



WYSOKA JAKOŚĆ
EKONOMICZNA I SPOŁECZNA
KONIECZNOŚĆ

ZOFIA DŁUGOSZ

str. 1

Polska
na światowych
rynkach
myśli technicznej

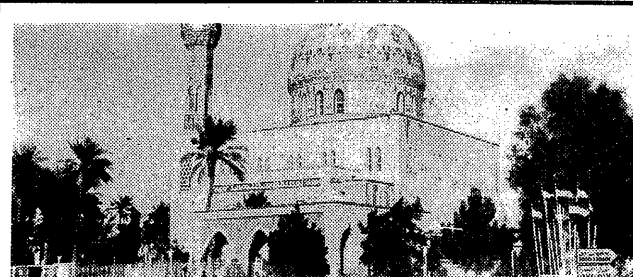
JERZY SURDYKOWSKI
str. 1



PTE

WROCŁAW

str. 11



POLSKA — IRAK

WIESŁAW GUMOLA
str. 13

INWESTYCJE
DLA EKSPORTU

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

str. 12

Przed VII Zjazdem — na apel Prezydium ZG PTE
STRATEGIA
INNOWACYJNEGO ROZWOJU

ALEKSANDER FILASIEWICZ

str. 3

Nowe zasady
odpowiedzialności
materialnej
pracowników handlu

ANDRZEJ
NAŁĘCZ-JAWECKI

str. 5



NAJLEPSZY
INTERES:
JAKOŚĆ

ZOFIA DŁUGOSZ

SPOŁECZNA EFEKTYWNOŚĆ nie jest prostą sumą rentowności osiąganej przez poszczególne zakłady, a to, co dla nich jest ułatwieniem, w skali ogólnej często staje się komplikacją, barierą utrudniającą harmonijny rozwój i wszechstronne zaspokajanie potrzeb. Gospodarujemy w warunkach ograniczonych zasobów, jeśli więc nieświadomość produktów powoduje „nakreślenie” potrzeb ilościowych w jednym dziedzicach, oznacza to często niemożność sprośnięcia potrzebom innym, równie ważnym i pilnym. Wystarczy tu wspomnieć o budownictwie mieszkaniowym, którego rozwój w coraz większym stopniu ograniczają nie tyle potencjały wykonawczy i produkcyjne tradycyjnych materiałów budowlanych, co niedostateczna podaż wyrobów z innych przemysłów.

Osiągnięcie radykalnej poprawy w jakości produkcji dyktują więc nie tylko rozbudzone społeczne potrzeby i aspiracje; jest to zarazem konieczność ekonomiczna, warunek spełnienia owych aspiracji i podstawa, na której można dopiero budować wyśklepnioną wyższą jakość życia.

OD CZEGO ZACZĄĆ?

Czy trzeba nas zresztą namawiać „na jakość”? Od wielu lat zawodność i nietrwałość, a i brzydota wielu wyrobów przemysłowych, zle funkcjonowanie usług, niedbała obsługa obywateli w urzędach są — rzecz można — ogólnonarodową zadrą, której pozbylibyśmy się z najwyższą ulgą. Problem zaczyna się od pytania: jak to zrobić?

Prosta recepta: „niech każdy robi dobrze, co do niego należy”, jest

trafna, choć sama w sobie mało skuteczna. Wszyscy jednak jesteśmy świadomi, że upragniona jakość nie ziszc się sama, ani za sprawą jakichś czynników zewnętrznych, że jest to po prostu zadanie dla nas samych. I chyba nie ogólna zła wola ani powszechna niechęć do solidnej roboty, odkładają je wciąż na potem, lecz pewna nieporadność, nieumiejętność harmonizowania różnych elementów, decydujących o jakości pracy.

Z tego względu już samo postawienie w Wytycznych na VII Zjazd Partii kwestii poprawy jakości, jako priorytetowego czynnika w dalszym społeczno-gospodarczym rozwoju, mieć będzie wielkie znaczenie organizujące. W ślad za ogólnie sformułowanym celem zaproponowane zostaną niewątpliwie bardziej już konkretne sposoby i instrumenty ekonomiczne do rozegrania owej batalii o jakość. W wielu punktach Wytyczne do dyskusji na VII Zjazd już je zresztą bliżej precyzują, stwierdzając m. in., iż dla poprawy jakości „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”.

Nigdy dotąd nie wysuwano tak jednoznacznie poprawy jakości produkcji i jakości pracy w innych sferach życia jako głównego celu społecznych wysiłków i poczynań. Mówiło się o jakości raczej półgębkiem, stawiając ją w długim rzędzie innych celów, niekiedy konkurencyjnych. Nie dziwnego, że i nawyki pracy wykonawców i metody zarządzania oraz organizacji procesów wirtwotycznych nie kształtowały się pod wpływem

prężących jakościowych wymagań.

Zwrot w stronę jakości nie będzie łatwy, ani natychmiastowy. Mamy jednakże pomysły, niż kiedykolwiek warunki, aby go właśnie teraz wykonać. Aparat wytwórczy zasilony został w ostatnich latach strumieniem nowoczesnych urządzeń i technologii w naszym nie ustępującym tym, którymi dysponuje przemysł najwyższej rozwiniętych gospodarczo krajów. Inni ludzie zaczynają też dominować w kadrze pracowniczym — lepiej przygotowani fachowo, na ogół mający już za sobą rodzinne tradycje w przemyśle, obeznani z cywilizacją i techniką. Można tym ludziom stawiać wyższe wymagania, być może nawet, że tego oni właśnie potrzebują dla pełniejszego poczucia sensu życia i zawodowej satysfakcji. Wygranie tych wielkich atutów dla poprawy jakości zależeć będzie przede wszystkim od dobrej organizacji pracy, od umiejętnego stawiania wymagań i konsekwentnego ich egzekwowania, słowem — od kadry kierowniczej.

Początek batalii o jakość jest więc już właściwie zrobiony: nakreślony został cel i powstały warunki jego realizacji.

Następny krok to, wydaje się, dokonanie dokładnego rozpoznania, ku jakiej właściwie jakości sięgają nasze aspiracje i w jakim stopniu odpowiada im produkcyjna rzeczywistość.

Pojęcie dobrej i złej jakości to kość niezgody między producentami a konsumentami. W gruncie rzeczy jest to niezgoda pozorna, producenci są bowiem również konsumentami i zależnie od tego, w jakiej roli występują ich punkt widzenia na jakość może być diametralnie różny. Jako producenci prezentują na ogół zadowolenie z poziomu swoich wyrobów i jest to naturalne: każdy człowiek potrzebuje satysfakcji z efektów swojej pracy, zwłaszcza gdy jest ona trudna i napięta, a kiedy nie ma po temu rzeczywistych podstaw, to je sobie dorabia. Szkopuł w tym, że dorabiane źródła satysfakcji ani o krok nie posuną naprzód sprawy jakości; konsumentów przekonuje do niej nie słowo, lecz konkretne cechy produktów. Trzeba się chyba zgodzić, że ostra i wymagająca ocena jakości wyrobów znacznie lepiej służy osiąganiu postępu w tej dziedzinie.

W takiej ostrej ocenie jako bezdyskusyjnie dobre ostają się produkty oznaczone znakiem „Q” i „I”. Jest to zarówno opinia konsumentów, jak i znawców problemów jakości, którzy opinie prezentowali w tym roku kilkakrotnie w „Życiu Gospodarczym”. Niestety, znakiem „Q”

DOKONCZENIE NA STR. 2

SZARE KOMÓRKI
DO WYNAJĘCIA

JERZY SURDYKOWSKI

CZY MOGLIBYŚMY — i do jakiego stopnia — zaktualizować nasz eksport szeroko rozumianej myśli naukowo-technicznej? Pytanie nieraz już (także i na tych łamach) zadawane, należy jednak do tych, do których trzeba powracać.

Stajemy się w coraz większym stopniu społeczeństwem ludzi wykształconych, a zwłaszcza wykształconych technicznie. Pod względem liczby absolwentów szkół wyższych przypadających na 1000 mieszkańców osiągnęliśmy przyzwolony poziom światowy, pod względem liczby inżynierów przewyższamy szereg państw znacząco, a zwłaszcza wykształconych technicznie. Pod względem liczby absolwentów szkół średnich przypadających na 1000 mieszkańców osiągnęliśmy przyzwolony poziom światowy, pod względem liczby inżynierów przewyższamy szereg państw znacząco, a zwłaszcza wykształconych technicznie. Pod względem liczby absolwentów szkół średnich przypadających na 1000 mieszkańców osiągnęliśmy przyzwolony poziom światowy, pod względem liczby inżynierów przewyższamy szereg państw znacząco, a zwłaszcza wykształconych technicznie.

Rosnąca ilość powinna coraz skuteczniej przekształcać się w nową „jakość intelektualną”, w nową siłę napędową gospodarki i nie tylko gospodarki. Wiedza i umiejętności stają się nową szansą w „grze o jutro”; także w grze o jutrzejsze miejsce Polski w świecie.

Dowodem, że ilość przechodzi w jakość powinna być rosnąca rola „czystej” myśli naukowo-technicznej w naszej ofercie eksportowej; nie tylko przez sprzedaż ewentualnych licencji i patentów, lecz także przez „eksport specjalistów”, usługi techniczne lub projektowo-badawcze, podejmowanie się rozwiązywania konkretnych problemów na zlecenie zagranicznych kontrahentów. W okresie gdy coraz większej wagi nabiera jakość elementów naszego rozwoju, warto powrócić do postawionego na wstępie pytania.

NIE MA PATENTU
NA PATENTY

Bardzo pouczające jest zastanowienie się nad miejscem Polski na

światowej „mapie” zgłoszeń patentowych. Oddaje je dobrze poniższa skrócona tabela pokazująca liczbę zgłoszeń patentowych w 1973 roku¹⁾.

Państwo	zgłoszenia		
	własne w kraju	własne za granicą	obcokrajowców
Polska	5 693	719	2 043
Japonia	115 221	11 391	29 593
ZSRR	110 846	2 422	5 639
USA	68 925	22 638	37 840
RFR	31 909	12 743	34 311
CSRS	5 984	2 246	3 247
Węgry	1 170	1 321	2 235

Miejsce Polski w świecie było następujące:

- W zgłoszeniach patentowych w kraju — 8
- w zgłoszeniach patentowych za granicą — 28
- w zgłoszeniach obcokrajowców do opatentowania w Polsce — 31.

Widać stąd, że — mając już stosunkowo sporą liczbę osiągnięć i pomysłów zgłaszanych w naszym Urzędzie Patentowym — bardzo niechętnie i nadmiernie ostrożnie patentujemy za granicą, a i cudzoziemcy nie bardzo kwapią się do patentowania swych wynalazków w Polsce. Owa wymiana patentowa z zagranicą jest jednocześnie wskaźnikiem pozycji państwa na światowej „gieldzie” nauki i techniki, ale także wskaźnikiem aktywności jego polityki patentowej. Czy ją mamy? — śmiem wątpić.

W połowie bieżącego roku 1850 ważnych patentów chroniło za granicą 560 polskich wynalazków. Liczba niby imponująca, lecz w istocie drastycznie mała. Nietrudno wykazać, że istnieje ścisły związek między ilością uzyskanych za granicą patentów i sprzedażą licencji. Patentami można chronić nie tylko wynalazki już dokonane, ale także „obstawiać” nimi kierunki prowadzo-

nych badań i wdrożeń, by uzyskać potem wyłączność. Znamy się na tym dobrze nie tylko firmy zachodnie, ale coraz częściej czesochosławskie i węgierskie. Aby jednak postępować w ten sposób, trzeba mieć dostatecznie dużo wytrwałych rzeczników patentowych, trzeba śledzić sytuację na międzynarodowym „ryнку patentowym” i szybko egzekwować naruszenia własnych praw, trzeba włączyć politykę naukową ze świadomą i wyprzedzającą polityką patentową. I to nie tylko na szczeblu Urzędu Patentowego, lecz nade wszystko w organizacjach gospodarczych, zjednoczeniach, instytucjach, biurach handlu zagranicznego. A tego brak.

Nie mamy też wypracowanej strategii postępowania wobec zgłoszeń patentowych obcokrajowców. Czy przyjmować to, co napływa, traktując zgłoszenia jako cenne źródło informacji technicznej i dewiz? (Za patenty się płaci). Czy może utrudniać patentowanie ze względu na obawę zablokowania patentami niektórych naszych własnych prac? Zwykle „państwa na dorobku” — takie jak Polska — przyjmują pierwsze rozwiązanie, ale świadome stosowanie drugiej metody też czasem może być potrzebne. Rzecz w tym, by było świadome. Nie prowadzimy także świadomej polityki patentowej związanej z zakupowanymi licencjami. Nie zawsze „chce nam się” sprawdzić, czy istotnie pakiet patentów przedstawiony przez licencjodawcę jest ważny i na jakich rynkach? Czy jasna jest kwestia późniejszej własności powstałych u nas innowacji i wynalazków związanych z usprawnieniem i rozwojem technicznym licencyjnego produktu? Potem, już po podpisaniu licencyjnej umowy, nierzadko następuje bolesne rozczarowanie. Specjalistom znany jest niejeden tego typu przypadek.

Obok braku skonkretyzowanej polityki patentowej jeszcze bardziej niepokojący jest brak zainteresowania naszych jednostek gospodarczych

DOKONCZENIE NA STR. 8—10

NAJLEPSZY INTERES: JAKOŚĆ

DOKONCZENIE ZE STR. 1

opatrzona jest niewielka część wyrobów (2,7 proc. w roku 1974 ze znakami „Q” i znakami kontrolnymi), a na dodatek są to często wyroby o znaczeniu peryferyjnym. Klasyfikacja do braków i towarów dopuszczonych do obrotu, do pierwszego i drugiego gatunku, itp. — budzi już natomiast wiele wątpliwości.

Resort przemysłu lekkiego ma niewielki wskaźnik strat na brakach — 0,14 proc. w kosztach własnych produkcji towarowej w 1974 roku — i plasuje się daleko od głównych winowajców: przemysłu maszynowego, ciężkiego, budownictwa i przemysłu materiałów budowlanych. Do tego trzeba dodać, iż 29,2 proc. braków całego resortu płóci Zjednoczenie Przemysłu Skórzanego. Chyba zbyt rzadkie są jednak w zakładach sita jakościowej kontroli, skoro na wystawach sklepów w centralnych punktach stolicy wiszą bluzki, swetry i suknie z dzianiny nie tylko brzydkie, ale wyraźnie źle skrojone i wykończone. Jeśli te jakości przemierzamy do aspiracji konsumentów, to trzeba stwierdzić, że jest ona o wiele poniżej wymagań mieszkańek stolicy.

Przemysł spożywczy chlubi się jeszcze mniejszą ilością braków — stanowią one 0,04 proc. kosztów własnych produkcji towarowej. Jakże to pogodzić z powszechnym lamentem na jakość pieczywa, czy niektórych wyrobów garmażeryjnych, nie znajdujących nabywców nawet przy deficycie mięsa?

Jeśli więc jakość produktów istotnie ma odpowiadać potrzebom nabywców, wiele norm klasyfikacyj-

nych i systemów ocen jakościowych należałoby poddać rewizji.

KRYTERIUM — WARTOŚĆ UŻYTKOWA

Z poziomem jakości wiąże się kwestia kryteriów jej oceny. Jest tych kryteriów wiele, a bogata literatura naukowa (i pseudonaukowa) na ten temat ostrzega, że można zaraz na początku utopić program poprawy jakości w niekończących się rozważaniach na temat: co to jest jakość, jak mierzyć jakość itp. Na dobrą sprawę całą tę filozofię jakości można by spokojnie odłożyć na bok (zwłaszcza — że „tu rzeczywistość skrzeczy”), gdyby pewne jej elementy nie przenikały do praktyki gospodarczej.

Z rozlicznych kryteriów jakości producenci wybierają przeważnie te, które są dla nich najdogodniejsze. Jeśli chodzi np. o artykuły trwałego użytku na pierwsze miejsce wysuwają „rozwiązania konstrukcyjne na światowym poziomie”, skromnie przemilczając niezawodność i sprawność, które szwankują tym częściej, im wyrob bardziej technicznie skomplikowany. W innych przypadkach pod hasłem „światowego poziomu” wprowadzają do produkcji wyroby, albo plasując się daleko w hierarchii naszych potrzeb, albo odpowiadające zgola innym warunkom i możliwościom nabywców. W ofercie przemysłu meblarskiego króluje np. ostatnio ogromniasty „zestaw wypoczynkowy” tak, jakby treścią naszego domowego życia było wylegiwanie się na kanapie i popijanie aperitifów przy „okolicznościowym

stoliku”. Zarzut, że coś jest brzydkie, odplera się znów wysuwaniem na plan pierwszy rzekomych potrzeb społecznych: „ale konsumentom się podoba”. Pod tym pozorem tamie się w towarowej ofercie podstawowe kanony estetyki, podsuwając np. do wyposażenia mieszkań obicia do mebli w kraty, dywany w kwiaty, a zasłony do okien — w pasy. Jednokolorowy dywan, czy zasłona, stwarzające największą łatwość harmonijnego skomponowania mieszkalnego wnętrza, są w naszych sklepach unikatami. Wiele rodzin nie wie jeszcze istotnie, jak urządzać dom, żeby było w nim ładnie i wygodnie, ale to właśnie powinien im podpowie- dzieć przemysł i handel.

Jeśli nie tylko cała działalność gospodarcza, ale praca każdego konkretnego zakładu służyć ma potrzebom społecznym, to głównym kryterium dobrej jakości towaru powinna być jego wysoka wartość użytkowa. Według Marksa, wartość użytkowa towaru to nie innego, jak właśnie zdolność do zaspokojenia określonej potrzeby ludzkiej. Suma określonych potrzeb ludzkich tworzy potrzeby społeczne.

Struktura tych potrzeb nie jest jeszcze, być może, w pełni rozpoznana, nie ulega jednak wątpliwości, że nawet tej niepełnej wiedzy, która rozlicznymi kanałami dopływa do przemysłu, nie wykorzystuje on w pełni ani do kształtowania oferty towarowej, ani do nadawania swoim produktom pożądanych cech jakościowych. Nie jest to zresztą wiedza, której tajniki trudno przeniknąć: przeróżne badania rynku przynoszą na ogół prawdy dawno odkryte; że od samochodu, telewizora, czy pralki żąda się przede wszystkim niezawodności, sprawności i trwałości, od namiotu — nieprzemakalności i lekkości, że starsi preferują ubiór spokojny i trwały, a młodzi awangardowe stroiki „za grosik” na jeden sezon itp.

Szczególnie jasno należałoby jednak sformułować wymagania, co do jakości artykułów trwałego użytku. Warto zauważyć, iż gromione niedawno „nastroje konsumpcyjne” nie rozwijają się u nas w kierunku szybkiej rotacji tych artykułów. Nawet w najzamożniejszych kręgach społeczeństwa trudno spotkać rodzinę, która cierpiałaby na kompleks niższości z powodu posiadania lodówki, pralki czy telewizora starego typu. Używa się ich, dopóki się ostatecznie nie popsują i dopiero wtedy szuka typów nowocześniejszych. Konsumpcyjne snobizmy kierują się raczej w stronę budowy letnich domków, po-

dejmowania zagranicznych wojaży, ozdabiania mieszkań dziełami sztuki.

Jest to zdrowy obyczaj i nie widać żadnego powodu, aby go zmieniać. Tymczasem wygląda na to, że przemysł zainteresowany jest szybszą rotacją tych wyrobów — wskazuje na to wysoki stopień ich wadliwości i to szczególnie w grupie artykułów traktowanych jako najnowocześniejsze. Nowoczesny produkt, który tak łatwo się psuje, to już nieporozumienie całkiem zasadniczej natury.

NAJMAŁDZIEJSZA OSZCZĘDNOŚĆ

Przez długi czas żyliśmy w przekonaniu, że czas jakości nadejdzie po zaspokojeniu potrzeb ilościowych. Kiedy to przekonanie będą musieli usilnie zabiegać o względy nabywców. Wiele osób do dziś żywi to przekonanie, a wśród nich przeważająca część organizatorów produkcji, którzy naciskiem potrzeb ilościowych tłumaczyli kiepską jakość wyrobów. Są już jednak przykłady dowodzące, że to sprzężenie nie działa automatycznie. Przemysł skórzany może obecnie dostarczyć na rynek po 4 pary butów na mieszkańca rocznie, tyle, ile nabywa się ich w najzamożniejszych krajach. Wyraźnie lepsze obuwia jakoś jeszcze nie widać.

Poza tym wzrost dochodów pobudza również potrzeby ilościowe, co zresztą nie oznacza, że ludzie są gotowi kupować wszystko: wymagania co do jakości stale i szybko rosną. W dążeniu do spełnienia swoich aspiracji ludzie zdolni są pokonywać wszelkie przeszkody — wystarczy tu wspomnieć, jak ogromnym nakładem kosztów, wysiłku i nerwów wiele rodzin przebudowuje i ulepsza swoje mieszkania. Trudno tę dążność gromić, dom jest pierwszym miejscem, w którym kształtują się nawyki i sposób bycia nieobojętnego m.in. dla podnoszenia kultury pracy.

To podnoszenie jakości na własną rękę — przeważnie przy pomocy pokątnie zatrudnianych rzemieślników i materiałów niewiadomego pochodzenia, odbywa się jednak niezadko z uszczerbkiem dla interesów gospodarki społecznej: dezorganizuje pracę i zaopatrzenie, obniża dyscyplinę, kształtuje pazerność i cwaniactwo. I ten koszt trzeba wliczyć do społecznej ceny, którą płacimy za złą jakość.

Odwracając dotychczasową zależność między ilością a jakością sta-

wianiem przede wszystkim na jakość — możemy przyspieszyć również zaspokojenie potrzeb ilościowych. Jakość jest substytutem ilości, i to substytutem najlepszym, bo osiąganym najniższym społecznym kosztem. Jeśli zważymy, jak szybko rosną potrzeby w ostatnich latach, jak wraz ze zwiększającą się skalą produkcji wzrasta import potrzebnych nam surowców i materiałów — możemy bez przesady stwierdzić, że zdecydowane zmniejszenie braków, przedłużenie żywotności wyrobów trwałego użytku, trafniejsze dopasowanie produkcji do potrzeb i gustów

nabywców — to obecnie jedna z największych rezerw naszej gospodarki. Najbliższe pięciolecie będzie szczególnie dogodnym okresem, aby te rezerwy wykorzystać. Mamy rozbudowany i zmodernizowany przemysł, który powinien dawać produkcję na miarę nowych technicznych możliwości i nakładów, jakie nań wylażyliśmy. Mniejsze też będzie napięcie inwestycyjne, co pozwoli bardziej skupić uwagę na samej produkcji i tym wszystkim, co służy jej doskonaleniu.

ZOFIA DŁUGOSZ



**PRZEDSIĘBIORSTWO
TRANSPORTOWO-SPRZĘTOWE
BUDOWNICTWA**

Transbud Warszawa

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

odprzeda z nadwyżek

**— części zamienne do samochodów: „Skoda” 70S
RT i pochodne,**

„Zil” 164, „Zil” 130 i pochodne,

„Star” 25, 27, 66 i pochodne

„Tatra” 111, 138 i pochodne

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

8-2-9

Przedstawiamy nową mini-kopiarke, aparat Xerox 3100

Xerox 3100

Jak każda dobra kopiarka, nowy Xerox 3100 wykonuje najtrudniejsze zadania.

Np. autotypia, jasnoniebieskie pismo, oryginały w oprawionych tomach.

Ale w przeciwieństwie do wielkich kopiarek, Xerox 3100 pracuje z dowolnego gniazdka 13 A w każdym biurze.

A jego wydajność? Xerox przekracza wydajność wszystkich innych kopiarek tej samej wielkości (dwadzieścia druków na minutę).

Ponadto jest łatwy w obsłudze. Każdy pracownik dowolnego szczebla obsługi Xeroxa może opanować w ciągu kilku sekund bez trudności.

Oczywiście zawsze występować będą długie serie, wymagające usług dużej kopiarńi.

Ale dla większości prac wszystko, czego teraz potrzeba, to podłączenie nowej mini-kopiarńi i to w dowolnym miejscu.

XEROX 3100

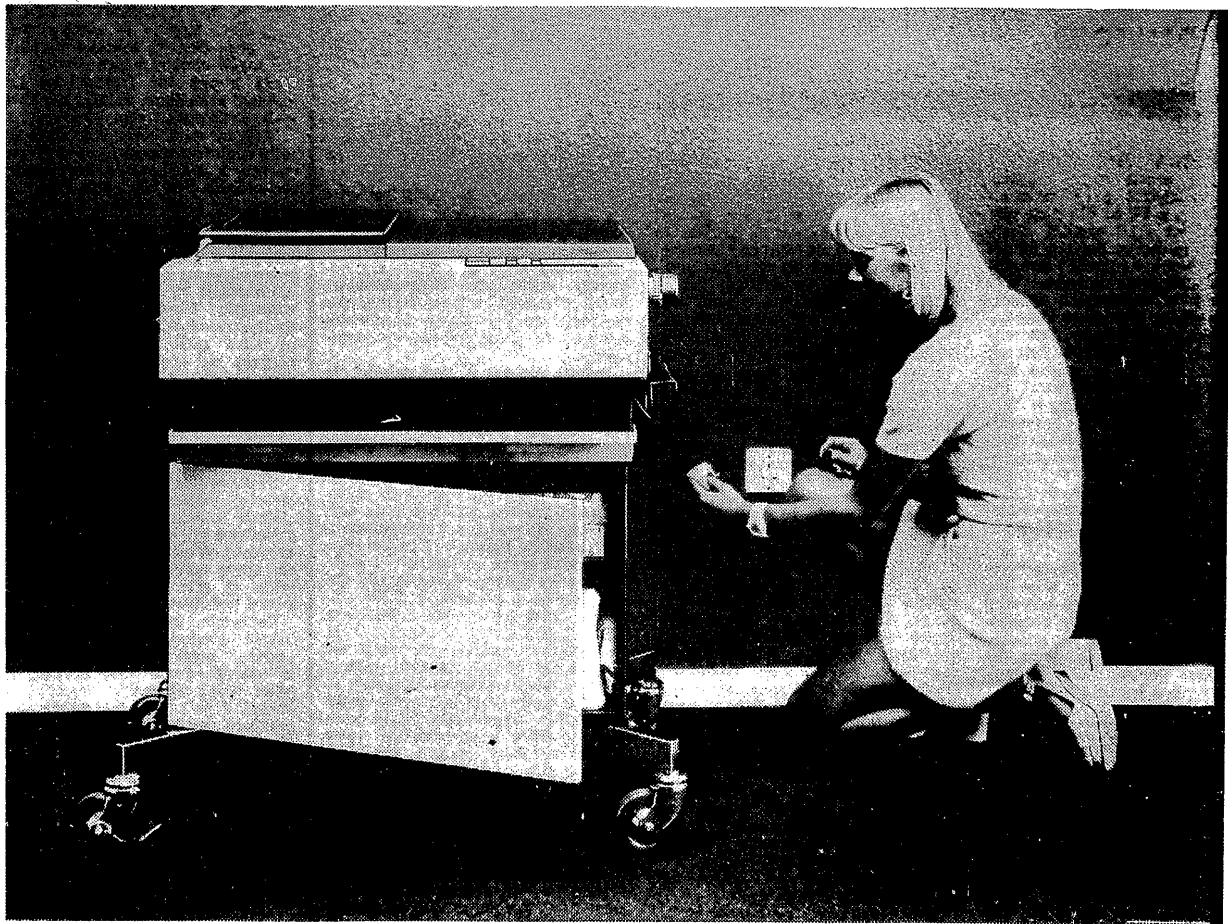
Szczegółowych informacji udziela firma

Maciej Czarnecki i S-ka, SA ul. Marszałkowska 87

WARSZAWA telefon: 28-02-60; Dalekopis: 813278

1-36-0

RANK XEROX



Rank Xerox i Xerox są zarejestrowanymi znakami towarowymi firmy RANK XEROX LIMITED

STRATEGIA INNOWACYJNEGO ROZWOJU

ALEKSANDER FILASIEWICZ

„Uzyskanie planowanego na lata 1976—1980 tempa wzrostu dochodu narodowego (o 40—42 proc.), wymagać będzie szybkiego zwiększenia wydajności pracy. W 1980 r. powinna ona zwiększyć się w przemyśle i budownictwie o 43—45 proc., w stosunku do poziomu osiągniętego w 1975 r. Udział wydajności pracy we wzroście produkcji przemysłowej powinien przekroczyć 90 proc., a w budownictwie osiągnąć 100 proc. (...) Napływ nowych rąk do pracy będzie w latach 1976—1980 o blisko jeden milion mniejszy niż w latach 1971—1975”.

