobku, a przyspieszeniem — prowadzonym w bardzo trudnych warunkach spadku koniunktury — pościgiem za czołówką. Wyzwanie to podzielił i realizujemy dziś odnowić na nie, jak dotąd na ogół z powodzeniem, choć kosztem znacznych nakładów, szczególnie w przemysle okrętowym. Przekształcenia, jakie będą zachodzić w światowej gospodarce morskiej w nadchodzącej przyszłości, wydobycie surowców z

morza, ekspansja „firm oceanologicznych”, przekształcanie się przemysłu okrętowego w „przemysł morski”, „uprawa morza” i hodowla organizmów morskich, pewna reorientacja gospodarki światowej ku morzu i jego zasobom, postawiają nas — być może jeszcze na sporo lat przed końcem stulecia — wobec „trzeciego wyzwania morskiego”. Wynikać z niego będzie również konieczność rezygnacji z dotychczasowego dorobku i pozycji lub alternatywnie konieczność dokonania reorientacji podobnej, oczywiście na skalę tych paru procent czy ułamków procenta naszego udziału w ogólnoswiatowym dziale zagospodarowania „błękitnego kontynentu”.

Tak jak reorientacji musimy dokonywać dziś i to środkami znacznymi, a efektem są ułamki procenta w światowych statystykach, podobnie będzie jutro. Nie dokonamy skoku, nie wejdziesz do czołówek eksploatorów, nie będzie nas w awangardzie, ale pewnego dziesięciolecia — może już następnego — będziemy musieli te nasze dwa procenty udziału w „banku” owej gry przeorientować w nowym kierunku. Nasze porty i żegluga związane głównie z potrzebami polskiego handlu zagranicznego i obsługujące wciąż zbyt małą część tych potrzeb, byt mają w przyszłości zapewnić właśnie przez ten handel, choć będą musiały się intensywnie rozbudowywać. Przez to ukierunkowanie na wewnętrzne potrzeby konieczność reorientacji raczej jest ominięta i nie przed tymi dziedzinami głównie stanie owo wyzwanie. Inaczej z przemysłem okrętowym w przeważającej mierze pracującym dla eksportu, inaczej też z rybołówstwem (posiadamy szóstą flotę rybacką świata) działającym w warunkach coraz trudniejszych, ograniczonym przez samowładnych „właścicieli łowisk”, a także przez spadającą wydajność rybackich akwenów: obie te dziedziny polskiej gospodarki morskiej najbliższej związane są ze światem i najczulej muszą reagować na nowe tendencje. Przed nimi nade wszystko stanie owo „trzecie wyzwanie”. Polski przemysł okrętowy będzie zmuszony do stopniowego przekształcania się w „przemysł morski” budujący — obok statków — nie znane dziś jeszcze konstrukcje do eksploatacji surowcowych zasobów wszechoceanu. Zarzysy tej dającej się przewidzieć reorientacji widać już dziś i to niekoniecznie tylko w groźnie tradycyjnych potęg morskich; nawet stocznie rumuńskie przyjęły już zamówienia na budowę morskich platform wiertniczych. Również polskie rybołówstwo — z całym towarzyszącym mu kompleksem przemysłowym — będzie musiało uczestniczyć w przejściu niełatwej drogi od swobodnego łowiectwa do „uprawy morza”, do hodowli w morzu. Inną alternatywą jest rezygnacja i zaniechanie; nie trzeba jednak nią straszyć, trzeba — gdy nadejdzie czas — rozpatrzyć ją trzeźwo, bez zderewowania.

Tak więc należałoby już dziś podjąć dość mgliste jeszcze rozważania o przesłankach tego kolejnego wyzwania, co nas czeka. Podstawą takich rozważań może być więc tylko wiedza o działaniach, jakie podejmują ci, co ich konieczność gospodarczą i miejsce w świecie zmusiły do tego, by byli pierwsi. A o to właśnie autorowi chodzi.

Tak więc należałoby już dziś podjąć dość mgliste jeszcze rozważania o przesłankach tego kolejnego wyzwania, co nas czeka. Podstawą takich rozważań może być więc tylko wiedza o działaniach, jakie podejmują ci, co ich konieczność gospodarczą i miejsce w świecie zmusiły do tego, by byli pierwsi. A o to właśnie autorowi chodzi.

Fragment książki Jerzego Surdykowskiego „Wyzwanie morza”, która ukazuje się nakładem KIW w końcu 1975 roku.

KUFER

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI

„Ważnym zadaniem będzie poprawa jakości produkcji. W tym celu niezbędna jest pełna integracja działań w całym procesie produkcyjnym, rozpoczynając od prac badawczo-rozwojowych, a na sprzedaży i serwisie kończąc. System zachęt materialnych powinien wyróżniać te zakłady i tych pracowników, którzy przyczyniają się do rozwoju produkcji o wysokiej jakości”.

Z Wytocznych Komitetu Centralnego na VII Zjazd PZPR

- BĘDĘ SZCZERY — oświadcza mi przez telefon dyrektor ekonomiczny Warszawskich Zakładów Telewizyjnych, mgr HENRYK STOLAREK — wolałbym obecnie nie rozmawiać z przedstawicielem prasy na temat braków i kosztów ponoszonych przez zakład z tego tytułu. Siłą rzeczy w rozmowie musielibyśmy poruszyć szereg drażliwych spraw współpracy z dostawcami, stosunków z odbiorcami, no i oczywiście file ominęlibyśmy naszych wewnętrznych słabości. Nie ukrywam, że z całej tej sfery nie jesteśmy zadowoleni...

Do spotkania jednak doszło i to w szerokim składzie. Udział w nim wzięli: dyrektor produkcji — inż. RYSZARD CZARNECKI; dyrektor techniczny — mgr inż. JERZY GALOTZY; gł. specjalista d/s badań i sterowania poziomem jakości — inż. BOGDAN KWIATKOWSKI; kierownik sekcji sterowania jakością — inż. RYSZARD MODRZEJEWSKI; dyrektor ekonomiczny — mgr HENRYK STOLAREK; dyrektor naczelny — mgr STANISŁAW SZACHNOWSKI. „Życie Gospodarcze” reprezentował red. ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI.

Warszawskie Zakłady Telewizyjne — zatrudniające obecnie około 5,5 tysiąca osób — to firma ze sporymi już tradycjami. W ciągu dwudziestu lat dostarczyła na rynek 65 typów odbiorników telewizyjnych — łącznie ponad pięć milionów telewizorów. Trzy z nich — „Wisła”, „Rubin 707P” oraz „Rubin 710P” produkowano korzystając z pomocy technicznej i dostaw podzespołów ze Związku Radzieckiego. Pozostałe telewizory zbudowane zostały przez polskich konstruktorów. „Beryl” otrzymał jedno z najwyższych wyróżnień — tytuł „artykuł rynkowy 1973 roku” i statuetkę Merkurego.

STANISŁAW SZACHNOWSKI: W bieżącym roku produkujemy telewizory lampowe „Lazuryt 208”, „Beryl 102” oraz „Ametyst 1012”. „Ametysty” pobili rekord popularności na rynku — wyprodukowaliśmy ich najwięcej. Ponadto produkujemy telewizory tranzystorowo-lampowe „Saturn 201”, „Saturn 202” oraz „Saturn 203”. Do niedawna produkowaliśmy też „Libry 201”, a od połowy br. podjęliśmy produkcję „Libry 203”. W czwartym kwartale zaczniemy produkować pełnotranzystorowy telewizor przenośny (z kineskopem 12-calowym) o nazwie „VELA-202”.

Zakłady aktualnie wywiązują się w pełni z zadań planowych i ustalonych wielkości dostaw rynkowych. Plan I półrocza 1975 r. — wykonano w 102,8 proc.; plan za osiem miesięcy — 100,3 proc.; plan za trzy kwartały — również w 100,3 procentach.

Rocznie opuszcza fabrykę ponad 700 tysięcy telewizorów. Dziennie — około trzech tysięcy. Wartość produkcji w roku bieżącym — 6 miliardów 125 milionów złotych.

RYSZARD CZARNECKI: Poza telewizorami stołowymi WZT zajmuje się także produkcją sprzętu profesjonalnego — wozów transmisyjnych, telewizji użytkowej i studyjnej. Ponadto wytwarzamy głównie zintegrowane na licencji Thomsona oraz adaptatory przystosowujące telewizory lampowe do odbioru w IV paśmie. Nasza filia w Białymstoku produkuje podzespoły, m.in. zespoły indukcyjne i transformatory.

Na razie na eksport przeznaczane są niewielkie ilości telewizorów. Poważniejsze partie wyrobów WZT będą eksportowane dopiero w przyszłym roku — zadania eksportowe w 1976 roku będą około trzykrotnie wyższe.

A. NAŁĘCZ-JAWECKI: Nie ulega wątpliwości, iż występowanie braków jest z każdego punktu widzenia zjawiskiem niekorzystnym. Gospodarka narodowa traci niebagatelne ilości surowców i materiałów. Producentom rosną koszty produkcji. Straty te są powodem niepokoju dla nabywcy, bowiem wartość braków powiększa koszt jednostkowy wyrobów sprawnych, a więc ma określony związek z ceną.

Występowanie braków ma swoje przyczyny. Chciałbym prosić Panów o wspólne ich opisanie, posegregowanie i skomentowanie na tle całej działalności zakładów. Domyślam się, iż macie w WZT program przedsięwzięć minimalizacji braków, będący składową częścią szerszego programu poprawy jakości wyrobów — programy te też chcielibyśmy zaprezentować.

PRZYZCZYNY

A. NAŁĘCZ-JAWECKI: Zaczniemy od faktów: jakiego rzędu są straty na brakach w Warszawskich Zakładach Telewizyjnych?

HENRYK STOLAREK: W okresie ośmiu miesięcy br. wskaźnik strat na brakach wynosi u nas 2,01 proc. wartości produkcji sprzedanej, w tym straty na brakach wewnętrznych — 1,26 proc., a na zewnętrznych — 0,75 proc. W ubiegłym roku wskaźniki te kształtowały się odpowiednio — ogółem 1,99 proc., w tym wewnętrzne — 1,16 proc., zewnętrzne — 0,83 proc.

W omawiane straty na brakach ogółem wliczamy koszty wewnętrznych strat na brakach; koszty napraw przedprzedażnych wykonywanych przez serwis za nasze pieniądze (w tym kary za złą jakość placen odbiorcom) oraz koszty odbiorników zwroconych (reklamacje w ramach udzielanej gwarancji).

A. NAŁĘCZ-JAWECKI: Dwa procent, to dużo...

JERZY GALOTZY: Chwileczkę. Proszę sobie uświadomić, iż montowany u nas telewizor składa się z około 650 części. I to nie jakichś druków czy blaszek, ale z bardzo delikatnych i złożonych elementów, z których każdy może być wadliwy z kilku, a nawet kilkudziesięciu powodów. Choćby taki kineskop.

W każdy telewizor wmontowane jest przeciętnie 140 oporników, 110 kondensatorów, 40 diod i tranzystorów, sześć lamp itd. Prowadzimy produkcję wielkoseryjną i nie możemy każdego z tych elementów sprawdzić przed zamontowaniem. Pracownik nie ma czasu i możliwości zastanawiać się, czy wlotowuje dobry czy wadliwy kondensator. Siłą rzeczy musimy założyć, iż wmontowywane części przysiali nam dostawcy dobre i że nie zostały one uszkodzone podczas transportu, magazynowania itp. Z drugiej strony zakładamy, że mają prawo „wysiąść” 2-3 elementy półprzewodnikowe, 3—4 oporniki na 140 i tak dalej. Tu nikt nie jest w stanie dokonać stu procentowej kontroli.

RYSZARD CZARNECKI: Poruszamy w tym miejscu problem dopuszczalnej wadliwości. Nie ma wyrobów, które byłyby w stu procentach dobre. W każdej partii elementów musi być pewien odsetek wadliwych. Założona brakowość — uzasadniona ze względów technicznych i ekonomicznych — dla dostarczanych nam półprzewodników wynosi od 0,5 do 2,5 procenta, dla rezystorów do 1,5 proc., dla kineskopów — do 2,5 proc. I naszym zadaniem, jako montujących wyrób finalny, jest

Z BRAKAMI

wychycić te 5—25 sztuk wadliwych na tysiąc, i to w każdej grupie elementów. Trzeba sobie zdawać sprawę, że to się nawarstwia, braki się kumulują. Aby jednak telewizor działał, każdy jego element musi być sprawny.

RYSZARD MODRZEJEWSKI: Dodajmy do tego, że i u nas w trakcie transportu może nastąpić uszkodzenie. Pracownik też może coś źle zmontować...

A. NAŁĘCZ-JAWECKI: A jak oceniacie Panowie jakość dostarczanych elementów, które dla owych dostawców są wyrobami finalnymi?

STANISŁAW SZACHNOWSKI: Bazuujemy na krajowych podzespołach. Ale, aby nie było nieporozumień, wspomnę, że przy telewizorach lampowych „wsad” obcych elementów do elementów produkowanych w WZT jest jak 80 do 20. Dla telewizorów tranzystorowo-lampowych proporcja jest jak 70:30. Z dostaw kooperantów jesteśmy w zasadzie zadowoleni. Cóż, jeśli chodzi o produkowane przez nas elementy — to staramy się, by były jak najlepsze.

BOGDAN KWIATKOWSKI: Jakby tak poszukać, to znalazłoby się trochę pretensji do naszych dostawców. Choćby tworzywa sztuczne. Mamy kłopoty z ich przetwórstwem. Co miesiąc dostajemy surowce o innych parametrach. To powoduje przekraczanie wskaźnika brakowości ustalonego na 1,5—2 procent. Czasem brakowość części z tworzyw termoplastycznych (ścianki, gałki itp.) dochodzi nawet do 10 procent.

Ale i z naszej winy powstaje też sporo braków. Wszystkie części składowe, jak i cały telewizor są wyrobami precyzyjnymi, delikatnymi. Dysponujemy jednak prymitywnymi magazynami. Jest ciasno — brakuje co najmniej 10 tysięcy metrów kwadratowych powierzchni magazynowej. Nie mamy też zbyt nowoczesnego transportu wewnętrznego. Warunki te, rzecz jasna, też mają wpływ na omawianą brakowość.

HENRYK STOLAREK: Z handlem uzgodniliśmy, że wadliwość wyrobów gotowych nie przekroczy 6,3 proc. Jeśli tę klasę wadliwości przekroczymy to płacimy kary. Do napraw gwarancyjnych (w pierwszym roku eksploatacji) trafia 70 proc. telewizorów. Za każdą pierwszą naprawę płacimy ryczałtowo serwisowi 300 złotych. W sumie te ryczałty kosztują nas 2—2,5 proc. wartości produkcji sprzedanej. Koszty te nie wchodzą w pozycję „strat na brakach”.

W tym miejscu wspomnę, iż robimy wszystko, by minimalizować wszelkie naprawy telewizorów, które opuściły już bramę naszej fabryki. Chodzi oczywiście o utrzymanie dobrego imienia firmy. Ale przede wszystkim dlatego, iż koszty się potęgują. Podam przykład — rezystor kosztuje ok. 60 groszy. Wymiana wadliwego rezystora u nas, w fabryce, kosztuje około jednego złotego. Natomiast koszt jego wymiany w serwisie urasta już do około 60 złotych.

Tak więc wszelkie naprawy już poza fabryką bardzo podnoszą koszty i jak najbardziej w naszym interesie leży, by napraw tych było jak najmniej. W tym kontekście — choć brzmi to paradoksalnie — zależy nam (usuwać usterki w fabryce) na zwiększaniu strat na brakach. I można dyskutować, czy występowanie dużych kosztów na brakach jest wskaźnikiem ujemnie oceniającym działalność producenta.

STANISŁAW SZACHNOWSKI: Skoro już mówimy o jakości, to warto też zaznaczyć, że każdy telewizor przed przekazaniem do handlu jest „wygrzewany” przez 16 godzin. Jest to po prostu wstępna eksploatacja. A to też nas obciąża kosztami.

Wspomnieliśmy już o 6,3 procentach wadliwości telewizorów przekazywanych do handlu. Pod koniec ub. roku i na początku 1975 roku przekraczałyśmy niestety ten wskaźnik. Aktualnie poszczególne typy telewizorów mają ten wskaźnik w granicach od 2,5 do 5,5 procent.

PROGRAMY

A. NAŁĘCZ-JAWECKI: Oczywiście trzeba się zgodzić, że zmniejszanie kosztów strat na brakach drogą

obniżenia sprawności i niezawodności telewizora byłoby działaniem bezsensownym. Jednakże z drugiej strony jest chyba możliwe systematyczne zmniejszanie tej pozycji kosztów produkcji, jaką są straty na brakach? Tu przecież chodzi o miliony złotych.

STANISŁAW SZACHNOWSKI: Rozumiem, że jest to pytanie retoryczne. Robimy bez przerwy analizy przyczyn powstawania braków. Mamy też program zarówno doraźnych jak i długofalowych przeciwdziałań powstawania braków.

Przed wszystkim postanowiliśmy skoncentrować się na eliminacji braków tych elementów i podzespołów, które stanowią najdroższe pozycje kosztów materiałowych. A więc w pierwszej kolejności — lampy kineskopowe stanowiące od 18 do dwudziestu kilku procent wartości odbiornika. Następnie obudowy telewizorów — do 12 proc. oraz tzw. podzespoły czynne (lampy, tranzystory itp.). Nie oznacza to, iż nie dążymy do eliminacji braków w innych grupach elementów.

JERZY GALOTZY: Najwięcej uwagi poświęcamy podnoszeniu trafności oceny sprawności, zwłaszcza tych najdroższych elementów. Chodzi o to, by każdy pracownik mógł bez trudu orzec, czy dany element jest rzeczywiście wadliwy. Często bowiem zdarza się, iż podzespoły trafiają do „kufra braków”, choć są faktycznie dobre.

Obecnie pracujący na każdym stanowisku regulacji i strojenia mają komplet wzorcowych elementów. Gdy stwierdzą wadliwość funkcjonowania telewizora i orzekną, że jest to spowodowane np. przez element N, to nie mogą automatycznie owego elementu wyrzucić. Mogą to dopiero zrobić po zamontowaniu N-wzorcowego. Jeśli nadal wada występuje, to widocznie postawiona diagnoza nie była trafna. Bogu ducha winien element N wraca na swoje miejsce i nie powiększa „kufra braków”.