Z Wytycznych Komitetu Centralnego na VII Zjazd PZPR

CYTOWANE wyżej fragmenty składają do refleksji na temat wyboru najszybszego sposobu osiągania ambitnych celów polityki społeczno-gospodarczej w nadchodzącym pięcioleciu i w latach następnych. Wymagania takie wydają się spełniać STRATEGIA INNOWACYJNEGO ROZWOJU KRAJU.

PRZESŁANKI STRATEGII

Charakterystyczną cechą rozwoju kraju w nadchodzącym pięcioleciu będzie realizacja poważnych zadań społeczno-ekonomicznych, zapewniających uzyskanie 7—7,3 proc. rocznego tempa wzrostu dochodu narodowego, w warunkach bardzo znacznego zmniejszenia napływu rąk do pracy. Oznacza to, że zasadniczo nowego znaczenia, większego niż w poprzednich latach powojennego trzydziestolecia, nabierają nowoczesne czynniki wzrostu, wpływające na zwiększenie społecznej wydajności pracy. Niepomiarne wzrasta zatem rola i znaczenie sfery B+R (badania i rozwój). Zwiększa się konieczność dalszego zdynamizowania szeroko rozumianych, efektywnych procesów innowacyjnych, we wszystkich dziedzinach życia społeczno-gospodarczego.

Jeśli więc do roli jednego z decydujących ogniw planu 1976—1980 u-urastają sprawy związane z tworzeniem, wdrażaniem i upowszechnianiem innowacji, to należy się zastanowić, na jakich realnych przesłankach można oprzeć strategię innowacyjnego rozwoju kraju.

Nie wchodząc w zbytnie szczegóły, chciałabym podkreślić dwie grupy przesłanek:

● po pierwsze — osiągnięty stan rozwoju gospodarki, to jest zbudowany potencjał wytwórczy wraz z jego organizacją, metodami zarządzania i funkcjonowania; oraz

● po drugie — osiągnięty stan rozwoju potencjału innowacyjnego kraju (obejmującego nie tylko potencjał naukowo-badawczy, lecz i cały szeroko rozumiany potencjał kadrowy i materialny poza sferą B+R, zdolny do tworzenia i wprowadzania usprawnień) wraz z jego organizacją, metodami zarządzania i funkcjonowania.

Jak wiadomo, w czasie ponad trzydziestoletniego powojennego rozwoju,

już, kraj nasz osiągnął znaczną pozycję w skali europejskiej, a nawet światowej, pod względem rozwoju szeregu ważnych produkcji. Zajmując 61 pozycję na świecie pod względem powierzchni i 21 miejsce pod względem liczby ludności, Polska zajmuje 3 miejsce na światowej liście producentów siarki, 4 miejsce w produkcji węgla kamiennego, 10 w produkcji stali i energii elektrycznej, 11 w produkcji mięsa, 14 w produkcji statków oraz w produkcji pszenicy, 19 w rozwoju morskiej floty handlowej itd.

Będąc siódmym krajem w Europie pod względem obszaru i liczby ludności, Polska zajmuje pierwsze na naszym kontynencie miejsce w produkcji siarki, drugie w produkcji węgla, szóste w produkcji energii elektrycznej, mięsa i pszenicy itd.). Nasze silne dziedziny w skali międzynarodowej obejmują także produkcję żyta, cukru, ziemniaków itd. W wielu branżach przemysłowych zajmujemy uznaną pozycję w międzynarodowym podziale pracy, potwierdzoną na rynkach międzynarodowych.

Uzyskane mocne pozycje w rozwoju sił wytwórczych stanowią dobrą podstawę do realizacji zadań w latach 1976—1980, tym bardziej, że aparat wytwórczy szeregu branż został w ostatnich latach unowocześniony i zmodernizowany.

Szczególne znaczenia dla rozwoju kraju w następnych latach nabiera działalność badawczo-rozwojowa, czyli sfera badań i rozwoju (B+R). I tu osiągnęliśmy dobrą pozycję wyjściową do realizacji zadań nadchodzącego pięcioletnia.

W końcu 1974 r. w Polsce prowadziło działalność 387 placówek naukowo-badawczych (66 instytutów PAN, 133 instytuty naukowo-badawcze, 24 centralne laboratoria, 128 ośrodków badawczo-rozwojowych, w których zatrudnionych było ok. 143 tys. pracowników, w tym 17 tys. pracowników naukowo-badawczych) oraz 1085 placówek rozwojowych zatrudniających 147 tys. pracowników.

Na ogólną liczbę 290 tys. pracowników pełnozatrudnionych w placówkach naukowo-badawczych i rozwojowych, około 88 tys. ma wykształcenie wyższe, a około 8 tys. tytuł lub stopień naukowy. W 89 szkołach wyższych (m.in. 10 uniwersytetów, 18 wyższych szkół technicznych,

7 akademii rolniczych, 6 akademii ekonomicznych itd.) działa 814 instytutów i 413 katedr. Kadry naukowe akademickie stanowią 45 tys. pracowników. Cała kadra pracowników naukowych obejmuje ogółem 54,7 tys. osób, w tym 10,8 tys. profesorów i docentów.

Sposób liczenia potencjału naukowo-badawczego jest w poszczególnych krajach niejednorodny. Jeśli jednak uwzględnić dane statystyczne opracowane według jednolitej metodologii UNESCO, to okazuje się, że Polska pod względem liczby zatrudnionych w placówkach naukowo-badawczych i rozwojowych, zajmuje bardzo wysoką lokatę — za ZSRR, USA, Japonią, W. Brytanią, RFN, mając stan potencjału kadrowego zbliżony do Francji. Również wydatki Polski na prace B+R wynoszące 2,5 proc. dochodu narodowego („Wytyczne” zakładają na rok 1980 — 3 proc.), stawiają nas w rzędzie krajów ponoszących duże nakłady dla przyszłości, krajów, które zdecydowanie stawiają na rozwój nauki i techniki.

Wysoką pozycję w skali międzynarodowej zajmujemy też pod względem liczby kadr kształcanych w szkołach wyższych. W latach siedemdziesiątych na 10 tys. ludności przypadało w Polsce 25 absolwentów szkół wyższych. Wyższe wskaźniki notowano tylko w USA, Związku Radzieckim, Kanadzie, Japonii, Szwecji, Holandii i Australii.

Absolwenci szkół wyższych, inżynierowie, ekonomiści, specjaliści różnych dyscyplin nauki, stanowią szeroko rozumianą kadrę innowatorów (lub potencjalnych innowatorów) naszej gospodarki narodowej. A liczebność tych kadr jest nie mała.

W 1973 r. w gospodarce społeczniej zatrudnionych było 611 tys. pracowników z wykształceniem wyższym, w tym ok. 217 tys. w grupie zawodów technicznych, 52 tys. w grupie zawodów rolniczych, 56 tys. specjalistów nauk ścisłych, 107 tys. humanistów i 69 tys. ekonomistów. Jeśli dodamy całą armię specjalistów tworzących społeczny ruch wynalazczości i racjonalizacji (w którym uczestniczą fachowcy z różnych poziomów wykształcenia), to okaże się, że kadrowe, a więc najważniejsze przesłanki do zdynamizowania procesów innowacyjnych mamy w bardzo wysokim stopniu stworzone.

ISTOTA STRATEGII

Strategia innowacyjnego rozwoju powinna wychodzić z założenia, że możliwe i celowe jest usprawnianie wszystkich odcinków działalności społeczno-gospodarczej, wprowadzanie innowacji we wszystkich jednostkach organizacyjnych gospodarki narodowej. Wyrazem realizacji tej strategii powinno być zatem powszechne, masowe wdrażanie wszelkich opłacalnych innowacji, dużych i małych, ale charakteryzujących się wysoką społeczno-ekonomiczną efektywnością.

Należą: „Zarys ekonomii politycznej socjalizmu”, Politechnika Śląska 1972 r.; „Postęp ekonomiczny”, PWE 1972 r.; „Odziaływanie systemu ekonomiczno-finansowego na postęp naukowo-techniczny w przemyśle”, NOT-PTE 1973 r.; „Analiza ekonomiczna w naukach politycznych”, Wydawnictwo Gdańskie 1973 r.

JOZEF NOWICKI — Szkoła Główna Planowania i Statystyki, prof. nadzwyczajny od 1968 roku. Zainteresowania naukowe profesora dotyczą problematyki wzrostu krajów słabo rozwiniętych, współczesnej niemarksiowskiej myśli ekono-

Tak pojmowane podejście do innowacji dotyczy tworzenia i wdrażania nowych metod produkcji i nowych systemów organizacyjnych, nowych wyrobów, urządzeń, maszyn i konstrukcji, unowocześniania metod zarządzania i usprawniania funkcjonowania określonych sfer i organizmów społeczno-gospodarczych, a zwłaszcza usprawnienia działalności inwestycyjnej. Do szeroko pojętej innowatyki należy postęp ekonomiczny, udoskonalanie metod planowania, rachunku ekonomicznego, ekonomicznych kryteriów oceny, stymulatorów ekonomicznych, metod analizy ekonomicznej itd. Działalność innowacyjna obejmuje także udoskonalenie w dziedzinie spraw społecznych i wypoczynkowych (usprawnienia działalności turystycznej, organizacji czasu wolnego itp.), doskonalenie współdziałania i współpracy ludzi w procesie pracy i wiele, wiele innych przejawów.

Zintensyfikowanie poszukiwań możliwości wprowadzania usprawnień, zintensyfikowanie procesów tworzenia, wdrażania i upowszechniania innowacji, wymagałyby wzmożonego (ale nie akcyjnego, lecz traktowanego w sposób ciągły) wysiłku wszystkich placówek B+R oraz wszystkich nowatorów i realizatorów (wliczając do tego grona nowatorów potencjalnych, którzy jeszcze nie ujawnili swych twórczych możliwości), zatrudnionych w różnych jednostkach gospodarki narodowej. Wydaje się, że właśnie przyspieszenie i zaktualizowanie procesów innowacyjnych jest tym najszybszym sposobem intensyfikacji społecznego procesu gospodarczego i osiągnięcia zakładanego na lata 1976—1980 bardzo dużego wzrostu wydajności pracy.

PROBLEM WDRAŻANIA STRATEGII

Dla strategii innowacyjnego rozwoju zasadnicze znaczenie ma współdziałanie sfery nauki (B+R) i sfery działalności gospodarczej. Warto więc tym sprawom poświęcić trochę uwagi.

Gdyby określić najważniejsze obowiązki obu sfer w ich wzajemnym współdziałaniu, to można ustalić, że sfera „B+R” „odpowiada” za poziom naukowy opracowań badawczych, za poziom techniczny i „dopracowanie” nowych wyrobów, technologii i konstrukcji pod kątem możliwości ich szybkiego wdrożenia oraz za poziom wiedzy przekazywanej kadrom w przedsiębiorstwach. Natomiast sfera gospodarcza, wykorzystująca kwalifikacje kadr i innowacje „odpowiada” za stosowanie i upowszechnianie nowych rozwiązań, za dbałość i zapewnienie unowocześnienia aparatu produkcyjnego oraz za właściwe wykorzystanie kwalifikacji kadr przez ich odpowiednie rozmieszczenie.

Jak wiadomo, współdziałanie sfery B+R ze sferą gospodarczą, mimo stałych postępów uzyskiwanych w tym zakresie, nie jest jeszcze w pełni zadowalające. Najbardziej niekorzystnym przejawem tego stanu są znane trudności występujące na etapie wdrażania przedsięwzięć postępu technicznego. Konieczne są tu zatem dalsze, zasadnicze usprawnienia. (Z ekonomicznego punktu widzenia chodzi tu o dalsze tworzenie i doskonalenie specyficznych mechanizmów ekonomicznych skutecznie stymulujących wdrażanie i upowszechnianie innowacji).

Na podstawie wieloletnich doświadczeń można wnioskować, że skuteczność rozwiązań zmierzających do udoskonalenia współdziałania sfery B+R i sfery gospodarczej zależy między innymi od tego, czy wprowadzane tu rozwiązania:

1) będą miały charakter kompleksowy i uwzględniały cały zespół czynników występujących na drodze od pomysłu do przemysłu (wliczając

tu także czynniki o pozornie drugorzędnym znaczeniu) i różne formy więzi pomiędzy nauką i gospodarką, między innymi więzi ekonomiczno-finansowe, prawne, informacyjne, kadrowe itd.;

2) będą uwzględniały charakter i istotę każdej z tych sfer, wykazujących przeciwieństwa wynikające z natury rzeczy, zasadnicze różnice. (Na przykład działalność B+R prowadzona jest w warunkach niepewności; mamy tu do czynienia z elementami ryzyka. Występują tu także elementy, na które planista po prostu nie ma wpływu i może je tylko przewidywać — prognozować lub zakładać. I dlatego plany B+R muszą się różnić od planów realizowanych w warunkach zdeterminowanych. Inny przykład dotyczy może samej realizacji zadań. Otóż badacz musi mieć możliwości wybierania sposobu — drogi prowadzącej do osiągnięcia założonego celu, co nie zawsze jest możliwe w gospodarce itd.).

KONTYNUACJA I ROZWÓJ

Wysuwane propozycje szerokiego, masowego stosowania innowacji, traktowanych jako jedna z podstawowych dźwigni rozwoju kraju, nie są czymś zupełnie nowym. Strategia społeczno-gospodarcza realizowana od szeregu lat, w pełni docenia znaczenie nauki i techniki oraz innych źródeł działalności innowacyjnej. A zatem propozycje zawarte w tym artykule zawierają element kontynuacji strategii społeczno-gospodarczej. Przedstawiony został zarazem nowy element — propozycja rozwijania realizowanej strategii, wyrażająca się w postulowanym wyraźnym zdynamizowaniu działalności innowacyjnej, w rozszerzeniu pola, zasięgu tej działalności. Chodzi bowiem o jeszcze pełniejsze czerpanie z tego potencjalnie niezwykle efektywnego i nie w pełni wykorzystanego źródła dalszego wszechstronnego rozwoju kraju. Rzecz idzie o to, aby przyjąć sposób realizacji zadań najbardziej dostosowany do warunków rewolucji naukowo-technicznej, które oznaczają nie tylko przejście do nowej sytuacji rozwojowej, ale także — istnienie zupełnie nowych, większych szans przyspieszonego rozwoju.

Pod pojęciem rewolucji naukowo-technicznej rozumie się najczęściej procesie zasadniczych przemian w nauce i technice oraz w ich roli społecznej. Przemiany te dzięki zastosowaniu nauki jako bezpośredniej siły produkcyjnej — prowadzą do wszechstronnych zmian w strukturze i dynamice sił wytwórczych społeczeństwa.

Mamy tu do czynienia ze skokowym charakterem omawianych procesów. Wynika stąd, że wykorzystanie zdobytych rewolucji naukowo-technicznej i działania w warunkach, jakie ona stwarza, daje szansę skokowego postępu technicznego i organizacyjnego, daje możliwość „przeskakiwania” etapów rozwojowych. O tym, że nie jest to tylko teoria, świadczą osiągnięcia techniczno-produkcyjne szeregu krajów wysoko uprzemysłowionych, a także wyniki licznych branż naszego przemysłu, dynamicznie unowocześnianych w ciągu ostatnich lat.

Reasumując, należy podkreślić, że strategia innowacyjnego rozwoju wydaje się mieć aktualny charakter, że zawiera ona w sobie element kontynuacji, a zarazem propozycję rozwijania realizowanej w Polsce lat siedemdziesiątych strategii społeczno-gospodarczej.

*) Dane za 1972 r. według „Trybuny Ludu” z dnia 12.VII.1974 r.

listy

Jakość pracy — jakość życia

Nie wiem, ile lat ma p. Lubowski i czy przed wojną mieszkał w Warszawie, czy też w prowincji. Przypuszczam, że to drugie. Jako stary warszawiak chciałbym mu powiedzieć, że upraszcza mówiąc o wysokiej jakości przeznaczonych przed wojną dla niewiast. Porządne kamienie, panie Lubowski, stały nie tylko w Alei Róż czy na Belwederskiej. Nie gorzej spotkać można było na Górnym Mokotowie, na Żoliborzu, na Wilejce, Hożej czy Miodowej. U braci Jabłkowskiach ubierała się nie tylko śmietanka towarzyska, a bułki tam nie sprzedawano. Przy odpowiedniej kulturze pracy ilość nie musi kłócić się z jakością.

Mimo wszystko gratuluję artykułu, choć jego lektura kosztowała mnie sporo nerwów.

mgr inż. (przedwojenny)
JERZY DĄBKOWSKI

★

Jako przychówek powojenny porównań między dniem dzisiejszym a „dawnymi dobrymi czasami” dokonować mogą jedynie na podstawie opowiadań starszych i dokumentów z tamtej epoki. Za dokument w miarę obiektywny uważa chyba może — myślę, że mgr inż. Jerzy Dąbkowski zgodzi się ze mną — rocznik statystyczny.

Zostawmy na boku sytuację mieszkaniową wsi polskiej, szczególnie na wschodnich i południowych terenach kraju. Zapomnijmy na chwilę o czworakach, czy choćby pokazanych w „Celulozie” włocławskich norach składowych z papy, kawałków zarzucających błachy powiązanie drutem. Ograniczmy się do jakości mieszkań w stolicy. Posługując się Rocznikiem Statystycznym z roku 1939 i z roku 1975 porównajmy wyposażenie stołecznych mieszkań w podstawowe instalacje.

W 1931 roku (rocznik z 1939 roku zawiera informacje dla roku 1931) 62 proc. warszawskich budynków mieszkalnych było wyposażonych w wodociąg, w 1974 roku — 91,7 proc. Gaz był w 1931 roku doprowadzony do 31,7 proc. budynków mieszkalnych w Warszawie. Dla 1974 roku wskaźnik ten wyniósł 79,3 proc. W 1931 roku 46,1 proc. warszawskich budynków było skanalizowanych. W 1974 roku ubikacje znajdowały się w 86,4 proc. stołecznych mieszkań.

W 1931 roku na 1 izbę w Warszawie przypadało 2,1 osób, w 1974 roku — 1,09 osób. W 1931 roku 62,2 proc. ludności Warszawy zajmowało mieszkania o jednej lub dwóch izbach, a 22,7 proc. warszawiaków żyło w lokalach, gdzie na 1 izbę przypadało 4 lub więcej osób. A poza tym istniały i te mieszkania, nie tylko — jak Pan pisze — w Alei Róż, czy na Belwederskiej, w których mieszkało się całkiem elegancko. Pan, jako „stary warszawiak” mógłby pewno coś powiedzieć na temat kosztów i czynszów w tych mieszkaniach.

Nie przytaczam tych liczb po to, aby podjąć sztywny wysiłek przekonania kogokolwiek, że sytuacja mieszkaniowa nie jest wcale taka zła. Jej poprawę uważam za najważniejsze zadanie społeczno-gospodarcze najbliższego okresu. Sam od kilku lat czekam w spółdzielczej kolejce po klucze do mieszkania. Uważam jednak, że gorzyść tych oczekiwań nie powinna zamazywać rzeczywistości sądów i porównań.

ANDRZEJ LUBOWSKI

„Polmozbytowa” korespondencja

Dyrektor handlowy „Polmozbytu” (Centrala), mgr inż. WACŁAW MARCINIAK, píše do dyrektora „Polmozbytu” w Białymstoku (teren):

W „Życiu Gospodarczym” z dnia 17 sierpnia 1975 r. (nr 3375) opublikowano notatkę, z której wynika, że jeden ze sklepów „Polmozbytu” w Białymstoku był zamknięty w dniach 4 i 5 lipca br. z powodu przyjęcia towarów, a w dniu 7 lipca z powodu narady w przedsiębiorstwie. Liczni klienci nie zadowolili przez sklep złożyli w Redakcji pisma skargę. W związku z powyższym zwracam uwagę Obywatela Dyrektora, że stosowanie tego rodzaju praktyk przez personel sklepu jest niedopuszczalne i w przyszłości nie może mieć miejsca. Oczekuję od Obywatela Dyrektora natychmiastowego podjęcia decyzji eliminujących zamknięcie sklepów z powodu przyjmowania towarów, narad w przedsiębiorstwie lub innych nieuzasadnionych przyczyn.

Dyrektor „Polmozbytu” w Białymstoku (teren), ARSENIUSZ LUKSZA odpowiada dyrektorowi „Polmozbytu” w Warszawie (centrala) oraz nam:

Przedmiotowy sklep jest jednostką o jednoosobowej obsłudze, a wynika to z małego obrotu, jaki sklep ten wykonuje. Ten niekorzystny stan naraził nas na skargi klientów, powstał z chwilą zlikwidowania przez Urząd Miejski lokalu sklepowego w Białymstoku przy ul. Lipowej o powierzchni 186 m kw., która

DOKOŃCZENIE NA STR. 4

NOMINACJE PROFESORÓW

RADA PAŃSTWA, 9 października, nadała 144 naukowcom tytuły profesorów zwyczajnych i nadzwyczajnych. Wśród tej liczby znalazło się 12 ekonomistów.

Tytuł profesora zwyczajnego nauk ekonomicznych otrzymali:

KAZIMIERZ BOCHAR — Szkoła Główna Planowania i Statystyki, prof. nadzwyczajny od 1968 roku. Zainteresowania naukowe profesora skupiają się na ekonomice handlu, ze szczególnym uwzględnieniem rynku i planowania, teorii i polityce spółdzielczości oraz zagadnieniach dydaktyki szkoły wyższej. Do najważniejszych publikacji należą:

„Ekonomika handlu” (współautorstwo), PWE 1974 r.; „Spółdzielczość”, PWE 1973 r.; „Kierunki rozwoju handlu w Polsce”, Wyd. „Społem”, 1973 r.; „Nowy etap rozwoju zasad spółdzielczych”, „Spółdzielczy Kwartalnik Naukowy” 1969 r.

BRONISŁAW MISZEWSKI — Politechnika Śląska, prof. nadzwyczajny od 1971 roku. Głównym nurtem zainteresowań naukowych profesora jest problematyka funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, zagadnienia oceny mierników działalności przedsiębiorstw przemysłowych, teoria postępu ekonomicznego. Do najważniejszych publikacji

należą: „Zarys ekonomii politycznej socjalizmu”, Politechnika Śląska 1972 r.; „Postęp ekonomiczny”, PWE 1972 r.; „Odziaływanie systemu ekonomiczno-finansowego na postęp naukowo-techniczny w przemyśle”, NOT-PTE 1973 r.; „Analiza ekonomiczna w naukach politycznych”, Wydawnictwo Gdańskie 1973 r.

JOZEF NOWICKI — Szkoła Główna Planowania i Statystyki, prof. nadzwyczajny od 1968 roku. Zainteresowania naukowe profesora dotyczą problematyki wzrostu krajów słabo rozwiniętych, współczesnej niemarksiowskiej myśli ekono-

micznej, zwłaszcza zaś szkoły szwedzkiej, społecznych nakładów związanych z podnoszeniem kwalifikacji siły roboczej. Do najważniejszych publikacji należą: „Ekonomia polityczna”, PWSZ 1973 r.; „Zarys ekonomii politycznej kapitalizmu”, PWE 1971 r.; „Handel międzynarodowy krajów ekonomicznie mniej zaawansowanych”, PWN 1974 r.; „Makroekonomia współczesnego kapitalizmu”, PWN 1974 r.

AUGUSTYN WOŚ — Instytut Ekonomiki Rolnej w Warszawie. Zainteresowania naukowe profesora koncentrują się wokół teoretycznych problemów ekonomiki rolnictwa, m.in.: studia nad elastycznością popytu żywnościowego, badania nad elastycznością produkcji i teorią cen rynkowych. Obok tego profesor pro-

wadzi badania nad procesami wzrostu gospodarczego w rolnictwie oraz kompleksem gospodarki żywnościowej w Polsce. Do najważniejszych publikacji należą: „Elastyczność spożywcza żywności na wsi” 1961 r.; „Rolnictwo i polityka rolna Stanów Zjednoczonych” 1971 r.; „Zagospodarowanie rejonu Kanału Wierzb-Krzna” 1973 r.; „Związki rolnictwa z gospodarką narodową” 1975 r.

Wszystkim profesorom z okazji nominacji składamy serdeczne gratulacje oraz życzenia dalszej owocnej pracy naukowo-badawczej.

Informacje o działalności naukowej oraz publikacjach naukowych, którzy otrzymali tytuły profesorów nadzwyczajnych nauk ekonomicznych zamieścimy w najbliższym numerze.



Fot. S. ZUBCZEWSKI

ZA LADĄ BEZ CYROGRAFU

ANDRZEJ NAŁĘCZ - JAWECKI

WCHODZĘ do dużego sklepu „Argedu”. Pięć stoisk — przy każdym po dwie ekspedientki. Akurat przywieziono partie atrakcyjnych garnków. Przy stoisku z garnkami ścisł nieprzeciętny. Ekspedientki dwójka się i troja, klienci się denerwują. Zgiełk...

W sąsiednim stoisku, które oferuje kilkadziesiąt niemodnych już kieliszków i sosjerek, obie ekspedientki prowadzą ożywioną konwersację o jakimś panu Jurku i popijają herbatkę. Upamiętnięcie: „A może mogłyby panie pomóc tamtym koleżankom?” Spojrzały na mnie, jak na gościa z Księżyca...

Tego rodzaju scenki obserwowałem w tym sklepie od trzech lat. Różnice polegały tylko na tym, że innym razem uwiły się jak w ukropie ekspedientki właśnie przy stoisku z kieliszkami, a znów kiedy indziej te od lodówek i pralek. A pozostałe relaksowały.

DOWODZENIE NIEWINNOŚCI

Wreszcie nie wytrzymałem i wstąpiłem do kierowniczki owego sklepu „Argedu” z mojej dzielnicy. Zacząłem od propozycji:

— Ma pani pięć stoisk i dziesięć ekspedientek. Od dłuższego czasu obserwuję sklep i wydaje mi się, że kobiety te nie są po prostu wykorzystane. Macie mały ruch i tylko sporadycznie występuje tłok przy jednym ze stoisk. Czy nie byłoby więc lepiej, gdyby pani zatrudniła tylko siedem ekspedientek — pięć przypisanych do konkretnych stoisk, a dwie byłoby w „odwodzie”, pomagałyby tej koleżance, która jest akurat oblegana przez klientów?

— Ma pan rację — odparła kierowniczka — ale takich manewrów nie mogą robić, bowiem nie pozwalają na to przepisy. Każda z pracownic obarczona jest odpowiedzialnością za powierzony jej mienie. Każda podpisuje umowę o odpowiedzialności materialnej.

— Czy mogłaby pani to rozszerzyć?

— No więc taka np. Barbara L. obciążona jest stoiskiem z towarem o wartości 100 tysięcy złotych. Na różnego rodzaju stłuczniach, uszkodzeniach czy inne losowe przypadki dostaje limit w wysokości 0,4 proc. A więc może się jej „zawieruszyć” towar za 400 złotych. Musi więc zdać do kasy dodatknie 99 600 złotych. Jeśli jednak rewanż ujawni, że zabrakło po odliczeniu limitów towaru za 5 tysięcy złotych, to musi ta ekspedientka zapłacić z własnej kieszeni. Oczywiście, gdyby zostało ujawnione, iż

po prostu przywłaszcza sobie towary czy pieniądze, to ponadto odpowiadać będzie dyscyplinarnie i karnie.

— Zawsze musi płacić?

— Oczywiście, takie są własne przepisy. I żadna ekspedientka nie pali się do tego, by jej ktokolwiek pomagał na stoisku. Woli tyrać, niż dopuścić koleżankę do pomocy. Właśnie dlatego np. w sklepach spożywczych z wielką nieufnością zatrudnia się emerytów czy studentów na pół bądź ćwierć etatu. Popracował taki dorywczo np. w okresie przedświątecznym, a ewentualne niedobory pokrywał ci, którzy podpisali cyrografy o odpowiedzialności materialnej.

— Nie podoba mi się ten automatyzm...

— Ano właśnie. Wiele osób uważa, że przepisy te traktują ich jako potencjalnych przestępców. Jest szkoda — płaci od razu ekspedientka, bądź kierownik sklepu. To zraża ludzi w ogóle do pracy w handlu.

— A jeśli szkoda nie powstała z winy pracownika?

— Z reguły kończy się obciążeniem kieszeni pracownika. Ow pracownik musiałby bowiem dowieść, że nie jest winien. Musi zważyć na zło wyposażenie sklepu (brak lodówek-towar się psuje), na zło zabezpieczenia sklepu itp. Dyrekcja wtedy odpowiada: A dlaczego nie sygnalizowaliście o tym? Owszem, czasem dochodzi do tego, że strata nie obciąża kieszeni pracownika, ale pomniejsza wynik finansowy przedsiębiorstwa. Ale najczęściej jest tak: stwierdzenie szkody; pismo obciążające pracownika; prośba pracownika o rozłożenie obciążenia na raty. Gdy pracownik odmawia pokrycia straty, to sprawa trafia do sądu.

— Czy często dochodzi do takich konfliktów?

— Właśnie nie często — i to jest w tej sprawie paradoksalne. Tych, którzy zaplatali się w tego typu „dochodzenie strat” jest niewiele. A ten psychiczny miecz ciąży nad wszystkimi. Ludzie boją się, by się nie wplątać w jakąś „afere”, bo jeśli nawet wyjdą z niej obronni ręką (i kieszenią), to już z jakimś piętnem przestępcy.

— Nie odpowiadałby mi taki układ...

— Nie tylko panu. Ale na tym nie koniec. Układ ten ma dalsze konsekwencje. Od dawna obserwuję swoje pracownice i ekspedientki z innych sklepów. Na czym koncentrują swoją uwagę? A więc przede wszystkim, by nie zginał towar. Po drugie — by w ewidencji wszystko się zgadzało. A dopiero na trzecim miejscu jest klient. Siłą rzeczy zbyt

są zdekoncentrowane, aby należało obsługiwać klienta, poradzić mu coś, objaśnić, poinformować.

— Mnieć można, że z kolei ekspedientki zakładają, iż każdy klient jest potencjalnym złodziejem...

— Po obu stronach lada się ludzie. Cóż, zdarzają się złodzieje. W każdym społeczeństwie. Można by teraz podyskutować o cechach narodowych itd. itd. Czy jednakże rozumiał pan, dlaczego muszę zatrudniać 10 ekspedientek? Oczywiście, nie są byle może należeć wykorzystane, ale innej rady nie ma. Ba, przydałoby się ich więcej, bo gdy przytrafi się którejś zachorować, albo wziąć urlop...

Odwiedziłem z kolei kilka central handlowych, a w końcu trafiłem z tą sprawą do Ministerstwa HWIU. Resort od dawna analizował tę sprawę. Sporządzone nawet rejestry ujemnych skutków obowiązującego dotychczasowego systemu odpowiedzialności materialnej. Stwierdzono, że między innymi utrudnia on:

— prawidłowe wykorzystanie powierzchni sklepowej (i magazynowej) oraz zastosowanie odpowiednich urządzeń technicznych usprawniających pracę;

— dorywcze zatrudnianie pracowników w okresach wzmożonych zakupów oraz zatrudnianie pracowników w niepełnym wymiarze godzin;

— rozwój selekcji towarów i samoobsługi konsumentów, — szerszą ekspozycję towarów i usprawnienie obsługi konsumentów, — właściwe dysponowanie pracownikami, m. in. zatrudnianie ich na dowolnym stanowisku pracy w zależności od potrzeb, itd. itd.

Postanowiono zreformować ten system.

EKSPERYMENT

Przed wszystkim zmieniono formułę odpowiedzialności. Ograniczono odpowiedzialność materialną pracowników do winy udowodnionej im przez zakład pracy. Czyli nie pracownik musiał dowodzić swej niewinności, lecz pracodawca miał obowiązek udowodnić, że szkody powstały z winy pracownika. Ekspedientki przestały podpisywać wspomniane cyrografy.

Oczywiście, wszelkie fakty przywłaszczania sobie mienia, czy też marnotrawstwa artykułów traktowane były nadal jako wykroczenia. Jednakże z ducha tej nowej formuły wynikało zaufanie przedsiębiorstwa do wszystkich pracowników. Równoległe — jak gdyby na wszelki wypadek — do tej zmiany wprowadzono wzmożoną kontrolę bieżącą,

Stosowanie eksperymentu rozpoczęto już w 1966 roku w hurtowni obuwia w Rzeszowie. I tak co roku, coraz więcej magazynów i sklepów detalicznych przechodziło na — strawniejsze psychicznie i praktyczniejsze — nowe zasady odpowiedzialności materialnej.

W ubiegłym roku objęło już tym eksperymentem ponad 2,5 tysiąca sklepów (w tym 178 stoisk domów towarowych) oraz 637 magazynów. Zaprezentujemy w skrócie wyniki eksperymentu ograniczając się tylko do ub. roku.

Osiągnięto przede wszystkim lepszą wydajność zarówno w eksperymentujących magazynach, jak i sklepach. Wydajność pracy w magazynach, mierzona wielkością obrotów przypadających na: a) 1 pracownika wyniosła 10,6 mln zł i była o 25 proc. wyższa; b) na 1 m kw. powierzchni wyniosła 182 tys. zł i była wyższa o 63 proc. Również dynamika przyrostu obrotu była w ub. roku większa w magazynach eksperymentujących (23 proc.) niż w pozostałych (8,1 proc.).

W eksperymentujących punktach sprzedaży detalicznej osiągnięto wydajność o ok. 21 proc. wyższą niż w pozostałych sklepach.

Efekty te uzyskano m. in. w wyniku większych możliwości elastycznego przesuwania pracowników na inne stanowiska. Gdy pracownik zastępował np. chorego kolega, to nie dokonywano już inwentaryzacji zdawczo-odbiorczej. Zatrudniano dorywczo pracowników w okresach szczytów. Zmniejszyła się ilość godzin nadliczbowych. Kwota kar zapłaconych z tytułu przestojów środków transportu w magazynach eksperymentalnych była kilkakrotnie niższa niż w pozostałych. Przestojów spowodowane inwentaryzacją w sklepach eksperymentalnych wyniosły średnio 29,8 godz. rocznie, podczas gdy w pozostałych — 45,4 godz.

Najważniejsze, że ujawnione w 1974 roku niedobory zawinione i nieuzasadnione (powyżej 500 złotych) — mierzone wskaźnikiem do obrotu — były niższe w jednostkach eksperymentujących niż w pozostałych. Wskaźniki te wynosiły: w eksperymentujących sklepach — 0,032 proc., w sklepach pozostałych — 0,077 proc.; w eksperymentujących magazynach — 0,005 proc., w pozostałych 0,013 proc. Tak więc wprowadzenie eksperymentu nie wpłynęło na wzrost poziomu niedoborów, a nawet wprost przeciwnie — doprowadziło do poprawy wskaźników.

Wydawać by się mogło, iż różnice dziesiątych części promila nie są godne uwagi. Jednak trzeba pamiętać, że chodzi tu o promile liczone od dziesiątków miliardów złotych.

UPOWSZECZNIE...

Na początku października br. Prezydium Rządu podjęło decyzję o upowszechnieniu zasad odpowiedzialności materialnej za powierzzone mienie ograniczonej do winy udowodnionej im przez zakład pracy. Nowe zasady na które będą przechodziły od 1 stycznia 1976 roku placówki handlowe — będą mogły być stosowane nie tylko w sklepach i magazynach państwowych podległych MHWiU, ale także w jednostkach pozostałych resortów, a także spółdzielczości.

Wprowadzono jednak pewne ograniczenia. Pracownicy odpowiadać będą za mienie według nowej formuły:

— w magazynach jednostek, w których wyodrębniono pomieszczenie do wydawania towarów (halę spedycyjną) oraz zorganizowano dozor ruchu mienia i osób. Warunek wyodrębnienia pomieszczenia wydawania nie jest wymagany w magazynach, w których przeładunek odbywa się systemem automatycznym z urządzeniami pomiarowo-kontrolnymi;

— w sklepach o obsadzie co najmniej 6 osób i w stoiskach w domach towarowych (handlowych), jeżeli przy sprzedaży towarów wystawia się dowody sprzedaży, inkaso gotówki jest dokonywane przez kasjerów w wydzielonych kasach, a wydawanie towarów jest dokonywane przez inną osobę niż sprzedawca;

— w sklepach samoobsługowych oraz w stoiskach samoobsługowych w domach towarowych, w których inkaso gotówki dokonywane jest w wydzielonych kasach przy użyciu kas rejestrujących.

Wprowadzenie nowego systemu odpowiedzialności w odniesieniu do pracowników zatrudnionych w mniejszych sklepach i w stoiskach domów towarowych, odpowiadających wyżej wymienionym warunkom zabezpieczenia mienia tylko w pewnym określonym stopniu, następować będzie mogło na podstawie decyzji kierownika zakładu pracy.

Tak więc z góry założone jest stopniowanie przechodzenia na nową formułę odpowiedzialności. Ograniczeniem będą tu na przykład niewystarczające dostawy kas rejestrujących. Dotyczy to także obiektów ma-

gazyńowych starego typu, w których nie ma możliwości zorganizowania hal przyjęć i hal spedycyjnych. Nie obejmie reforma — rzecz jasna — małych 1-2-osobowych sklepów.

Podjęto też decyzję w sprawie ograniczeń wysokości odszkodowania „ściąganego” od pracowników. Ale sprawa ta wymaga kilku słów wyjaśnienia.

Stały wzrost wielkości magazynów i sklepów oraz stopniowa likwidacja podziału sklepów na odrębne stoiska, a magazynów na odrębne rozliczane działy oraz rozwój form sprzedaży, stwarzającym nabywcom warunki dostępu do towarów, utrudniając pracownikom sprawowanie skutecznej pieczy nad powierzonym mieniem. Konsekwencją tego jest powstawanie niedoborów, którym pracownicy tych jednostek — przy właściwej staranności w wykonywaniu swych obowiązków — nie są w stanie w pełni zapobiec. Problematyczna więc staje się odpowiedzialność za te niedobory, które w zasadzie stanowią niewymierną część ryzyka prowadzenia przedsiębiorstwa.

Z drugiej strony praktyka wykazuje, że obciążenie pracowników wielkimi kwotami nie przynosi zamierzonych rezultatów. Kwoty te, mimo podejmowanych przez przedsiębiorstwa starań, windygowane są w minimalnym stopniu, natomiast związane z tym koszty są duże.

Tak więc postanowiono ustalić granicę obniżenia odszkodowania na poziomie równoważności 6 do 12 miesięcznego wynagrodzenia pracownika, a w szczególnych przypadkach dyrektorzy mogą ją obniżyć do 3-6 miesięcznego wynagrodzenia.

★

Jes to wprawdzie tylko zmiana jednego z wielu przepisów, ale jest to sprawa ważna, i to z wielu powodów.

Po pierwsze — ograniczenie odpowiedzialności materialnej do winy udowodnionej daje szansę na znacznie lepsze wykorzystanie czasu pracy zatrudnionych w handlu, co w konsekwencji doprowadzić powinno do złagodzenia skutków niedoboru pracowników w handlu. A to jest sprawa pierwszoplanowa w nadchodzących latach. Wróćmy do mocno uproszczonego przykładu przytoczonego na wstępie. „Odwiązanie” ekspedientek od konkretnych stoisk pozwoli zarówno na lepszą obsługę klientów, jak też na przeniesienie choć jednej (na dziesięć) ekspedientki do innego sklepu, gdzie akurat brakuje dotkliwie personelu.

W handlu pracuje obecnie już blisko milion osób. Jeśli odzyskamy tylko 1 proc. zatrudnienia, to uzyskamy aż 10 tysięcy osób, które będą mogły podjąć pracę w nowo budowanych sklepach.

Po drugie — od wielu lat obserwujemy zjawisko nadmiernej fluktuacji oraz nie podejmowania przez młodzież pracy w handlu. Jednym z najważniejszych antybodźców był właśnie ów tradycyjny system odpowiedzialności materialnej. Jeśli więc zmiana ta powstrzyma od odejścia choć kilka procent porzucających zawód, to mamy już następne tysiące. Doliczmy także tych, którzy dzięki omawianym zmianom nie „rozmyślą się” przed podjęciem pracy...

Po trzecie — spojrzmy na sprawę od strony klienta. Można przypuszczać, że będzie on krócej i sprawniej obsługiwany (krótsze remanenty i inwentaryzacje, możliwość skupiania personelu w niewielkich stoiskach itd.). Poszczególne kierownice sklepów będą chyba opierać się mniej przed zatrudnianiem rzeźniaków do soboty, na 2-3 godziny popołudniowego szczytu, na dni przedświąteczne. Nareszcie będzie można przesunąć personel pomiędzy małymi sklepami bez większych kłopotów — dotychczas sklepy (gdzie np. część załogi rozchorowała się na grype) po prostu zamykano. Itd. itd.

Czwarta korzyść płynąca z tej zmiany — jakże ważna — to możliwość poprawienia atmosfery pracy w sklepach. A wiadomo przecież, jak ścisły jest związek między samopoczuciem sprzedawcy i zadowoleniem z zakupów nabywcy.

Pożądanych rezultatów nie osiąga się jednak automatycznie. Powiedźmy sobie na zakończenie, że zredukowanie materialnej odpowiedzialności pracowników do winy udowodnionej (jak też i obniżenie wysokości odszkodowania) jest nieczym innym, jak tylko stworzeniem możliwości do efektywnienia działalności handlu. Efekt końcowy zależeć będzie od działania administracji przedsiębiorstw handlowych, jak też i postawy załóg i kierowników placówek handlowych. Wyniki eksperymentu pozwalają mieć nadzieję, że ta wielopłaszczyznowa poprawa powinna nastąpić.

orzecznictwo

DOCHODZENIE PRZECZ PZU ROSCZEGNIENIE KIEROWCY — SPRAWCY WYPADKU

Poprzednio w świetle § 17 rozporządzenia Rady Ministrów z 1968 r., a obecnie w myśl § 19 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 28 listopada 1974 r. w sprawie obowiązkowych ubezpieczeń komunikacyjnych (Dz. U. Nr 46, poz. 274 z uwzględnieniem zmian ogłoszonych w 1975 r. Nr 30, poz. 160) PZU jest obowiązany dochodzić od sprawcy wypadku z wrotu odszkodowania wypłaconego ofierze wypadku m.in., jeżeli szkoda została spowodowana przez kierowcę umyślnie lub w stanie nietrzeźwości, jeżeli kierowca nie miał odpowiedniego prawa jazdy albo wszedł w posiadanie pojazdu wskutek popełnienia przestępstwa itd.

Jednak w uzasadnionych społecznie i gospodarczo przypadkach PZU może ograniczyć swe roszczenie do kwoty stanowiącej 50 proc. wypłaconego poszkodowanemu świadczenia, z tym że kwota dochodzonego od kierowcy roszczenia nie może być wyższa niż 10 000 zł; nie dotyczy to jednak przypadków, gdy szkoda została spowodowana umyślnie albo przez kierowcę tzw. „posiadacza zależnego” obcego pojazdu (z wyjątkiem członków najbliższej rodziny osoby wymienionej w dowodzie rejestracyjnym). Praktycznie oznacza to, że jeżeli wypadek spowoduje inna osoba poza właścicielem pojazdu lub członkiem jego najbliższej rodziny, pozostającą na jego utrzymaniu, to sprawa będzie musiała wrócić do PZU wypłacone odszkodowanie z tym, że w uzasadnionych społecznie i gospodarczo przypadkach może ono być ograniczone do połowy (najwyżej 10 000 zł).

Na tle brzmienia powyższych przepisów powstało w praktyce pytanie, czy jedynie PZU decyduje o tym, kiedy zachodzi uzasadniony społecznie i gospodarczo przypadek, czy też w razie dochodzenia przez PZU w drodze sądowej od sprawcy zwrotu całości wypłaconego odszkodowania ocena okoliczności uzasadniających jego zmniejszenie do połowy (najwyżej 10 000 zł) należy również do sądu.

Taka właśnie sprawa toczyła się niedawno przed sądem. Mianowicie, PZU wystąpił przeciwko Franciszkowi L. o zwrot odszkodowania wypłaconego motocyklicie Władysławowi K., który doznał ciężkich obrażeń ciała a nadto poniósł szkodę majątkową w wyniku wypadku wywołanego w stanie nietrzeźwym właśnie przez Franciszka L.

Franciszek L. z powodu wspomnianego wypadku został prawomocnie skazany na 10 miesięcy pozbawienia wolności a z kolei PZU żądał właśnie zasądzenia od niego zwrotu sum wypłaconych ofierze wypadku.

Sąd Wojewódzki zasądził od Franciszka L. na rzecz PZU kwotę 59 212 zł.

Sąd Najwyższy rozpoznawszy rewidując Franciszka L. w wyroku z dnia 15 stycznia 1975 r. nr I CR 729/74 wypowiedział następujący pogląd prawny:

Sąd ma prawo ocenić, że zachodzą podstawy do zmniejszenia roszczenia zwrotnego PZU w stosunku do kierowcy.

W uzasadnieniu Sąd Najwyższy zaznaczył m.in.:

„(...) Powołany w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku i w rewidacji przepis § 17 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24.IV.1968 r. w sprawie obowiązkowych ubezpieczeń komunikacyjnych) zawiera dwa ustępy, z których pierwszy — nakładając na Państwowy Zakład Ubezpieczeń obowiązek dochodzenia w określonych przypadkach od kierowcy pojazdu mechanicznego zwrotu wypłaconego świadczenia wyrównującego szkodę powstałą z wypadku komunikacyjnego, zaś drugi — zezwala, jeżeli szkoda nie została spowodowana rozmyślnie, na zmniejszenie przez Państwowy Zakład Ubezpieczeń roszczenia do połowy wypłaconego poszkodowanemu świadczenia, przy czym wysokość tego roszczenia nie może przekraczać 10 000 zł, jeśli za takim obniżeniem przemawiają społeczne i gospodarczo uzasadnione względy.

Powołany został skazany za nieumyślnie spowodowanie niebezpieczeństwa katastrofy w komunikacji lądowej, w następstwie czego Władysław K. doznał kalectwa (por. wyrok w sprawie II Kp 25/70 Sądu Powiatowego w E.).

Ponieważ pozwany — jako kierowca i posiadacz samochodu — nie wyrządził szkody umyślnie, pozostaje do rozważenia, czy w przypadku zgłoszenia przez Państwowy Zakład Ubezpieczeń roszczenia o zwrot w pełnej wysokości wypłaconych poszkodowanemu świadczeń, Sąd może uwzględnić powództwo częściowo przy zastosowaniu zasad określonych w § 17 ust. 2 cyt. rozporządzenia.

Powołany przepis zawiera w istocie treść normatywną, nawiązującą do społeczno-gospodarczego przeznaczenia prawa z którego uczyniony użytek w sposób z tym przeznaczeniem sprzeczny — nie jest uważany za wykonywanie prawa i nie korzysta z ochrony.

Państwowy Zakład Ubezpieczeń pobiera z tytułu obowiązkowych ubezpieczeń komunikacyjnych powołane sumy składek w zakresie swego działania powinien on realizować te cele, jakie Państwo zamierza osiągnąć przez wprowadzenie wskazanych ubezpieczeń. Nałożenie na Zakład obowiązku dochodzenia od

DOKONCZENIE NA STR. 6

USŁUGI - OPERACJA ROZPOZNANIE

ZNAD TALERZA

JERZY JUROWSKI

CHOĆIAŻ redakcja „Życia Gospodarczego”, rozpoczynając cykl usług podzieliła punkt widzenia konsumenta i sprawy żołądka wysunęła od razu na plan pierwszy („Gastronomia na każdą okazję”, nr 29 z 20.VII.1975), uważam, że w dotychczasowych publikacjach na temat naszej gastronomii nie wszystko jeszcze zostało powiedziane. Postanowiłem tedy włączyć się do dyskusji na prawach długoletniego, bo prawie trzydziestoletniego już klienta barów, stołówek i restauracji.

Tak się złożyło, że mało miałem w życiu okazji stołować się w domu. Z długoletniej peregrinacji po przybytkach gastronomii, oprócz pewnych dolegliwości, wyniosłem trochę przemyśleń, które pragnęlbym przedstawić czytelnikom.

Jako punkt wyjścia należy chyba postawić dwie tezy — po pierwsze, że spośród wszystkich rodzajów usług w naszym kraju niewiele funkcjonuje gorzej niż gastronomia, po drugie — że na tle innych krajów gastronomia nasza stoi na poziomie najniższym.

Być może, twierdzenia powyższe wydadzą się ludziom odpowiedzialnym za kształt naszej gastronomii niesprawiedliwe. Chciałbym jednak przypomnieć, że istnieją kryteria, według których gastronomię się ocenia. Są to łatwość uzyskania miejsca w lokalu (mamy najniższy wskaźnik miejsc w Europie na mieszkanie), kultura i szybkość obsługi, estetyka wnętrza i nakrycia, jakość potraw pod względem dietetycznym, możliwość ich wyboru i smak, a wreszcie ceny wyrobów. Jeżeli opone- nenci meł tezy zgłoszą, że istnieją przecież w Polsce „Wierzynek” (czasowo zamknięty), „Karczma pod Kluką”, czy „Szanghaj” i „Kuchnia” w Warszawie, to chciałbym zwrócić uwagę, że tych kilka restauracji w Polsce reprezentuje ułamek promila całego naszego stanu posiadania, a o krajowej kuchni czy obsłudze decydują tysiące barów, restauracji i kawiarni kategorii II, III i IV, gdzie królują sałatka sędziowa, a zupę pomidorową trudno odróżnić od barszczu. W lokalach tych podstawowe umebłowanie stanowią stołki na metalowych rurkach i także krzesła, obrus, jeśli jest, zmienia się raz na tydzień, a obsługa tylko wtedy interesuje się klientem, kiedy ten na początek zamawia pół litra.

Wydaje się, że nie należy dłużej chować głowy w piasek i cieszyć się, że w kolejnej gminie utworzono pseudonowoczesny pawilon gastronomiczny pomalowany w „picasy”, a w dzielnicy Bródno — nową pijalnię piwa. Im szczerzej stwierdzimy, że gastronomia nasza, sięgnęła dna, tym łatwiej będzie o środki poprawy, bo obecne „leczenie zachowawcze” nie zapowiada usunięcia niedomagań szybciej niż za kilkadziesiąt lat.

Zanim jednak sformułujemy program poprawy, trzeba chyba sięgnąć do przyczyn wieloletnich zaniedbań. Sprawa ma bowiem wiele aspektów.

ZRÓDŁA TKWIĄ GŁĘBOKO...

Niedomaganie naszej gastronomii rozpoczęły się niedługo po wojnie.

Zdaniem niektórych znawców problemu, zawiniło tutaj zbyt szybkie upośledzenie gastronomii, które spowodowało odejście od zawodu wielu „prawdziwych fachowców” zarówno od kuchni, jak i od obsługi. Nie jest to teza w pełni prawdziwa, bo niemal wszyscy starzy pracownicy odnaleźli się później w zawodzie, tyle że na państwowych lub spółdzielczych etatach. Ilościowo nie straciliśmy zbyt wielu miejsc, a jeżeli chodzi o zatrudnienie, to także nie spadło ono zbyt wyraźnie. Podstawowym jednak nieszczęściem było pojawienie się w gastronomii zupełnie zbytecznej nadbudowy organizacyjnej, która do tej pory ciążyła nad patelnią i stołem. Nadbudowa biurokratyczno-organizacyjna, nie mając nic lepszego do roboty, zajęła się układaniem receptur i normalizacją — na krajową skalę — ilości bułki w kolekcji mielonym, a następnie sprawowaniem kontroli, czy ilość bułki zgadza się z raportami i zestawieniami. Parkinsonowska maszyna doprowadziła do tego, że obecnie w restauracjach jedynie dania firmowe, a więc przygotowywane według receptur własnych, nadają się do jedzenia.