RYSZARD MODRZEJEWSKI: Obok stosowania tej metody postanowiliśmy mimo wszystko kontrolować ów „kufra braków”. Poddajemy elementy zakwalifikowane jako braki powtórnej selekcji. I okazuje się, że dość dużo z kufra tego można odzyskać. A więc wychwytyujemy zupełnie dobre elementy, które dostały się tam przez pomyłkę, jak też kierujemy do naprawy wszystkie te podzespoły, które można jeszcze naprawić. Na sicie tym pozostają więc tylko elementy nienaprawialne, a więc braki już nie do uratowania.

Zatrudniliśmy przy tej selekcji dwadzieścia osób. W okresie lipiec—sierpień osiągnęliśmy odzysk elementów o wartości aż 16 mln zł.

JERZY GALOTZY: Dalszym kierunkiem podniesienia jakości jest zwiększenie i unowocześnienie wyposażenia technologicznego. Zainstalowaliśmy nowe prasy automatyczne do obróbki plastycznej, zakupiliśmy nowoczesne wtryskarki NRD-owskie. Unowocześnienie parku maszynowego ma oczywiście związek z jakością produkcji.

Dużą wagę przywiązujemy do unowocześnienia aparatury kontrolnej w wydziałach montażu i strojenia oraz na stanowiskach kontrolnych. Sprowadziliśmy z Węgier wobulatory centralne — przyrządy do strojenia, a Przemysłowy Instytut Telekomunikacji wykonał dla nas przyrządy do kontroli obrazu. W sumie tylko w tym roku zainstalowaliśmy 40 technologicznych przyrządów kontrolujących. Sens tych poczynań jest przejrzysty: im trafniej wychwyci się wadliwy element, tym niższe są koszty szukania usterki oraz omawiane koszty braków.

BOGDAN KWIATKOWSKI: Doprowadziliśmy też do pełnej rotacji elementów w magazynach. Jest to ważne, bowiem szereg podzespołów nie może długo leżeć. Weźmy przykład — końcówki kondensatorów utleniają się i dostawcy zastrzegają, że należy je przylutować w ciągu trzech miesięcy. A więc im krócej leżą w magazynach, tym mniej ich trafia do „kufra braków”.

RYSZARD CZARNECKI: Oto inny przykład. Wprowadziliśmy operację wstępnego pokrywania cyną punktów lutowniczych płyty głów-

nej „Saturna” i „Libry”. Pozwala to na uniknięcie tzw. zimnych lutowań i dość istotnie poprawia jakość połączeń. Tego typu działań znajduje się w programie poprawy jakości kilkadziesiąt.

JERZY GALOTZY: Bez wątpienia olbrzymi wpływ na jakość produkcji ma etap projektowania, opracowywanie prototypów, słowem przygotowanie produkcji nowych typów telewizorów. Konieczność opracowywania nowych wyrobów jest bezsporna — tworzy się je po to, by unowocześnić wyrób, poprawić różne walory techniczne i eksploatacyjne. Musimy iść z postępem. Przykładem jest choćby zmniejszanie energochłonności. Produkowane przez nas odbiorniki lampowe pobierały moc 180 watów, „Libry” mają pobór mocy już niższy od 140 W, pełnotranzystorowe odbiorniki powinny pobierać zaledwie 80 W.

Cała rzecz w tym, by przygotować tę nową produkcję bez pudła. By jakość nowości była na jak najwyższym poziomie, a tym samym uzyskujemy znaczną obniżkę kosztów. Spodziewamy się, że właśnie bez pudła wystartujemy z kolejnymi typami telewizorów.

Tak więc „walka z brakami” jest u nas umieszczona w szerokim programie poprawy jakości. Dorzućmy jeszcze kilka elementów tego programu. Opracowaliśmy ostatnio tzw. mapy uszkodzeń dla każdego typu telewizora. Na tej podstawie podejmujemy doraźne przedsięwzięcia zmierzające do systematycznego ograniczania strat na brakach.

Wszystkie te działania dają znaczną poprawę jakości i niezawodności odbiorników. O ile dawniej klienci przynosili do pierwszej naprawy telewizor po średnio 800 godzinach użytkowania, to obecnie okres ten wydłużył się do 1800—2200 godzin. Będziemy się starali wskazać ten wywindować do 5000 godzin. Wspomniane było wcześniej, iż obecnie ok. 70 proc. odbiorników trafia do naprawy w okresie gwarancji. Ten wskaźnik z kolei będziemy się starali — już w 1976 roku — obniżyć do 40 proc. Byłby to już poziom w pełni nas satysfakcjonujący.

STANISŁAW SZACHNOWSKI: Obok tych działań ściśle technicznych podejmujemy też szereg przedsięwzięć w sferze kadrowej. U nas załoga musi mieć nie tylko wysokie kwalifikacje formalne, ale też olbrzymie doświadczenie. Wprost intuicyjne wyczucie. Wieloletni pracownicy dochodzą do takiej perfekcji, że wystarczy im spojrzeć na obraz, by bezbłędnie określić przyczynę ewentualnej usterki. Pracownik musi odznaczać się dużą rutyną.

A więc przede wszystkim intensyfikujemy szkolenie i przeciwdziałamy się fluktuacji załogi. Z tą ostatnią nie jest niestety najlepiej. Odchodzą. Tak na marginesie: można byłoby pokusić się o ściśle wyliczenie korelacji między ilością braków a ilością miesięcy pracy w zakładzie.

Wprowadziliśmy ostatnio nowy regulamin, na podstawie którego każdy pracownik może uzyskać zarobki o 10 procent wyższe za poprawę jakości, a w tym rzecz jasna zmniejszenie ilości braków. Regulamin ten daje też dość znaczne korzyści pracownikom o długim stażu, co powinno wpłynąć na fluktuację.

HENRYK STOLAREK: Na sprawę kosztów można patrzeć różnie, również bardzo formalnie. Moim zdaniem fakt wystąpienia u nas stosunkowo dużych strat na brakach miał też ścisły związek z naszą liberalnością w stosunku do dostawców. Nie zawsze byliśmy konsekwentni w naliczaniu i ściąganiu od nich kar. A przecież muszą ponosić koszty, skoro nie wywiązują się z przyjętych ustaleń. Postanowiliśmy teraz bezapelacyjnie egzekwować te koszty, tak jak to przecież w stosunku do nas robią odbiorcy naszych wyrobów.

STANISŁAW SZACHNOWSKI: Nie w każdym przypadku trzeba będzie okazywać taką „silną rękę”. Z wieloma kooperantami dogadujemy się na drodze wzajemnego zrozumienia. Przykładem współpraca z „Polamem”, który bez nacisków zobowiązał się dostarczać lampy o znacznie lepszych parametrach.

JERZY GALOTZY: Większość podzespołów i elementów do monta-

żu telewizorów otrzymujemy z przedsiębiorstw naszego zjednoczenia — „Unitry”. Efekt końcowy — sprzedawany telewizor — jest właściwie miernikiem działalności całego zjednoczenia. Wiedzą o tym nasi zwierzchnicy i rozumieją to bratnie firmy. Dlatego też w ramach „Unitry” opracowany został kompleksowy program poprawy jakości i parametrów eksploatacyjnych odbiorników telewizyjnych. Udział w nim biorą nasi kooperanci, a także całe zaplecze naukowo-badawcze przemysłu elektronicznego.

A. NAŁĘCZ-JAWECKI: Na zakończenie postawię rekapitulujące pytanie: Czy już w bieżącym roku zdolacie w WZT wyraźnie zmniejszyć te nieszczęsne straty na brakach?

HENRYK STOLAREK: Robimy starania we wszystkich kierunkach, by zejść w tym roku poniżej dwóch procent strat na brakach w stosunku do wartości sprzedaży, by osiągnąć ten wskaźnik niższy niż w roku ubiegłym. Wierzę osobście, że ów „kufra z brakami” nie jest twierdzą nie do zdobycia.

A. NAŁĘCZ-JAWECKI: Bardzo dziękuję panom za rozmowę.

REFLEKSJE

Nieprzypadkowo wybraliśmy właśnie Warszawskie Zakłady Telewizyjne. W całym naszym przemyśle najwięcej strat na brakach występuje w przemyśle maszynowym. Z kolei w resorcie tym najwyższe koszty z tego tytułu występują właśnie w zjednoczeniu „Unitra”.

Moim zdaniem nie powinniśmy wstydliwie ukrywać danych dotyczących strat na brakach. Raz jeszcze zwróćmy uwagę, że aczkolwiek wysokość tych strat ma związek z jakością produkcji, to jakość wyrobu finalnego (kierowanego z fabryk np. na rynek czy też na eksport) nie zależy od ilości braków. Może ten wyrób być znakomity m.in. dlatego, że producent stosuje gęste sito na braki.

Przytoczmy więc niektóre dane. Otóż straty na brakach w przedsiębiorstwach MPM stanowią ponad połowę strat przemysłu państwowego ogółem. Udział w kosztach produkcji towarowej wzrósł z 2,62 proc. w 1973 roku do 2,72 proc. w 1974. Wydawać by się mogło, że jest to nieznaczne pogorszenie, jednakże liczby bezwzględne są „kolosalne” — wartość tych strat w MPM — to blisko 6 mld złotych.

W fakcie tym doszukiwać się można pewnej logiki (choć nie może to być w żadnym przypadku usprawiedliwieniem czy rozgrzeszeniem). Otóż największe straty z powodu wadliwej produkcji występują w przemyśle, który korzysta w szerokim stopniu z kooperacji. Fabryki przemysłu maszynowego (zwłaszcza wyrobów finalnych) cechuje też duży stopień skomplikowania technicznego produkcji. A więc następuje u tych producentów kumulacja wszelkich niedoróbek całego łańcucha producentów pośrednich, niemal aż do wydobywających surowce włącznie. Firmy te, jak np. WZT muszą w rezultacie płacić haracz nie tylko za swoje winy.

Jednostki Zjednoczenia Przemysłu Elektronicznego „Unitra” tracą na brakach ponad 1,6 mld złotych. Co gorsze, udział strat na brakach w koszcie własnym produkcji towarowej wzrósł z 7,55 proc. w 1973 roku do 8,16 proc. w ub. roku. W prezentowanych WZT w 1973 roku straty na brakach wyniosły 33 mln złotych, a w roku ubiegłym urosły aż do 106 mln złotych.

W ubiegłym roku tłumaczono WZT tym, że w fabryce tej uruchamiano produkcję kilku nowych typów odbiorników tranzystorowo-lampowych. Wzrost strat na brakach powodowany był — jak tłumaczono — trudnościami z opanowywaniem nowej produkcji.

Urozmaicanie asortymentu wyrobów, wychodzenie z nowościami na rynek — tak powszechne w ostatnich latach — jest tendencją wysoce pożądaną. Ale czy musi producent i gospodarka narodowa tak wysoko opłacać te innowacje?

Wydaje się, że problem braków powinien zostać poddany szczegółowemu analizom. Jest to ważne nie tylko dlatego, że straty na brakach zwiększają koszty produkcji, a więc mają istotny wpływ na efektywność ekonomiczną, osiąganą przez poszczególne zakłady, ale i dlatego że im bardziej będzie pęczniał „kufra z brakami”, tym szybciej pokaże się dno w „kufrze z surowcami i materiałami”.



STANISŁAW SZACHNOWSKI: Przede wszystkim koncentrujemy się na eliminacji braków tych elementów, które stanowią najdroższe pozycje kosztów materiałowych.



JERZY GALOTZY: Cała rzecz w tym, by przygotować nową produkcję bez pudła.



HENRYK STOLAREK: Moim zdaniem fakt wystąpienia u nas stosunkowo dużych strat na brakach miał też ścisły związek z naszą liberalnością w stosunku do dostawców.



RYSZARD CZARNECKI: Aby telewizor działał, każdy jego element musi być sprawny.



BOGDAN KWIATKOWSKI: Ale i z naszej winy powstaje też sporo braków.



RYSZARD MODRZEJEWSKI: W ciągu dwóch miesięcy odzyskaliśmy z „kufra braków” elementy o wartości 16 mln złotych.

Zdjęcia: S. ZUBCZEWSKI

WARTOŚĆ UŻYTKOWA A CENY

EWA MAŁECKA

NA WARTOŚĆ UŻYTKOWĄ dóbr, jak wiadomo, składają się zazwyczaj cechy mierzalne i niemierzalne obiektowymi narzędziami. Do cech mierzalnych możemy przykładowo zaliczyć: zawartość czystego składnika w surowcach, pewne parametry techniczne maszyn, narzędzi, urządzeń, o których użyteczności decyduje wydajność i sprawność. Poza cechami wymiernymi wyroby posiadają cechy obiektywne, których ocena jest dokonywana z punktu widzenia subiektywnego, np. smak, kolor, zapach. Są to cechy niemierzalne, których źródłem oceny jest moda, przyzwyczajenia, obyczaje.

Ocena użyteczności jest stosunkowo prosta, jeżeli mamy dwa wyroby substytucyjne i interesuje nas jedna cecha, z punktu widzenia której dokonujemy ich oceny. Ocena ta jest już trudniejsza, gdy bierzemy pod uwagę dwie lub więcej cech. Określenie użyteczności wyrobu jest jednak najtrudniejsze, gdy interesujemy się wyrobami, które nie posiadają substytutów. W takim przypadku możemy tylko stwierdzić, że towar jest zdolny zaspokoić naszą potrzebę i w związku z tym powstanie na niego popyt — lub nie jest zdolny zaspokoić naszej potrzeby i popyt na niego nie powstanie.

Duża doza subiektywizmu związana z oceną wartości użytkowej towaru uniemożliwia często badanie wpływu wartości użytkowej na ceny. W praktyce gospodarczej dokonuje się prób określania wartości użytkowej i wypracowane zostały już metody wykorzystywania wartości użytkowej w odniesieniu do wyrobów substytucyjnych.

Konieczność uwzględniania wartości użytkowej w określaniu relacji

cen wyrobów substytucyjnych podkreślana była w wielu pracach¹⁾. Wartość towaru w przypadku dóbr substytucyjnych traktuje się tylko jako punkt odniesienia. „Przyjęcie wartości użytkowej jako kryterium ustalania cen wewnątrz grupy substytutów nie oznacza rezygnacji z teorii wartości opartej na pracy społecznej ani negocjowania potrzeby przedstawienia podstawy cen w postaci wartości lub jej modyfikacji. Relacje cen oparte na relacjach wartości użytkowej muszą mieć określony wartościowy punkt wyjścia”²⁾.

Dla ustalenia względnych różnic użyteczności wśród wyrobów substytucyjnych wyszukuje się istotną, charakterystyczną dla nich cechę, która służy za podstawę wyliczenia względnej użyteczności. W przypadku wystąpienia kilku takich cech — wybiera się jedną z nich jako najważniejszą. Korzystniejsze kształtowanie się cech użytkowych w interesującym nas wyrobie w porównaniu z dotychczas wytwarzanym, na podstawie wybranej cechy głównej, wskazuje na wyższą użyteczność nowego wyrobu (i odwrotnie). Po uwzględnieniu dodatkich i ujemnych korekt wynikających z różnic w użyteczności wyrobu podstawowego i substytucyjnego otrzymujemy względną użyteczność nowego wyrobu wyrażoną w formie wartościowej. Oceny subiektywne nie podlegają ścisłej ocenie i powinny być uwzględniane indywidualnie przez organy ustalające ceny na podstawie panujących tendencji na rynku, powinny też odpowiednio do nich ulegać zmianie³⁾.

Należy jednak uwzględnić, że dla każdego odbiorcy inne parametry użytkowe wyrobu mogą mieć większe znaczenie. Dlatego niezwykle trudno jest ustalić względną wartość użytkową wyrobu i uwzględniać ją w

cenie. Wydaje się, że lepiej tę sprawę pozostawić do rozstrzygnięcia samemu odbiorcy, aby on przez zgłaszane przez siebie zapotrzebowanie na wyrób, wyrażające się w efektywnym popycie, dał aprobatę dla wyższej wartości użytkowej wyrobu. Zadaniem producenta byłoby tylko rzetelne poinformowanie odbiorcy o nowych cechach produkowanego wyrobu substytucyjnego.

Uważam, że uwzględnienie wartości użytkowej w cenie niczego nie rozwiązuje poza samym faktem ustalenia ceny na innym poziomie, najczęściej wyższym — zniechęcając, a nie zachęcając tym samym odbiorcy do nabywania nowych dóbr substytucyjnych.

Jeżeli nowy wyrób substytucyjny wymaga niższych nakładów pracy, powinien być tańszy, jeżeli wyższych — droższy. Sam odbiorca decyduje, czy w przypadku droższego substytutu jego wartość użytkowa jest dla niego na tyle atrakcyjna, że gotowy jest go nabyć mimo wyższej ceny.

Zrelacjonowanie a priori cen dóbr substytucyjnych w ramach poszczególnych grup substytucyjnych według wartości użytkowej, wydaje się uzasadnione jedynie w przypadku dużych dysproporcji między popytem i podażą na poszczególnie dobra — w celu zachowania równowagi rynkowej. Sytuacje takie powinny dotyczyć szczególnych przypadków; jeżeli istnieją wyraźne preferencje państwa co do spożycia substytutów, bądź występują okresowe trudności po stronie podaży tych dóbr. Ten drugi przypadek traktować przy tym należałoby jako sytu-

ację przejściową, po której cena powinna wrócić do swojej podstawy (opartej na społecznych, nakładach pracy).

Powszechnie wydaje się, że powinna być przyjęta zasada następująca: o ile wartość użytkowa wpływa na kształtowanie się zapotrzebowania wyrażonego przez popyt, o tyle powinna być uwzględniana w cenie. Wyroby substytucyjne są szczególnym przypadkiem oddziaływania wartości użytkowej, gdzie łatwiej jest badać jej wpływ na popyt, co nie znaczy, że ex ante powinna być uwzględniana w cenie.