Ala restauracja, to przecież nie tylko danie na talerzu. To także wystrój lokalu, jego rozmiary, nastrój. Lata pięćdziesiąte były w historii naszej architektury okresem znanym pod hasłem MDM. Przypomnijmy, że niemal w każdym mieście województwa powstawały małe „emsidey” i — jako dzielnice reprezentacyjne — mieściły one na parterach i pierwszych piętrach lokale gastronomiczne. Wystarczy zwrócić uwagę na widły ulicy Marszałkowskiej — od Wilczej do Placu Zbawiciela — by stwierdzić, że upośledzone lokale lat pięćdziesiątych, zarówno restauracje jak i kawiarnie, były na tle dotychczasowych czymś zupełnie nowym. Przede wszystkim imponowały rozmiarami (np. „Arkady”), a ich wystrój i umebłowanie na tle tego, co otaczało klienta do tej pory, sprawiły wrażenie pewnego luksusu. Wprawdzie smak potraw, ich wybór nie przekraczały ówczesnego poziomu gospodarki i możliwości importowych, ale rekompensował te braki rzeczywisty na owe czasy luksus i łatwość o miejsce. Restauracji i kawiarni oddawano wówczas sporo do użytku, a klientów nie było wtedy tak wielu, jak teraz.

Niestety, koniec lat pięćdziesiątych oznacza oszczędnościowe zmiany w architekturze i co za tym idzie, w gastronomii. Zamiast przystępnych lokali na parterach i antresolach pojawia się moda na pawilony. Cały kraj zaczynał pokrywać pasudne, tandetne, przeszkłone baraki, wykorzystujące najnowszą wówczas i najmodniejszą koncepcję organizacji gastronomii, a więc tzw. „ciągi szwedzkie”, różne formy samoobsługi itp. Okres ten w sprawozdaniach określa się jako postępowy, jednak wielu specjalistów twierdzi, że przyspieszył on znacznie upadek naszej gastronomii. Po pierwsze — wprowadzenie samoobsługi i przyspieszenie rotacji klientów trafiło na zupełnie nie przygotowany personel, po drugie — w nowych pawilonach zastoso- wano zupełnie przestarzałe urządzenia chłodnicze, podgrzewające i obróbcze. Natychmiast pogor-

szył się smak potraw podawanych nie z pieca, lecz z podgrzewaczy. Zwiększenie ilości z reguły pociąga za sobą spadek jakości, ale tu i punkt wyjścia nie był nadmiernie wysoki, i do tego jakości spadała bardziej niż proporcjonalnie. Bary szybkiej obsługi z nielicznymi wyjątkami stały się synonimem fatalnej kuchni, nie sprzątniętych stolików i zapachu pomyj.

Obecnie — po dwudziestu prawie latach od otwarcia pierwszych barów — stanowią one najbardziej wy- dajny, lecz i najbardziej przynębiający człon naszej gastronomii zarówno ze względu na jakość potraw, jak i wszystkie inne kryteria, nie wyłączając wyglądu zewnętrznego i wewnętrznego. W tych nieprzytulnych, jarzeniowo oświetlonych stołach, gdzie się się przeważnie na stojąco, zaglądając w talerz kilkudziesięciu sąsiadom, ciągi szwedzkie w wielu przypadkach zlikwidowano, zastępując je dwoma lub nawet trzema ogniskami do kasy, do kuchni i do bufetu. Racjonalizatorzy uznali po prostu ten system za wygodniejszy dla obsługi, a to było dla nich najważniejsze. Klient powinien się doń przystosować. Faktem jest, że nie ma on wielkiego wyboru: 90 proc. oddawanych ostatnio do użytku lokali stanowią pawilonowe bary samoobsługowe. Co więcej — mieszkanie nowych osiedli domagają się nowych, jakby nie wiadomo, że może być w ogóle jakaś inna — bardziej humanitarna forma gastronomii. Dzieje się tak kosztem pozostałych typów lokali. Warto może zastanowić się, jak wyglądają ich rodzaje i ich perspektywy.

LUBIMY KAWIARNIE...

Oprócz barów otwiera się także kawiarnie. Niemal każdy cudzozi- mec, może z wyjątkiem Francuzów i Austriaków, z ogromnym zdziwieniem zauważa, że dominującym rodzajem lokalu gastronomicznego jest u nas kawiarnia, i to pełna od rana do wieczora. Gwałtowny rozwój kawiarni w latach powojennych tłumaczy się ciasnotą mieszkaniową. Nie mając możliwości podejmowania znajomych w domu, wolimy spotkać się w kawiarni, omówić tam sprawy towarzyskie czy zawodowe.

Jednakże gastronomia kawiarnia- na jest fatalna — poza kawą, herbatą i ciepłymi napojami chłodzącymi kawiarnie dysponują jedynie alko- holem i lichym wyborem ciastek. Znikają zresztą ciastka tanie, dwu- złotowe na rzecz wuzetek i innych torci- ków, ale o tym, by w kawiarni dostać zwykłe tosty i szklankę mleka, nie ma mowy. Wprowadzenie grzanek, śniadań, małych ciepłych dań, choćby parówek czy drobiu pieczonego traktowano jak rewolu- cję i w trosce o czystość gatunku za- niechano tych prób. Efekt jest taki, że kawiarnie, zamiast stać się loka- łami uniwersalnymi podobnie jak w innych krajach, gdzie można na nich

napić się piwa i zjeść smaczną ka- napkę, stały się taką „lepszą pocze- kalnią”, gdzie godzinami blokuje się stoliki nad szklanką herbaty czy ka- wy.

Inną polską specjalnością są bary mleczne. Zełknąłem się nawet z po- glądem, że ich utworzenie stanowi największy powojenny sukces na- szej gastronomii i największy powód do dumy. Tym większym smutkiem napawa fakt, że bary mleczne są w odwrocie — jest ich coraz mniej, nie- mał zupełnie nie otwiera się nowych. Cała nasza gastronomia ma bardzo prymitywne uzbrojenie techniczne, ale bary mleczne wyglądają chyba pod tym względem najgorzej — co gorsza, na skutek groszowych wręcz oszczędności na wentylacji, stały się symbolem zaduchu i nieprzyjemnych zapachów, które odstręczają wielu klientów. Może to i dobrze, bo i tak klientów jest znacznie więcej, niż bary są w stanie obsłużyć, a nie wskazuje na to, by sytuacja mia- ła się poprawić.

PAŁACE I RUDERY

W tym pobieżnym przeglądzie dwa bieguny gastronomii zostawiłem na koniec. Mowa tu o lokalach kat. I i LUX oraz o tzw. małej gastronomii. Lokale wyższej klasy mamy od wie- lu lat, rozmaite rożny i placarkanie od kilku zaledwie; pierwszeństwo należy się więc pałacom. Stosując do nich wymienione już wcześniej kryteria, musimy się zgodzić z twier- dzeniem, że restauracje te nie wy- trzymują porównania z analogiczną kategorią za granicą.

Lokal najwyższej kategorii to nie miejsce, gdzie zaspokaja się pospo- lity głód, lecz miejsce wypoczynku, zabawy i — powiedzmy śmiało — biesiady. W lokalu takim powinniśmy się czuć oczekiwani i cele- browanymi gośćmi, podejmowanymi w sposób zachęcający do ponowne- go przyścia, powinniśmy także do- znać wrażeń kulinarnych, a nie na- pełnić żołądek. Otóż w kraju nie ma takich lokali, a wymienione na po- czątku artykułu wyjątki potwier- dzają regułę. Nawet najbardziej zna- ne lokale dysponują kilkoma prymy- tywnymi raczej daniami. Ich wystrój wewnętrzny nie zmienia się od lat pięćdziesiątych, a lokale pochodzące z lat późniejszych są przykładem prymitywnej pojmowanej nowoczes- ności.

W lokalach tych rozkosze zimnego bufetu to w najlepszym razie wędzo- ny łosć lub węgór, dania gorące reprezentuje przecierana pomidoro- wa podawana pod nazwą kremu, ja- ko pieczone występuje kawałek smażonej wołowiny lub wieprzowiny z przypalonymi pieczarkami, pod nazwą bryzolu i steku.

Jednym słowem, o międzynarodowej kuchni i wielkim świecie, o ja- kichś ciekawszych jarznych, ład- nie podanych surówkach, nikomu w nich nawet się nie śni, choć w każ- dej książce kucharskiej można znaj- dować mnóstwo atrakcyjnych przepi- sów. Najwyższy poziom reprezen- tują lokale „Orbisu”, ale przecież weźmy pod uwagę, że to, co u nas zalicza się do kategorii superlux, o- cenia się w świecie zaledwie jako kategorię ekonomiczną...

Drugi biegun, to wspomniana ma- ła gastronomia. Nie jest to nasz wy- nalazek. W każdym kraju funkcyj- nuje gastronomia sezonowa, obnoś- na sprzedaż, w każdym kraju moż- na znaleźć stoiska sprzedające na ulicach frytki, hamburgery, hotdogi itd. Jednakże nawet w tej dziedzinie

udało nam się sięgnąć dna. Prymi- tywizm tych stoisk, brud, brak ja- kiejkolwiek odpowiedzialności za o- toczenie, a także nierzadko nie uzas- adnione delikatesowe ceny, choćby na ziemniaczane frytki, to cechy cha- rakterystyczne tej formy żywienia. A przecież nawet u nas są dowody, że może to wszystko inaczej wyglądać, jak choćby w dniu święta „Trybuny Ludu”, kiedy ta mała gastronomia sprawia wrażenie schludności, jeżeli nawet nie elegancji. Na co dzień jednak wydaje się, że „cywilizacja budki z piwem” ma wszelkie szanse zdominowania naszego modelu ga- stronomii.

TRZEBA ZACZĄĆ OD NOWA

Nie jest prawdą, że w naszej ga- stronomii nie następują żadne zmia- ny na lepsze. Można znaleźć kilka przykładów dawnych spelunek, któ- re stały się zupełnie sympatycznymi miejscami z niezłą kuchnią i ob- sługą. Jednocześnie jednak postę- puje upadek wielu niegdyś repre- zentacyjnych i modelowych lokali, a więc ogólna sytuacja pogarsza się, zwłaszcza jeżeli weźmiemy pod u- wagę, że na innych odcinkach na- szego życia gospodarczego i społecz- nego dominuje wzrost ilościowy i jakościowy. Sądzę nawet, że nie na- leży liczyć na odnowę obecnej ga- stronomii. Należy się przyzwyczaić, pogodzić i zrezygnować. Jednocze- śnie należy rozpocząć budowę nowej gastronomii na zupełnie innych za- sadach organizacyjnych i kulinarnych, i to w kilku wariantach.

Gastronomia potrzebna jest róż- nego rodzaju klientom i trudno o lo- kal, który jednocześnie zaspokoi po- trzeby bogatego cudzoziemca-syba- rytu, tubylca chcącego szybko i ta- nio zjeść smaczny obiad, czy tury- sty spragnionego bardziej rozryw- ki, niż objadania się. Mamy już kil- ka przykładów w kraju, jak można się zabrać do budowania takiej sie- ci — i to zarówno przykładów pozy- tywnych, jak i negatywnych — wie- my więc, czego się wystrzegać.

Przykład pozytywny to przede wszystkim „Hortex”. Sukces „Hor- texu” wykazał nieudolność i nie- kompetencje ludzi kierujących na- szymi kawiarniami, którzy nie mieli najmniejszej koncepcji jakie lokale i jaki asortyment należy lansować. Jeżeli powstanie ogólnokrajowa sieć lokali „Hortexu” — będzie to na- lepszy dowód, że jedynie w proble- mach organizacyjnych tkwią głów- ne przyczyny upadku krajowej ga- stronomii, a nie w tzw. trudnościach obiektywnych. Ale na „Hortexie” sprawa się nie kończy. Powstała przecież także nowa sieć gastro- nomiczna wielkopolskich zajazdów, a „Orbis”, ruszą z gastronomiczno- hotelarską siecią „Novotel”. W obu tych przypadkach, choćby jednak o sieć dla turystów, toteż najpilniej- szą sprawą wydaje się obecnie stwo- rzenie odpowiednich lokali dla tu- bylców.

Wydaje się, że w tworzeniu no- wej sieci gastronomicznej ludzie z branży niekoniecznie muszą pełnić kierowniczą rolę, a nawet — że po- winno być odwrotnie. To nie facho- wcy od wuzetkowych kawiarni po- wołali do życia „Hortex”, lecz spe- cjaliści od chłodnictwa, owoców i ja- rzyn. Nie ma chyba wątpliwości, że do upadku naszej gastronomii przy- czynili się ludzie — zarówno ci przy garnkach — patrzący jakby tu wy- gospodarować nadwyżki, ci na sali — zainteresowani sprzedażem własnej wódki i oszukiwaniem przy rachunku, jak i inni — tolerujący te nadwyżki i nie zainteresowani jakąkolwiek poprawą sytuacji, nie mający żadnej koncepcji, jak gastro- nomia powinna wyglądać.

Szczególnie denerwujący jest fakt, że niektórzy prominentni gastronomi- delikacie — dają w rozmowach do zrozumienia, że gdyby gastronomia była prywatna, to... i tu zawieszają się głos. Ta bzdura ma wyjątkowo dłu- gi żywot, tymczasem spotyka się w kraju zakłady agencji, w których bezcelne naciąganie klienta widać już od progu, prywatne knajpy, do których strach wejść itd. Jednocze- śnie na całym świecie funkcjonuje sieć popularnych lokali należących do jednej firmy np. „Holiday Inn”. „Howard Johnson”, „Wimpy”, że wy- mienimy najbardziej znane, które radzą sobie znakomicie, mimo że nasz „Orbis” jest przy nich kopciusz- kiem.

Gastronomia może być dobrze, al- bo źle zorganizowana i nie zależy to od formy własności i formacji społecznej. Ale czy potrafimy wycią- gnąć z tego jakiejkolwiek wnioski? Wątpię. W lokalach „Wimpy” orga- nizacja pracy i obsługi jest taka, że nie ma żadnych kolejek. W naszym „Smaku” skopiowanym z „Wimpy” pod każdym względem, nasi spece od gastronomii wymyślili dwie — do kasy i do lady.

Jeżeli więc nawołuję do utworze- nia nowej sieci gastronomicznej i odejścia od dotychczasowych form, to także dlatego, że zdaje sobie spra- wę, iż są u nas ludzie, którzy potra- fią sprostać do absurdu każda rozsądna idea. Jeżeli łatwiej o ot- warcie w Warszawie bardzo drogie- go dla nas — choć obliczonego na najbardziej ubogich konsumentów baru typu „Wimpy”, niż o karczmę sypską z krajowych budżetów, jeżeli w restauracji „Novotel”, która ma reprezentować tania formę ga- stronomii mielony kotlet kosztuje 60 złotych, to trzeba chyba zapytać, o co to właściwie chodzi? Nawet tu- rysty nie ciągną przecież za sobą worków z pieniędzmi.

Jednocześnie trudno zrozumieć, dlaczego inne instytucje nie biorą przykładu z „Hortexu”. Dlaczego do tej pory „Poldrob” nie zaintereso- wał się możliwością zorganizowania lokali sprzedających drob, które zrobiły karierę na całym świecie? Dlaczego przemysł ziemniaczany przez całe lata nie wykazywał żad- nej inicjatywy, podczas gdy na spe- kulacyjnych cenach frytek prywatni agenci zarabiali już nie na samocho- dy, ale na wille i jachty? Czy prze- myślnicy rybni nie mogliby zorganizo- wać własnej sieci lokali z interesu- jącymi daniami, a przemysł makaro- nowy wziąć się za sprzedaż pizzy i spaghetti, które obecnie za nie- prawdopodobnie ceny celebrytuje się w lokalach kategorii lux?

Uruchomienie tego typu gastro- nomii jest zupełnie niezbędne, a wy- daje się, że ludzie z obecnych struk- tur kierowniczych gastronomii nig- dy nie wpadną na pomysł, że można by coś takiego ruszyć z miejsca. Gdy- by jeszcze ktoś pomyślał o odpo- wiednio atrakcyjnej oprawie zew- nętrznej tych lokali, mogłyby się one stać prawdziwą ozdobą miast, za- spokajałyby więc nie tylko potrze- by ciała, ale także i ducha. Odciaż-ając nowymi rodzajami lokali gastro- nomicznych sieć dzisiejszą, zmusili- byśmy obecne restauracje, by stały się miejscem, gdzie spokojnie i ku- lturalnie można naprawdę dobrze zjeść. Być może należałoby w tym celu wszystko w nich wynieść — od stuczków do personelu — ale i to jest możliwe, sukcesywnie, rzecz jasna. Obecne bary szybkiej obsłu- gi też mogłyby znaleźć zastosowa- nie — można je przekształcić w ma- gazyny bądź stołówki osiedlowe. Byłyby to ogromny postęp, bo obec- nie w każdej przeciętnej stołówce można znacznie lepiej, kulturalniej i taniej zjeść niż w popularnych lo- kalach tzw. gastronomii otwartej.



PEŁNA ORIENTACJA w świecie dóbr konsumpcyjnych to droga do

- współpracy handlowej i dalszych kontaktów,
- podaży i popytu na międzynarodową skalę,
- rozwoju handlu zagranicznego w gronie Krajów RWPG.

Tę pełną orientację zapewnią Wam

7 MIĘDZYNARODOWE TARGI KONSUMPCYJNE

22 do 29 kwietnia 1976 r.

BRNO Czechosłowacja

Ostateczny termin zgłoszeń: 30 listopada 1975 r.

Blizszych informacji udziela:

B V V

Messen und Ausstellungen BRNO, Vystaviste 1,

602 00 Brno, Czechosłowacja

tel. 314 Telex: 062294, 062295

Adres telegraficzny: FAIRBRNO BRNO

Ambasada Czechosłowackiej Republiki Socjalistycznej,

Wydział Handlowy, Litewska 6, Warszawa 10.

DOM NA TYMCZASEM

MARIAN SIKORA



Fot. S. ZUBCZEWSKI

312 tysięcy osób mieszkało w roku ubiegłym w hotelach pracowniczych. Wysokie tempo inwestycji i szybki rozwój produkcji z jednej strony, z drugiej zaś — trudności mieszkaniowe sprawiają, że wzrasta stale liczba ludzi zatrudnionych z dala od domu i znajdujących dach nad głową w hotelu pracowniczym. Coraz częściej nie jest to zresztą dach najgorszy.

W OKRESIE od 1971 do 1974 roku ilość miejsc w hotelach pracowniczych zwiększyła się o 36 proc. Położenie dużego nacisku na poprawę warunków socjalnych załóg spowodowało, iż nowe hotele nie przypominają już prowizorycznych baraków sprzed kilkunastu lat. Poza metrażem, nie odbiegają one od przeciętnego standardu współczesnego budownictwa mieszkaniowego. Przeszło 85 proc. nowych hoteli zapewnia swoim mieszkańcom zupełnie dobre warunki życia. Szczególnie wyróżniają się hotele górników i pracowników budowlanych prowadzone przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwa usług socjalnych. Dobrą markę mają również pod tym względem niektóre regiony — np. Wielkopolska, gdzie w zasadzie nie spotyka się już hoteli pracowniczych odpychających wyglądem i atmosferą.

Do końca bieżącej pięcioletki przewiduje się oddanie do użytku jeszcze 21 tys. miejsc w hotelach pracowniczych. Mimo jednak pełnego wykonania zadań, potrzeby zostaną zaspokojone tylko w 76 proc. Nie-

dobór miejsc w hotelach pracowniczych szacuje się na 102 tys., a występuje on głównie w przemyśle maszynowym i ciężkim oraz w komunikacji.

Niektóre zakłady starają się latać niedobór przez wynajmowanie na ten cel kwatery prywatnych. Ponad 170 tys. osób w nich właśnie znajduje lokum. Wynajmowanie pokoi u osób prywatnych znacznie podraża jednak koszty zakładów. Toteż preferowane jest inne rozwiązanie — przeznaczanie na kwatery pracownicze domów mieszkalnych typu rotacyjnego, składających się z małych pomieszczeń. Przyszedłaby się je określić osobom oczekującym na mieszkania spółdzielcze, w tym również rodzinom pracowniczym. Tego rodzaju domami dysponują resorty budownictwa, przemysłu chemicznego i ciężkiego.

Wiele nowych hoteli pracowniczych nie tylko zapewnia mieszkańcom dach nad głową; można tu wypocząć po pracy, uczyć się, spędzać czas w kulturalnych warunkach. Czynne są biblioteki, czytelnie. Szereg hoteli pracowniczych wypraco-

wało interesujące formy działania społecznego. Jest to nie tylko zastępstwo dyrekcji zakładów pracy, rad zakładowych, organizacji społecznych, ale i dobrze pracujących samorządów mieszkańców, świadectwo coraz wyższej osobistej kultury ludzi, ich ambicji i dobrych przyzwyczaję wyniesionych z domu.

Mimo niewątpliwie poprawy, ogólny stan hoteli daleki jest jednak od ideału. Większość stanowią bowiem jednak obiekty stare, a są wśród nich i takie, których nie sposób adaptować do współczesnych potrzeb. Najwięcej niedociągnięć notuje się w hotelach pracowniczych Rzeszowa, Lubelskiego, Opolszczyzny. Obiekty hotelowe, budowane w latach 1950-1955 cechują się niefunkcjonalnym rozwiązaniem architektonicznym i niskim standardem wyposażenia. W rezultacie 88 proc. lokatorów gnieździ się wciąż w pokojach trzy, cztery, pięć i więcej osobowych, a tylko 2 proc. w jednoosobowych i 10 proc. w dwuosobowych. W pokojach dwu i czterosobowych powierzchnia przypadająca na jednego mieszkańca nie przekracza 4,5 m kw.

W wielu hotelach pracowniczych — nawet dużych zakładów — nie przewidziano pomieszczeń rekreacyjnych, czytelni, sal do nauki. Pokoje wyposażone są zaledwie w sprzęty pierwszej potrzeby. Do tego dochodzą jeszcze nieszczerzone warunki sanitarne. Niejednokrotnie na 50 mieszkańców przypadają 3 sanitariaty i łazienka z 3—5 umywalkami. Ciepła woda jest rzadkością, a miejsce pod prysznicem trzeba wprost zdobywać.

Tylko połowa hoteli pracowniczych posiada własne stołówki, w wielu innych zakwaterowani korzystają ze stołówek zakładowych. Nierzadko żywienie mieszkańców hoteli ogranicza się do jednorazowych cie-

plych dań. Nie we wszystkich też hotelach zapewnia się lokatorom wyżywienie, chociażby przez wydawanie bonów do zakładów gastronomicznych. Zdarzają się nawet przypadki likwidacji stołówek w hotelach pracowniczych ze względu na ich deficytowość. Przejmowanie żywienia przez gastronomię otwartą i przywożenie gotowych dań w termosach nie gwarantuje zdrowego pożywienia, zwłaszcza, że wśród młodych mieszkańców hoteli coraz częściej stwierdza się chorobę wrzodową żołądka i dwunastnicy, co wymaga zachowania diety.

Spora część mieszkańców hoteli dokształca się w różnego rodzaju szkołach. W zawodówkach i technikalach zdobywa wiedzę o czwartym mieszkaniu. Tymczasem pomieszczenia do nauki zostały wydzielone w niewielu hotelach. Świetlice są do późnych godzin nocnych obojętne przez telewizorów. Nie pozostaje nic innego, tylko uczenie się po nocach.

42 proc. lokatorów zaprzyjaźniło się z książką i czasopiśmami. Powodzeniem cieszy się wśród nich kino, ale do teatru uczęszcza niepełna 1 proc. do opery — 0,5 proc. Bibliotek beletrystycznych nie udzielić w hotelach wiele, a już książek fachowych najmniej. Sportu raczej się tam nie uprawia z powodu braku przyrządów, sal i boisk.

Wciąż za mało hoteli pracowniczych prowadzi działalność kulturalno-oświatową, opartą na przemysłowych i na poziomie postawionych programach, które byłyby konsekwentnie realizowane. Przeważnie podejmuje się nieśmiałe próby, które łatwo zamierają. Przypadają w każdym hotelu instruktorzy do spraw kulturalno-rekreacyjnych, którzy potrafiliby rozbudzić i podtrzymać inwencję lokatorów.

Kto przede wszystkim mieszka w hotelach pracowniczych? Zdecydowana większość to ludzie młodzi do 30 lat, ponad połowa legitymuje się wykształceniem zawodowym, 30 proc. świadectwem szkoły podstawowej. Absolwenci liceów i techników stanowią mniejszość. Majstrowie i inżynierowie, w ogóle pracownicy umysłowi trafiają się wyjątkowo, 4 proc. stanowią małżeństwa z dziećmi.

Statystyka stwierdza, że około 30 proc. mieszkańców hoteli pracowniczych przebywa w nich powyżej trzech lat. Zdarzają się też jednak przypadki zamieszkiwania po 4 i 5, a nawet 15 lat.

Niemal połowa opuszcza jednak hotele przed upływem roku od chwili zamieszkania, często po dwóch, trzech miesiącach, niekiedy po trzech tygodniach. Nie oznacza to, że przenoszą się do własnego mieszkania czy na kwatery prywatną, po prostu roztapiają się z zakładem pracy, a nawet miastem.

Powody są różne — czasem nieodpowiedni rodzaj pracy, zarobki, atmosfera w samym zakładzie, czy tak zwane układy życiowe. Nie ulega jednak wątpliwości, iż często jest to właśnie niemożność zaadaptowania się w hotelu pracowniczym. Dobór współmieszkańców pokoi jest bowiem przypadkowy, odbywa się na zasadzie dopełniania miejsc. Nie uwzględnia się ani wieku, ani zainteresowań, ani trybu życia. Dobrze, jeśli zainteresowania i upodobania zezabiją się. Ale jeśli każdy ma inne, wszyscy sobie nawzajem przeszkadzają, a nawet uprzykrzają życie.

Wśród młodych ludzi odsetek niezadowolonych z hoteli jest znacznie wyższy niż wśród osób powyżej lat 30. Wynika to z wyższych wymagań młodych ludzi, z przekonania, że wiele rzeczy można by niewielkim nakładem wysiłku zorganizować inaczej.

Sporo mieszkańców hoteli pracowniczych ma zresztą bardzo złożoną osobowość. Reprezentują różne postawy społeczne i zawodowe, nie brakuje wśród nich tak zwanej trudnej młodzieży. Wszystko to niewątpliwie komplikuje integrację. Zanim nowicjusz oswoi się z pobytom w koszarowym hotelu, musi przeżyć niemiłe chwile powodowane nieprzychylnym stosunkiem współmieszkańców, czy kolegów z pracy.

Każdy prawie przybysz ze wsi dąży do tego, aby stać się „miastowym”, a jednak większość nie zrasza się z miastem. Daje tu o sobie znać niedostatek oddziaływań wychowawczych skierowanych na wpojenie młodym ludziom umiejętności harmonijnego życia w kolektywie, nawyku pracy społecznej, rozbudzania zainteresowań. Nie widać u nich potrzeby wspólnej więzi, wspólnego działania. Każdy raczej organizuje sobie życie i wypoczynek według własnych upodobań.