Powyższe uwagi wiążą się z bardziej ogólnym, podzielanym przez mnie poglądem na omawianą problematykę. Według tego poglądu ceny są określane przez czynniki obiektywne, oparte na wartości towarów, oraz czynniki subiektywne, oparte na wartości użytkowej, z tym, że wpływ wartości użytkowej na kształtowanie cen dokonuje się poprzez wpływ popytu na cenę.

Jak wiadomo na popyt wpływa oprócz wartości użytkowej także (przed wszystkim) wielkość dochodów społeczeństwa i obowiązujący poziom cen (tu występuje sprzężenie zwrotne między ceną i popytem). Dlatego trudno odnaleźć bezpośredni związek między wartością użytkową a jej wpływem na wielkość popytu. Być może udałoby się znaleźć pewną miarę wpływu wartości użytkowej na popyt podobnie skonstruowaną jak cenowa czy dochodowa elastyczność popytu. Przeszkodę stanowi niewątpliwie trudność w

kwantyfikacji wartości użytkowej. Próby tej kwantyfikacji są podejmowane i może przynajmniej w tej części, w jakiej wartość użytkową można skwantyfikować, udałooby się znaleźć miarę jej wpływu na popyt.

Rozpatrywanie wpływu wartości użytkowej na poziom cen przez pryzmat popytu wydaje się logiczne. Wartość użytkowa nie jest jakimś dodatkowym, zewnętrznym elementem wpływającym na ceny, działającym poza prawem wartości. Poprzez swój wpływ na popyt stanowi immanentną jego część. W tym ujęciu wartość użytkowa miałaby wpływ na kształtowanie się cen wszystkich wyrobów.

Pod pojęciem wpływu wartości użytkowej na ustalanie cen należy rozumieć określenie cen poprzez czynniki związane z korzyściami z danego dobra dla odbiorcy⁴⁾, co znajduje odzwierciedlenie w rozmiarach popytu. Zmiany popytu następują na skutek zmiany cen, dochodów oraz zapotrzebowania na konkretne wartości użytkowe.

„Po stronie popytu istnieje pewna suma określonych potrzeb społecznych, których zaspokojenie wymaga określonej ilości towarów na rynku”⁵⁾ — o określonej strukturze wartości użytkowych odpowiadających strukturze potrzeb reprezentowanych przez popyt.

Ponieważ wpływ wartości użytkowej na odchylenie się cen od wartości następuje poprzez popyt, stąd wpływ ten nie jest jednokierunkowy, gdyż zależy od zmiennych warunków rynkowych. Z jednej strony wartość użytkowa wpływa na popyt współdecydując o ustaleniu się ceny rynkowej, z drugiej poziom cen wpływa na kształtowanie się zapotrzebowania na konkretne wartości użytkowe.

Zwiększanie użyteczności wyrobów (nasilenie się cech użytkowych) jest równoznaczne z podnoszeniem ich jakości. Najczęściej podnoszenie jakości wyrobu następuje poprzez wprowadzanie innowacji.

Między interesami producentów i odbiorców zarysowuje się pewna sprzeczność. Producent podejmie produkcję nowych wyrobów, jeśli

zapewni mu odpowiednią rentowność, natomiast odbiorca zainteresuje się wyrobem, jeśli przystępna dla niego będzie cena nowego produktu.

Jeżeli wraz podnoszeniem jakości obniżają się koszty, wtedy przy danej cenie przedsiębiorstwo osiąga dodatkowe korzyści tzw. rentę nowości. Wyższa jakość wyrobu z reguły powoduje wzrost popytu na dane dobro i tą drogą na dalsze zwiększenie korzyści przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo może wydłużyć serię produkcji, co często wiąże się z możliwością dalszej obniżki kosztów własnych. Wysokość renty nowości kształtuje się zależnie od: poniesionych nakładów, poziomu jakości nowego wyrobu w stosunku do konkurencyjnych wyrobów oraz od jego akceptacji przez nabywców.

Wzrost jakości związany ze wzrostem kosztów własnych musiałby za sobą pociągnąć wzrost cen. Wzrost korzyści producenta w tym przypadku zależałby głównie od wielkości efektywnego popytu.

Korzyścią dla odbiorcy byłoby w obu przypadkach wyrób o wyższej jakości, a w pierwszym dodatkowo tańszy. Producent natomiast w pierwszym przypadku osiągałby tzw. rentę nowości, w drugim co najmniej taką samą rentowność realizowanej produkcji.

Reasumując można stwierdzić, że jakość wpływa na cenę przez swoje oddziaływanie na poziom kosztów. Sam fakt zwiększenia użyteczności wyrobu przez zwiększenie jakości ma tylko o tyle wpływ na cenę, o ile wpływa na poziom kosztów bądź na wielkość zapotrzebowania wyrażającego się w efektywnym popycie.

¹⁾ W. B. Szyber, w pracy „Teoria i polityka w gospodarce socjalistycznej” PWN 1973.

²⁾ L. Miastkowski, op. cit. s. 275—276

³⁾ Procedurę taką proponuje W. B. Szyber op. cit. s. 192.

⁴⁾ H. Bohme — Gebrauchswert und Preispolitik im Sozialistischen Wirtschaftssystem — untersucht am Beispiel der DDR „Weltwirtschaft Archiv” z. 1/71 t. 5. 78—127.

⁵⁾ K. Marks „Kapitał”, t. III. s. 199

FINANSOWANIE GOSPODARKI BUDŻETOWEJ

JAN BAIGUZ

PROBLEMY związane z systemem finansowania budżetowego — w przeciwieństwie do systemu ekonomiczno-financego przedsiębiorstw i instytucji gospodarki społecznej, nad doskonaleniem którego już od kilku lat trwają w naszym kraju intensywne prace — dość rzadko trafiają na szpalty „Życia Gospodarczego”. Dobrze się więc stało, że w 35 (1250) numerze „ZG” ukazał się artykuł dyskusyjny ROMUALDA CHARUZIŃSKIEGO pt. „SYSTEMY FINANSOWANIA BUDŻETOWEGO”, poruszający zagadnienia, które mają dość istotne znaczenie w gospodarce budżetowej państwa.

BRUTTO CZY NETTO

Metoda bezpośredniego finansowania zadań (brutto) jest dość powszechnie krytykowana. Zarzuca się jej niezależność wydatków od dochodów, brak bodźców w oszczędnym i racjonalnym dokonywaniu wydatków przez jednostki budżetowe, co w efekcie sprzyja powstawaniu niegospodarności. Fakty te prawdopodobnie powodują stopniowe rozszerzanie stosowania metody pośredniego finansowania (netto), co szczególnie daje się zauważyć w odniesieniu do zakładów budżetowych. Wysuwane są wręcz postulaty upowszechnienia finansowania netto. Polegałoby to na otwieraniu kredytów budżetowych w wysokości różnicy między planowanymi wydatkami a planowanymi dochodami, co miałyby stworzyć elementy rachunku ekonomicznego działającego bodźcowo w kierunku prawidłowej gospodarki jednostek budżetowych.

Czy rzeczywiście jednak upowszechnienie metody finansowania netto zapewni wprowadzenie racjonalnie funkcjonującego rachunku ekonomicznego do działania jednostek budżetowych? Istnieje szereg wątpliwości,

które każą do tej propozycji podchodzić dość ostrożnie.

Dochody jednostek budżetowych w większości przypadków są bardzo małe w stosunku do ich wydatków. Nie są one związane z podstawową działalnością jednostek budżetowych, a ich realizacja w zasadzie nie zależy (lub tylko w minimalnym stopniu) od gospodarności tych jednostek. W przypadkach natomiast, gdy są one nieco większe, maksymalizacja dochodów jednostek nieprodukcyjnych może być sprzeczna z preferencjami ogólnospołecznymi. Na przykład jeżeli wysokość opłat za korzystanie ze żłobków lub przedszkoli — przy deficycie tego rodzaju usług w kraju — jest uzależniona od dochodów osób korzystających, wówczas dążenie zakładów budżetowych do osiągnięcia jak najwyższych dochodów może prowadzić do zaspokojenia w pierwszym rzędzie potrzeb lepiej sytuowanych grup ludności, które wnoszą wyższe opłaty. Zrozumiałe jest również, że finansowanie jednostek w wysokości różnicy między planowanymi wydatkami a planowanymi kosztami sprzyja powstawaniu tendencji do zaniżania planowanych dochodów.

Powyższe wątpliwości, jak również uwagi zawarte w artykule R. Charuzińskiego (gromadzenie przez zakłady ponadplanowych środków, tryb uchwalania i zatwierdzania planów finansowych w zakresie dochodów i kosztów w zakładach budżetowych) wskazują na słuszność utrzymania generalnie dotychczasowej zasady rozliczania jednostek budżetowych wynikami brutto. Natomiast nadawanie formy organizacyjnej zakładów budżetowych powinno być ograniczone tylko do przypadków uzasadnionych poziomem oraz rodzajową strukturą dochodów. Doskonalenie bowiem systemu budżetowego w zakresie metod finansowania po-

winno być traktowane ze szczególną ostrożnością ze względu na niewymierne często skutki społeczne niewłaściwych rozwiązań.

WYGASANIE KREDYTÓW

Stojąc na stanowisku utrzymania zasady rozliczania się z budżetem wynikami brutto, przynajmniej w odniesieniu do aktualnie funkcjonujących jednostek budżetowych, nie można uznać, że sprawa racjonalnego wydatkowania środków pod koniec roku nie zasługuje na specjalną uwagę. Dlatego też nie można zgodzić się z twierdzeniem R. Charuzińskiego, że „zasada wygasania: kredytów budżetowych nie jest, wbrew pozorom, tak złym rozwiązaniem, jak to się może wydawać, a związana z nią „ucieczka z kredytami” w końcu roku jest w istocie sytuacją zagadnieniem bardziej teoretycznym niż faktycznym”. Uzasadniając swoją tezę R. Charuziński twierdzi, że pod koniec roku budżetowego wykorzystanie kredytów wzrasta tylko nieznacznie, zaliczając to do zjawisk nawet pozytywnych, ze względu na przeorność w dokonywaniu wydatków w pierwszych miesiącach roku.

Praktyka jednak wskazuje na co innego. Od szeregu lat wydawane są zarządzenia zabraniające w pewnych okresach dokonywania określonych zakupów. Zakazy te dotyczą najczęściej III i IV kwartału. Jednostki budżetowe nauczone doświadczeniem dokonują tego rodzaju wydatków właśnie na początku roku. W tej sytuacji wzrost wydatków na koniec roku rzeczywiście może nie być znaczący. Nie oznacza to jednak, że wydatki dokonywane są racjonalnie.

Generalnie rzecz biorąc, tendencję do maksymalizacji wydatków, bez względu na istotne potrzeby, tkwią w niedoskonałości metod planowania oraz w obowiązującej zasadzie wygasania kredytów budżetowych na koniec roku. Wydawane natomiast zakazy, w przypadku przeświadczenia jednostki o ich prawdopodobnym zaistnieniu, mogą jedynie pogłębiać

niegospodarność w wykorzystaniu kredytów budżetowych.

KIERUNKI DZIAŁANIA

Usprawnianie finansowania budżetowego wymaga przede wszystkim udoskonalenia metod planowania. Dotychczasowy system planowania nie zawsze jest bowiem oparty na przesłankach ekonomicznych, lecz na przypadkowym i subiektywnym ustalaniu wysokości środków pieniężnych. Rozwiązania przy tym mogą być różne.

Można przyjąć, że przedmiotem planowania nie powinny być bezpośrednio wydatki, lecz koszty i środki obrotowe. Wówczas suma wydatków równałaby się sumie kosztów skorygowanych o planowaną zmianę stanu środków obrotowych na początek i koniec roku. Jednostka nie byłaby zainteresowana w „ucieczce z kredytami”, ponieważ spowodowałoby to powstanie nadwyżki środków obrotowych, które automatycznie zmniejszałyby kredyt budżetowy na rok następny. Jednostka więc we własnym interesie nie dopuszczałaby do powstania takich nadwyżek.

Ustalenie jednak poziomu planowanych wydatków w dużym stopniu zależy — jak już wyżej podkreślono — od subiektywnych ocen jednostek sporządzających plan. Te same subiektywne oceny dotyczyłyby również planowanego poziomu kosztów. Ponadto — co podkreśla zresztą w swoim artykule R. Charuziński — występują obiektywne trudności z dokładnym zaplanowaniem pozostałości środków obrotowych na początek i koniec roku oraz braku ustalonych normatywnych środków obrotowych w jednostkach i zakładach budżetowych.

Dlatego też wypada uznać, że istotną przyczyną niedokładnego planowania budżetowego jest brak wypracowanych dostatecznie precyzyjnych mierników, tj. wskaźników zadań i norm budżetowych, które powinny stać się podstawowym narzędziem sterowania wydatkami na poszczególne rodzaje działalności nieprodukcyjnej. W wielu bowiem dziedzinach nie opracowano dotychczas prawidłowych wskaźników zadań, które stanowiłyby właściwą podstawę ustalania planu finansowego. Stałe należy więc dążyć do aktualizowania i doskonalenia wskaźników, stanowiących prawidłowe mierniki ekonomiczne dla ustalania wielkości niezbędnych środków.

Wiąże się z tym zwłaszcza potrzeba doskonalenia norm budżetowych, które powinno się przyczynić do usprawnienia planowania i analizy ekonomicznej gospodarki budżetowej.

Jeżeli chodzi o zagadnienie nie wykorzystanych środków budżetowych na koniec roku i związane z tym zjawisko „ucieczki z kredytami”, to rzeczywiście wydaje się wątpliwe, czy w przypadku uchylenia zasady wygasania kredytów z końcem roku

ustąpiłoby to negatywne zjawisko. Jeżeli bowiem jednostki budżetowe musiałby wykazywać pozostałości nie wykorzystanych kredytów w planach i sprawozdawczości, przy czym środki te byłyby wkalkulowane na pokrycie uznanych potrzeb w planie roku następnego, takie rozwiązanie absolutnie nie doprowadziłoby do polepszenia sytuacji w tym zakresie.

Można jednak spróbować (na wzór Węgierskiej Republiki Ludowej) — przynajmniej w drodze eksperymentu — pozostawić jednostce nie wykorzystane w danym roku środki budżetowe na rok następny bez zmniejszania ustalonego na ten rok budżetu. Środki te wówczas mogłyby być wykorzystane na sfinansowanie niezbędnych potrzeb w zakresie nie zrealizowanych założeń planowych roku ubiegłego, bądź też przeznaczony w określonym procencie — w drodze zachęty materialnej do celowego i oszczędnego ich wydatkowania — na nagrody dla pracowników jednostki.

Reasumując można sformułować następujące wnioski:

● Uzasadnione jest utrzymanie dotychczasowych zasad rozliczania dochodów jednostek budżetowych, przynajmniej w odniesieniu do aktualnie funkcjonujących, ze względu na fakt, że nie odgrywają one istotnej roli w relacji do wydatków tych jednostek.

● Powinno się ograniczyć do niezbędnego minimum dalsze rozszerzanie systemu finansowego netto. Doskonalenie bowiem systemu budżetowego w zakresie metod finanso-

wania jednostek powinno być traktowane z dużą ostrożnością, ze względu na niewymierne często skutki społeczne zbyt pochopnych rozwiązań.

● Należy stale doskonalić metodę planowania w celu wyeliminowania tendencji do maksymalizacji wydatków niezależnie od istniejących potrzeb, przez dokonanie weryfikacji i aktualizacji mierników, tj. wskaźników i norm budżetowych oraz metod kalkulacji planowanych wydatków. Prawidłowe zrealizowanie tego postulatów jest sprawą złożoną. Niemniej jednak jego realizacja może pozwolić na stworzenie warunków do bardziej prawidłowego a zarazem wieloletniego, planowania budżetowego.

● W celu bardziej racjonalnego wykorzystania środków pieniężnych można również postulować ograniczenie zasady wygasania kredytów budżetowych na koniec roku. Przed upowszechnieniem tej zasady pożądanym jest jednak uprzednie jej sprawdzenie w formie eksperymentu.

Pożądane wydaje się, aby przedstawione wnioski zostały przedyskutowane zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków, zajmujących się sprawami finansowania budżetowego i rachunkowości budżetowej. Wbrew bowiem pozorom są to sprawy dość skomplikowane. Dotyczą one zagadnień związanych z doskonaleniem systemu budżetowego określonego w podstawowych zarysach przepisami prawa budżetowego. Chodzi więc o sprecyzowanie założeń, które powinny obowiązywać przez dłuższy okres.

Dla zapewnienia koordynacji produkcji i zbytu maszyn oraz urządzeń przemysłowych spożywczych w dniu 1 września 1975 r. rozpoczęło działalność Przedsiębiorstwo Państwowe pod nazwą:

**BIURO ZBYTU
MASZYN SPOŻYWCZYCH
„S P O M A S Z”
w Bydgoszczy**



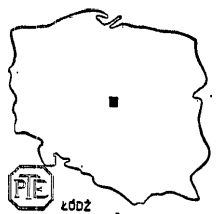
utworzone na podstawie Zarządzenia nr 22 Ministra Przemysłu Maszynowego z dnia 21 kwietnia 1975 r. Przedmiotem działalności Biura jest dystrybucja maszyn i urządzeń dla przemysłu spożywczego oraz części zamiennych produkowanych w Zakładach nadzorowanych przez Zjednoczenie Maszyn Spożywczych „Spomasz” w Warszawie, ul. Jasna 14/16. Zamówienia i zapytania prosimy kierować pod adresem:

BIURO ZBYTU MASZYN SPOŻYWCZYCH „SPOMASZ”

ul. Toruńska 151, 85-880 Bydgoszcz

Telex: 86316. Telefon: centrala 600-21

Konto bankowe: NBP II O/M Bydgoszcz nr 204-6-3584.



PRACA DLA REGIONU

dr TADEUSZ JANUSZ
wiceprezes Zarządu
Oddziału Wojewódzkiego
PTE w Łodzi

ODDZIAŁ WOJEWÓDZKI POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO W ŁODZI JEST NAJSTARSZYM ODDZIAŁEM PTE W POLSCE LUDOWEJ. Powstał w grudniu 1945 roku, a jego pierwszym prezesem był prof. dr Edward Lipiński. W początkowym okresie swego istnienia PTE działało jako organizacja elitarna, skupiająca niektórych pracowników naukowych łódzkiej uczelni oraz niektórych praktyków życia gospodarczego. Szybki rozwój organizacyjny PTE nastąpił w latach sześćdziesiątych. Obecnie Oddział Łódzki PTE skupia w swych szeregach nie tylko nauczycieli akademickich Uniwersytetu Łódzkiego i Politechniki Łódzkiej, ale również absolwentów tych uczelni, dziś pracowników naukowych licznych instytutów i kierowników życia gospodarczego, studentów Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego UL, jak i uczniów średnich szkół ekonomicznych zrzeszonych w Kołach Młodego Ekonomisty.