W dodatku młodzi ludzie przezwyciężają nie umieją gospodarować pieniędzmi. Przy stosunkowo wysokich zarobkach nierzadko kilka dni przed wypłatą nie mają „grosza”. Natomiast w dni wypłat lub po nich przepuszczają większość zarobionych pieniędzy.

„Kawalerski” tryb życia nie tylko nadwyręża ich budżety, ale powoduje też napięcia i zazdrośnienia. Pociągającym objawem jest jednak że w hotelach pracowniczych nie zdarzają się już interwencje organów bezpieczeństwa, chociaż libacje alkoholowe nie są w nich rzadkością.

Odciążenie pieniędzy „na potem” na zagospodarowanie w przyszłości nie stało się zwyczajem. Nie skłania do oszczędności i myślenia o jutrze fakt, że lokatorzy hoteli pracowniczych korzystają z zakwaterowania nieodpłatnie lub pokrywają tylko niewielką część kosztów pobytu. Są to w zasadzie opłaty symboliczne, sięgające 10 proc. kosztów.

Niski odsetek młodych lokatorów hoteli pracowniczych wykazuje się członkostwem w spółdzielniach mieszkaniowych. Nie rozwiązany został problem zachęcania do starań o własne mieszkanie. Większości nie poinformowano nawet, że zakład pracy dysponuje mieszkaniowym funduszem i może pomóc członkom spółdzielni.

Wszystko to podnosi wskaźnik fluktuacji. W dalszym ciągu młodzi ludzie przychodzą, odchodzą, wędrują. Przyczyną „ucieczki” z pracy i hoteli pracowniczych tkwią głównie w kompleksie spraw powodujących, szczególnie u nowych pracowników, poczucie obcości w środowisku.

Odpowiedzialność za szeroko rozumiane warunki życia mieszkańców hoteli pracowniczych ponoszą nie tylko oni sami, ale kierownicy zakładów pracy, organizacje związkowe, młodzieżowe oraz lokalne samorządy, a przede wszystkim — kierownictwa samych hoteli. To na nich głównie ciąży obowiązek tworzenia warunków, które powinny zastąpić podopiecznym dom rodzinny. Niestety, obowiązki te przekraczają nieraz ich możliwości i umiejętności. Nie tylko bowiem sami kierownicy nie posiadają odpowiedniego po temu przygotowania, ale i kadry pomocnicze mają na ogół słabą. Często kierownik hotelu pracowniczego czuje się wyłącznie administratorem, a nie wychowawcą po prostu nie rozumie i nie docenia tych wszystkich subtelności, które decydują o nastroju tego „domu” czynią zaś miejsce, w którym chce się żyć.

Oto jeszcze jedna przyczyna niezbyt szczęśliwego zarządzania hotelami pracowniczymi. W samej Warszawie czterdziestoma zdłewięcioma spośród 57 hoteli pracowniczych zarządza 23 przedsiębiorstw podległych 10 resortom i urzędom centralnym. Nie jest przypadkiem, że hotele resortu budownictwa, prowadzone przez wyspecjalizowane Przedsiębiorstwo Usług Socjalnych Budownictwa „Warszawa” — zdobywają stale pierwsze lokaty w konkursie organizowanym przez CRZZ, „Trybunę Ludu” i ZG ZMS na miano najlepszego hotelu.

Można stąd wyciągnąć wnioski co do kierunku działań nad ulepszeniem warunków we wszystkich hotelach pracowniczych. Specjalistyczne przedsiębiorstwa usług socjalnych łatwiej mogą zgromadzić odpowiednią kadre, dokształcać ją, wymieniać doświadczenia i wprowadzać te rozwiązania, które najlepiej zdają praktyczny egzamin. Dotyczy to całej działalności socjalnej — w tym również sposobu prowadzenia hoteli pracowniczych.

Innym kierunkiem, niezbędnym dla poprawy ich funkcjonowania, jest stopniowe przekształcanie struktury pomieszczeń w hotelach — rezygnacja z pokoi wieloosobowych na rzecz jedno, dwu, a najwyżej 3-osobowych.

W ogóle należałoby pomyśleć o modelu hotelu pracowniczego o określonej optymalnej wielkości, który mógłby najlepiej spełniać wszelkie funkcje — mieszkaniową, żywieniową, rekreacyjną, działalność wychowawczą.

Konieczne staje się też określenie czasu pobytu w hotelach pracowniczych, z dużą tolerancją uwzględniającą sytuację krajową, zawodową, rodzinną.

Wreszcie należałoby zmienić obowiązujące zarządzenia w sprawie norm powierzchni użytkowej i wyposażenia oraz zasad warunków działalności hoteli pracowniczych, wydane w 1951 r. Od tej odległej pory zmienili się warunki i potrzeby, toteż przepisy te mają wiele luk dotyczących zatrudnienia kadry w hotelach, określenia w pełni odpowiedzialności zakładu za nadzór nad organizacją i w ogóle sprawnym funkcjonowaniem tych obiektów.

SZARE KOMÓRKI DO WYNAJĘCIA

DALSZY CIĄG ZE STR. 1

— właściciele patentów — patentowaniem za granicą.

Liczba zgłoszeń patentowych kierowanych za granicę przez resorty gospodarcze w 1973 roku wyniosła 122 i wzrosła w porównaniu z rokiem minionym aż o 27 zgłoszeń, lecz w 1974 roku odnotowano spadek (!) do 102 zgłoszeń. Na utrzymanie patentu za granicą trzeba wysupłać dewizy, a korzyści nie trafiają — jak widać — do wyobraźni, tym bardziej, że są to korzyści odroczone i nie zawsze pewne. Alarmująca jest pod tym względem sytuacja w Polskiej Akademii Nauk. W 1972 roku PAN wysłała za granicę 7 zgłoszeń patentowych, lecz w 1973 i 1974 już tylko po 2 zgłoszenia. Jeden zgłoszony w ciągu trzech lat do opatentowania za granicę wynalazek przypada na 1 200 pracowników naukowych PAN! Mamy do czynienia z rekordem niesprawności w skali światowej, choć oczywiście dokonywanie wynalazków nie jest głównym zadaniem Polskiej Akademii Nauk.

Od 1963 roku — kiedy to sprzedaliśmy za granicę pierwszą licencję — do połowy 1975 roku Polska sprzedała 67 licencji za prawie 20 mln złotych dewizowych. Za to w okresie 1966—1974 kupiliśmy 383 licencje za 1 640 mln zł dew. Oczywiście, w dającej się przewidzieć przyszłości pozostaniemy przede wszystkim biorcami licencji, ale tak jaskrawa dysproporcja między eksportem i importem nie odpowiada ani naszej pozycji naukowej i technicznej w świecie, ani naszym możliwościom jako państwa ludzi wykształconych, wydającego coraz większe sumy na rozwój nauki. Zapewne jednak pierwszym stopniem na długiej drodze wwyż powinno być zajęcie przez politykę patentową należnego jej miejsca w całokształcie polityki naukowej i technicznej).

„BRZDYKIE KACZĄTKO” WKRAČA W WIEK DOJRZAŁY

Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego „PolSERVICE” główny sprzedawca polskiej myśli technic-

nej — co tu dużo gadać — nie ma jeszcze „dobrej prasy”. Nie tyle w sensie tego, co piszą o tej instytucji w gazetach, co w sensie opinii samego środowiska ludzi nauki i techniki. Do ukształtowania tej opinii po części przyczyniła się niewielka operatywność firmy, która wystartowała 13 lat temu, po części zaważyły tu liczne i zbyt wolno usuwane ograniczenia formalne lub po prostu biurokratyczne, po części „kompleks Fama-gusty” — pamięć o wielkiej nieudanej transakcji zawartej w początkach istnienia przedsiębiorstwa.

Dzisiejszy „PolSERVICE” różni się jednak już bardzo zasadniczo od tego sprzed lat. Nie tylko dlatego, że nie ma tam już od dawna ludzi odpowiedzialnych za dawne pomyłki, ale przede wszystkim dlatego, że szczególnie w ostatnim okresie wysuwani są tam na samodzielne stanowiska ludzie młodzi i obrotowi, a działalność firmy bardzo zyskała na dynamizmie i przynosi rosnące zyski. Co oczywiście nie znaczy, że jest to „PolSERVICE” całkowicie wolny od wszystkich dawnych wad.

„PolSERVICE” wystartował do samodzielnego życia wręcz jak przy-

słowiowe „brzydkie kaczątko”, lecz wiele wskazuje na to, że druga dekada istnienia firmy oznacza nareszcie jej dojrzałość i realną szansę wejścia w prawdziwie wielkim stylu na światowe rynki myśli technicznej.

„PolSERVICE” nie jest już monopolistą w podstawowych dziedzinach swej działalności, co — prócz pewnych zrozumiałych minusów — przynosi zdecydowanie pozytywne w postaci zdrowego współzawodnictwa między przedsiębiorstwami HZ u-prawnionymi do sprzedaży myśli technicznej. Zarzut nieudolności tak często przedtem kierowany pod adresem „PolSERVICE” musi być weryfikowany przez działalność „konkurencji”. Pozostał tylko „PolSERVICE” monopolistą w dziedzinie ochrony naszej własności patentowej za granicą oraz w „eksporcie specjalistów” na kontrakty indywidualne. Nawet w ochronie zagranicznej własności patentowej w Polsce „PolSERVICE” ma konkurenta w postaci PIHZ, zresztą konwencja paryska w sprawach własności patentowej wymaga prawa wyboru. Warto wspomnieć, że wpływ z tytułu ochrony tej własności stanowią aż 12 proc. wpływów „PolSERVICE”, co każe poważnie brać pod uwagę zagraniczne zgłoszenia patentowe jako źródło dewiz. Ale to już sprawa szerszej polityki patentowej. Ta zaś nie powstanie w tym czy innym przedsiębiorstwie handlu zagranicznego, musi być — jak rzekłem — integralną i niezmienne ważną częścią polityki naukowej i technicznej państwa oraz samych organizacji gospodarczych.

Niemniej — choć już nie monopolista — sprzedał „PolSERVICE” za gra-

nicę 85 proc. naszych licencji i „know-how”. Właśnie w tym przedsiębiorstwie — mimo wspomnianego współzawodnictwa — grupują się i grupować będą główne problemy eksportu myśli technicznej. Jak dotąd zdecydowanym rekordzistą w dziedzinie sprzedaży była słynna „metoda TR” autorstwa dr. Tadeusza Ruta, która przyniosła 14 kontraktów za 5,6 mln zł dewizowych. Dalej za nią idą wynalazki będące własnością Instytutu Odlewnictwa, a ostatnio do ścisłej czołówki dobiła metoda otrzymywania tlenku glinu powiązana z produkcją cementu, autorstwa prof. Jerzego Grzymka z krakowskiej AGH. Zakupiona już przez Węgry technologia może stać się naszą szansą na licencyjnym rynku w nadchodzących latach. Tym bardziej, że rynek ten rozszerza się o zaprzyjaźnione kraje socjalistyczne, gdzie wspólnie zrezygnaliśmy z przyjętego dotąd w RWPG nieodpłatnego przekazywania osiągnięć naukowo-technicznych na rzecz przyjętego w całym świecie handlu.

Oparcie obrotu myśla techniczną w RWPG na zasadach handlowych może okazać się poważnym bodźcem rozwojowym dla tych, którzy te myśli szybciej i atrakcyjniej zaoferują. Mamy tu już do odnotowania fakty pozytywne, jak choćby sprzedaż do Rumunii kompletnego „know-how” opartego na wielu patentach na produkcję rur do kotłów energetycznych. Ta transakcja zajmuje drugie miejsce po Tadeuszu Rucie; poznański wynalazca zgłosił zresztą ostatnio nowy bardzo ciekawy patent i wszystko wskazuje, że „najdroższa głowa w Polsce” przyczyni się do niejed-

nego jeszcze sukcesu handlowego. Dlaczego jednak głów podobnych jest tak mało?

Aktualnie obowiązujące przepisy (Uchwała RM nr 197 z 1973 roku) stwarzają bardzo korzystne warunki dla przedsiębiorstw oferujących do sprzedaży swoje patenty i wiedzę, niekiedy nawet zresztą patentową. 30 proc. dewizowego uzysku ze sprzedaży pozostaje do dyspozycji przedsiębiorstwa — właściciela. Toteż ostatecznie obserwuje się gwałtowne rosnące napływy krajowych zgłoszeń i ofert kierowanych pod adresem „PolSERVICE” i innych przedsiębiorstw HZ. W połowie 1975 roku w „PolSERVICE” było zgłoszonych do aktywizacji (nie należy mylić tego ze zgłoszeniami patentowymi) 900 osiągnięć naukowych i technicznych, z tego jednak 700 nie było wdrożonych do praktyki.

I tu leży przysłowiowy „pies po-grzebany”: zagraniczny kontrahent nie chce kupować pomysłów niepewnych, choć ciekawych, chce zobaczyć pomysł zastosowany przynajmniej w skali półtechnicznej. Jest to po części problem ciągłego jeszcze oderwania nauki od praktyki, problem braku małych przedsiębiorstw wdrożeniowych typu wrocławskiego „Posteoru”. Po części jednak jest to sprawa świadomości autorów i właścicieli oferowanych osiągnięć: nie zdają sobie sprawy z konieczności praktycznej weryfikacji swych nadziei. Owszem, piętrzą się na tej drodze znane trudności, lecz przy pewnej dozie chęci i dynamizmu są one do pokonania. Wspomniany Instytut Odlewnictwa nie mając możliwości wdrożenia u siebie własnych wynalazków, zastó-

REZERWY FABRYK DOMÓW

JANUSZ QUANDT

W bieżącej pięciolatce nastąpił znaczny wzrost budownictwa mieszkaniowego. Resort budownictwa, który jest wykonawcą ponad 90 proc. tego typu inwestycji (budownictwo wielorodzinne), przekazuje do użytku w roku bieżącym 574 tys. izb. Stanowi to wzrost w stosunku do roku 1970, tj. ostatniego roku poprzedniej pięciolatki, o 63 proc.

Rezultatów tych nie można było osiągnąć realizując obiekty metodami tradycyjnymi. Także dominujące do niedawna metody uprzemysłowione typu wielki blok nie zapewniały osiągnięcia takich wyników. Rozwiązaniem stwarzającym perspektywę zasadniczego przyspieszenia tempa wzrostu była budowa wytwórni wielkopłytowych elementów prefabrykowanych, zwanych fabrykami domów.

Zaczęto skromnie — od wytwórni typu poligonowego o ręcznej mocy produkcyjnej jednej wytwórni 2—3 tys. izb. Razem wybudowano 28 tych wytwórni o łącznym potencjale 94 tys. izb. W latach późniejszych podjęto budowę większych fabryk o mocy 4,6, a nawet 13 tys. izb.

Aktualne zasoby, to 90 fabryk domów o łącznej zdolności produkcyjnej ponad 400 tysięcy izb. Nastąpiła jednocześnie zasadnicza zmiana w strukturze technologicznej budownictwa mieszkaniowego. O ile w roku 1970 udział budownictwa wielkopłytowego w budownictwie mieszkaniowym wynosił 23 proc., to w roku 1975 osiągnął on już poziom 58 proc. Realizacja fabryk domów pociągnęła za sobą dalsze inwestycje, takie jak zakupy środków sprzętowych i transportowych, budowę dróg o specjalnej nawierzchni itp.

Jak budownictwo wykorzystuje ten wysiłek inwestycyjny? Liczby wskazują, że poniesione nakłady inwestycyjne przyniosły określone rezultaty produkcyjne. Wydajność pracy robotników wzrosła przeciętnie od 25 do 30 proc., a cykle realizacji budynków zostały skrócone o ponad 30 proc. Czy jednak osiągnięto granice możliwości, czy wybudowane fabryki domów pracowały na tak zwanych pełnych obrotach?

W roku 1974 potencjał przerobowy fabryk domów wykorzystano tylko w 85 proc. Nie zrealizowana z tego powodu produkcja stanowiła równowartość 50 tys. izb. Ponadto na składowiskach zgromadzono nadmierne ilości wyprodukowanych elementów, tracąc przez to dalsze 10 tys. izb.

W roku 1975, relatywnie rzecz biorąc, nastąpiła pewna poprawa, tj. wykorzystanie zdolności produkcyjnych fabryk wzrosło do 90 proc. Jednakże biorąc pod uwagę, że w roku bieżącym nastąpił rozruch następnych zakładów, bezwzględna skala rezerw utrzymuje się na zbliżonym poziomie. Najwyższe rezerwy występują w dwóch typach wytwórni, a mianowicie w wytwórniach W-70 i WZ-75, osiągających projektowaną zdolność produkcyjną w granicach 70 proc. Stopień osiągnięcia projektowanej zdolności produkcyjnej jest również wśród tych zakładów bardzo zróżnicowany. Najlepsze rezultaty wykazują fabryki domów Kielce-Dyminy — 10,5 proc., Ścinawa — 27,1 proc., Radom — 50 proc., Żyrardów — 50,8 proc., Gdańsk-Oliwa — 52,4 proc. oraz Będzin-Łagisza — 55,9 proc.

Przyczyny tego stanu rzeczy są złożone. Niektóre z nich są niezależne od przedsiębiorstw budowlanych. Typowym przykładem jest na przykład brak terenów uzbrojonych, uniemożliwiający rozwinięcie pełnego frontu robót. W szczegółowych analizach wymienia się także małą elastyczność strukturalną produkcji fabryk domów, co powoduje, że pełną zdolność produkcyjną można osiągnąć tylko przy wykonywaniu elementów dla określonej struktury obiektów.

W grupie przyczyn leżących po stronie organizacji budowlanych charakterystyczne są takie, jak niesynchronizowanie struktury produkcji z potrzebami określonymi kolejnością montowanych elementów, nierytmiczne ich dostawy na budowę, praca fabryki na jedną lub niepełne dwie zmiany, zła jakość wyrobów i związana z tym utrata potencjału na tzw. poprawki itp.

W niektórych wytwórniach, szczególnie WZ-75, przekazanych do eksploatacji w latach 1974—1975, występują tzw. wąskie gardła wynikające z niewłaściwego zaprojektowania procesów produkcyjnych. Wyeliminowanie ich wymaga poniesienia pewnych nakładów inwestycyjnych.

Ponieważ uruchomienie wszystkich istniejących rezerw w budownictwie mieszkaniowym jest problemem niesłychanie doniosłym społecznie, sprawa ta musi być rozstrzygnięta bezzwłocznie. Obecnie podejmuje się budowę nowych fabryk domów. Część nakładów przeznaczonych na ten cel, nawet kosztem przesunięcia w czasie rozpoczęcia budowy jednej czy dwóch nowych wytwórni, trzeba przeznaczyć na modernizację fabryk, które w drodze bezinwestycyjnej nie mogą uzyskać

projektowanej zdolności przerobowej.

Istotnym problemem pozostaje terminowość i kompleksowość przekazywania fabryk domów do eksploatacji. Aktualny, niedostateczny stopień zaawansowania ośmiu tego typu inwestycji stwarza niebezpieczeństwo: opóźnienia mogą spowodować w 1975 r. utratę produkcji stanowiącą równowartość 10 tys. izb oraz dalszych 9 tys. izb w 1976 roku.

W zamierzeniach inwestycyjnych przewiduje się budowę wielu nowych fabryk. Problemem pierwszorzędnej wagi staje się więc prawidłowe ich rozmieszczenie terytorialne. Obserwuje się bowiem tendencję do koncentrowania lokalizacji nowych wytwórni w tych rejonach, w których występują relatywnie najwyższe rezerwy. Moim zdaniem, konieczne jest przyjęcie zasady rozpoczynania budowy nowych wytwórni tylko wtedy, gdy moce wytwórni istniejących w danym regionie są w pełni wykorzystane.

Sprawa, która zwraca uwagę, jest zbyt duży zapas elementów wytwarzanych na skład, które nie są odbierane we właściwym czasie. I to z różnych powodów. Najczęściej wskutek niedostosowania struktury produkcji fabryk domów do potrzeb montażu, braku terenów uzbrojonych albo też nierytmicznej pracy transportu lub sprzętu. Oczywiście, produkcja na skład całkowicie wyeliminować nie można. Pewien niewielki zapas na składowiskach fabryk będzie na ogół występował zawsze i jest on uzasadniony.

Miałem możliwość w ostatnim czasie oglądać fabryki domów w Budapeszcie i w Moskwie. Były to krótkie lustracje nie pozwalające na dostateczną ocenę stopnia sprawności tych fabryk w porównaniu z fabrykami w kraju. Rzuciło się jednak w oczy, że zapasy wyrobów gotowych w tych wytwórniach były nieznaczne. Projektanci przewidzieli zresztą tylko niewielkie składowiska przyfabryczne. W fabryce moskiewskiej na przykład zapas stanowił produkcję dwudobową. Montaż elementów odbywał się bezpośrednio z przyczep, a na placu budowy w ogóle nie dostrzegano się zapasów nie zamontowanych elementów.

Uruchomienie rezerw tkwiących w zbudowanych już fabrykach domów ma wpływ na rozmiar budownictwa mieszkaniowego w najbliższym okresie. Od tego zależy bowiem, czy poważny wysiłek inwestycyjny włożony w rozwój bazy wytwórczej tego budownictwa będzie procentował w pełni.

Terminarz spotkań organizowanych w Ośrodku Konsultacji Ekonomicznych PTE w Warszawie, Dom Ekonomistów Polskich, ul. Nowy Świat 49, I piętro.

w listopadzie 1975 r.

7.XI.1975 r., godz. 10.00 — „PROBLEMY USTALANIA WIELOLETNICH NORMATYWÓW FUNDUSZU PŁAC DLA ORGANIZACJI GOSPO-

DARCZYCH”. Konsultant: mgr JÓZEF KOWALSKI.

14.XI.1975 r., godz. 10.00 — „SPRAWNOŚĆ DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORSTWA HANDLU ZAGRANICZNEGO W NOWYM SYSTEMIE EKONOMICZNO-FINANSOWYM”. Konsultant: dr ZBIGNIEW KWICZAK.

21.XI.1975 r., godz. 10.00 — „WPLYW PROJEKTOWANIA NA EFEKTYWNOŚĆ INWESTYCJI W PRZEMYSŁE”. Konsultant: dr ZDZISŁAW ŻABOWSKI.

28.XI.1975 r., godz. 10.00 — „NOWE METODY ZARZĄDZANIA HANDELEM ZAGRANICZNYM W LATACH 1976—1980”. Konsultant: mgr TADEUSZ SOBCZUK.

TO JEST TO: każda informacja natychmiast dostępna

Czy i Państwo mają coraz mniej czasu?

Nowe urządzenie obliczeniowe DARO-385 rozwiąże Państwa problemy w nauce, gospodarce, technice i ekonomii.

Najwyższa efektywność!

DARO-385 jest nie tylko doskonałym urządzeniem liczącym — jego zalety polegają również i na tym, że można je zestawiać z innymi maszynami liczącymi jako urządzenie satelitarne.

Dzięki możliwości dołączenia DARO-385 do innych maszyn liczących, przedsiębiorstwo uzyska możliwość samodzielnego przetwarzania nawet dużej liczby informacji.

DARO-385 jest urządzeniem o dużej pojemności pamięci obliczeniowej i o dużych możliwościach przystosowania do różnych jednostek liczących.

Zadajcie informacji! Nasze materiały czekają na Was.

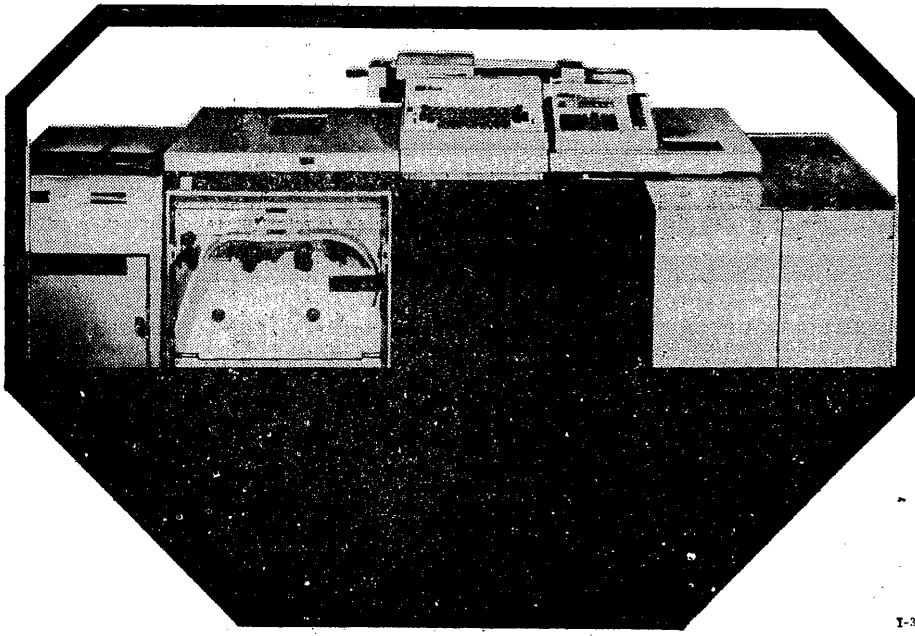


385

Wejście — 25 znaków;
wyjście 14 znaków/sek.
pamięć 4,8 lub 12
pamięci ferrytowej
każda z 11 miejscami
+ znak
prędkość drukarki
50 znaków/sek.
prędkość czytnika
200 znaków/sek.

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

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



I-34

sował je w „Ursusie”, skąd już wiedła droga na zagraniczne rynki.

Rozwiew między nauką a praktyką nie jest tu zresztą jedyną luką; obciąża on w równej mierze nasze wewnętrzne poczucie. Dość często nasze możliwości są ograniczane przez brak oparcia na rzetelnych przesłankach decyzji: sprzedaje licencję czy podjęcie własnej produkcji? Przemysł zwykle woła w takich przypadkach — „nie sprzedawać licencji, sami będziemy produkować!”. I nie podejmuje produkcji. Licencja zaferowana z opóźnieniem nie przynosi już optymalnych efektów, podobnie jak opóźniona produkcja.

CONSULTING — NASZA NOWA SPECJALNOŚĆ?

Sprzedaż myśli naukowej i technicznej — zwykle utożsamiamy ze sprzedażą licencji i „know-how”, o czym była mowa poprzednio. Tymczasem o wiele większe wpływy przynosią nam już dziś różnego rodzaju usługi consultingowe. Tylko w 1974 roku „PolSERVICE” wystąpił w tej dziedzinie z ofertami wartości 460 mln zł dewizowych, a podpisano kontrakty na 107 mln zł dewizowych. Cóż to jest ów consulting?

Mamy tu do czynienia z różnymi formami usług technicznych, projektowych i badawczych, świadczonych odpłatnie zagranicznym kontrahentem. Ta forma eksportu myśli naukowo-technicznej rozwija się dziś w świecie bardzo szybko, a ceny placowane są wynajem „szarych komórek” są wysokie. Opracowujemy więc raporty rozwojowe dla różnych dziedzin gospodarki w krajach rozwijających się, jak na przykład raport dla rządu Nigerii o poszukiwaniach ropy naftowej. Prowadzimy sami poszukiwania geologiczne, jak na przykład w Libii czy Nigerii. Prowadzimy bardzo wiele prac projektowych, zwłaszcza dla Libii (ostatnio wygraliśmy tam przetarg na projekt trzech portów rybackich oraz na koncepcję kanalizacji i ścieków dla Trypolis). Iraku (zakładamy tam całą sieć geodezyjną), Algierii (opracowywujemy m. in. kompletny projekt „politechniki morskiej” wraz z projektem organizacji i kształcenia), NRD, Czechosłowacji, Jordani i innych państw. Prowadzimy nadzory i wydajemy opinie o inwestycjach realizowanych przez państwa trzecie, co związane jest z przewidywaną zwykłą w kontraktach inwestycyjnych koniecznością zaangażowania niezależnej firmy opiniującej lub nadzorującej. Przykłady można mnożyć.

Consulting może stać się naszą mocną stroną właśnie ze względu na obfitość wykształconych kadr, znaczną już rozbudowę krajowego zaplecza badawczego i projektowego. Dla wielu przedsiębiorstw jest to bardzo atrakcyjna forma wykorzystywania swych rezerw (a rezerwy mamy, o mam!) Na przykład geologiczne przedsiębiorstwa poszukiwawcze eksportując swe usługi pozwalają pracownikom na zdobycie doświadczenia w trudnych i odmiennych warunkach, zaś 30 proc. pozostającego w przedsiębiorstwie dewizowego zysku netto umożliwia dokonanie dodatkowych zakupów potrzebnego w kraju sprzętu.

Jednakże obraz tej szybko rozwijającej się dziedziny nie składa się z samych pozytywów. Zaplecze projektowo-badawcze naszej gospodarki jest dopiero od niedawna aktywizowane przez „PolSERVICE” i w mniejszym stopniu przez inne przedsiębiorstwa HZ w kierunku rozwoju tej formy eksportu. Małe jest więc rozeznanie w możliwościach pracy dla zagranicy, znikoma znajomość obcych przepisów, norm, warunków. Bardzo trudna jest też przemiana mentalności projektantów, przyzwyczajonych do projektowania bardzo szczegółowego, do „produktowania” przysłówiowych ton dokumentacji. Za granicą należy do anachronizmów. Owe 30 proc. dewizowego zysku stanowi jednak skuteczną zachętę, toteż czasem chęć jest więcej od możliwości. Najbardziej można jednak liczyć na tych, którzy już z granicą pracowali i poznali twarde, tak różne od krajowych, warunki.

Ulegają one dalszemu zaostreniu, choć jednocześnie światowy rynek usług consultingowych wciąż się rozszerza. Kryzys gospodarczy na Zachodzie sprawił, że do przetargów staje coraz więcej firm, a klienci (zwłaszcza ci z petrodołarami!) stawiają coraz ostrzejsze wymagania i żądają coraz krótszych terminów. Niemniej wygrujemy co czwarty przetarg, do którego stajemy. A jest to wynik niezły.

Możliwość rozszerzenia eksportu usług consultingowych i innych usług technicznych, leżących już poza zakresem czystego consultingu, są ogromne. Możemy uruchamiać i prowadzić — wraz ze szkoleniem miejscowej kadry — różnego rodzaju urzędzenia ochrony środowiska (np. uruchomiliśmy i prowadzimy zbudowaną przez Anglików oczyszczalnię ścieków w Benghazi), wysyłamy eki-

py wykwalifikowanych robotników wraz z nadzorem do różnego rodzaju prac, jak na przykład roboty antykorozyjne i montażowe w NRD i Czechosłowacji, pewne specjalistyczne prace w RFN itd. Mamy spore rezerwy i możliwości eksportowe w takich dziedzinach, jak:

- geodezja, fotogrametria, kartografia;
- geologia, geofizyka, hydrologia;
- planowanie przestrzenne i urbanistyka;
- gospodarka komunalna i ochrona środowiska;
- gospodarka zasobami wodnymi.

Można wymienić jeszcze inne dziedziny, gdzie podobnie jesteśmy silni kadrowo, a zaplecze badawczo-projektowe mogłoby przyjąć szereg intrynatnych zamówień.

„PolSERVICE” nie penetrował dawniej zaplecza krajowego i to była główna przyczyna zbyt małego dynamizmu w tej dziedzinie. Jakość krajowego zaplecza jest naszą największą siłą — mówi obecny dyrektor naczelny tego przedsiębiorstwa, STANISŁAW WEREWKA.

PRZEZ 8, CZY PRZEZ 139?

Eksport myśli naukowo-technicznej rozumiany łącznie jako licencje, „know-how”, usługi techniczne i consulting, stanowi 90 proc. wpływów „PolSERVICE”. Niemniej przedsiębiorstwo to „posiada” z granicą około 1300 specjalistów wysyłanych na indywidualne kontrakty do wielu krajów, zwłaszcza rozwijających się. Ten rodzaj eksportu „szarych komórek” gdzie właśnie „PolSERVICE” jest monopolistą, przynosi jednak tylko 8 proc. wpływów; widać stąd dominującą rolę eksportu usług i osiągnięć technicznych nawet przy dzisiejszym niedoskonałym stanie w tej dziedzinie.

Z tych 1300 ludzi na indywidualnych kontraktach aż prawie 400 pracuje w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo. Są to głównie inżynierowie różnych specjalności, lekarze, kapitanowie, dżokeje, trenerzy sportowi itp. Głównym jednak frontem w tej dziedzinie pozostają kraje rozwijające się, zwłaszcza kraje naftowe. Zapotrzebowanie na polskich specjalistów, nie obciążonych kolonialną przeszłością i kolonialną butą, jest bardzo duże. Dla nas istotną powinna być ich specyficzna rola jako forpoczty handlu zagranicznego i polskiej ekspansji eksportowej; niestety, rola nie doceniana i nie wykorzystywana w stopniu zbliżonym choćby do tego, jak wykorzystują swoich zatrudnionych z granicą specjalistów niektóre państwa zachodnie.

Obok tych specjalistów „indywidualnych” znajduje się aktualnie z granicą około 2000 wysłanych przez „PolSERVICE” specjalistów na wyjazdach zbiorowych, związanych z realizacją kontraktów usługowych lub consultingowych. I tu występuje znamienne kontrastowanie: wyjeżdżający „indywidualnie” (na podstawie uchwały RM nr 139) zarabiają za granicą lepiej dewizowo, lecz ich macierzyste przedsiębiorstwo nie ma z takiego wyjazdu żadnych korzyści, a traci fachowca. Natomiast wyjeżdżający na podstawie umowy zawartej między przedsiębiorstwem HZ a ich macierzystą instytucją (na

podstawie uchwały nr 8) otrzymują mniejsze wynagrodzenie dewizowe, lecz część wynagrodzenia jest nadal wypłacana w kraju w złotych, ponadto umowa gwarantuje odpowiednie warunki socjalne, a delegująca instytucja zatrzymuje owe 30 proc. zysku dewizowego.

Tak więc pracownicy zainteresowani są tym, by wyjechać „przez 139”, zaś instytucje pragną skorzystać z „osemki”. Są resorty (chemia, budownictwo), które praktycznie nigdy nie zgadzają się na kontrakty indywidualne swych pracowników. Co trudno w zamyśle potępić, bo są to resorty mające własne przedsiębiorstwa HZ i realizujące poważne kontrakty zagraniczne. Jednakże kontrast między „8” a „139” wymaga uregulowania.

Nie jest to jedyny paradoks „eksportu specjalistów”. Z pobieżnej nawet analizy wyników finansowych wyjazdów grup wykwalifikowanych robotników na budowę w Czechosłowacji, NRD, RFN wynika wysoka cena pracy takich fachowców. Okazuje się, że wpływy, jakie przynosi państwu zorganizowany wyjazd grupy betoniarzy, zbrojarzy, cieśli itp. na przykład na budowę zapory wodnej w Daleśzycach w Czechosłowacji, nie są mniejsze od wpływów z pracy sensu stricte intelektualnej. A i sami fachowcy są też zadowoleni, bo połowę zarobków w koronach czy markach mogą otrzymać w postaci bonów PKO, a i do rodzin mają niedaleko. Wymaga to pewnej rewizji potocznych poglądów na wartość pracy fizycznej i umysłowej; ow-

DOKONCZENIE NA STR. 10

BUDŻET A FUNDUSZE CELOWE

JERZY MAŁECKI

(artykuł dyskusyjny)

DOSKONALENIE SYSTEMU FINANSOWEGO stawia przed nauką i praktyką problem reformowania gospodarki budżetowej, dostosowania jej do obecnych warunków społeczno-politycznych i gospodarczych, do zachodzących zmian w strukturze oraz kompetencjach organów władzy i administracji państwowej.

Na ile zapoczątkowanego przez „Życie Gospodarcze” poszukiwania nowego, optymalnego modelu gospodarki finansowej, pojawia się potrzeba ustalenia stosunku finansowania budżetowego do jednej z najważniejszych form finansowania pozabudżetowego, a mianowicie do funduszy celowych; sformułowania postulatów w tym zakresie pod adresem nowego prawa budżetowego.

CHARAKTERYSTYKA GOSPODARKI FUNDUSZOWEJ

Jedną z najbardziej charakterystycznych cech gospodarki fundusze-owej, odróżniającą ją od gospodarki budżetowej, jest wiązanie określonych dochodów z określonymi wydatkami, uzależnienie możliwości dokonania wydatków od osiągnięcia dochodów z określonych źródeł. Od innych form gospodarki pozabudżetowej (zakłady budżetowe, środki specjalne, gospodarstwa pomocnicze), gdzie także występuje uzależnienie wydatków od dochodów, publiczne fundusze celowe różnią się m. in. tym, że:

- dochody nie zawsze związane są z działalnością dysponujących nimi jednostek (np. dochodem Centralnego Funduszu Turystyki i Wypoczynku jest m. in. część zysków Państwowego Monopoli Loteryjnego);

- fundusze powinny być w zasadzie samowystarczalne w zakresie finansowania przydzielonych im zadań;

- wydatkować środki funduszu celowego może inna jednostka od tej, która je gromadzi (dotyczyło to np. Społecznego Funduszu Budowy Szkół i Internatów, Funduszu Aktywizacji Małych Miast czy funduszu prewencyjnego PZU).

Druga cechę właściwą gospodarce fundusze-owej stanowi przechodzenie nie wykorzystanych w ciągu roku środków pieniężnych danych funduszy na rok następny, co ma zapewnić nieprzerwane finansowanie tych samych zadań z gromadzonych zasobów. W przypadku finansowania budżetowego, nie wykorzystane w danym roku środki budżetowe nie przechodzą na rok następny, tak że nie wykonane zadania będą mogły być realizowane w roku następnym tylko wtedy, gdy zostaną uwzględnione w nowym budżecie.

Ten sposób działania gospodarki budżetowej wynika z jednorocznego okresu obowiązywania i przyjętego systemu zamykania budżetu z upływem roku kalendarzowego. Należy jednak zauważyć, że w 1965 r. wprowadzono w obrotach budżetów terenowych pewne odstępstwo od tej zasady, pozostawiając budżetowe środki inwestycyjne nie wydatkowane w ciągu jednego roku na specjalnych rachunkach bankowych środków na inwestycje, do czasu ich zakończenia i rozliczenia. O wprowadzeniu elementów gospodarki fundusze-owej do budżetów terenowych stanowi wreszcie instytucja nadwyżki budżetowej rad i instytucja funduszu zasobowego.

Najczęstszym sposobem powiązania licznych funduszy celowych z budżetem są powiązania wynikowe — netto. Polegają one na tym, że ewentualny niedobór funduszu jest pokrywany dotacją budżetową albo też rzadziej w praktyce stosowanym przekazywaniem nadwyżki lub dochodu funduszu jako dochodu budżetu. Z reguły też źródła i formy dochodów funduszy celowych rad i budżetów są identyczne, a występują także punkty zbieżne w zakresie metod ich ustalania. Również i wydatki funduszy finansujących zadania rad narodowych nie odbiegają zasadniczo ani metodami, ani kierunkami finansowania od wydatków budżetowych.

MOTYWY TWORZENIA

Motywy tworzenia funduszy celowych, najogólniej rzecz biorąc, można sprowadzić do trzech grup zasad-

nień, które w praktyce są brane pod uwagę łącznie.

Przesłanki ekonomiczne — chodzi tutaj przede wszystkim o uzależnienie wydatków na określone rodzaje działalności od osiągniętych dochodów, co ma wpłynąć na mobilizację na zmniejszenie kosztów działalności lub maksymalizację dochodów, jakości działania i jej skuteczność.

Społeczno-polityczne motywy tworzenia funduszy są najtrudniejsze do ustalenia, a przy tym bardzo różnicowane, gdyż zależą od aktualnych założeń działania partii, Sejmu, rządu, rady narodowej. Fundusze celowe powołuje się zwykle do rozwiązania jakichś ważnych zadań, np. budowy szkół, dróg, likwidacji nadwyżki siły roboczej, walki z alkoholizmem, budowy mieszkań. Można jednak postawić pytanie — czy np. ochrona zdrowia, oświata, nauka, gospodarka komunalna finansowane z budżetu są mniej doniosłe i dlatego tylko finansowane z budżetu? Albo — jeśli pewne zadanie zostało uznane w danej chwili za ważne, czy musi być finansowane aż z odrębnego od budżetu funduszu?

W literaturze przedmiotu najczęściej wymieniana jest jako motywy tworzenia funduszy celowych przesłanki techniczno-organizacyjne wynikające ze świadomości niedoskonałości systemu budżetowego. Dlatego też tworzenie funduszy celowych dla finansowania zadań rad narodowych wiąże się z procesami decentralizacji, uelastycznienia gospodarki przez wyłączenie jej z niektórych rygorów stosowanych w gospodarce budżetowej (np. limitowania wydatków majątkowych czy wygasania nie wykorzystanych kredytów budżetowych) oraz ograniczenia w określonym zakresie ingerencji organów wyższego stopnia. Stąd właśnie wynika nacisk niektórych organów centralnych i terenowych, ażeby rozsze-

zać zakres tej formy gospodarki finansowej oraz postulaty przekazywania coraz to nowych zadań do finansowania z nowo tworzonych funduszy.

OCENA GOSPODARKI FUNDUSZOWEJ

Znaczenie funduszy celowych rad narodowych dla gospodarki terenowej najlepiej ilustruje fakt, że w 1975 roku wydatki z tych funduszy stanowiły ponad 16 proc. wydatków budżetów terenowych i wynosiły ok. 16,6 mld zł. Szczególne znaczenie mają przy tym wydatki majątkowe różnych funduszy pozabudżetowych, które według prowadzonych badań wynosiły w okresie 1958—1970 aż 42,5 proc. wydatków majątkowych budżetów lokalnych. Wydatki majątkowe funduszy są bardzo cenne dla organów lokalnych z tego względu, że mają zasadnicze znaczenie dla rozwoju życia społecznego i kulturalnego i gospodarczego organizmów lokalnych, służąc powiększeniu i odtworzeniu majątku narodowego.

Tymczasem powszechnie wiadomo, że publiczne wydatki majątkowe stanowią w gospodarce terenowej ciągle zbyt mały odsetek, a przecież tutaj właśnie zaspokojenie być powinno podstawowe i powszechne potrzeby społeczeństwa, wymagające odpowiedniego zaplecza materialno-technicznego. I chyba z tych powodów — wobec niedostatecznych środków budżetowych — praktyka przywiązuje tak duże znaczenie do tej formy finansowania, występując z postulatami tworzenia coraz to nowych funduszy, wyposażając je przede wszystkim w byle dochody budżetowe.

Jednocześnie paradoksem, wobec olbrzymich potrzeb rad, są znaczne środki funduszy, które nie są wykorzystywane w miarę ich osiągania. Ogółem w latach 1958—1970 nie wydatkowano w końcu roku ok. 37 mld zł. podczas gdy nadwyżka budżetów terenowych za ten okres wynosiła łącznie tylko ok. 8,9 mld zł. Wydaje się, że przyczyn tak słabego wykorzystania środków funduszy nie

można upatrywać tylko w możliwościach przechodzenia nie wykorzystanych środków na lata następne, lecz także w braku perspektywicznych i alternatywnych planów wydatkowania środków funduszy, w braku zdolności przerobowych przedsiębiorstw budowlanych i zaopatrzenia materialowego oraz w limitowaniu w pewnych okresach wydatków majątkowych niektórych funduszy.

Pod adresem obecnej gospodarki fundusze-owej rad narodowych — mimo ich dużego znaczenia w finansowaniu gospodarki lokalnej — można sformułować szereg zastrzeżeń, które powinny prowadzić do refleksji — czy ta forma finansowania jest potrzebna, czy nie lepiej zastąpić ją bezpośrednim finansowaniem budżetowym?

Przed wszystkim duża ilość tych funduszy celowych sprawia wrażenie pewnej „moaziki”, której tworzeniu towarzyszył brak racjonalnej myśli przewodniej. Stąd nie tworzą one określonego systemu. O tworzeniu poszczególnych funduszy zdają się decydować pewne doraźne cele, zapobiegliwość niektórych organów.

Jednocześnie budzi wątpliwość, czy obecnie finansowanie z funduszy celowych szerokiego zakresu i różnorodnych zadań, jakie normalnie są finansowane ze środków budżetowych (np. nie ma takiego zadania finansowanego z funduszu gminnego lub miejskiego, które nie mogłoby być finansowane z budżetu terenowego). Tymczasem wydaje się, że działalność społeczno-gospodarcza rad narodowych wymaga zintegrowania wszystkich składających się na nią czynności oraz środków służących ich realizacji. Wtedy tylko można mieć wgląd w całość spraw i dokonywać najbardziej racjonalnego wyboru rozwoju danej jednostki lokalnej oraz określić następstwa tego rozwoju.

Gospodarka fundusze-owa utrudnia również planowanie działalności publicznej, z uwagi na odrębne traktowanie niektórych funduszy w zakresie opracowywania planów rzeczowych i finansowych, braku koordynacji planów funduszy celowych z innymi planami finansowymi. Szczególnie daje się odczuć brak koordynacji planów funduszy celowych z planami finansowymi.

wych z budżetem, gdy te same zadania mogą być finansowane z obydwu źródeł, a o wyborze źródła finansowania decydują posiadane środki (na rachunku funduszu lub budżetu) oraz istniejące w zakresie danego zadania ograniczenia natury administracyjnej (np. limity).

O kierunkach działalności funduszy nie zawsze decyduje Sejm lub rady narodowe, bowiem tylko część planów finansowych funduszy celowych jest przedstawiana organom przedstawicielskim do autoryzowania. Tego rodzaju praktyka uszczupla kompetencje organów przedstawicielskich w wytyczaniu kierunków działalności państwa lub terenu, utrudnia analizę oraz ocenę struktury dochodów i wydatków państwowych.

PARĘ WNIOSKÓW

Mając powyższe na względzie, celowe wydaje się postulowanie w przyszłym prawie budżetowym likwidacji wszystkich funduszy pozabudżetowych rad. Rady narodowe — to chyba znacznie zwiększy ich kompetencje finansowe — powinny dysponować jednym źródłem finansowania swoich potrzeb, którym powinien być tylko i wyłącznie ich budżet.

Postulat likwidacji gospodarki fundusze-owej wydaje się możliwy do realizacji pod warunkiem przezwyciężenia sztywnych rygorów budżetowych i małej elastyczności dotychczasowego systemu finansowania budżetowego. Osiągnąć to można m. in. przez wprowadzenie wieloletniego planowania budżetowego, stabilizującego reguły gry „centrum” — „terenu”; zwiększenia dochodów własnych gmin i przekazania radom dochodów z likwidowanych funduszy.

Można byłoby chyba także w konstrukcji przyszłego budżetu terenowego zastosować niektóre elastyczne elementy gospodarki fundusze-owej — np. przechodzenie nie wykorzystanych kredytów budżetowych na lata następne, czy też wprowadzić wiązanie określonych dochodów z wydatkami.

NIEUSTAJĄCY KONKURS

GŁÓWNA KOMISJA KONKURSOWA OGÓLNOKRAJOWEGO KONKURSU USPRAWNIAJĄCEGO GOSPODARKI MATERIALOWEJ opublikowała dane dotyczące całości prowadzonych prac. Przypominamy, że konkurs ogłoszony został w styczniu 1973 roku (przy ocenie brane były pod uwagę wyniki osiągnięte w ciągu półtora roku), a jego celem było pobudzenie do sprawniejszego gospodarowania materiałami, które to zadanie stoi stale przed gospodarką.

Do Ogólnokrajowego Konkursu Usprawnienia Gospodarki Materialowej zgłosiło swój udział ponad 4 tys. przedsiębiorstw przemysłowych, budowlano-montażowych i transportowych. Do ostatniej fazy konkursu,

czyli rozliczenia wyników, przystąpiło ostatecznie blisko 3 tysiące firm. Zweryfikowane efekty finansowe uzyskane w okresie trwania konkursu zostały oszacowane na ponad 43 mld zł. Osiągnięto je przez zmniejszenie zużycia materiałów, obniżenie strat na brakach i odpadach produkcyjnych oraz przez obniżenie stanu zapasów materiałowych.

Przemysł, górnictwo nad budownictwem i transportem potencjałem, miał też największy wpływ na końcowe rezultaty. Efekty z racji obniżenia kosztów materiałowych w tym dziale gospodarki wycenione zostały na ponad 20 mld zł, a z tytułu zwolnienia środków obrotowych, czyli zmniejszenia stanu zapasów — na ponad 17 mld zł.

Żeby zmysłować sobie, jaki zasięg miał konkurs, warto wiedzieć, że majątek prezentowany przez przedsiębiorstwa biorące udział w konkursie sięgał blisko 2 biliony złotych.

Nagrodę I stopnia w wysokości 1,0 mln zł oraz tytuł „Przedsiębiorstwa Najlepszej Gospodarności za okres 1973—1974”, o czym wcześniej informowaliśmy, zdobyły Zakłady Górnicze w Lubinie.

Usprawnienie gospodarki materiałowej przyniosło w tych zakładach łącznie oszczędności rzędu 409 mln zł, co w przeliczeniu na jednego zatrudnionego daje kwotę 90 tys. zł.

Pięć równorzędnych nagród II stopnia otrzymały: Fabryka Samochodów Osobowych w Warszawie, Gdańska Stocznia Remontowa,

Skłerniewickie Zakłady Urzędniczych Odfalających i Wentylacyjnych „Ravent”, Zakłady Radiowe im. M. Kasprzaka w Warszawie i Zakłady Przemysłu Wełnianego „Kontex” w Kętach.

W grupie indywidualnych uczestników konkursu nagrody I stopnia nie przyznano z powodu braku wyróżniających się opracowań.

Konkurs zapoczątkował szereg nowych form działań mających na celu efektywne wykorzystywanie materiałów i zasobów surowcowych. W ponad 3 tys. przedsiębiorstwach powołano zostały Zakładowe Rady Gospodarki Materialowej. W niektórych województwach powstały Banki Pomysłów Usprawniających Gospodarkę Materialową gromadzące pomysły i informacje o ciekawych doświadczeniach w rozwiązywaniu problemów gospodarki materiałowej. Przedmiotem rywalizacji poszczególnych wydziałów produkcji i komórek organizacyjnych w fabrykach stały się takie zagadnienia, jak: zagospo-

darowanie odpadów produkcyjnych, oszczędności materiałów i surowców w procesie produkcji, czystość i porządek na każdym stanowisku.

Te działania wsparte zostały wystawami i gieldami gospodarki materiałowej, a także imprezami pod nazwą „Dni Gospodarki Materialowej”.

W okresie trwania konkursu ukazało się ponad tysiąc publikacji prasowych poświęconych tej tematyce oraz przygotowanych zostało kilkadziesiąt audycji radiowo-telewizyjnych.

Na nagrody w konkursie przewidziano kwotę 30,4 mln zł, na pozostałe koszty — 2,8 mln zł. Poniesione wydatki przedstawiają się następująco: na nagrody poszło 30,3 mln zł, na prace związane z organizacją konkursu 1,6 mln zł, zaoszczędzono — 1,3 mln zł.

We wnioskach końcowych sprawozdania Główna Komisja Konkursowa stwierdza m. in.:

„Uzyskane w konkursie efekty materiałowe znacznie przekraczają

planowane i są wielokrotnie wyższe od poniesionych kosztów. Ogólnokrajowy Konkurs Usprawnienia Gospodarki Materialowej, poza wymiernymi efektami finansowymi, przyczynił się — zdaniem Komisji — do nadania większej rangi problematyce gospodarki materiałowej.

Konkurs pozwolił na pogłębienie wiedzy o oszczędnym i racjonalnym gospodarowaniu materiałami i surowcami w przedsiębiorstwach, a przede wszystkim zwrócił uwagę szerokiego ogółu na zagadnienia gospodarki materiałowej, do tej pory zbyt mało akcentowane. (...) Konkurs pozostawił trwały ślad w postaci uświadomienia przedsiębiorstwom i społeczeństwu rezerw tkwiących w gospodarce materiałowej. (...) Wykształcone w czasie trwania konkursu nawyki racjonalnego gospodarowania powinny zostać utrwalone w 1975 roku i w latach następnych (...)”

J.D.

SZARE KOMÓRKI DO WYNAJĘCIA

DOKONCZENIE ZE STR. 9

szem, cena „szarych komórek” jest i będzie wysoka, lecz również niewiele jej ustępuje cena pracy wysoko kwalifikowanych robotników i techników, zwłaszcza w krajach rozwiniętych przemysłowo, odczuwających brak rąk do pracy, w tym także w rozwiniętych państwach kapitalistycznych. W tej wysokiej cenie mieści się wszak nie tylko cena pracy rąk, ale także cena wykształcenia i wieloletniej praktyki przemysłowej lub budowlanej. Oczywiście, że jest to sprawa delikatna, bo w kraju odczuwamy także brak wykwalifikowanych fachowców, ale rzecz wymaga gruntownych przemysleń.

Tym bardziej, że w tej samej Czechosłowacji pracuje kilkanaście tysięcy obywateli polskich. Podobnie w NRD. W ten sposób pozabawiamy się korzyści i opłat, które stałyby się naszym udziałem, gdyby te same osoby — jako pracownicy polskich instytucji — wykonywały te same prace, lecz na za-

sadzie umów o eksport usług technicznych. Ta sprawa również wymaga gruntownego rozważenia.