Aktualnie Oddział Wojewódzki PTE w Łodzi liczy 5528 członków, z czego 210 to członkowie wiceprezesa, którzy są zorganizowani w 210 kołach zakładowych. Ponieważ zasięg swym Oddział Łódzki obejmuje teren Łodzi i byłego województwa łódzkiego, konieczne było powołanie w większych ośrodkach miejskich Regionalnych Rad Koordynacji Kół PTE, którym dano uprawnienia koordynacyjne w stosunku do kół zakładowych skupionych na danym terenie.

ROZWÓJ ORGANIZACYJNY ODDZIAŁU ŁÓDZKIEGO PTE

Rok	Liczba członków zwyczajnych	Liczba członków zbiorowych	Liczba Kół
1965	1486	32	49
1970	4661	108	170
1975	5456	162	208

Regionalne Rady Koordynacyjne istnieją u nas w: Kutnie, Łowiczu, Pabianicach, Piotrkowie Trybunalskim, Radomsku, Sieradzu, Tomaszowie Mazowieckim, Wielun, Zdunskiej Woli i Zgierzu. Na terenie Łodzi pracą części kół kierują również Branżowe Rady Koordynacji — w przemyśle włókienniczym, włókienniczym, drobnym wytwórczym.

Program działania Zarządu Oddziału Wojewódzkiego PTE w Łodzi uwzględnia w swych założeniach te formy działania, których realizacja przyczynia się do wypełnienia podstawowego celu działalności Towarzystwa. Wychodzimy z założenia, że z organizacyjnego punktu widzenia, zasadniczym celem działalności Towarzystwa jest stworzenie warunków sprzyjających utrzymaniu wizerunku środowiska ekonomicznego zrzeszonych, jak i nie zrzeszonych, lecz pracujących na terenie naszego miasta i województwa. Spełnienie tego warunku pozwala dopiero na tworzenie warunków doskonałości pod względem społecznym pracy zawodowej ekonomistów, ukierunkowanej na unowocześnienie i zwiększenie efektywności gospodarowania. Obok wymienionego celu głównego, dążymy do podejmowania takich form działalności, które umożliwiają zaspokojenie celów natury osobistej. Doświadczenie nasze pozwala stwierdzić, że na duże sukcesy można liczyć wówczas, kiedy udaje się zintegrować cele ogólnospołeczne z celami osobistymi. Podstawą takiego działania powinna stanowić korzyść społeczna i korzyść osobista, mająca swoje odzwierciedlenie w społecznym uznaniu dobrej pracy ekonomistów.

Wychodząc z tak sformułowanego celu działalności Towarzystwa ZOW PTE w Łodzi koncentruje swoją działalność merytoryczną na następujących kierunkach działania:

- wzbogaceniu form i treści pracy kół zakładowych i sekcji problemowych,
- doskonaleniu systemu funkcjonowania gospodarki narodowej,
- współuczestniczeniu w edukacji ekonomicznej społeczeństwa oraz dążeniu do jakościowego podniesienia form dokształcania ekonomistów,
- świadczeniu usług naukowo-badawczych na rzecz uspołecznionych jednostek gospodarczych oraz członków PTE,
- popularyzowaniu ruchu ekonomicznego wśród ekonomistów pracujących zawodowo w gospodarce oraz studentów i uczniów szkół ekonomicznych,
- wymianie poglądów odnośnie głównych problemów rozwoju społeczno-gospodarczego regionu łódzkiego,
- organizacyjnym wzmocnieniu istniejących agend PTE i dalszym rozwoju Towarzystwa,
- rozwijaniu współpracy między PTE a innymi organizacjami i stowarzyszeniami,
- stworzeniu w „Domu Ekonomisty” warunków do dalszego rozwoju życia towarzysko-rozrywkowego.

Prezentacja ramowego programu ZOW PTE w Łodzi ma na celu jedynie nakreślenie zakresu problematyki, która znajduje się w centrum zainteresowania ekonomistów łódzkich. Wykorzystując zaś hasło „Życia Gospodarczego” pragnę przedstawić kilka problemów działalności naszego oddziału, które być może zostaną wykorzystane przez inne oddziały.

Znaczenie społecznej działalności Towarzystwa, podobnie zresztą jak i innych tego typu organizacji, z którymi Oddział Łódzki ściśle współpracuje (NOT, SWP, TUP, TNOiK i Stowarzyszenie Księgowych), wynika z podejmowania najbardziej aktualnych zagadnień nurtujących środowisko łódzkie. Celowi temu służą przede wszystkim organizowane konferencje i sympozja, poświęcone węższemu problemom funkcjonowania i rozwoju regionu łódzkiego. Do najbardziej udanych należy zaliczyć te, które były poświęcone gospodarce komunalnej Łodzi, warunkom pracy i wypoczynku mieszkańców Łódzkiej Aglomeracji Miejskiej, problematyce rozwoju gastronomii, zadaniami ekonomistów w procesie projektowania inwestycji, kierunkom rozwoju rolnictwa w regionie łódzkim, rozwojowi gospodarczemu Zdunskiej Woli, wpływowi gospodarki zapasami na efektywność gospodarowania w przedsiębiorstwie, warunkom funkcjonowania między narodowego przedsiębiorstwa jako formy integracji w RWPG. Do szczególnie ważnych należy zaliczyć i te, które — chociaż o mniejszej skali — powstały z inicjatywy Rad Regionalnych Kół PTE lub samych zarządów Kół. Jest już stałym zwyczajem, że konferencje i sympozja organizowane przez ZOW PTE w Łodzi kończą się raportem kierowanym do zainteresowanych władz gospodarczych i administracyjnych.

Uważamy, że problematyka rozwoju społeczno-gospodarczego regionu łódzkiego będzie i w przyszłości stanowić przedmiot stałej działalności PTE. Nasze Towarzystwo powinno na płaszczyźnie społecznej śmiało jeszcze niż dotychczas podejmować i rozwiązywać problemy rozwoju perspektywicznego regionu łódzkiego, koncentrując uwagę nie tylko na przemyśle i usługach, ale również i innych dziedzinach rozwoju społeczno-gospodarczego. Dla realizacji tak sformułowanego zadania wykorzystamy dyskusje panelowe, sympozja, odczyty, prace badawcze i konferencje.

Prace na rzecz regionu są prowadzone również przez Ośrodek Analiz i Ekspertyz, który koncentruje swoją działalność na opracowywaniu różnorodnych ekspertyz, analiz oraz prac naukowo-badawczych związanych z regionem łódzkim. Przykładem Analiz i Ekspertyz opracowań między innymi następujące tematy:

- metodologia rachunku ekonomicznego minimalizacji nakładów miejskich wynikających z koncentracji różnych obiektów przemysłowych w określonych dzielnicach przemysłowo-skiadkowych Łodzi,
- monografia usług dzielnicy Łódź-Bałuty,
- kierunki i perspektywy rozwoju handlu targowiskowego płodami ogrodnictwa w Łodzi,
- prognoza usług motoryzacyjnych świadczonych przez publiczne zaplecze motoryzacji w rejonie łódzkim,
- rozmiar i struktura popytu na wyroby jedwabne i dekoracyjne,
- analiza rozwoju usług dla ludności Łodzi.

Opracowania wykonane przez PTE posłużyły władzom administracyjnym i gospodarczym do opracowania planów rozwoju społeczno-gospodarczego regionu łódzkiego.

KOŁA PTE WG DZIAŁÓW GOSPODARKI NARODOWEJ

Wyszczególnienie	Liczba kół
1. Ogółem kół	208
1. Przemysł	130
2. Rolnictwo i leśnictwo	3
3. Budownictwo	18
4. Transport i łączność	1
5. Handel	7
6. Gospodarka mieszkaniowa i komunalna	1
7. Nauka, oświata, kultura i sztuka, ochrona zdrowia i opieka społeczna	17
8. Administracja państwowa i wymiar sprawiedliwości	13
9. Finanse i ubezpieczenia	12
10. Pozostałe gałęzie gospodarki narodowej	6

wg danych na koniec czerwca br.

Praktyczna użyteczność prowadzonych prac oraz społeczne zapotrzebowanie na tego typu działalność, nakazuje nie tylko utrzymanie, ale systematyczne rozszerzanie tej formy działalności Towarzystwa. Z zainteresowaniem należy więc oczekiwać inicjatyw ZG PTE w zakresie umiarkowania problematyki rzeczoznawstwa ekonomicznego, gdyż jest to klucz rozszerzenia działalności ekspertyz i analiz prowadzonych przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

Ważnym odcinkiem działalności Oddziału Łódzkiego PTE jest działalność szkoleniowa. O jej rozmiarze świadczy fakt, że np. w roku 1974 przeszkolono na 162 kursach organizowanych przez nasz oddział 6 969 osób. Organizowane kursy w 75 proc. obejmują tematykę ekonomiczną i w 25 proc. tematykę z zakresu ubezpieczeń społecznych i tzw. kursów utrwalania wiedzy. Oddział Łódzki PTE notuje szczególne osiągnięcia w zakresie szkolenia z analizy wartości. W ostatnich latach w zakresie „analizy wartości” przeszkolono na 61 kursach 1 632 słuchaczy. Szkolenie było organizowane przy ścisłej współpracy z Zarządem Głównym Stowarzyszenia Włókienników Polskich oraz Ośrodkiem Ekonomiki Normowania Pracy i Organizacji Przemysłu Lekkiego, a nad jego przebiegiem czuwała wspólna Rada Programowa. W pierwszym etapie przeszkolono grupę osób, które później były wykładowcami na kursach z analizy wartości, jak również wykonawcami pomocy dydaktycznych. W drugim etapie — umownie wyodrębnionym — szkoleniem objęto pracowników przedsiębiorstw przemysłowych, biur projektowo-konstrukcyjnych i technologicznych oraz ośrodków organizacji i normowania pracy, centralnych laboratoriów i zjednoczeń. Słuchacze zobowiązani byli w końcowej części kursu napisać pracę dyplomową, która przedstawiała zadanie rozwiązanie metodą analizy wartości przewidziane do zastosowania w przedsiębiorstwie. W celu służeń pomocą osobom opracowującym tematy, powołano przy Ośrodku Analiz i Ekspertyz zespół konsultacyjny, skupiający wybitnych naukowców i praktyków zajmujących się zagadnieniami analizy wartości. Zespół ten na zlecenie przedsiębiorstw prowadził konsultacje i nadzorował wdrożenie rozwiązań przy wykorzystaniu metody analizy wartości. Końcowym akcentem szkolenia w zakresie analizy wartości było ogłoszenie przez ministra Przemysłu Lekkiego konkursu na najlepsze opracowanie metodą analizy wartości. Uczestnicy kursów organizowanych przez PTE nadesłali ponad 100 prac, spośród których 51 zakwalifikowano do konkursu. Prace do konkursu były kwalifikowane przez zespół konsultacyjny, który rekrutowali się najczęściej spośród wykładowców. Efekty ekonomiczne wynikające z prac wdrożonych i zaakceptowanych przez przedsiębiorstwa w skali tylko roku 1973 dały 133,5 mln złotych oszczędności (w tym przemysł włókienniczy osiągnął oszczędności 48,5 mln zł). Tak więc szkolenie w zakresie analizy wartości przyniosło dla gospodarki narodowej olbrzymie korzyści.

Ważną rolę w działalności Oddziału Łódzkiego PTE spełnia Klub Jednostek Inicjujących. Jego główne zadanie sprowadza się do tego, aby stworzyć społeczną płaszczyznę wymiany poglądów w zakresie wdrażanych reform gospodarczych. O potrzebie jego funkcjonowania może świadczyć fakt, że skupia on 53 organizacje prawne oraz 131 członków. W pracach klubu biorą udział przedsiębiorstwa przemysłowe, handlowe i usługowe, banki oraz placówki badawcze. Klub współpracuje ze swoim odpowiednikiem przy ZG PTE. Spotkania w klubie odbywają się raz w miesiącu, a z każdego posiedzenia sporządzany jest raport, który jest

kierowany do członków klubu, władz politycznych i administracyjnych regionu oraz Zarządu Głównego PTE. W ten sposób przedstawiamy najbardziej autentyczną i operatywną informację w zakresie podejmowanych reform.

Najbliższym zamierzeniem klubu jest nawiązanie ścisłej współpracy ze Zrzeszeniem Prawników Polskich, aby przy jego współudziale podjąć działalność zmierzającą do „wyławiania” przepisów hamujących ekspansję przedsiębiorstw i podejmowania prac w kierunku zmiany czy likwidacji tych przepisów.

Oddział Łódzki PTE od wielu lat otacza opieką organizacyjną Koła Młodych Ekonomistów oraz Studentów Kola Naukowe. Działalność Kół Młodych Ekonomistów rozwija się w szkołach ekonomicznych od 9 lat. Każdego roku koła te gromadzą około 500 uczniów. Szczególnie sprawną formą pracy Kół Młodego Ekonomisty są olimpiady ekonomiczne. Trzeba zaznaczyć, że olimpiady ekonomiczne odbywają się prawie we wszystkich województwach, ale organizacja ich na terenie naszego oddziału różni się pod wieloma względami. Przede wszystkim są to olimpiady, które odbywają się w trzech eliminacjach. W pierwszej, na sześćdziesiąt uczęszczają wszyscy licea ekonomiczne. Liczba uczestników przekracza zawsze 1000 uczniów klas trzecich. Z tej liczby przechodzi do drugiej eliminacji po pięciu uczestników z każdej szkoły, w eliminacjach wojewódzkich bierze więc udział około 100 uczestników. Walczą oni dotychczas o miejsca pięciu najlepszych uczniów województwa łódzkiego i pięciu najlepszych uczniów Łodzi, aby wyłonić dwie drużyny finałowe. Główną nagrodą dla trzech pierwszych uczestników finału olimpiady było przyjęcie bez egzaminu na studia ekonomiczne (Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego) i wiele cennych nagród rzeczowych ufundowanych przez kuratoria, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne i Stowarzyszenie Księgowych. Olimpiady ekonomiczne są bardzo wysoko oceniane przez Uniwersytet Łódzki oraz Centralny Ośrodek Metodyczny. Niezależnie od olimpiad ekonomicznych PTE organizuje dla Kół Młodego Ekonomisty odczyty i wycieczki. Doświadczenia Oddziału Łódzkiego PTE w zakresie współpracy z Kołami Młodego Ekonomisty pozwalają na sformułowanie postulatów: Zarząd Główny PTE powinien doprowadzić do organizowania ogólnopolskich olimpiad wiedzy ekonomicznej dla młodzieży szkół średnich.

Znacznie mniejsze doświadczenia mamy w zakresie współpracy ze studentami, z którymi Oddział Łódzki PTE współpracuje od 3 lat. Wypracowane formy organizacyjne współdziałania, to:

- wspólne sesje naukowe i odczyty,
- wycieczki do zakładów przemysłowych,
- otwarte zebrania dyskusyjne.

Podstawowymi formami prowadzenia zajęć są wykłady, konsultacje, dyskusje panelowe, metody przypadków i gier przemysłowych. Na podkreślenie zasługuje fakt, że działalność DSE jest coraz bardziej widoczna w zakładach przemysłowych regionu warszawskiego, nie ograniczając się wyłącznie do miejscowości położonych najbliższej stolicy. Tematyka szkolenia organizowanego w terenie dotyczy głównie edukacji ekonomicznej założeń przedsiębiorstw, analizy wartości, organizacji i normowania pracy. Tylko w roku ubiegłym edukacja ekonomiczna zajęła ponad 1000 słuchaczy szkolonych na 35 kursach.

(ACH)



Fot. CAF

sprawy ekonomistów

WIEDZA CIĄGŁE AKTUALIZOWANA

WE WRZEŚNIU br. przypadł jubileusz dwudziestolecia działalności DIREKCJI SZKOLENIA EKONOMICZNEGO w Warszawie. W uroczystym spotkaniu DSE, które odbyło się w Domu Ekonomisty, wzięli udział m. in.: doc. dr hab. Ryszard Cheliński z Wydziału Nauki i Oświaty KC PZPR, doc. dr hab. Aleksander Łukasiewicz — sekretarz ZG PTE, prof. dr hab. Stanisław Nowacki — prezes Oddziału Warszawskiego PTE.

We wrześniu 1955 roku Zarząd Główny PTE podjął decyzję o powołaniu Dyrekcji Szkolenia Ekonomicznego w Warszawie. Ciepła działalność szkoleniowa o profilu ekonomicznym rozpoczęła się już w 1948 roku. Inspiratorem tej akcji było Stowarzyszenie Wychowanków Szkół Główniej Handlowej. Organizacja ta poprzez swoją działalność postanowiła — przynajmniej częściowo — rozwiązać problem przygotowania kadr dla urzędów i przedsiębiorstw przemysłowych powstających w wyzwolonej stolicy. Pierwszy kurs, którego inauguracja odbyła się przy końcu 1948 roku, nosił nazwę „Praktycznej wiedzy ekonomiczno-handlowej”. W owym czasie, wobec braku kadry naukowej oraz trudności lokalowych warszawskich uczelni ekonomicznych, ukończenie kursu zawodowego było dla wielu osób jedyną szansą podniesienia kwalifikacji, a czasami nawet podjęcia pracy. Od 1957 roku DSE w Warszawie rozpoczęła organizację kursów zaocznych, rozwija szeroko działalność wydawniczą i zaczyna prowadzić szkolenie przyzakładowe na zlecenie warszawskich zakładów pracy. Również

nocześnie powstają filialne ośrodki szkoleniowe w Płocku, Radomiu, Ciechanowie, Mławie, Siedlcach, Białymstoku i Olsztynie. W tym okresie powstają również nowe kierunki szkolenia prowadzone do dzisiaj — Studium Ekonomiki Transportu Samochodowego oraz Studium Zbytu, Zaopatrzenia i Gospodarki Materialowej.

Lata 1962—1963 są okresem największego rozwoju działalności szkoleniowej. Rocznie prowadzono wówczas ponad 100 kursów, a liczba słuchaczy przekraczała 26 tys. osób. W drugiej połowie lat sześćdziesiątych DSE przeżywa pewien kryzys organizacyjny i szkoleniowy. Spada rocznie liczba organizowanych kursów i słuchaczy. Dopiero na początku lat siedemdziesiątych następuje ożywienie działalności szkoleniowej

— nawiązywanie nowych kontaktów z zakładami pracy, otwieranie nowych kierunków i form kształcenia, doskonalenie i unowocześnianie procesu dydaktycznego.

Tyle historii. Na temat obecnych zadań Dyrekcji Szkolenia Ekonomicznego mówi jej dyrektorka, mgr WANDA LANG: „Prowadzimy obecnie ponad 300 kursów zaocznych, stacjonarnych i kursokonferencji, w których uczestniczy ponad 20 tys. słuchaczy. Najpopularniejsze wśród słuchaczy kursy dotyczą nowego systemu ekonomiczno-financeowego, analizy wartości, ekonomiki inwestycji, transportu samochodowego, handlu zagranicznego. Dla nas jednak nie jest najważniejsza ani liczba kursów, ani liczba słuchaczy. O wiele ważniejszy jest fakt, że nasza praca jest społecznie użyteczna, pozwala

na pogłębienie wiedzy fachowej, uzupełnienie i zweryfikowanie wiadomości wcześniej nabytych. Świadczą o tym ankiety, które przeprowadzamy wśród absolwentów. Około 70 proc. słuchaczy stwierdza, że wiedza nabyta w czasie szkolenia jest bezpośrednio wykorzystywana w ich pracy zawodowej. Bywają i sytuacje humorystyczne. Wielu słuchaczy — ludzi bądź co bądź z kilku lub kilkunastoletnim stażem pracy — po otrzymaniu oceny dostatecznej zachowuje się tak, jakby byli w wieku szkół podstawowych. Kiedyś zorganizowaliśmy szkolenie dla dyrektorów dużych zakładów przemysłowych. Jedną z form zajęć była tzw. „burza mózgów”. W czasie jej trwania trzech dyrektorów — znakomitych skądinąd fachowców i zdolnych menedżerów — wyleciało nagłe z sali z okrzykiem, że nie są odpowiednimi osobami na zajmowane stanowiska. Te momenty świadczą jednak, że praca nasza nie idzie na marne. Z tego można chyba wysnuć jeden wniosek, że w następne dwudziestolecie wrócimy z bardzo poważnym bagażem dobrych doświadczeń organizacyjnych i dydaktycznych”.

Proces dydaktyczny na kursach organizowanych przez DSE w Warszawie przebiega w trzech podstawowych formach:

- 14 — 20-miesięcznych kursach zaocznych z zajęciami raz w miesiącu po 6—8 godzin,
- 2 — 5-miesięcznych kursach stacjonarnych z zajęciami raz w tygodniu,
- 1 — 3-dniowych kursokonferencjach.

(ACH)

KOOPERACJA PRZEMYSŁOWA POLSKA - USA

TOMASZ HERMANOWSKI

W wyniku całego szeregu pociągów politycznych i gospodarczych zapoczątkowanych wizytą I Sekretarza KC PZPR tow. Edwarda Gierka w Stanach Zjednoczonych stworzone zostały warunki sprzyjające pomyślnemu rozwojowi polsko-amerykańskiej wymiany handlowej i kooperacji przemysłowej. Niemalże znaczenie miało też m. in. uregulowanie w ostatnim okresie znacznej części spornych problemów finansowych, w tym sprawy polskich obligacji emitowanych przed II wojną światową na amerykańskim rynku kapitałowym.

Pomyślny klimat i duże zainteresowanie rozwojem obustronnie korzystnej współpracy daje już konkretne rezultaty. W stosunkowo krótkim czasie firmy amerykańskie stały się jednym z trzech czołowych partnerów kooperacyjnych naszego przemysłu w grupie krajów wysoko rozwiniętych. Warto przy tym podkreślić, że w przeciwnieństwie do firm włoskich czy zachodniemiejskich Amerykanie dopiero niedawno „odkryli” możliwości naszego przemysłu i przekonali się, że możemy produkować na rynek światowy nowoczesne, skomplikowane maszyny i urządzenia, których wytwarzanie wymaga posiadania wysoko kwalifikowanej kadry o dużej kulturze technicznej. I pomimo startu z bardzo niskiego poziomu firmy amerykańskie w ciągu 2—3 lat zdecydowanie zdystansowały takich konkurentów jak przemysł brytyjski czy szwedzki, posiadających od dawna bardzo silną pozycję na rynku polskim i należących do naszych najstarszych partnerów kooperacyjnych. Fakt ten dowodzi istnienia ogromnego potencjału umożliwiającego dalszy, dynamiczny rozwój wzajemnych kontaktów kooperacyjnych.

Rozwój ten należy jednak rozpatrywać nie tylko w aspekcie rynku amerykańskiego, lecz również w związku z filiami zagranicznymi firm amerykańskich, zlokalizowanymi głównie w Europie Zachodniej. Bo wielką cechą specyficzną kooperacji polsko-amerykańskiej jest to, że znaczna część obrotów przypada na filie europejskie przedsiębiorstw amerykańskich. Większość dotychczas zawartych kontraktów ma więc charakter trójstronny obejmując swym zakresem Polskę, Stany Zjednoczone i Europę Zachodnią. Strategia ta stwarza ramy pozwalające na optymalne wykorzystanie wszystkich elementów sytuacji gospodarczej każdego z partnerów.

Wyjątkowa atrakcyjność trójstronnych porozumień kooperacyjnych (Stany Zjednoczone — Polska

— Europa Zachodnia) wynika z całego szeregu przesłanek. Przede wszystkim uwzględnia kierunki aktualnie istniejących napięć i deficytów w bilansach płatniczych. Pod tym względem zarówno Stany Zjednoczone jak i Polska znajdują się w podobnej sytuacji, poszukując środków zachowania długookresowej równowagi bilansu płatniczego w obrotach z krajami Europy Zachodniej. Obydwie strony nie mogą obecnie w sposób zasadniczy zwiększyć eksportu swoich towarów na rynki zachodnioeuropejskie, choć z diametralnie różnych przyczyn: Stany Zjednoczone mają za drogą siłę roboczą, nam zaś brakuje w wielu wypadkach nowoczesnej technologii. Stwarza to sytuację, w której obie strony charakteryzuje wysoki stopień komplementarności pod względem wyposażenia w podstawowe czynniki wzrostu. Dlatego też wspólne produkowane wyroby dzięki połączeniu wykwalifikowanej siły roboczej z nowoczesną technologią miałyby bardzo silną pozycję konkurencyjną na rynkach Europy Zachodniej, dysponującej relatywnie zacofaną technologią i relatywnie drogą siłą roboczą.

Rozwiązanie takie przyniosłoby korzyści wszystkim trzem stronom. Trzeba bowiem zdawać sobie sprawę, że kraje Europy Zachodniej nie są bynajmniej zainteresowane wzrostem dodatniego salda obrotów ze Stanami Zjednoczonymi i Europą Zachodnią, ponieważ prowadzi to do nasilania się zaburzeń walutowych w skali międzynarodowej, do nasilania się presji inflacyjnej na rynku wewnętrznym, a w ostatecznym wyniku do zahamowania wzrostu obrotów z dwoma najpotężniejszymi pod względem potencjału przemysłowego partnerami handlowymi EWG.

Istnieją już pierwsze przykłady podobnych umów, w których jedną ze stron jest już lub będzie przemysł polski. Należą do nich podpisane w ostatnim okresie kontrakty z amerykańskimi korporacjami wielonarodowymi: Singer Co. (maszyny do szycia), Clark Equipment Co. (koparki) oraz International Harvester (ciężkie maszyny do robót ziemnych).

W szczególności umowa produkcyjno-handlowa zawarta pomiędzy Zjednoczonym Przemysłem Precyzyjnym „Predom” (Zakłady Metalowe im. Gen. Waltera „Łucznik” w Radomiu), a koncernem Singer Co. z Nowego Jorku — charakteryzuje się wieloma typowymi cechami ilustrującymi korzyści płynące z takiej współpracy. Zakłady „Łucznik” produkowały dotychczas ok. 300 tys. w

zasadzie dobrych i nowoczesnych maszyn do szycia rocznie, podczas gdy naprawdę opłacalna seria produkcyjna zaczyna się od 400 tys. sztuk. Jednak przy stosowanej technologii dalszy rozwój produkcji był bardzo trudny. Kooperacja z firmą Singer pozwalała na uzyskanie nowoczesnej, bardziej wydajnej technologii, umożliwiającej m. in. zastąpienie dotychczas stosowanej obróbki skrawaniem obróbką plastyczną, wykrzystanie w charakterze materiału podstawowego proszków spiekanych oraz nowoczesnych tworzyw sztucznych, w końcu zastosowanie półautomatycznej metody montażu maszyn. Rozmiary postępu technologicznego najlepiej ilustruje fakt, iż przy przewidywanym wzroście produkcji o 40 proc. nastąpiłoby jednocześnie zmniejszenie całkowitego nakładu pracy o około 50 proc. 3).

W produkcji 4 typów wieloczynnościowych i funkcjonalnych maszyn, charakteryzujących się takimi rozwiązaniami, jak np. pneumatyczne nasilanie igły, współpracować będziemy z jedną z europejskich filii Singera 4). Umowa przynosi poważne korzyści obu partnerom. Strona amerykańska, która produkuje rocznie ok. 3 mln maszyn do szycia, odczuwa brak mocy wytwórczych do wyprodukowania 200—300 tys. maszyn rocznie, na które istnieje zapotrzebowanie. Umowa kooperacyjna z Polską pozwalała nie tylko na uzyskanie tych maszyn bez ponoszenia nakładów inwestycyjnych, ale także zwiększa wpływ gotówkowy firmy o płatności z tytułu przekazania dokumentacji technologiczno-konstrukcyjnej. Strona polska, wykorzystując nową technologię do modernizacji istniejących już zakładów, ponosi minimalne nakłady inwestycyjne (90 proc. kosztów stanowią wydatki na zakup maszyn i urządzeń, a zaledwie 10 proc. nakłady na prace budowlano-montażowe). Jednocześnie przedsiębiorstwo polskie uzyskuje możliwość wysoko opłacalnego eksportu ok. 1/3 swojej produkcji na rynki zachodnioeuropejskie za pośrednictwem sieci handlowej Singera. Oprócz tego strona amerykańska zobowiązała się do bieżącego przekazywania przedsiębiorstwu polskiemu dalszych usprawnień tak konstrukcyjnych, jak i technologii produkcji.

Duże znaczenie ma również fakt, że transakcja ta zwiększyła poważnie szanse Polski na uzyskanie specjalizacji na produkcji domowych maszyn do szycia w ramach RWPG.

Na podobnym schemacie oparte są umowy kooperacyjne zawarte przez

Hutę Stalowa Wola z firmami Clark Equipment Co., International Harvester Co. oraz Koehring (łącznie z jej zachodniemiejską filią Menck w Hamburgu). Zawarcie tych umów było konieczne, ponieważ firmy zachodnioeuropejskie, z którymi dotychczas współpracowała Stalowa Wola, spychane do defensywy przez konkurencję amerykańską i japońską, nie były w stanie nawiazać korzystnej dla obu stron, równorzędnej kooperacji z przemysłem polskim. Stojąc w obliczu straty możliwości eksportowych na rynku zachodnioeuropejskim strona polska decydowała się na radykalną decyzję nawiazania kooperacji z największymi firmami amerykańskimi 5) reprezentującymi światową czołówkę w zakresie maszyn budowlanych.

W układzie tym Polska zdobywa dostęp do takiej samej technologii, jaką stosują firmy amerykańskie, a więc nowoczesniejszej niż w Europie Zachodniej. Dla strony amerykańskiej kapitałowe znaczenie ma fakt, iż zamiast wznosić na własny koszt fabrykę w którymś z krajów zachodnioeuropejskich dostarcza (odpłatnie zresztą) technologii i częściowo maszyn, uzyskując pewne, nie zagrożone konfliktami przemysłowymi, źródło zaopatrzenia oraz perspektywę opłat za licencje i royalties. Dodatkową korzyścią dla strony amerykańskiej jest w momencie zawierania umowy z przedsiębiorstwem polskim jest automatycznie niemal umocnienie pozycji na rynku krajów RWPG. Przykładem może być fakt, że jeszcze w czasie trwania negocjacji ZSRR, który dotychczas dokonywał zakupów w firmie Caterpillar, podjął decyzję zakupu 500 ciągników dużej mocy w firmie International Harvester. Motywy tej decyzji są zrozumiałe: możliwość uzyskania części zapasowych w Polsce oraz chęć ujednolicenia parku ciągnikowego w ramach RWPG.

Na podobnych zasadach zawarto ostatnio dwa inne porozumienia kooperacyjne: kontrakt Metalexportu z firmą Oxy Metal Finishing International oraz na umowę stoczną im. A. Warskiego z firmą McMullen. Kontrakt Metalexportu przewiduje udostępnienie stronie polskiej najnow-

szych rozwiązań technologicznych oraz maszyn i urządzeń do produkcji całej rodziny najnowocześniejszych automatów galwanizerskich na potrzeby przemysłu hrajowego i na eksport do Europy Zachodniej, szczególnie do Francji, za pośrednictwem sieci sprzedaży firmy Oxy.

Umowa z firmą McMullen dotyczy wspólnej produkcji plew stabilizacyjnych dla statków typu „Elektrofin”. Zainteresowanie systemem stabilizacyjnym firmy McMullen jest tak duże, iż przedsiębiorstwo to nie mogąc podać zamówieniom zawarło umowę o wspólnej produkcji ze stoczną im. A. Warskiego. W Szczecinie produkowane będą mechanizmy i same plewy, natomiast strona amerykańska dostarczać będzie urządzenia hydrauliczne i automatyki.

Powyższe umowy posiadają następujące charakterystyczne cechy:

— po pierwsze — poziom techniczny produkcji podejmowanej przez przemysł polski pozwala nie tylko na dorównanie, ale z reguły poważne wyprzedzenie w stosunku do przeciętnego poziomu zachodnioeuropejskiego.

— po drugie — dla firmy amerykańskiej przeniesienie produkcji do Polski pozwala na bardzo znaczne obniżenie kosztów produkcji w stosunku do Stanów Zjednoczonych i nawiązanie równorzędnej konkurencji cenowej z producentami zachodnioeuropejskimi.

— po trzecie — skala zawieranych umów jest bez porównania większa, natomiast ich ilość jest znacznie mniejsza niż w przypadku umów zawieranych np. z firmami zachodniemiejskimi czy szwedzkimi.

Wszystkie powyższe umowy reprezentują typ pełnego porozumienia kooperacyjnego obejmującego transfer postępu technicznego, produkcję i zbył. Równocześnie ich zakres i rozmiary pozwalają na modernizację i korzystną specjalizację eksportu całych zakładów lub branż naszego przemysłu. Z gospodarczego punktu widzenia jest to najbardziej korzystny kierunek rozwoju kontaktów kooperacyjnych polskiego przemysłu z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi.

Wydaje się, że również z punktu widzenia polityki handlowej jest to działanie we właściwym kierunku. Planowany rozwój współpracy z firmami amerykańskimi pozwoli prawdopodobnie na przezwyciężenie pewnych niekorzystnych zjawisk, jakie wystąpiły w latach 1973—1974 w zakresie struktury geograficznej obrotów kooperacyjnych z krajami wysoko rozwiniętymi. Do zjawisk tych należy niewątpliwie zachwianie równowagi pomiędzy poszczególnymi rynkami Europy Zachodniej wynikające z szybkiego wzrostu obrotów z jednym krajem — RFN — przy jednoczesnej stagnacji lub nawet spadku wartości obrotów kooperacyjnych z pozostałymi państwami tego obszaru.

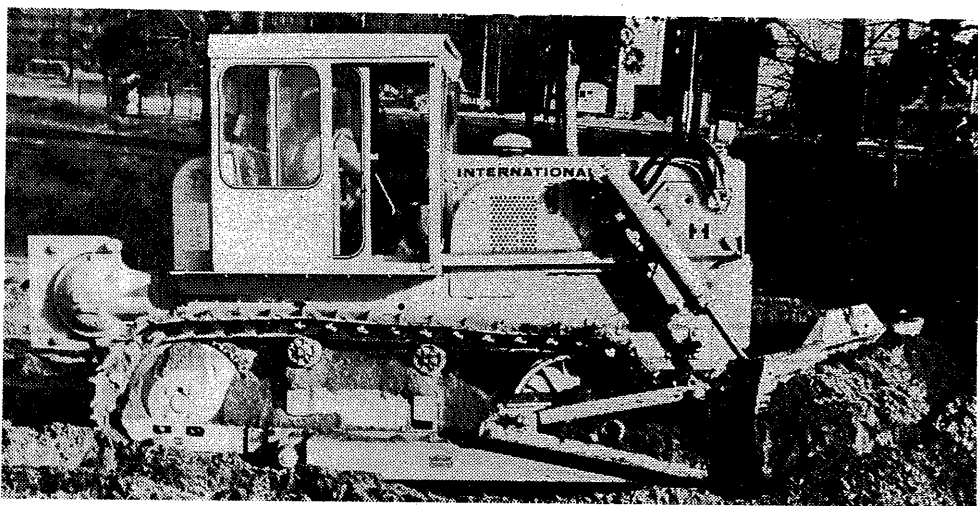
Oczywiście, zrównoważona struktura geograficzna nie jest i nie może być celem samym w sobie. Gdyby tak było, to w warunkach gospodarki planowej i monopolu handlu zagranicznego bardzo łatwo można by było przywrócić równowagę w drodze administracyjnej. Ale rozwiązanie takie jest nie do przyjęcia. Najlepszym środkiem przywrócenia równowagi naszych obrotów kooperacyjnych jest szybki rozwój kontaktów z firmami amerykańskimi, które również z technicznego i handlowego punktu widzenia są dla nas bardziej atrakcyjnym partnerem. Wydaje się, że w obecnej sytuacji istnieją ku temu wszelkie przesłanki.