„SPECJALIŚCI OD NIEPODPISYWANIA KONTRAKTÓW”

„PolSERVICE” (350 pracowników, cztery delegatury terenowe) jako główny eksporter polskiej myśli i usług technicznych powinien w coraz większym stopniu stawać się sprawny i elastyczny organizatorem krajowego zaplecza. W ogromie tej — dość jeszcze bezwładnej i zbiurokratyzowanej — lecz jednak rzeczywistej, pełnej nie wykorzystanych rezerw potęgi intelektualnej i wykona-awczej, tkwi jego szansa. Potwierdza to doświadczenia stosunkowo niedawno istniejących przedstawicielstw terenowych. Mgr WOJCIECH ZAJĄCZKOWSKI, jednosobowy i urzędniczy dopiero od marca br. przedstawiciel „PolSERVICE” w Krakowie, mówi:

— Początkowo nie natrafiłem na poważniejsze zainteresowanie. Na

organizowane przeze mnie spotkania nie zapoznawczy przybyli przedstawiciele 50 instytucji, lecz potem piśmiennie zechcieli sprzeczyć swe zainteresowania i zakres możliwości eksportowych tylko 3. Dziś jednak, po półrocznej pracy, mam trzy podpisane kontrakty i szereg w przygotowaniu. Możliwość tutajszego zaplecza są o wiele większe niż możliwości jednoosobowego przedstawicielstwa.

Takie przedstawicielstwa (istnieją we Wrocławiu, Krakowie, Poznaniu i Gdańsku) mogłyby w przyszłości stać się delegaturami mającymi stosowne uprawnienia i penetrującymi polskie rynki. Ny przykład dla delegatury krakowskiej jest to właściwie cały teren Czechosłowacji, gdzie istnieją ogromne możliwości świadczenia usług technicznych i consultingowych w dziedzinie budownictwa i hydrotechniki, a nawet podejmowania prac na rynkach trzecich.

Droga ku temu jednak chyba jeszcze daleka i nieprosta. Aby wysuchać drugiej z zainteresowanych stron, rozmawiam z dyrektorem jednego z przedsiębiorstw mogącego

świadczyc usługi eksportowe w dziedzinie budownictwa i geologii. Niestety, mój rozmówca zdecydowanie zastrzega sobie anonimowość („realizuję różne kontrakty, głównie przez «Budimex», ale i «PolSERVICE» mnie interesuje, więc nie chcę sobie psuć układów”).

— Obecne kierownictwo „PolSERVICE” wyróżnia się dynamizmem i dobrą wolą, czego nie można było powiedzieć o ekipach kierowniczych sprzed kilku lat. Niestety, nie zawsze jednak można to odnieść do innych pracowników i specjalistów zarówno „PolSERVICE”, jak i „Budimexu”. Są tam niestety wciąż jeszcze „specjaliści od niepodpisywania kontraktów”, którzy bardzo lubią jeździć za granicę, ale bardzo nie lubią ponosić odpowiedzialności. „Jak nie podpiszę, to najwyżej będzie mniej roboty”, taka jest wciąż dewiza niektórych pracowników HZ — powiada mój rozmówca.

PRZED JUTREM

— Pięciolatka bieżąca przyniosła czterokrotny wzrost naszego eksportu — mówi dyrektor Wewerka. — W najbliższej przyszłości również utrzymamy wysokie tempo. Czuję, że nareszcie eksport myśli i usług technicznych zaczyna nabierać rozpędu.

Istotnie, eksport „PolSERVICE” — który w tym czasie przestał być monopolistą — wzrósł z 20 mln zł dewizowych w 1971 roku do 90 mln zł dewizowych przewidywanych na

zamknięcie roku 1975. Rok 1980 powinien przynieść ok. 300 mln zł dewizowych w eksporcie, co nareszcie przekształci tę dziedzinę z pozycji kopcuszka (choć obiecującego) do roli liczącego się w ogólnym bilansie dostarcyciela dewiz, na równi z innymi dziedzinami eksportu. Rok 1971 przyniósł 36 podpisanych kontraktów, 1974 już 177 kontraktów, zaś w bieżącym roku do 15 września podpisano ich 103. Droga do stanu, w którym eksport „szarych komórek” będzie narodową specjalnością, obok eksportu „czarnego złota”, jest jednak nieprosta i daleka, choć postępujemy po niej zwawiej niż dotychczas.

Możliwość przekroczenia założonego na najbliższe lata stopnia rozwoju zawierają się głównie w problemie jakości i sprawności krajowego zaplecza. Ale także w innych przedstawianych tu szansach, a obok tego w takich dodatkowych i nie uświadczonych przez nas dotąd dziedzinach, jak szkolenie specjalistów na zasadach handlowych. Tu na przykład Czechosłowacy czy Węgrzy zagarniają sporo petrodolarów szkoląc odpłatnie fachowców różnych specjalności dla państw bliskoschodnich. Warto by też pomyśleć o oferowaniu w sposób zorganizowany i handlowy pracowników przedsiębiorstw zagranicznych, działających u nas w kraju, podobnie jak czyni to szereg innych państw. Dziś nierzadko zdarza się, że Szwedzi czy Francuzi — zawierając z nami kontrakty budowlane, przewidujący pracę własnych fachowców — idą po prostu pod Urząd Zatrudnienia lub na najbliższą budowę i werbują so-

bie inżyniera lub majstra z całą brygadą.

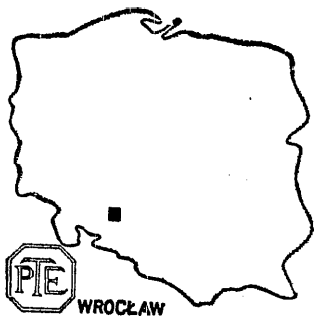
O możliwościach i szansach można byłoby jeszcze długo. Istotną szansą dla Polski — kraju ludu wykształconych — są porozumienia KBWE i ocieplenie atmosfery politycznej w Europie, co oznacza też stopniowe zwiększenie możliwości eksportu „szarych komórek”. Wspominamy tu parokrotnie, znaczny w ostatnim okresie napływ zgłoszeń, ofert i zaproszeń ze strony krajowego zaplecza — choć nie zawsze są to oferty dopracowane i w pełni świadome — jest podstawą do wykorzystania o-wych szans. Rzecz w tym, by zainteresowanie „przetłumaczyć” na język i formy odpowiednie dla handlowych pertraktacji.

Ale jest tu i niebezpieczeństwo: są bowiem jeszcze ludzie, którzy wyobrażają sobie handel usługami i myślą naukowo-techniczną jako ciąg atrakcyjnych wyjazdów i miłych spotkań. Tymczasem jest to praca w prawdziwej dżungli problemów, gdzie czasem — bo konkurencja bezpardonowa — obowiązują także prawa dżungli. Wystarczy sprawdzić w Urzędzie Patentowym lub którymkolwiek resorcie, jak trudno jest o dobrego rzeczownika patentowego o beznagannie z zagranicznym prawodawstwem i zagranicznymi „kruciami” z prawnotechnicznej druzgali. A zwykłe od tego właśnie trzeba zaczynać.

JERZY SURDYKOWSKI

1) Według danych Urzędu Patentowego i PHZ „PolSERVICE”.

2) Szerzej o problemach polityki patentowej pisałem w artykule „Pojedynci na patenty” — „ZG” nr 38 z 1973 roku.



EDUKACJA EKONOMICZNA WE WROCŁAWIU

prof. dr hab. JÓZEF KALETA - prezes Oddz. Woj. PTE we Wrocławiu

ODDZIAŁ PTE powołany został w 1948 r., obecnie liczy ponad 5000 członków fizycznych i 130 członków zbiorowych.

Wrocławski Oddział PTE obejmuje swoim zasięgiem województwa: jeleńskie, legnickie, wałbrzyskie i wrocławskie. W Wałbrzychu działa od 5 lat regionalny oddział PTE, który w najbliższym czasie przekształcony zostanie w samodzielny oddział wojewódzki. W województwach: jeleńskim i legnickim oddziały wojewódzkie powstały w późniejszym okresie, po odpowiednim zwiększeniu istniejącej tam ilości kół i zrzeszonej w nich liczby członków.

Przy Wrocławskim Oddziale PTE działa od 15 lat Dyrekcja Szkolenia Ekonomicznego, która prowadzi kursy ekonomiczne.

Zarząd Oddziału współpracuje z innymi organizacjami społecznymi, a zwłaszcza ze związkami zawodowymi i z Naczelną Organizacją Techniczną. W wyniku zawartych porozumień z tymi organizacjami zakładano koła PTE aktywne współpracują z kołami NOT i z organami samorządu robotniczego.

Oddział od dwóch lat posiada „Dom Ekonomisty”, który został zbudowany dzięki pomocy władz miejskich i Zarządu Głównego PTE. W domu tym znajdują pomieszczenia: sale wykładowe, czytelnia, kawiarnia oraz biura Zarządu Oddziału i Dyrekcji Szkolenia Ekonomicznego.

Proces doskonalenia systemu funkcjonowania gospodarki narodowej wymaga stałego podnoszenia kwalifikacji zawodowych wszystkich pracowników organizacji gospodarczych, a zwłaszcza pracowników służb ekonomicznych i kadry kierowniczej. Nowoczesnymi metodami planowania i zarządzania mogą sprawnie posługiwać się tylko pracownicy o wysokich kwalifikacjach zawodowych, systematycznie dokształcający się. Istniejącą w kraju sieć szkół ekonomicznych (średnich i wyższych) nie może zapewnić wszystkim absolwentom możliwości stałego podnoszenia kwalifikacji. Ekonomista musi zatem sam podjąć wysiłek dokształcania się. W pewnym stopniu przychodzą im z pomocą organizacje społeczne, a zwłaszcza Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

Przydział Zarząd Wrocławskiego Oddziału PTE zawsze traktowały i traktują edukację ekonomiczną jako swoje główne zadanie. Szkolenie ekonomiczne jest przedmiotem szczególnej troski władz Towarzystwa

wa i liczne aktywności ekonomistów Dolnego Śląska. Temu to właśnie zadaniu podporządkowano główne środki, jakimi dysponuje Wrocławski Oddział PTE. Starania władz Oddziału o rozwój szkolenia ekonomicznego spotykały się zawsze z żywym i skutecznym poparciem władz politycznych i administracyjnych. Dzięki temu Oddział odbudował w zabytkowej kamienicy i oddał do użytku w 1973 r. „Dom Ekonomisty”.

W latach 1953-1975 Wrocławski Oddział PTE zorganizował ponad 1200 kursów stacjonarnych i studiów zaocznych dla około 50 000 słuchaczy, rekrutujących się głównie ze służb ekonomicznych i przedstawicieli kadry kierowniczej. Tematyka kursów i studiów obejmowała najważniejsze dziedziny ekonomiczne. Na przykład - analizę działalności ekonomicznej w przedsiębiorstwie, metody rachunku ekonomicznego, gospodarkę materiałową, inwestycje, handel zagraniczny, informatykę w zarządzaniu przedsiębiorstwem, finansowanie organizacji gospodarczych. Dużym zainteresowaniem cieszyły się ostatnio kursy poświęcone nowemu systemowi ekonomiczno-finansowemu, na których szkoła się pracownicy jednostek wdrażających ten system w życie i jednostek, które przygotowują się do jego wdrażania.

Kursy ekonomiczne organizowane są we Wrocławiu oraz w 45 miejscowościach Dolnego Śląska, studia zaś zaoferowane o zasięgu ogólnokrajowym mają punkty konsultacyjne w Bydgoszczy, Gdańsku, Krakowie, Opolu, Poznaniu, Szczecinie, Warszawie i Zielonej Górze. Stosunkowo dobrze rozwinięta sieć kursów i punktów konsultacyjnych umożliwia kształcenie ekonomistów bez odrywania ich od pracy.

Słuchacze kursów i studiów mają w zasadzie zapewnione komplety skryptów i podręczników. W dużej mierze korzystają oni z powszechnie dostępnych podręczników. Brakujące podręczniki na rynku księgarskim uzupełniają się własnymi wydawnictwami skryptowymi i skryptami wydawanymi przez inne oddziały wojewódzkie PTE. Oddział Wrocławski wydał w ciągu ostatnich 15 lat 310 skryptów w nakładzie 210 tysięcy egzemplarzy. W latach 1973-

-1975 oddział corocznie wydaje około 20 skryptów, w nakładzie około 8 000 egzemplarzy.

Obok systematycznie organizowanych przez Oddział PTE kursów i studiów ekonomicznych, liczne kursy i kursokonferencje organizowane są w zakładach pracy przez koła PTE. Dość powszechnie organizowane są także kursy dla członków samorządu robotniczego, dla członków tzw. średniego dozoru w przedsiębiorstwach wdrażających nowy system ekonomiczno-finansowy. Zakładowe koła PTE są inspiratorami i organizatorami dokształcania ekonomicznego we wszystkich zakładach pracy. Jest to statutowy obowiązek kół PTE.

Drugą ważną formą edukacji ekonomicznej - obok systematycznie organizowanych przez Oddział PTE kursów i studiów ekonomicznych, sympozja i konferencje naukowe. Wrocławski Oddział PTE organizuje corocznie około 600 odczytów na aktualne i ważne tematy ekonomiczne. Odczyty organizowane są przede wszystkim w przedsiębiorstwach i cieszą się one na ogół dużym zainteresowaniem pracowników.

Oddział Wrocławski PTE organizuje także corocznie po kilka konferencji naukowych o charakterze regionalnym i ogólnokrajowym. Z ważniejszych konferencji zorganizowanych w ostatnim okresie we Wrocławiu można wymienić konferencje poświęcone: ekonomicznym problemom rozwoju przemysłu węgla brunatnego; ekonomicznym problemom budowy i eksploatacji zakładów górniczych i hutnictwa metali w Lublinie; systemowi cen w Polsce Ludowej; ekonomicznym problemom ochrony środowiska.

Ważną rolę w systemie edukacji ekonomicznej spełnia działający we Wrocławiu od września 1973 r. Klub Jednostek Inicjujących. Zrzesza on obecnie 86 przedsiębiorstw, które wdrażają nowy system ekonomiczno-finansowy. Klub zorganizował ponad 20 spotkań dyskusyjnych i około 70 konsultacji zbiorowych, poświęconych nowemu systemowi ekonomiczno-finansowemu. W spotkaniach tych uczestniczyli głównie przedstawiciele jednostek inicjujących oraz przedsiębiorstw, które przygotowy-

wały się do wprowadzania nowego systemu ekonomiczno-finansowego. W czasie tych spotkań dzielono się wzajemnie pierwszymi doświadczeniami zdobytymi przy wdrażaniu nowego systemu. Członkowie Klubu Jednostek Inicjujących otrzymali 36 opublikowanych referatów, poświęconych ważniejszym problemom nowego systemu ekonomiczno-finansowego. Kierownictwo Klubu opracowało dla wszystkich jednostek inicjujących ramowy wzór analizy działalności gospodarczej jednostek inicjujących. Sporządzone według tego wzoru analizy ekonomiczne zostały rozpowszechnione przez Klub wśród jego członków.

Kierownictwo Klubu Jednostek Inicjujących czynnie uczestniczyło w opracowaniu analizy działalności gospodarczej jednostek inicjujących za rok 1973, która była przedmiotem narady aktywno-gospodarczego w Komitecie Wojewódzkim PZPR we Wrocławiu. Klub Jednostek Inicjujących zorganizował w 1974 r. symposium naukowe na temat: „Nowe zasady gospodarowania - teoria i praktyka”. Z inicjatywy kierownictwa Klubu zorganizowano liczne dyskusje redakcyjne, radiowe i telewizyjne, poświęcone nowemu systemowi ekonomiczno-finansowemu. Na wniosek Klubu Dyrekcja Szkolenia Ekonomicznego we Wrocławiu zorganizowała 10 kursów dla kadry kierowniczej jednostek inicjujących, poświęconych nowemu systemowi ekonomiczno-finansowemu. Słuchacze tych kursów otrzymali komplety skryptów, które opracowali wybitni przedstawiciele praktyki i teorii. Wrocławski Klub Jednostek Inicjujących ściśle współpracuje z Centralnym Klubem Jednostek Inicjujących oraz z klubami innych oddziałów PTE, między innymi w Bia-

Członkowie wg malei

	1970	1971	1972	1973	1974
Przemysł	2298	2406	2570	2863	2988
Budownictwo	205	206	225	235	253
Rolnictwo i leśnictwo	93	66	104	106	100
Transport i łączność	107	119	119	102	129
Handel i gastronomia	191	194	160	160	93
Gospodarka mieszkaniowa i komunalna	363	289	237	192	156
Oświata, kultura, służba zdrowia	227	194	160	160	93
Administracja i wymiar sprawiedliwości	72	20	12	329	322
Instytucje finansowe i ubezpieczeniowe	273	283	350	303	331
	186	260	219	228	338
Ogółem	3835	4066	3946	4448	4714

łymstoku, Bydgoszczy, Opolu i Poznaniu.

Doniosłą rolę w procesie edukacji ekonomicznej spełniają również publikacje Oddziału Wrocławskiego PTE. Oddział Wrocławski PTE wydaje wspólnie z Oddziałem NOT miesięcznik „Przegląd Gospodarczy” w nakładzie 1500 egzemplarzy. Na jego łamach ekonomiści publikują wyniki swoich badań, dzielą się wzajemnie doświadczeniami, proponują zmiany w systemie funkcjonowania gospodarki i w polityce gospodarczej. Redakcja „Przeglądu Gospodarczego” inspirowa i organizuje na swoich łamach liczne dyskusje na najbardziej aktualne tematy ekonomiczne.

Pożytecznym wydawnictwem ekonomicznym Wrocławskiego Oddziału PTE są także Wrocławskie Roczniki Ekonomiczne. Dotychczas ukazało się 6 takich roczników w łącznym nakładzie 5 000 egzemplarzy. W rocznikach tych ekonomiści Dolnego Śląska opublikowali ponad 90 artykułów naukowych i popularnonaukowych, dotyczących głównie regionalnej problematyki ekonomicznej.

Wrocławski Oddział PTE publikował ponadto materiały przygotowywane na konferencje i sympozja naukowe.

Wśród wydawnictw Oddziału na szczególną uwagę zasługują wydane książki: Ryszarda Stadtmüllera i Jana Tretera pt. „Rachunkowość przedsiębiorstwa przemysłowego”, Henryka Sobisa - „Koszty: postulowane w przedsiębiorstwach o długim cyklu produkcyjnym”, Henryka Sobisa - „Rachunek kosztów w zarządzaniu przedsiębiorstwem”, Eugeniusza Michalskiego - „Badania popytu gospodarstw domowych”.

Władze Oddziału Wrocławskiego PTE współpracowały w dziedzinie edukacji ekonomicznej z innymi organizacjami społecznymi oraz z uczelniami wrocławskimi, a zwłaszcza z Akademią Ekonomiczną. W efekcie tej współpracy zorganizowano we Wrocławiu kilka wspólnych konferencji naukowych, uruchomiono telewizyjne studium doskonalenia kadry kierowniczej, na którym przeszkolono ponad 1 200 dyrektorów przedsiębiorstw i ich zastępców. Kierownictwo Wrocławskiej Akademii Ekonomicznej zatwierdzało plany i programy kursów organizowanych przez PTE, koordynowało działalność różnych instytucji w dziedzinie edukacji ekonomicznej i niewątpliwie korzystnie wpływa na jej poziom.

TAB. 1 Członkowie zbiorowi i koła PTE

	Lata	1970	1971	1972	1973	1974
Członkowie zbiorowi		85	114	131	119	129
Koła		124	139	144	151	155

TABELA 2

	1970	1971	1972	1973	1974
Przemysł	2298	2406	2570	2863	2988
Budownictwo	205	206	225	235	253
Rolnictwo i leśnictwo	93	66	104	106	100
Transport i łączność	107	119	119	102	129
Handel i gastronomia	191	194	160	160	93
Gospodarka mieszkaniowa i komunalna	363	289	237	192	156
Oświata, kultura, służba zdrowia	227	194	160	160	93
Administracja i wymiar sprawiedliwości	72	20	12	329	322
Instytucje finansowe i ubezpieczeniowe	273	283	350	303	331
	186	260	219	228	338
Ogółem	3835	4066	3946	4448	4714

„WROCŁAWSKIE ROCZNIKI EKONOMICZNE”

ODDZIAŁ WOJEWÓDZKI PTE we Wrocławiu wydaje „WROCŁAWSKIE ROCZNIKI EKONOMICZNE”. Jest to pismo poświęcone zagadnieniom społeczno-gospodarczym kraju oraz regionu Dolnego Śląska. Na jego łamach publikują artykuły zarówno naukowe, jak i praktyczne życia gospodarczego.

W tomie VI z 1975 roku większość publikacji poświęcona jest różnym aspektom nowego systemu ekonomiczno-finansowego. Do najciekawszych materiałów należą artykuły:

JÓZEF KALETA - „NOWY SYSTEM EKONOMICZNO-FINANSOWY ORGANIZACJI GOSPODARCZYCH”. Autor w krótkiej - encyklopedycznej - sposób przedstawia ogólne założenia nowego systemu i wyjaśnia podstawowe pojęcia - produkcji dodanej, funduszu, plac, sposobu kredytowania inwestycji.

Artykuł MIECZYSLAWA NAPIERAŁY - „PROCESY INNOWACYJNE W DUŻYCH ORGANIZACJACH GOSPODARCZYCH” - rozpoczyna się od przedstawienia przesłanek, które przyczyniają się do powstawania dużych organizacji przemysłowych w gospodarce. Motorem powstawania WOG jest ciągły rozwój sił wytwórczych i rewolucja naukowo-techniczna. Autor stwierdza że: „Duże organizacje gospodarcze powinny odegrać istotną rolę w przyspieszeniu tempa rozwoju. Stanowią one będąc siłą napędową procesów innowacyjnych w gospodarce”. Dużo miejsca poświęca autor ekonomicznemu aspektowi postępu technicznego oraz strategii rozwoju w ramach dużych organizacji gospodarczych.

JERZY KOCINSKI w artykule „WYBRANE ZAGADNIENIA WIELKICH ORGANIZACJI GOSPODARCZYCH”, na przykładzie przemysłu maszynowego przedstawia ewolucję różnych form organizacji państwowych przedsiębiorstw przemysłowych.

VI tom WRE przynosi również trzy materiały dotyczące regionu Dolnego Śląska. Są to: „PROGNOZY KSZTAŁTOWANIA SIĘ POPYTU I PODAŻY NA ARTYKUŁY ROLNO-SPOŻYWCZE W WOJEWÓDZTWIE WROCŁAWSKIM W PRZYSZŁYM 25-LECIU” - CZESŁAWA OPALIŃSKIEGO; „KWALIFIKACJA ZMIAN STRUKTURALNYCH W PRZEMYSLE W LATACH 1960-1970 NA DOLNYM ŚLĄSKU ORAZ W WYBRANYCH MIASTACH I WOJEWÓDZTWACH - MIROSLAWA KLAMUTA; „DOLNY ŚLĄSK NA TLE ZRÓŻNICOWAŃ PRZESTRZENNYCH SPOŻYCIA W POLSCE” - ANNY JENIK.

Dla środowiska ekonomistów bardzo ciekawym artykułem jest publikacja JERZEGO CZUPIAŁY I BARSZCZ PIĄTEK: „Z BADAŃ NAD PROBLEMAMI ZAWODOWYMI EKONOMISTÓW”. Autorzy poświęcają uwagę dwóm zagadnieniom: wynikom prac badawczych dotyczących funkcjonowania służb ekonomicznych i stanu kadry w przemyśle dolnośląskim oraz działaniom podjętym ostatnio przez PTE na rzecz podniesienia rangi zawodu ekonomisty i usprawnienia służb ekonomicznych.

(ACH)

IV KONKURS „DO-RO”

D O dnia 15 grudnia można składać zgłoszenia do IV OGÓLNOPOLSKIEGO KONKURSU DOBREJ ROBOTY - 1976, nad którym patronat objął premier Piotr Jaroszewicz.

Celem konkursu - przytaczam za regulaminem - jest:

● Wytworzenie i utrwalenie w przedsiębiorstwach i innych jednostkach gospodarczych atmosfery wysokiego zaangażowania, twórczej inicjatywy i gospodarskiego myślenia, zmierzających do dynamicznej i trwałej poprawy jakości pracy, wyrażającej się wzrostem efektywności gospodarowania w tych jednostkach oraz coraz lepszym zaspokajaniem potrzeb społeczno-gospodarczych kraju.

● Upowszechnienie doświadczeń i osiągnięć produkcyjnych przedsiębiorstw w dziedzinie organizacji i jakości pracy oraz stosowania metod;

● Aktywizowanie społecznego ruchu dobrej roboty w poszukiwaniu nowych i wzbogacaniu istniejących form i metod oddziaływania na jakość.

Udział w konkursie mogą brać przedsiębiorstwa przemysłowe; zakłady przemysłowe stanowiące części składowe przedsiębiorstw, działające według zasad pełnego wewnętrznego rozrachunku gospodarczego; przedsiębiorstwa budowlano-montażowe; przedsiębiorstwa transportowe i transportowo-spedycyjne; przedsiębiorstwa usługowo-naprawcze; państwowe ośrodki maszynowe. Ponadto w konkursie mogą brać również udział wydzielone jednostki zaplecza naukowego-badawczego i rozwojowego, podporządkowane bezpośrednio jednemu z resortów lub ministerstw.

Przystąpienie do konkursu wymaga złożenia przez przedsiębiorstwo pisemnego zgłoszenia o przystąpieniu do konkursu; syntetycznego programu przedsięwzięcia (wraz z przewidywanymi efektami w 1976 roku) oraz informacji o kształtowaniu się wskaźników techniczno-ekonomicznych za 1975 rok.

Ocena konkursowa zostanie objęta realizacją zgłoszonego na konkurs programu przedsięwzięcia w powiązaniu z wykonaniem przez przedsiębiorstwo zadań wynikających z NPSG. W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 1976 roku. Ocena realizacji programu dotyczyć będzie w szczególności:

1. podniesienia poziomu kwalifikacji pracowników oraz właściwego ich wykorzystania;

2. wzrostu wydajności pracy;

3. wykorzystania maszyn i urządzeń oraz sprawności gospodarki narzędziowej;

4. racjonalnego wykorzystania surowców i materiałów, w tym surowców wtórnych;

5. poprawy jakości i nowoczesności produkowanych wyrobów i świadczonych usług, w uwzględnieniu stosowanych w przedsiębiorstwie metod zapewnienia jakości;

6. wykorzystania osiągnięć postępu naukowo-technicznego oraz bazy doświadczeń-badawczej i pomiarowo-kontrolnej;

7. poprawy funkcjonowania zaopatrzenia, kooperacji, magazynowania i transportu wewnętrznego w przedsiębiorstwie;

8. aktywności współpracy z odbiorcami wyrobów finalnych i usług, z uwzględnieniem stopnia realizacji zobowiązań względem odbiorców;

9. doskonalenia instrumentów motywacyjnych oddziaływania na założone przedsiębiorstwa;

10. poprawy warunków bezpieczeństwa i higieny pracy oraz warunków socjalnych.