1) Np. w I półroczu 1974 r. wartość importu kooperacyjnego z filii przedsiębiorstw amerykańskich w Europie Zachodniej była tylko o ok. 40 proc. niższa od wartości importu kooperacyjnego ze Stanów Zjednoczonych.

2) „Umowa produkcyjno-handlowa Universal-Singer Co”. Rynki Zagraniczne 9.1.V. 1973 r.

3) Koncern ten będący typową korporacją wielonarodową posiada zakłady produkcyjne w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Francji, Włoszech i Brazylii.

4) Firma International Harvester zajmowała w 1974 r. 26 miejsce na liście największych firm amerykańskich, Clark Equipment 148, a Koehring 425 („The Fortune Double 500 Directory” 1973).



Tak wygląda ciągnik-spychacz TD 20 C produkowany przez Hutę Stalowa Wola w kooperacji z firmą International Harvester Company. Fot. ARCHIWUM

za granicą piszą

WYDATKI WOJSKOWE A GOSPODARKA ŚWIATA

Francuski tygodnik **PROBLEMES ECONOMIQUES** opublikował artykuł pt. „L'impact economique et social des depenses militaires au niveau Mondial: un essai d'apreciation”, napisany przez Ruth Leger Sivard — byłego szefa badań ekonomicznych Amerykańskiej Agencji ds. Rozbrojenia i Kontroli Zbrojeń, autorkę książki „World Military and Social Expenditures”. W tym artykule będaćmy ciekawym przyczynkiem do tematyki toczących się właśnie wiedeńskich rozmów rozbrojeniowych oraz sesji ONZ, czytamy m. in. co następuje:

Obecny wysięg zbrojeń doprowadził do gigantycznego nagromadzenia środków zniszczenia i spowodował ogromny wpływ zasobów gospodarczych. Te dwie cechy stanowią poważne zagrożenie dla całego świata, a jednak nie poświęca się im takiej uwagi, na jaką zasługują.

Samie tylko USA posiadają zapasy broni nuklearnej o łącznej sile 8 000 megaton, co odpowiada 615 385 bombom tej wielkości, jaką zrzucono na Hiroszimę (bomba ta zabiła 78 tys. osób i zraniła 84 tys.). Jest to potencjalna siła niszcząca wystarczająca do uśmiercenia dwunastokrotnie większej liczby ludzi, niż łączy obecnie cała ludność świata. Jeżeli dorzucić do tych zapasów zgromadzone przez inne mocarstwa atomowe — to okaże się, że światowe zapasy broni nuklearnych reprezentują w sumie moc 16 000 megaton, tj. że na każdego mieszkańca naszego globu przypada wiele ton materiałów wybuchowych. A przecież nie uwzględniliśmy jeszcze ogromnego arsenału tzw. broni „konwencjonalnych” — od ręcznych granatów do

sterowanych elektronicznie pocisków rakietowych — stanowiących główne wyposażenie światowych sił zbrojnych.

Sądząc po wysokości sum przeznaczonych na świecie na wydatki wojskowe — zapasy broni nie tylko wzrastają, ale w dodatku wzrastają w coraz wyższym tempie. A zwiększanie tych zapasów, niezależnie od zagrożenia jakie stanowi to dla ludzkości, naraża społeczeństwo na konieczność niewyobrażalnie wysokich kosztów.

W 1973 r. — ostatnim roku, za który dostępne są odpowiednie dane — wydawano na świecie co godzina 30 mln dolarów na utrzymanie sił zbrojnych i na ich uzbrojenie. Żaden kraj nie miał budżetu „ofensywnego”, ale wszystkie — z paroma wyjątkami — miały znaczne budżety „obronne”. W 1973 r. światowe wydatki wojskowe wyniosły w sumie 240 mld dolarów, tj. już po uwzględnieniu wpływu inflacji były o jedną trzecią wyższe niż w początku lat sześćdziesiątych. Ocenia się, że z sumy tej 40—50 miliardów poszło na utrzymanie zapasów broni nuklearnych i na doskonalenie tych broni. W samych tylko Stanach Zjednoczonych wydatki na nuklearne siły strategiczne wyniosły rocznie 20 miliardów dolarów, co jest tylko uzupełnieniem 400 miliardów dolarów, wydanych na utworzenie tych sił.

Nie zdajemy sobie dostatecznie sprawy z wpływu jaki tego rodzaju wpływ środków, wywiera na gospodarkę światową.

Jeżeli — jak to jest obecnie — światowe wydatki wojskowe nie przekraczają 6 proc. światowego produktu narodowego, brutto, to czy

jest to dobrze czy źle? Proporcja ta jest obecnie niższa, niż była w szczytowym punkcie wojny wietnamskiej, ale jest dwukrotnie wyższa niż przed drugą wojną światową, kiedy to światowy produkt narodowy brutto miał poziom wielokrotnie niższy niż obecnie.

Co się zaś tyczy zmian zachodzących w poziomie wydatków wojskowych — to omawiany wskaźnik nie tylko wprowadza w błąd, ale jako instrument prognozowania przyszłej wysokości wydatków może być wręcz niebezpieczny. Jeżeli bowiem ustali się jakas trwała więź między wydatkami wojskowymi a wzrostem gospodarczym, to zasoby gospodarcze kraju pozostaną na stałe obciążone hipoteką wydatków wojskowych, co może prowadzić tylko do przedłużania w nieskończoność wysiłku zbrojeń. Tymczasem nie ma żadnego powodu, by budżet wojskowy, którego jedyną rolą jest zapewnienie bezpieczeństwa kraju przed zagrożeniem z zewnątrz, traktować jako funkcję rozwoju gospodarczego. Jeżeli przeznaczałoby się na wydatki wojskowe jakiś stały procent produktu narodowego brutto, to wynikałoby stać, że wraz z rozwojem gospodarki kraju wzrastałoby nieuchronnie jego zagrożenie z zewnątrz. Tymczasem bynajmniej nie jest to rzeczą udowodnioną.

Jeśli więc nie można zaufać omawianemu wskaźnikowi, to w jaki sposób można dokonać oceny społeczno-gospodarczych kosztów tych kolosalnych zbrojeń? Niewątpliwie bardzo pouczające byłoby tu zbadać skali środków przeznaczonych na cele wojskowe i możliwości zu-

żytkowania tych środków dla poprawy dobrobytu społecznego.

Jednym z podstawowych zasobów są zasoby siły roboczej. Światowy budżet wydatków wojskowych uniemożliwia w armiach regularnych całego świata 21 milionów osób, a jeśli uwzględnić także np. policję, straż graniczną i inne siły paramilitarne, to niemal 30 milionów osób. Do tego należy dodać ponad 12 milionów rezerwistów powołanych pod broni w okresie pokoju tylko na niewielką część roku, a ponadto coraz większą liczbę pełnoetatowych pracowników cywilnych zatrudnionych w administracji wojskowej i przemysłe zbrojeniowym. W ten sposób uzyskujemy sumę 50—60 milionów osób personelu wojskowego lub związanego z siłami zbrojnymi a w pełni zdolnych do pracy. Należy do tego dodać, że ludzie ci przechodzą przeszkolenie zawodowe nie mające często nic wspólnego z potrzebami występującymi na cywilnym rynku pracy.

Podczas gdy siły zbrojne dysponują ogromnymi zasobami ludzkimi — niektóre cywilne działy gospodarki odczuwają ostry niedobór wykwalifikowanego personelu. Tak jest na przykład z ochroną zdrowia. Świat ma 21 milionów wojskowych, ale tylko 2,5 miliona lekarzy mających za zadanie ochronę zdrowia 4 miliardów mieszkańców naszego globu. Tak więc występuje ogólnoswiatowy niedobór lekarzy, zastrzeżony dodatkowo jeszcze silniejszym niedoborem średniego personelu medycznego. W 42 krajach na 10 tys. mieszkańców wypada średnia jeden lekarz, a w 7 krajach jeden lekarz przypada średnio na ponad 50 tys. mieszkańców. Ocenia się, że np. w Ameryce Łacińskiej, w której sytuacji w zakresie ochrony zdrowia jest i tak lepsza niż w innych krajach Trzeciego Świata, 40 proc. ludności jest całkowicie pozbawione opieki lekarskiej.

Jeszcze wyraźniej ujemne dla sektora cywilnego skutki przyciągania zasobów przez sektor wojskowy dają się odczuć w dziedzinie badań,

Zadne cywilne towary i usługi stojące do dyspozycji ogółu ludności nie dorównują pod względem doskonałości technicznej współczesnemu sprzętowi wojskowemu. Ponieważ sektor wojskowy jest głównym konsumentem techniki, to odgrywa on dominującą rolę w zakresie badań i prac wdrożeniowych. Choć wydatki wojskowe stanowią mniej niż 6 proc. światowego produktu narodowego brutto, to na sektor wojskowy przypada 40 proc. publicznych i prywatnych wydatków na prace badawcze i wdrożeniowe, i sektor ten zatrudnia 25 proc. światowej kadry badawczej. Tymczasem wiadomo, że w bardzo wielu dziedzinach występuje niedostatek środków na badania i że ten niedostatek jest szczególnie ostry w medycynie. Według oceny ONZ na badania medyczne wydaje się obecnie w sumie tylko 4 miliardy dolarów rocznie, podczas gdy prace badawcze i wdrożeniowe o charakterze militarnym pochłaniają rocznie 25 mld dolarów.

Co można by uzyskać w dzisiejszym świecie, mającym tak ogromne potrzeby społeczne, gdyby przeznaczyć na inne cele przynajmniej część sum wydawanych obecnie na zbrojenia? Na liście elementarnych potrzeb społecznych, których koszt w przybliżeniu znamy z ocen najróżnorodniejszych organizacji międzynarodowych, trzeba umieścić przede wszystkim Trzecim Świecie, ale i wśród licznych biedniejszych warstw ludności krajów bardziej rozwiniętych. Ocenia się, że w 1973 r. na poważne niedożywienie cierpiało około 460 mln ludzi, tj. 12 proc. całej ludności globu. Na pokrycie najpilniejszych potrzeb żywnościowych wystarczyłoby 8 miliardów dolarów (a nawet nieco mniej): za 4 miliardy dolarów rocznie można by zapewnić dodatkową żywność 200 milionom niedożywionych dzieci, a mając do dyspozycji dalsze 3,5 mld dolarów można by potroić pomoc w rozwoju rolnictwa.

Znaczący postęp, jakiego dokonano w ostatnich latach w dziedzinie

oświaty, nie wystarczy jednak do zahamowania ciągłego wzrostu na świecie liczby analfabetów. W krajach najbiedniejszych 1/3 dzieci w wieku szkolnym nie uczęszcza do szkoły, a ponad połowa dorosłych nie ma nawet najbardziej minimalnego wykształcenia. Spośród ponad 2,5 miliarda dorosłych mieszkańców świata ponad 700 milionów nie umie czytać i pisać. Ocenia się, że kosztom 1,5 mld dolarów rocznie można by w ciągu 5 lat praktycznie biorąc wyeliminować analfabetyzm. Co się tyczy planowania rodziny — to koszt rozszerzenia go na cały świat wyniósłby ok. 2 mld dolarów.

W krajach rozwijających się, w których stopa umieralności niemowląt jest średnio biorąc pięciokrotnie wyższa niż w krajach uprzemysłowionych, roczne wydatki publiczne na ochronę zdrowia nie przekraczają w przeciętnie na jednego mieszkańca 3 dolarów. Koszt 7 mld dolarów — sumy mniejszej od 1/4 wydatków wojskowych tych krajów — można by podwoić ich wydatki na ochronę zdrowia. A zmniejszenie o 1/6 światowych wydatków na wojskowe prace badawcze i wdrożeniowe umożliwiłoby podwojenie światowych nakładów na badania medyczne.

Przedstawiona lista obejmuje walkę z głodem, analfabetyzmem, chorobami i przeludnieniem, i to walce na skalę całego świata. Roczny koszt realizacji tych wszystkich celów wyniósłby 22 mld dolarów (tj. sumę równą wydatkom Stanów Zjednoczonych na samą tylko broń nuklearną). Obniżenie światowych wydatków wojskowych o 19 proc. pozwoliłoby uzyskać fundusze na sfinansowanie wszystkich wyliczonych tu celów. Jeżeli światowa społeczność rzeczywiście pragnie bezpieczeństwa, to wydanie w przedstawionym wyżej stosunku 22 mld dolarów stanowiłoby dla niej niezwykle opłacalną inwestycję. Nie ulega wątpliwości, że wydatki takie z pewnością przyczyniłyby się do wzrostu dobrobytu całej ludzkości.

MODERNIZACJA PRZEMYSŁU RADZIECKIEGO

MIKOŁAJ ONISZCZUK

JEDNA z charakterystycznych cech rozwoju gospodarki radzieckiej w obecnej pięcioletniej jest modernizacja aparatu wytwórczego w różnych gałęziach przemysłu. Przyjęty w planie 5-letnim kurs na nowoczesność, wysoka jakość produkcji i wzrost efektywności gospodarowania oznacza nie tylko budowę wciąż nowych zakładów produkcyjnych, ale w równym stopniu rekonstrukcję i techniczne przebudowanie istniejących. Podejmowane w tym zakresie działania obejmują wymianę moralnie i fizycznie przestarzałych urządzeń, mechanizację i automatyzację produkcji, wdrażanie nowych technik i technologii produkcji, likwidację dysproporcji w poszczególnych ogniwach procesów technologicznych i zaplecza produkcyjnego.

Odpowiednio do skali tych zadań zwiększone zostały nakłady inwestycyjne na ich realizację. Przy ogólnym poziomie państwowych nakładów inwestycyjnych o charakterze produkcyjnym w latach 1971-1975 rzędu 255 mld rubli na modernizację i rozbudowę zakładów przeznaczono 126 mld rubli. W stosunku do poprzedniego pięcioletnia oznacza to wzrost o 60 proc. Obok tego — na doskonalenie technologii produkcji i wymianę urządzeń przestarzałych przeznaczono w tej pięcioletniej ok. 10 mld rubli, tj. 2 razy więcej, niż w latach 1966-1970, a na utrzymanie istniejących mocy produkcyjnych we wszystkich zakładach przemysłowych — 20,7 mld rubli (15,6 mld w minionej 5-letniej). W ten sposób — łączne nakłady inwestycyjne w istniejącym aparacie produkcyjnym osiągnęły poziom około 157 mld rubli.

Stąd wniosek, że nakłady inwestycyjne w istniejących zakładach przemysłowych stanowią 61 proc. globalnych nakładów inwestycyjnych o charakterze produkcyjnym, a pozostałe 39 proc. tych nakładów przeznacza się na nowe budownictwo mocy wytwórczych.

Na tle ogólnej charakterystyki struktury podziału nakładów inwestycyjnych warto wymienić te gałęzie przemysłu, w których nakłady na modernizację istniejących zakładów są szczególnie wysokie. I tak — nakłady na modernizację w przemyśle przetwórstwa ropy naftowej stanowią ok. 74 proc. globalnych państwowych nakładów inwestycyjnych o charakterze produkcyjnym w tej dziedzinie, w hutnictwie żelaza — ponad 92 proc., w metalurgii kolorowej — 62,5 proc., w przemyśle chemicznym — 69 proc., a w przemyśle lekkim i spożywczym — 57 proc.

Już sama skala nakładów inwestycyjnych wskazuje — obok oczywiście faktu gigantycznej skali produkcji przemysłowej w ZSRR — że zadania związane z modernizacją aparatu wytwórczego są olbrzymie i rozległe. Jest to przy tym zadanie zakrojone na dłuższą perspektywę, a nie tylko na jedno pięcioletnie. W tej sytuacji istnieje potrzeba koncentracji w pierwszej fazie przede wszystkim na tych odcinkach, które traktowane są priorytetowo z punktu widzenia interesów całej gospodarki narodowej oraz które gwarantują uzyskanie w stosunkowo szybkim czasie wymiernych efektów ekonomicznych.

Nie usiłując przedstawić w sposób całościowy przebiegu procesów modernizacji i wdrażania nowej tech-

niki — warto postawić się jednak niektórymi tylko przykładami, które — jak się wydaje — mogą być traktowane jako istotne i reprezentatywne.

O szerokim zakresie rekonstrukcji i rozbudowy zdolności produkcyjnych w istniejących zakładach produkcyjnych świadczy fakt, że tylko w roku 1973 prowadzone były prace w tym zakresie w 17 541 zakładach, w tym w 4 507 wielkich kombinatach produkcyjnych. Koszt rekonstrukcji jednego zakładu ma tendencję rosnąć i o ile w 1965 r. wynosił on średnio 20,2 mln rubli, to w r. 1973 — 35,7 mln rubli. Wiąże się to m. in. ze zwiększeniem instalowania bardziej nowoczesnych i wydajnych, a więc i droższych maszyn i urządzeń.

Jeśli chodzi o zasięg branżowy modernizacji — to obejmuje on w zasadzie wszystkie gałęzie przemysłu, od tradycyjnych do zupełnie nowych, od przemysłu lekkiego i spożywczego poprzez maszynowy do gazowego.

W przemyśle maszynowym — wiążącym gałęzi przemysłu radzieckiego — jednym z głównych odcinków działań na rzecz nowoczesności jest automatyzacja. Z nią to wiąże się uzasadnione nadzieje na obniżkę kosztów wytwarzania, wzrost wydajności pracy oraz jakości wytwarzanych wyrobów. Zgodnie z założeniami planu w szybkim tempie rośnie produkcja środków i urządzeń automatyzacji co pozwala na przyspieszenie procesu technicznego przebudowania bazy produkcyjnej przemysłu maszynowego.

Najszerszym frontem automatyzacji przebiega w trzech wiodących dziedzinach przemysłu maszynowego, tj.

w przemyśle produkującym maszyny rolnicze i traktory, w przemyśle samochodowym i lotniczym. Proces ten nasila się także w przemyśle obrabiarkowym i narzędziowym, budowy maszyn budowlano-drogowych i urządzeń energetycznych.

Już w pierwszym roku obecnej 5-letki w przemyśle maszynowym i obróbki metali zainstalowanych było około 5100 linii automatycznych, w tym w przemyśle samochodowym — ok. 900, maszyn rolniczych i traktorów — ok. 700 i lotniczym — ok. 600.

Systematyczne i szybkie są zmiany w strukturze asortymentowej produkcji. Potwierdzeniem tego jest fakt, że tylko w latach 1967-1972 nastąpiło „odnowienie się” asortymentu produkcji przemysłu maszynowego w 45 proc., a w niektórych jego gałęziach nawet w 60-80 proc. Równocześnie postępuje naprzód proces stosowania urządzeń zagregowanych, wymiany urządzeń monocyfrowych na wielocyfrowe, stosowania na coraz szerszą skalę elektrycznych maszyn liczących, itp. W najbliższych latach zakłada się rozszerzenie zastosowania w przemyśle radzieckim robotów przemysłowych sterowanych programowo. Tego typu roboty spawalnicze są zainstalowane m. in. w fabryce samochodów osobowych „Zaporoziec” i w zakładach „Komunard”.

W najbliższych latach oczekiwane należy rozszerzenie zastosowania nowych metod obróbki metali, w tym technologii ultradźwiękowych metod chemicznych, termo- i elektrochemicznych. W dalszej perspektywie — zastosowanie zostaną niewątpliwie technologie elektroniczne (promienie elektronowe, kwantowe generatory światła, itp.) Spośród perspektywicznych metod elektrotechnologicznych przewidywać należy zastosowanie metod obróbki elektroerozyjnej. Już obecnie w kręgu fachowców radzieckich mówi się o nowym kierunku — chemizacji produkcji przemysłu budowy maszyn, o metodach technologii chemicznej, jaka w szerokim stopniu będzie stosowana. Wymienione tu — aktualne i perspektywiczne działania — sprzyjają i tworzyć będą nadal warunki dla intensyfikacji produkcji, obniżki kosztów wytwarzania i wzrostu poziomu jakościowego wyrobów.

Na szeroką skalę zakrojona jest modernizacja w hutnictwie radzieckim. Hutnictwo pochłania w bieżącej 5-letce blisko 9 proc. globalnych nakładów inwestycyjnych w przemyśle radzieckim. Dzięki zaangażowaniu środków następuje — obok

koncentracji produkcji i intensyfikacji procesów technologicznych — rekonstrukcja istniejących i budowa nowych mocy produkcyjnych. W znacznym stopniu zmienia się technologia i metody wytopu stali; np. dzięki zamianie koksu gazem naturalnym i intensyfikacji wytopów — zużycie koksu na 1 tonę surowców zmniejszyło się z 633 kg w 1965 r. do 558 kg w r. 1973. Dzięki stosowaniu na szerszą skalę tlenowo-konwertorowych metod wytopu stali — a metodą tą uzyskuje się dziś ok. 22 proc. produkcji stali — jej zużycie na 1 tonę wyrobów walcowanych spadło z 1,32 tony w 1960 r. do 1,29 t w roku 1973.

Postęp techniczny w hutnictwie radzieckim — przy wzroście kapitałochłonności i technicznego uzbrojenia pracy — powoduje wyraźny spadek pracochłonności w tej gałęzi produkcji.

Modernizacja już istniejących urządzeń dotyczy również gałęzi relatywnie nowych. Do takich należy niewątpliwie należy jedną z najbardziej perspektywicznych gałęzi gospodarki radzieckiej — przemysł gazowy. Jak wiadomo — zapasy gazu naturalnego w ZSRR szacuje się na 22,4 trylionów m sześciu. W chwili obecnej — posiadając kilkadziesiąt tego surowca — eksploatuje się go przy pomocy poważnej ilości sprzętu, transportuje poprzez sieć gazociągów o długości 90 tys. km przy wykorzystaniu 180 stacji kompresorowych.

Dalszy rozwój produkcji wymaga budowy nowoczesnego sprzętu, budowy gazociągów, składów gazu itp. To pociąga za sobą wysokie nakłady inwestycyjne, ale również stosowania najnowocześniejszego sprzętu wiertniczego, zwiększenia przekroju rur, wzrostu ciśnienia przy tłoczeniu gazu, stosowania rur z bardziej trwałych stali, właściwych materiałów izolacyjnych. W jednym z najbardziej ropo- i gazonośnych okręgów ZSRR — obwodzie tiumeńskim — budowa 1 km kolektora o przekroju 325 mm kosztuje 117 tys. rubli, a budowa 1 km dróg dojazdowych o twardości nawierzchni — 1,14 mln rubli. Obiektywne warunki przemawiają za budową systemu magistralnego transportu gazu. Już obecnie w ZSRR do budowy gazociągów stosuje się rury o średnicy 1420 mm dostosowane do pracy pod ciśnieniem 75 atmosfer. W najbliższych latach — instalowane będą rury o średnicy 1620 mm dostosowane do ciśnienia 100 atmosfer. Przejście na szerszy przekrój rur — oznacza stosowanie silniejszych agregatów tłocznych. Szerokie zastosowanie będą miały

agregaty tłoczne z zastosowaniem turbin typu lotniczego. Agregaty takie — stosowane już w USA czy Kanadzie — zainstalowane zostały w gazociągach na terytorium ZSRR łączących Orenburg z Kujbyszewem oraz Niżną Turę z Permem — Kazanem — Gorki i Centrum.

Praktyka wskazuje, że czas budowy takich stacji kompresorowych w stosunku do turbin dotychczas stosowanych zmniejsza się z 18 do 8 miesięcy, a zakres prac budowlano-montażowych i koszty siły roboczej — dwukrotnie. Do końca bieżącej pięcioletki zamierza się zautomatyzować około 60 stacji kompresorowych, 10 zakładów wydobywania gazu oraz wprowadzić 7 zautomatyzowanych systemów kierowania w omawianej gałęzi przemysłu. Rozszerzenia ma być znacznie własna baza remontowo-budowlana.

Proces postępu technicznego w gospodarce radzieckiej, częścią którego jest modernizacja w poszczególnych gałęziach przemysłu, dokonuje się przede wszystkim dzięki rozwojowi własnego potencjału naukowo-technicznego, nowym rozwiązaniom technicznym i technologicznym. Trzeba jednakże podkreślić, że czynnikami sprzyjającym temu procesowi jest aktywizacja importu, przede wszystkim sprzętu inwestycyjnego. Według danych radzieckich — z ogólnej liczby instalowanych w przemysłach i innych gałęziach w ostatnich latach urządzeń — w oparciu o państwowy centralizowany fundusz inwestycji — ponad 15 proc. pochodzi z importu. Ekonomiczne uzasadnienie celowości podejmowanego importu dokonują instytucje działające przy poszczególnych branżach przemysłu.

Wspomnianemu procesowi postępu technicznego i modernizacji towarzyszą działania związane z doskonaleniem metod oceny efektywności podejmowanych przedsięwzięć, stosowaniem bodźców przyspieszających wdrażanie nowej techniki i technologii. Przy opracowywaniu projektu planu nakładów inwestycyjnych na lata 1976-1980 — przyjęto założenie wydzielenia z całości nakładów — środków na rekonstrukcję i techniczne przebudowanie, przy czym działalność ta musi być skoordynowana z planami perspektywicznymi w tym zakresie. Zamierza się w ten sposób, przyspieszyć od stadium planowania, skoncentrować jeszcze większą uwagę na lepszym wykorzystaniu istniejącego potencjału produkcyjnego, na uwalnieniu rezerw produkcyjnych i źródła wzrostu produkcji, jakie wynikają z modernizacji zainstalowanych urządzeń.

ZSRR

AUTOMATYZACJA ZARZĄDZANIA

We francuskim piśmie „Defence Nationale” ukazał się artykuł poświęcony automatyzacji zarządzania w Związku Radzieckim. Fragmenty tego artykułu zamieszczamy poniżej.

Aby uchwycić ewolucję i przewidywane postępy w dziedzinie zastosowania informatyki do zarządzania gospodarczego w ZSRR, wyróżnić trzeba dwa schematy: pierwszy schemat — to zautomatyzowany system zarządzania (ASU); drugi — to zautomatyzowany system kontroli rządowej (OGAS).

Systemy ASU dzielą się na trzy kategorie: systemy stosowane do sterowania procesami przemysłowymi (ASUTP), systemy przeznaczone do zarządzania przedsiębiorstwami (ASUP), wreszcie systemy obejmujące całą daną gałąź przemysłową (OASU).

● ASUTP stanowi pierwsze zastosowanie informatyki w ZSRR. Nie chodzi tu o zarządzanie we właściwym tego słowa znaczeniu, lecz raczej o sterowanie maszynami czy ich zespołami, np. elektrowniami.

Związek Radziecki postanowił założyć się automatycznym sterowaniem procesami przemysłowymi w 1956 roku, stwierdzając, że Stany Zjednoczone poświęcały 15 do 25 proc. swoich inwestycji na tego rodzaju działalność, podczas gdy ZSRR wydawał wówczas zaledwie 3 proc., i to głównie w dziedzinie chemii, ropy naftowej czy hutnictwa. Utworzono Ministerstwo Budowy Aparatów Przemysłowych, Systemów Automatyzacji i Systemów Sterowania. Jednocześnie utworzono Centralny Instytut Naukowo-Badawczy Komplexowej Automatyki (CNIKA). Instytut ten ma kierować instalowaniem systemów sterowania we wszystkich przedsiębiorstwach przemysłowych.

Wśród osiągnięć można wymienić taki system w kombinacie magnitogorskim, zastosowany do kierowania procesami transportu metalu; w kombinacie gozdowski — wprowadzenie go do produkcji moliibdenu; w kopalniach donieckich — wyposażenie do automatycznego wydobywania kopalni. Obecnie prowadzone są badania nad możliwościami zastosowania automatyzacji do prowadzenia pociągów, statków, a nawet samochodów.

Można przypuszczać, że dzięki zdobytemu doświadczeniu w ciągu bez-

mała 20 lat w dziedzinie zautomatyzowanych procesów produkcyjnych Związek Radziecki wyszedł już ze stadium opanowywania tej techniki i jej zastosowanie nie stanowi już dlań większego problemu.

● ASUP, czyli zautomatyzowany system zarządzania przedsiębiorstwami jest tworem świeżej daty, pochodzi bowiem z poprzedniej pięcioletki (1966-1970). Jego celem jest zwiększenie wydajności zasobów materialnych, ludzkich i finansowych przedsiębiorstw.

W 1970 roku działało już ponad 400 systemów w różnych dziedzinach, zwłaszcza w hutnictwie, przemyśle chemicznym, energetyce, górnictwie i przemyśle spożywczym. Jeśli chodzi o obecną, dziewiątą pięcioletkę, to celem jest aż sześciokrotne zwiększenie liczby systemów wykorzystywanych w poprzedniej pięcioletce. Przewiduje się, że największy wysiłek w tym zakresie zostanie dokonany w wielkich przedsiębiorstwach, gdzie spodziewane są największe wyniki, tak że już pod koniec 1975 roku o piątą wielkie przedsiębiorstwo będzie posiadać swój informatyczny system zarządzania.

Informatyczne systemy zarządzania rozwijają się również w działalności, którą można zaklasyfikować do czystej administracji. Najbardziej wymownym przykładem jest system zarządzania miastem stołecznym z pomocą systemu „Moskwa”. Bez środków informatycznych trzeba by w ciągu 15 czy 20 lat zatrudnić dodatkowo setki tysięcy ludzi do prac pomocniczych, aby zapewnić zarządzanie stolicą.

W sumie systemy informatyczne zarządzania są mniej zaawansowane aniżeli systemy sterowania procesami przemysłowymi. Ale rząd radziecki bardzo go popiera i należy się spodziewać w najbliższym czasie szybkiego rozwoju tych metod.

● OASU, czyli branżowy automatyczny system zarządzania, znajduje się na początku swego rozwoju i trwa ustalanie kategorii problemów, do rozwiązywania których system ten może być zastosowany. Jedni autorzy wymieniają na przykład przyspieszenie tempa obrotu zapasów i zasobów finansowych. Niektóre organy centralne mają już tego rodzaju systemy. Istnieją one już w 24 ministerstwach federacyjnych i 34 ministerstwach republikańskich.

● OGAS, czyli zautomatyzowany system kontroli rządowej. Wytyczne XXIV Zjazdu KPZR, uchwalone w 1972 roku, stworzyły podstawę rozwoju informatycznych systemów zarządzania.

OGAS będzie dostarczał wszystkich informacji ekonomicznych potrzebnych ośrodkom zarządzania. Mówiąc w uproszczeniu, system prowadzi do gromadzenia informacji, do ich rozsyłania za pomocą „jednostki zautomatyzowanej sieci Związku Radzieckiego” (EASIS) oraz do ich przetwarzania za pomocą państwowej sieci centrów obliczeniowych (GSCW). Sieć ta obejmuje cały obszar Związku Radzieckiego.

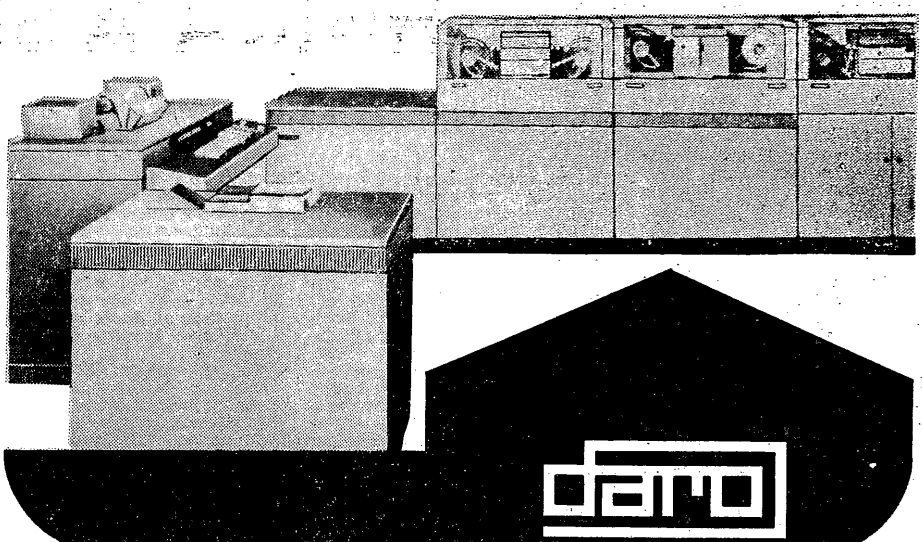
Uruchomienie zinformowanych systemu, który ma zarządzać całokształtem gospodarki tak rozległego i uprzemysłowionego kraju jak Związek Radziecki, nastrocza wiele trudności, tym bardziej, że decyzja wprowadzenia tych nowych metod jest stosunkowo świeżej daty oraz, że trzeba szybko wyszkolić liczny fachowy personel do wybudowania tych maszyn i ich obsługi.

Prasa radziecka często publikuje artykuły mówiące o trudnościach napotkanych w budowie i funkcjonowaniu informatycznych systemów zarządzania.

I. Suchodub, przedstawiciel Ministerstwa Budowy Maszyn Drogowych pracujący w Kijowie, zadaje w „Prawdzie” pytanie: „Czy informatyczne systemy zarządzania są klientowi potrzebne?”. Ocenia on, że między tymi, którzy wprowadzają systemy, a tymi, dla których są one przeznaczone i którym to komplikuje życie, istnieje bariera psychologiczna. Dzieje się tak dlatego, że normy określone przez Centralny Urząd Statystyczny są co roku zmieniające, w związku z czym za każdym razem trzeba przerabiać programy funkcjonowania komputerów, co wymaga do pół roku pracy.

Nie ma programów uniwersalnych, które pozwoliłyby w łatwy sposób uwzględnić dokonywane zmiany. Tak wyrażona krytyka spowodowała, że w „Prawdzie” ukazała się odpowiedź CUS, który zapowiedział, że odlaty zmiany będą wprowadzane tylko co dwa-trzy lata.

Akademik W. Głuszkow opublikował w „Izwestiach” artykuł, w którym stwierdza przede wszystkim, że nie ma dostatecznej koordynacji między przedsiębiorstwami i ministerstwami, co prowadzi do niezgodności systemów. Na przykład systemy obliczeniowe Gosplanu i systemy administracji statystyki są odmienne. Ich wspólne funkcjonowanie nastrocza ogromne trudności. Jego zdaniem, Komitet Nauki i Techniki, organ podległy bezpośrednio Radzie Ministrów ZSRR, powinien znaleźć wyjście z tej sytuacji. W. Głuszkow proponuje też nałożyć na Komitet Nauki i Techniki obowiązek nadzoru nad wszystkimi operacjami i eksploatacją maszyn, a nawet nad całokształtem systemów informatycznych. (L)



1840

BUROMASCHINEN-EXPORT GmbH
Berlin
DDR-108 Berlin,
Friedrichstrasse 61

NIEMIECKA REPUBLIKA DEMOKRATYCZNA

bme

Niewielkie koszty — prawdziwy postęp techniczny kalkulator DARO-1840

DARO-1840 to rozwiązanie wielu problemów handlowych i ekonomicznych. DARO-1840 daje szansę na zastąpienie ryzykownych decyzji logicznie opracowanymi przez maszynę, pewnymi ustaleniami.

DARO-1840 jest urządzeniem, które wypełnia lukę pomiędzy wielkimi, drogimi maszynami liczącymi a tradycyjnymi sposobami stosowanymi w obliczeniach księgowości i rachunkowości. Zastosowanie DARO w każdej dziedzinie gospodarki gwarantuje efektywność i oszczędność czasu pracy. DARO umożliwia rozwiązanie wielu różnych problemów dzięki doskonałemu rozwiązaniu technicznemu i wielostronności swoich działań.

DARO-1840 bezwzględnie zasługuje na zastosowanie także i w Waszym zakładzie!

Kalkulatory DARO-1840 są na tyle interesujące (również ze względu na cenę), że powinniście koniecznie zażądać informacji. Czekając na Was nasi specjaliści!

Przedstawicielstwo BME w Polsce
BIURO TECHNICZNO-HANDLOWE
przy Ambasadzie NRD
Warszawa,
ul. Filtrowa 62 m. 63

Sprzedaż i informacje:
Predom-Org.
00-033 Warszawa,
ul. Górskiego 9.

KARA ZA UCZCIWOŚĆ

W AKACJE się skończyły, pora trochę ponarzekać. Na co? Oczywiście na PKP, które chcąc likwidować trudności przewozowe wprowadzają ciągle nowe przepisy. W rezultacie — przepisów jest coraz więcej, a pociągi nadal się spóźniają.

Podróżując niedawno z Elbląga do Grajewa poznałem jedną z „nowinek” PKP. Pociąg, którym jechałem

do Elku, spóźnił się o kwadrans. Na przesiadkę zostało mi więc pięć minut. Automat biletowy był nieczynny, a przed jedynym otwartym okienkiem stała długa kolejka. Nie mając chwili do stracenia, popędziłem na peron. Tam, podszedłem od razu do konduktora i poprosiłem o bilet do Grajewa.

— Osiem złotych cena biletu plus 50 złotych dopłaty — uprzejmie oświadczył konduktor.

— Za co te pięćdziesiąt? — zaprotestowałem. — Czy za to, że mój pociąg się spóźnił, a na dworcu tylko jedna z trzech kas jest czynna?

— Od lipca jest nowy przepis, dawniej płacono się tylko dychę — odpowiedział konduktor. I dodał jeszcze — Mógł pan kupić w kasie i czekać na następny pociąg.

Podziękowałem za radę. Następny pociąg odchodził za sześć godzin, i to

już po północy. Trudno było mi się jednak pogodzić z niczym nieuzasadnioną stratą pięćdziesięciu złotych, która to suma, notabene, stanowiła połowę całego mego majątku. Konduktor znalazł kolejny argument. Jakoś zminimalizować moją szkodę. Jakby idąc śladem moich myśli dodał: — Gdyby jechał pan bez biletu kosztowałoby to 200 złotych, a tak tylko 50. Czysty zysk!

Jednak i ta kalkulacja nie trafiała mi jakoś do przekonania. Wówczas konduktor przypomniał sobie motyw, którymi dyrekcja kolei uzasadniała ów niefortunny przepis: — Należy kupować na początku podróży jeden bilet na całą trasę, wtedy nie bę-

dzie pan miał żadnych kłopotów przy przesiadkach.

Ten argument, z pozoru logiczny, nie mógł zbić z pantatyku takiego miłośnika kolei, jakim ja jestem. Na trasie Elbląg-Grajewo dwukrotnie nadrobiłem opóźnienia pociągów i luki w rozkładzie jazdy autobusami PKS, nie chcąc dopuścić do tego, żebym 300-kilometrowy odcinek podróży pokonywał w dwa dni. Tylko osoby rzadko korzystające z usług kolei mogą ufać, że skomplikowany harmonogram jazdy podany przez panią z informacji dworcowej sprawdzi się na trasie.

Konduktor wciąż spokojnie słuchał moich wywodów, po czym spojrzaw-

szy na moją smutną minę rzekł: — Płaci pan tylko 8 złotych.

Miałem po prostu szczęście. Trafiałem na człowieka, który od podszewki zna funkcjonowanie kolei i zna życie. Ale na podobne szczęście liczyć nie należy. Na ogół konduktorzy — to służbiści. Dlatego uczciwie uprzedzam: jeśli kiedykolwiek w przyszłości znajdzie się w takiej sytuacji, jak wtedy w Elku — to zamiast prosić konduktora o bilet, zasztyg się gdzieś w ostatnim wagonie i pojedaj tych parę stacji na wgapę.

Nie wiem tylko, czy o to właśnie dyrekcja kolei chodziło.

WOJTEK

prasa

Nikt dobrze nie wie, ilu ich jest. Sto tysięcy? Milion? Nikt dobrze nie wie, czego i ile potrzebują. Wszyscy natomiast się zgadzają, że są pożyteczni, że ich pasje i zamiłowania należy rozwijać, że mają istotny wpływ i na wychowanie młodzieży i na gospodarkę. Tylko że z tej pozytywnej oceny niewiele jeszcze wynika dla konkretnego działania.

Mowa tu o tzw. majsterkowiczach. Są to ludzie, którzy budują modele statków ale i którzy przerabiają starą maszynę do szycia na wieloczynnościową obrabiarkę. Na ogół piszą i mówią o majsterkowiczach podkreślając ich rolę tego zamilowania dla politechnicznego wychowania młodzieży. Jest to jak najbardziej słuszne, ale wcale nie wyczerpuje społecznego sensu działania tej potężnej grupy ludzi. Można zaryzykować twierdzenie, że gdyby majsterkowicze z dnia na dzień przegrali swą

działalność, to normalne funkcjonowanie naszej gospodarki uległoby potężnemu zakłóceniu. A w każdym bądź razie załamałby się rynek usług, pod nagłe zwiększonym popytem na setki tysięcy napraw, dokonywanych przez tę grupę ludzi dotychczas „domowym” sposobem. Listę pożytków wynikających z majsterkowania można mnożyć. Robi to zresztą dwójka autorów — KRYSZYNA KARWICKA i JERZY S. MAC w ostatnim numerze „INNOWACJI — PRZEGLĄDU TECHNICZNEGO”. Okazją do ich artykułu była XII Giełda Postępu Technicznego poświęcona „majsterkowaniu użytkowemu”. Nawiasem mówiąc na giełdę wpłynęło 260 pomysłów wynalazczych i racjonalizatorskich — niektóre z nich nadają się podobno do opatentowania.

Jak wynika z wymienionej publikacji — dola majsterkowiczów jest

ciężka. Poważnie traktuje ich właściwie tylko Centralna Składnica Harcerska, ale i tak zbyt wiele z tego nie wynika, bo jest to przedsiębiorstwo handlowe, które nie prowadzi działalności produkcyjnej, a przemysł ich zamówień poważnie potraktować nie chce. Wobec tego pozostaje import, a wiadomo, że użyskanie dewiz na takie cele nie jest łatwe. Przy okazji jednak CSH stała się ważnym, a w niektórych wypadkach jedynym źródłem zaopatrzenia dla prywatnego rzemiosła. W ten sposób ujawniona została luka zaopatrzeniowa, dotycząca nie tylko majsterkowiczów. Czy jednak jest to zawsze luka wynikająca ze zbyt małych możliwości produkcyjnych czy

też z niedowładu organizacyjnego i zwykłego wygłodnienia?

Zacznijmy od sprawy najtrudniejszej — od małych elektronarzędzi. Wieloczynnościowa — wiertarka „Black and Decker” — a takich wiertarek sprowadzono do Polski 3550 sztuk — jest marzeniem każdego majsterkowicza. Jest to rzeczywiście urządzenie niezwykle udane (miałem możliwość sam się o tym przekonać), mogące służyć nie tylko majsterkowiczom. Czemu czegoś podobnego u nas nie wytwarzamy — na to powinien odpowiedzieć kombinat „Świerczewskiego” i Zjednoczenie EMA. Na marginesie warto dodać, że Zjednoczenie samo tego typu elektronarzędzi nie robi, ale za to gwałtownie protestuje przeciw importowi CSH. Uważa ono, że dewizy powinna CSH wydać na zakup elementów, z których oni montowaliby gotowe wiertarki. Co prawda,

nie takie, jak angielskie, bez oprzyrządowania i bez stołu...

Majsterkowiczom brakuje jednak nie tylko wieloczynnościowych elektronarzędzi, ale i zwykłych młotków, kluczy itp. Tu nie chodzi o dewizy ani o import — właściwie trudno powiedzieć o co chodzi — poza jednym stwierdzeniem, że takich prostych ręcznych narzędzi jest za mało, i są zbyt drogie.

Kłopoty są również z nabyciem farb, lakierów, kleju itp. Są to wszystkie wyroby produkowane w kraju, dla potrzeb majsterkowiczów trzeba je jednak sprowadzać z zagranicy. Nasz przemysł bowiem nie chce ich rozlewać do małych opakowań. Sprawa ta była już stawiana przy zesporowanym przeglądzie zapasów — bo i zakłady przemysłowe, chcąc pomalować jedno okno czy parę desek muszą kupować wielokilogramo-

we puszki. Przedstawiciele przemysłu chemicznego zgadzali się wtedy, że jest to marnotrawstwo, które należy szybko zlikwidować, ale małych pojemników z tego typu wyrobami jak nie było, tak nie ma i — jak wynika z odpowiedzi „Polifarb” na ofertę CSH — prędko nie będzie.

Tak to od spraw majsterkowiczów szybko można dojść do ogólniejszych problemów, związanych z efektywnością gospodarowania. Warto zresztą na te tematy porozmawiać z bardziej zapalonymi majsterkowiczami, a pokażą oni niejedną taką nonsens. Poważnie potraktowanie ich potrzeb nie tylko więc zaszkodzi, ale może być szkodliwym dla gospodarki. Tylko co zrobić, żeby nasz przemysł chciał ich potrzeby poważnie potraktować?

S.C.

żywocik gospodarczy

● Integracja transportu kolejowego i samochodowego postępuje tak dalece, że ciężarówka „Star” Wojewódzkiego Zakładu Transportu i Maszyn Budowlanych w Radyminie przebiła ścianę dworca kolejowego w Sanoku-Dąbrowie i wjechała do poczekalni dla pasażerów. Okoliczności zdarzenia były następujące: w ciężarówce zepsuł się nagle i równocześnie układ kierowniczy oraz hamulce. Wobec tego kierowca opu-

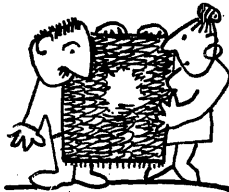
czenie Gospodarki Rybnej w Szczecinie wydelegowało do lasu dwóch specjalistów z wydziału kontroli go-



spodarczej (Tomasz Chmielewski) i z wydziału normalizacji i jakości (Wieniczyński Pigo). Specjaliści ustalili, że porzucone śledzie są dalekomorskie i reprezentują trzy odrębne gatunki: śledzie zwykłe z głowami, śledzie pełne odgławiane tusze i śledzie odgławiane zwykłe. Kto je podrzucił do lasu? Tylko tego akurat komisja nie ustaliła.

● W sklepie przy ul. Nowotki w Łodzi klientka kupiła za 7 399 zł dywan, który reklamowała, bo był dziurawy. Dziurę zacerowano, oddając reklamację z wyjaśnieniem, że dywan był źle użytkowany. Klientka nie chciała go zabrać, rok przeleżał w sklepie. Odebrała go w końcu, ale przywróciła po dwóch tygodniach, bo była cały czas mimo swej pierwszorzeczności. Z udziałem reprezentantów prasy ustalono, że dywan rozpuści się, gdy go dotkną. Kierowniczka sklepu wyjaśniła, że to normalne,

gdyż dywanu nie wolno dotykać, czyścić lub po nim chodzić. Zakłady „Wetur” w Kiekrzu robią towary delikatne. Obecnie spór o dywan przesunął się na inną płaszczyznę. Handel twierdzi, iż dywan rozleciał się, gdyż był przez rok używany. Klientka upiera się, że skoro jej dywan przez rok leżał w sklepie, nie może ów sklep twierdzić, że go przez rok używała i dotykaniem dywanu lub co gorsza chodzeniem po nim spowodowała jego rozsypkę.



● Galaretka robiona przez zakład „Dagoma” w Gdańsku waży 200 g, zawiera cukier, syrop ziemniaczany, agar-agar, kwas cytrynowy, esencję spożywcza i barwnik, a kosztuje 7 zł 20 gr. Galaretka ważyła 250 g, zawierająca te same składniki poza barwnikiem, a wyprodukowana

przez spółdzielnię „Dobrobyt” w Wejherowie, kosztuje 15 zł 50 gr, czyli przeszło dwa razy tyle. Tajemnica tkwi w idei zawartej w nazwie wejherowskiej spółdzielni, która określa stosunek spółdzielców do sytuacji materialnej nabywców. Możliwość dwukrotnego przeplacania galaretki to właśnie jest już dobrobyt.

● W myśli tradycji „Żywocika” następne zawiadomienie o zgubie drobnej. We Wrocławiu, koło wiaduktu przy ul. Boya-Zeleńskiego leży olbrzymi kontener numer 112277. Kontener urósł już w krajobraz, zapadł się w trawnik, zarasta. Przedsiębiorstwa zainteresowane konteneryzacją mają szansę na zrobienie dobrego, darmowego początku.

● Restauracja „Zamkowa” w Szczecinie, zakład kategorii I, przedstawia sobą obraz niechlujstwa i zaniedbania. Brudny, urządzony zepsute, puste doniczki po roślinach-nieboszczkach, zacinające się drzwi. Personel może być niechlujny, jednakże zgodnie z naszymi obyczajami, wziętymi z dzieł wielomastowiczych restauracji i wywodzonymi od ówczesnych zwyczajów i mody, od gości wymaga się sztywności, czyli sztywności stroju. Tak zwanego „stroju wieczorowego”. Z powodu kanikuły przepisy żelazą. Mężczyz-

nom wolno siedzieć w koszulach. Gastronomia określiła jednak nowe normy elegancji. Marynarka i krawat — tak. Sama koszula w upał — owszem. Natomiast nie wolno na koszulę wkładać swetra lub modnej obecnie kamizelki. Tak ubrani goście muszą się rozebrać. Może już wreszcie gastronomia zaczęłaby martwić się o swoją, a nie klientów elegancję.

● Pani Genowefa Kocia z Kielc w sklepie obuwniczym „Społem” numer 67 sprzedano dwie tenisówki, ale obie z lewej nogi. W obliczu reklamacji ekspedientka oświadczyła,



że posiadanie dwóch tenisówek z tej samej nogi dowodzi, że pani Kocia ukradła je w dwóch sklepach, a teraz chce wyłudzić kompletną parę, więc dostanie butem w teń. Nie jest

giełda samochodowa

ZŁOTA POLSKA JESIEŃ w pełni, czego dowodem olbrzymia frekwencja samochodów na warszawskiej giełdzie. Jesień wiąże się zazwyczaj ze spadkiem cen oferowanych samochodów, natomiast tego roku jest zupełnie odwrotnie. Wszyscy chcą wyjechać do lasu na piknik i cieszyć oczy pięknymi barwami jesieni. Dobrze by było wyjechać tak na Mazury nad jezioro Nidzkie, to przecież w końcu tylko 3 godziny jazdy, oczywiście samochodem. Na noclegi w hotelach, motelach i campingach mimo jesiennej pory nie ma co liczyć, w związku z tym proponuję Państwu zainteresować się samochodami typu combi, gdzie można by się ewentualnie, a czasem i wygodnie przespąć. Tych, których samochody combi nie interesują, informuję, że od biedy można się również wyspać w Trabancie. Oto „przepis” na nocleg w Trabancie w dwie osoby. 1. Bierze się przednie fotele i wysuwa z szyn. 2. Po obróceniu opar-

cia tylną częścią do przedniej szyby usuwa się fotel w szynę. 3. Rozkładamy oparcie. 4. Układamy się w powstały „tapczanik” względnie wygodnie. 5. Staramy się zasnąć. Uwaga: tapczan na miejscu kierowcy jest mniej wygodny. Powyższy przepis stosować można tylko w nowym typie Trabanta.

Tym, którzy już zakupów samochodów dokonali, życząc szerokiej drogi. A tym, którzy mają dopiero zamiar nabyć automobile, przedstawiam notowania giełdowe samochodów krajowych z ostatniej niedzieli.

FIATY 126p. W zależności od koloru (a nie od wieku czy jakości) od 87 tys. zł za starszy, tzn. dwuletni, do 120 tys. zł za nowy. Tę ostatnią cenę mogli otrzymać ci szczęśliwcy, którzy mieli maluchy czerwone, białe, zielone i granatowe. Posiadacze białych i kremowych nie żądali więcej jak 105 tys. zł za nowy egzemplarz.

FIATY 127p. Tu kolor już nie odgrywał tak istotnej roli, były one cenione od 154 tys. zł za starszy do 190 tys. zł za nowy egzemplarz.

FIATY 125p. Modele z lat 1973/74 o pojemności 1500 cm kosztowały od 160 do 172 tys. zł. Natomiast modele 1500 cm z roku 1975 kosztowały od 220 do 230 tys. zł.

SYRENY 105 były od 80 tys. zł za starszy do 95 tys. zł za nowy egzemplarz. Syrena 105 Lux kosztowała 100 tys. złotych.

MIKRUSY tylko 2 sztuki. Jeden za 26 tys., a drugi za 22 tys. złotych. Chciałbym też poinformować Czytelników, że na terenie warszawskiej giełdy znajdują się również bufety obficie zaopatrzone w piwo, kielbaski, różnego rodzaju orzyny oraz inne delikacje. Hazardziści! — czasem można tu zagrać w lusterka lub trzy karty. Jak widać na giełdzie każdy może znaleźć coś dla siebie.

(52)



Fot. S. ZUBCZEWSKI

ŻYCIE GOSPODARCZE

28-33-32, redakcyjny: 28-33-42, 28-33-54, sekretariat redakcji: 28-33-55

OGŁOSZENIA PRZYJMUJE Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch”

WARTOŚĆ PRZYJMUJE: cena prenumeraty krajowej rocznie 208 zł, półrocznie 104 zł, kwartalnie 52 zł. Instytucje, zakłady pracy z siedzibą w miejscowościach, gdzie nie ma Oddziałów i Delegatur RSW „Prasa — Książka — Ruch” w terminie do 25 listopada na rok następny. Instytucje, zakłady pracy z siedzibą w miejscowościach, gdzie nie ma Oddziałów i Delegatur RSW „Prasa — Książka — Ruch” w terminie do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumeraty. Prenumeratę z przeliczeniem wysyłki za granicę, która jest droższa o 40 proc. od prenumeraty krajowej przyjmują RSW „Prasa — Książka — Ruch” Biuro Kolportażu Wygawnień Zagranicznych w Warszawie ul. Wronia 23. konto PKO nr 1.6-100024. Sprzedaż egzemplarzy numerów dezaktualizowanych na uprzednie zamówienia prowadzi Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa — Książka — Ruch” 00-950 Warszawa, ul. Towarowa 25.

Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa — Książka — Ruch” — 00-624 Warszawa, ul. Marszałkowska 3/5. Numer indeksu 36603/26506

Zam. 3005 B-80