Laureaci konkursu, otrzymujący I nagrodę w wysokości 1 miliona złotych każda, otrzymują również tytuł „Zakład Dobrej Roboty”. Zdobywcy I nagród mają również prawo do zamieszczania na wyrobach produkowanych przez siebie i kierowanych do obrotu wewnętrznego znaku „DO-RO-1976”, obok znaku firmowego. Nagrody II stopnia wynoszą do pół miliona złotych każda. Ogólna kwota nagrody przyznanej przedsiębiorstwu powinna być podzielona na nagrody indywidualne bądź zespołowe dla pracowników przedsiębiorstwa oraz dla pracowników zaplecza naukowego-badawczego, którzy twórczo inicjowali i wykonali prace przyczyniające się do osiągnięcia przez przedsiębiorstwo wyróżniających się rezultatów.

Na nagrody w konkursie przeznaczono 50 milionów złotych.

Zgłoszenia do konkursu, jak też i zapytania dotyczące szczegółów konkursu, należy kierować na adres: Polski Komitet Normalizacji i Miar, Sekretariat Główny Komisji Konkursowej, 00-050 Warszawa, ul. Świętokrzyska 14B.

Niezwykle ważne cele - jakim przyswieca idea konkursu „DO-RO” - dla całej gospodarki narodowej składają nas do aktywnego włączenia się w jego popularyzację i popieranie. Sprawy związane z konkursem systematycznie będziemy poruszać w „Życiu Gospodarczym”

(N-J)

PRACA DLA ZAKŁADU

ZAKŁADOWE KOŁO PTE przy Wytwarzaniu Sprężu Komunikacyjnego we Wrocławiu, zakładu wodociągów w Kombinacie „PZL-Hydral” należy do najaktywniejszych kół PTE na Dolnym Śląsku. Na terenie przedsiębiorstwa spotkałem się z przedstawicielami koła: mgr. inż. ANDRZEJEM KWASNIEWSKIM - przewodniczącym, mgr. MARIĄ BRZOZKĄ - specjalistą ds. planowania kosztów i finansów, AUGUSTYNIEM PIW-KOWSKIM - kierownikiem sekcji analiz rachunku ekonomicznego oraz JERZYM DAABEM - kierownikiem działu organizacji. Obecnie koło zrzesza 130 członków. Z tej liczby, około 50 proc. członków stanowią pracownicy służb ekonomicznych. W skład koła wchodzi również inżynierowie oraz pracownicy służby księgowości, zrzeszeni jednocześnie w kołach NOT i Stowarzyszeniu Księgowych, co sprzyja integracji wszystkich istniejących w kombinacie stowarzyszeń oraz koordynacji ich działalności.

Koło powstało w maju 1964 roku z inicjatywy ekonomistów, głównie absolwentów Wyższej Szkoły Ekonomicznej we Wrocławiu. Początkowo lata pracy koła, to przede wszystkim działalność odczytowa i pularyzatorska w dziedzinie problematyki ekonomicznej. Tematyka odczytów organizowanych przez koło dobiegająca była z myślą o zainteresowaniu nią nie tylko ekonomistów - członków koła, lecz również kierownictwa przedsiębiorstwa i pracowników służb inżynierjno-technicznych.

W latach następnych koło wypracowało systematycznie nowe formy pracy, mające między innymi na celu uatrakcyjnienie przynależności do PTE. Szczególne ożywienie w pracach koła nastąpiło na początku 1971 roku. W tym okresie dużo uwagi i energii kierowano na działalność zmierzającą do wytworzenia i umoc-

nienia więzi środowiskowej. Cel ten został osiągnięty przez organizowanie kursokonferencji połączonych z rekreacją w atrakcyjnych miejscowościach, organizowanie wycieczek krajowych i zagranicznych oraz imprez towarzyskich, często połączonych z odczytami i prelekcjami w Domu Ekonomisty we Wrocławiu. Powołano m. in. 5 zespołów problemowych: ds. szkolenia ekonomistów i innych służb w przedsiębiorstwie, ds. oceny przedsięwzięć ekonomicznych, ds. wiedzy środowiskowej, ds. odczytów i prelekcji oraz ds. propagandy.

Dla uczczenia X-lecia koła, w czerwcu ubiegłego roku koło wspólnie z Oddziałem Wojewódzkim PTE we Wrocławiu zorganizowało symposium na temat: „NOWE ZASADY GOSPODAROWANIA - TEORIA I PRAKTYKA”. Symposium to, w którym uczestniczyło ponad 100 przedstawicieli nauki i praktyki gospodarczej dało okazję do szerokiej wymiany poglądów na temat funkcjonowania nowego systemu ekonomiczno-finansowego.

Alle największym osiągnięciem ekonomistów z Kombinatu „Delta-Hydral” - i to nie tylko w opinii działaczy PTE, ale również kierownictwa zakładu - jest opracowanie zasad wewnętrznego rozrachunku gospodarczego. Zasady te, jako wzorcowe, zostały włączone do statutu przedsiębiorstwa. „Delta-Hydral” od kilku lat konsekwentnie posługiwała się pewnymi elementami WRG w swej działalności gospodarczej. Dopiero jednak system jednostek inicjujących pozwolił na pełne wykorzystanie WRG w zakładzie. Dzięki temu można było przenieść ogólne zasady nowego systemu w głąb przedsiębiorstwa do wydziałów produkcyjnych, a nawet stanowisk ro-

boczych. Kierownicy poszczególnych działów zostali zobowiązani do utworzenia punktów konsultacyjnych, które propagowały nowy system i zasady WRG wśród załogi. System wewnętrznego rozrachunku gospodarczego jest ściśle powiązany z zasadami nowego systemu.

Zakład posiada dwa ogólne zadania - maksymalizację produkcji dodanej, która wpływa na dyspozycyjny fundusz plac oraz osiągnięcie zysku netto, z którego premiiowane jest kierownictwo. Te ogólne zadania są „rozmięcone na drobne”. Ponieważ dla działów produkcyjnych i służb zaplecza nie można dać wskaźnika produkcji dodanej, wprowadzono miernik tzw. produkcji towarowej, który działa na prostej zasadzie - „wiecej zrobisz, więcej będziesz miał”. Każdy kierownik wydziału otrzymuje instrukcje określające sprawy organizacyjne, zagadnienia placowe, sposób ustalania zadań, metody sprawozdawczości. W głąb poszczególnych działów docierają dwa rodzaje zadań: te, które są powiązane z premią wypłacaną z funduszu premiowego i te, które są nagradzane z zakładowego funduszu nagród. Ten drugi rodzaj zadań nazywano dodatkowym. Oznacza to, że z chwilą przekroczenia ustalonych planowych wskaźników, wypłacane są z tego tytułu nagrody dla pracowników. Pracownik może również otrzymać dodatkową premię za oszczędność materiałów, obniżkę pracochłonności, usprawnienie organizacji produkcji itp.

W taki sposób działa WRG na tych wydziałach, gdzie działalność jest wymierna ilościowo. Były natomiast problemy z określeniem zadań dla tych odcinków działalności przedsiębiorstwa, których nie można wyrazić w liczbach. Wprowadzono więc tam system wyznaczania celów. I tak np. zadanie (cel) dla zespołu radców w dziale dyrektora handlowego, warunkujące wypłatę z zakładowego funduszu nagród, brzmi: „zabezpieczenie interesu przedsiębiorstwa przed ewentualnymi stratami w umowach, sprawach arbitrażowych i sądowych”.

W miarę doskonalenia nowego systemu ekonomiczno-finansowego poszczególne instrukcje i zadania ulegają modyfikacjom.

ANDRZEJ CHMIELEWSKI

INWESTYCJE DLA EKSPORTU

WIESŁAW SZYNDLER-GŁOWACKI

Aby przyspieszyć rozwój i modernizację potencjału gospodarczego — część inwestycji opieramy na imporcie nowoczesnych maszyn, urządzeń oraz technologii z rozwiniętych krajów kapitalistycznych wykorzystując przy tym kredyty zagraniczne. Aby zaś zapewnić terminowy zwrot tych kredytów i stymulować równowagę bilansu płatniczego — musimy rozwijać eksport m. in. przez obowiązek spłacania części takich kredytów wywozem uzyskanym dzięki tym importowanym urządzeniom.

W BIEŻĄCE PIĘCIOLATCE — jak wiadomo — jednym z istotnych czynników przyspieszenia wzrostu gospodarczego i lepszego zaspokojenia potrzeb społecznych stało się pogłębienie współpracy gospodarczej z zagranicą. Szersze „otwarcie na świat”, pełniejsze włączenie do międzynarodowego podziału pracy — oto ważne elementy nowej strategii, służącej przyspieszeniu postępu naukowo-technicznego i społeczno-ekonomicznego osiąganego przez nasz kraj.

Decydujące znaczenie miał tu dynamiczny rozwój stosunków gospodarczych z krajami socjalistycznymi, a zwłaszcza realizacja programu socjalistycznej integracji gospodarczej krajów RWPG. Równocześnie jednak — jak to stwierdza Wytyczne Komitetu Centralnego na VII Zjazd PZPR — „Kraj nasz staje się również coraz bardziej cenionym partnerem w stosunkach gospodarczych z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi. Wymagane z tymi krajami wykorzystano aktywnie dla importu nowoczesnej techniki i technologii oraz dla rozwoju polskiego eksportu. Zawarto w tym zakresie szereg korzystnych umów kredytowych i kooperacyjnych.

Rzecz dotyczy wielu podstawowych dziedzin naszej gospodarki, bowiem z pomocą kredytów zagranicznych inwestujemy dziś na dużą skalę w takich przedsięwzięciach, jak np. budowy maszyn, motoryzacyjnych, elektrotechnicznych, elektronicznych, stożniowych, hutniczych, wydobywczych i przetwórstwa miedzi, petrochemicznych, tworzyw sztucznych, meblarskich, konfekcyjnych i spożywczych. Dla tych i innych dziedzin produkcji sprawozdaliśmy za dewizy maszyny i urządzenia na szybko rosnących ostatnio ilościach.

Według „Rocznika Statystycznego Handlu Zagranicznego 1975”, wartość importu wyrobów przemysłu elektromaszynowego (w którym to imporcie znaczną większość stanowią dobra inwestycyjne) w latach 1970—1974 wzrosła z krajów socjalistycznych od 4476 do 8289 mln zł dew., a z krajów pozostałych jeszcze szybciej, bo od 1076 do 6292 mln zł dew. (czyli do równowartości ok. 1900 mln dolarów rocznie). Ten import nie był w pełni spłacany bieżącym eksportem przemysłu elektromaszynowego, który wzrósł w tym samym czasie do krajów socjalistycznych z 5115 do 8720 mln zł dew., a do krajów pozostałych z 799 do 2173 mln zł dew. (tj. do 650 mln dolarów). Stąd też w stosunkach z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, w których większość ujemnego salda dają właśnie obroty wyrobami przemysłu elektromaszynowego — część zakupów inwestycyjnych opieramy na zaciąganych kredytach.

REGUŁY GRY

Kredytowe finansowanie inwestycji i korzystanie również z pożyczek zagranicznych jest w światowej gospodarce zjawiskiem normalnym. Niedzielnym elementem międzynarodowego handlu maszynami i innymi dobrami inwestycyjnymi oraz środkami konkurencyjnymi w tej dziedzinie między producentami i krajami są bowiem właśnie kredyty zagraniczne, umożliwiające dostawcom przyspieszenie sprzedaży, a odbiorcom przyspieszenie zakupów oraz procesów inwestycyjnych. Nic więc dziwnego, że wraz z intensyfikacją rozwoju naszej gospodarki i jej pełniejszym „otwarcie na świat” postanowiliśmy szerzej wykorzystywać możliwości finansowania przyspieszonej reprodukcji rozszerzonej również ze źródeł zewnętrznych. Zwiększa się ostatnio wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne, aby przełamać recesję, starają się intensyfi-

ować eksport przez przyznawanie odbiorcom dogodniejszych warunków kredytowych.

Dewizowe kredytowanie zakupów inwestycyjnych musi służyć taktemu rozwijaniu zdolności produkcyjnych i eksportowych, które przede wszystkim umożliwiły zwrot kredytów wraz z odsetkami, a równocześnie pozwoli lepiej zaspokajać potrzeby krajowe.

Sprawa to — wydawałoby się — oczywista. Ale okazuje się, że nie wszyscy nasi inwestorzy oraz handlowcy w pełni ją rozumieją i nie wszyscy kwapią się do należytego wywiązywania się ze swych eksportowych obowiązków.

Co prawda taki stan rzeczy w naszym nie zagraża interesom zagranicznych kredytodawców, gdyż socjalistyczne państwo dysponując całym krajowym potencjałem produkcyjnym i tak spłaca na czas zagraniczne zobowiązania. Lecz chodzi o to, by skłonić inwestorów do maksymalnie efektywnego wykorzystania przyznanych im środków dewizowych. Produkcja zakładów budowanych na zasadzie kredytu dewizowego powinna więc być w dużym stopniu przeznaczana na eksport do krajów, w których walucie można ów kredyt spłacić.

Dlatego też w stosunku do części takich inwestycji stosujemy zasadę tzw. samospłaty dewizowej, tj. spłacania zaciągniętych kredytów z dochodów, jakie daje eksport produktów wytwarzanych dzięki importowanym urządzeniom. Pozwala to spłacać owe kredyty bez uszczerbku dla bilansu płatniczego państwa i dla rynku krajowego. Chodzi tu więc o sprawę nader dla nas wszystkich ważną, stąd też warto zainteresować się aktualną sytuacją w dziedzinie inwestycji objętych zasadami samospłaty.

Wśród inwestycji tych największą rolę odgrywają dwa rodzaje — tzw. inwestycje kompleksowe oraz tzw. inwestycje szybko rentujące. Tymi więc dwoma rodzajami pokrótce się tu zajmę, zaczynając od historycznie wcześniejszych i stosunkowo prostszych inwestycji szybko rentujących.

DOŚWIADCZENIA PRZEDSIĘWZIĘĆ SZYBKÓ RENTUJĄCYCH

W gospodarce, w której potrzeby inwestycyjne są większe od możliwości ich zaspokojenia, niekiedy poszczególne przedsiębiorstwa czy branże nie dysponują środkami dewizowymi również na inwestycje stosunkowo niewielkie, mające jednak duże znaczenie dla uzupełnienia posiadanego już potencjału, bo pozwalające wydawnie zwiększyć opłacalną produkcję i eksport. Przedsiębiorstwa uważają, że kupione w tym celu za granicą maszyny i urządzenia można by stosunkowo bardzo szybko spłacić owym eksportem — ale brak na nie środków w planie zakładu czy branży.

Aby dać przedsiębiorstwom możliwość realizowania tego rodzaju inicjatyw — już kilkanaście lat temu stworzono zaczątki systemu pozwalającego na finansowanie importu maszyn i urządzeń dla tzw. inwestycji szybko rentujących (tj. takich, które powinny być spłacane do 3 lat). Określone środki kredytowe na takie inwestycje otrzymuje Bank Handlowy dla tych przedsiębiorstw, które przedłożyły odpowiednio uzasadnione propozycje. Chętnych jest bardzo wielu, bo tego rodzaju ponadplanowe inwestycje są w pewnym sensie uprzywilejowane (np. dzięki eli-

minowaniu wielu uzgodnień i zastrzeżeń) i Bank Handlowy udostępnia kredyty tylko na najbardziej efektywne przedsięwzięcia. Tak np. w bieżącym pięcioletnim przyznano na ponad 400 tego rodzaju przedsięwzięć kredyty dewizowe o łącznej wysokości ok. 1,9 mld zł dew.

Analiza szeregu różnych zakończonych i spłaconych już dewizowo przedsięwzięć tej grupy wykazała, że w większości przypadków były one wysoce efektywne ekonomicznie i nakłady zwróciły się przyrostem wpływów dewizowych uzyskanych w stosunkowo krótkim czasie — przeciętnie w ciągu 2 lat. Do szczególnie udanych zalicza się np. zakup zamrażalni dla Horteksu, urządzeń do produkcji narzędzi pomiarowych dla Zakładów im. Gen. Świerczewskiego, urządzeń dla zakładów odzieżowych „Cora” itp. Te przedsiębiorstwa oraz bardzo wiele innych spłacają kredyty Bankowi Handlowemu szybko (niezależnie od przedterminowości) dzięki sprawnemu przeprowadzeniu i efektywnemu wykorzystaniu dla eksportu swych dewizowych inwestycji.

Ale zdarzają się również przypadki przedsięwzięć mniej efektywnych lub z innych powodów spłaconych z opóźnieniem — co powoduje, że plan spłat dewizowych niektórych przedsiębiorstw na rzecz Banku Handlowego w roku ubiegłym i bieżącym nie był w pełni wykonywany.

Przyczyny tej zwłoki są rozmaite: opóźnienia dostaw lub montażu maszyn (nie zawsze zawinione przez inwestorów), przeznaczenie produkcji dla krajowych odbiorców zamiast na eksport, trudności w odpowiednio szybkim wyeksportowaniu produktów i w terminowym uzyskaniu odpowiednich wpływów dewizowych przez przedsiębiorstwa handlu zagranicznego. Czasem też nie osiąga się założonej efektywności eksportu (i wówczas wpływy z niego nie są zaliczane przez bank na spłatę kredytów). Jednak istnieją szanse na to, że przedsiębiorstwa spóźniające się ze spłatami kredytów dewizowych na inwestycje szybko rentujące dołożą starań, aby opóźnienia owe nadrobić, będą bowiem chciały uniknąć dość dolegliwych sankcji bankowych (ograniczenie możliwości importu, wysokie kary potrącone z zysku).

Wprawdzie niektóre z nich próbują się od tych sankcji „wymigać” tłumacząc wszystko obiektywnymi trudnościami — ale takim tendencjom do liberalizowania zasad spłaty tych kredytów trzeba się stanowczo przeciwstawić. Bo przecież gdy chodzi o inwestycje szybko rentujące, o które przedsiębiorstwa same zabiegają przyjmując na siebie określone warunki spłaty — konieczność egzekwowania owych warunków nie powinna budzić wątpliwości.

A jak przedstawia się pod tym względem kwestia dewizowego kredytowania tzw. inwestycji kompleksowych?

SPRAWA INWESTYCJI KOMPLEKSOWYCH

Doświadczenia „pozaplanowych” inwestycji szybko rentujących oraz takich przedsięwzięć, jak np. zakup licencji i urządzeń dla produkcji Fiatu w FSO (wymagających kompleksowego uzupełnienia również w zakładach kooperujących) — stały się argumentem za tym, aby zasadą samospłaty dewizowej obejmować również duże, planowe inwestycje, służące kompleksowemu uruchomieniu nowych produkcji. Chodzi tu zwłaszcza o tzw. inwestycje szczególnie ważne dla gospodarki narodowej, stanowiące około jednej trzeciej inwestycji całej gospodarki społecznej a finansowane częściowo z kredytów dewizowych.

Sprawa ta stała się szczególnie istotna w bieżącym pięcioletniu, gdy wraz z przyspieszeniem tempa wzrostu gospodarczego i szerszym włączaniem się do międzynarodowego podziału pracy zapadły decyzje o podjęciu wielu takich inwestycji. Przystępując do nich trzeba bowiem z góry zapewnić mobilizację środków na spłacanie tego rodzaju kredytów.

Jest tu jednak zasadnicza różnica w stosunku do inwestycji szybko rentujących: tzw. inwestycje kompleksowe, jako stosunkowo duże i mające podstawowe znaczenie dla gospodarki, są z góry planowane, inwestor więc w praktyce — po „wprowadzeniu” przedsięwzięcia do planu — tak czy inaczej dostanie niezbędne maszyny i urządzenia z importu. Tyle, że jeśli przedsięwzięcie zostało objęte zasadą samospłaty — jest to z jednej strony argumentem ułatwiającym „dostanie się” do planu, ale z drugiej strony taki inwestor jest zobligowany zawrzeć z Bankiem Handlowym umowę kredytową na ten import (w której zobowiązuje się do zwrotu nakładów dewizowych w czasie krótszym od okresu spłaty kredytów zagranicznych przychodami dewizowymi z eksportu przy cenie gwarantującej opłacalność, przy czym liczy się tu przychody dewizowe netto, tj. po potrąceniu dewizowego „wsadu” surowcowego i kooperacyjnego).

Zasady samospłaty nie stosuje się w jednakowym stopniu wobec wszystkich inwestycji kompleksowych.

Co prawda początkowo zakładano, że wszystkie przedsięwzięcia inwestycyjne oparte na kredytach zagranicznych zostaną objęte tą zasadą. Gdy jednak przystąpiono do realizacji owych kompleksów i wiele z nich ukończono — okazało się, iż wobec wyższych niż planowano potrzeb dynamicznie rozwijającej się gospodarki większą niż początkowo zakładano część produkcji uzyskiwanej z tych inwestycji trzeba przeznaczać na rzecz odbiorców krajowych.

Niektórzy inwestorzy uzyskali formalne zwolnienie od obowiązku samospłaty. W rezultacie do końca 1973 r. tylko część ich zawarła z Bankiem Handlowym umowy o zaciąganiu kredytów i ich spłacaniu.

WERYFIKACJA I UMOWY

Aby definitywnie rozstrzygnąć sprawę samospłaty planowych inwestycji — w końcu 1973 roku Uchwała Rady Ministrów 305/73 bliżej określiła zasady tej samospłaty oraz zadecydowała o weryfikacji wszystkich dotychczasowych przedsięwzięć opartych na kredytach zagranicznych na takie, które jednak nie spełniają warunków samospłaty dewizowej i takie, które w różnym zakresie podlegają obowiązkowi tej samospłaty. Weryfikacja wymagała wielu analiz i wielokrotnego rozpatrzenia różnych argumentów, trwała więc dość długo. W końcu roku 1974 ukazała się Uchwała Rady Ministrów 245/74 zatwierdzająca jej wyniki.

I tak część inwestycji kompleksowych całkowicie zwolniono z samospłaty dewizowej, natomiast 130 zadań objęto tą samospłatą; w różnym jednak stopniu: tzw. inwestycje proeksportowe powinny dać wpływy netto przekraczające nakłady dewizowe, inwestycje o pełnej samospłacie powinny tylko zwrócić te nakłady, zaś inwestycje o ograniczonej samospłacie powinny dać wpływy dewizowe pokrywające część nakładów. A obecnie, po podjętych w bieżącym roku decyzjach o dalszych inwestycjach kompleksowych, samospłatą objęto ogółem 160 zadań o nakładach dewizowych ok. 10 mld zł dew.

Prawie połowa tych zadań i nakładów dotyczy przedsięwzięć podejmowanych w przemyśle elektromaszynowym, stosunkowo duże są tu również udziały przemysłu ciężkiego, chemicznego i spożywczego, a nieco już mniejsze — przemysłu lekkiego, drzewnego i in.

Kredytowe zakupy dla takich dewizowych inwestycji — jak już wspominałem — zwraca oczywiście państwo, spłaty ze strony bezpośrednich inwestorów są jednak ważnym warunkiem stymulowania i mierzenia efektywności tych inwestycji.

Ale zakwalifikowanie owych inwestycji kompleksowych do samospłaty dewizowej jeszcze nie rozstrzyga o tym, kiedy i w jakich kwotach oraz z jakiego rodzaju eksportu poszczególne inwestorzy mają spłacać kredyty, to bowiem określa dopiero umowy z Bankiem Handlowym.

DOTYCHCZASOWE EFEKTY I SPŁATY

Jak na razie — dotychczasowe analizy efektów inwestycji kompleksowych opartych na zasadzie samospłaty dewizowej oraz stanu spłaty są wciąż jeszcze dalece niepełne. Niemniej jednak dają już one pewien obraz sytuacji.

Oto do końca ubiegłego roku spośród inwestycji kompleksowych realizowanych na zasadzie samospłaty część stosunkowo mniejszych, o łącznych nakładach dewizowych ok. 1

mld zł dew., oddano już do eksploatacji (a w części pozostałych uruchamiano sukcesywnie produkcję przed zakończeniem inwestycji). Dzięki temu uzyskano pewien przyrost zdolności produkcyjnych, zwłaszcza w przemyśle ciężkim (wałcownia ze stali jakościowej i miedziana, rury zgrzewane), maszynowym (łożyska toczne, silniki elektryczne, narzędzia pomiarowe, tłoki, sprężarki), chemicznym (opony radialne), lekkim (dzianiny tkaninopodobne, konfekcja) i spożywczym (zakłady mięsne, proszkowanie mleka). Pozwoliło to na uzyskanie w latach 1972—74 eksportu z tych inwestycji kompleksowych o wartości ponad 300 mln zł dew.

Wiele inwestycji kompleksowych dzięki sprawniej realizacji i efektywnemu wykorzystaniu nowych urządzeń dla opłacalnej produkcji eksportowej jest spłacanych w przewidzianych terminach a nawet z pewnym wyprzedzeniem. Warto tu wymienić np. wspomniane już urządzenia do produkcji narzędzi pomiarowych w Zakładach im. K. Świerczewskiego (będące głównie inwestycją kompleksową), kompleks kooperacyjny Grundiga w Zakładach Radiowych im. Kasprzaka, zakład form do tworzyw sztucznych w bydgoskiej Fabryce Narzędzi, urządzenia w krakowskiej Fabryce Kabli, z kolei w przemyśle hutniczym bardzo dobrze „spłacają się” obiekty służące do produkcji miedzi elektrolitycznej w kombinacie w Lublinie, zakładach Hutmen i zakładach w Szopienicach. Ale niestety — nie wszędzie sytuacja przedstawia się tak zadowalająco.

Skorygowany plan spłat kredytowych ze strony inwestorów na rzecz Banku Handlowego na lata 1971—1974 został wykonany (i to nawet z nadwyżką) w resorcie przemysłu ciężkiego i chemicznego. Licząc zjednoczeniami, stosunkowo najlepiej spisywały się tu przemysły: okrętowy, narzędziowy, gumowy, hutniczy, natomiast w stosunkowo mniejszym stopniu wykonał plan spłat przemysł motoryzacyjny (fabryka przekładni samochodowych w Tczewie). Później, w I półroczu br., plan spłat został wykonany przez chemię i przemysł lekki. Największe zaległości zanotowano w zjednoczeniu maszyn i aparatury „Ema” (zakłady aparatury precyzyjnej w Zabkowie) oraz przemysłu lotniczego i silnikowego „Pezetel” (zakłady sprzętu motoryzacyjnego w Sędziszowie, WSK Delta-Mielec, WSK Delta-Gorzycze). Przyczyną opóźnień spłat były podobne, jak pokazane na przykładzie inwestycji szybko rentujących.

DYSKUSYJNE TEORIE A TWARDA RZECZYWISTOŚĆ

Głównym powodem niewywiązywania się producentów z zadań samospłaty jest niekiedy fakt, iż wobec ciśnienia potrzeb wewnętrznych i istnienia w kraju rynku producenta czasem znacznie wygodniej jest sprzedawać wyroby odbiorcom krajowym, niż troszczyć się o wymagającą wyższej jakości i ściślejszego przestrzegania terminów produkcję na rynki zagraniczne, gdzie trzeba konkurować z innymi dostawcami. A równocześnie przedsiębiorstwa handlu zagranicznego też niechętnie podejmują się dodatkowych zadań eksportowych wynikających ze samospłaty, bo potem mogą mieć trudności z terminowym uzyskaniem odpowiednich przychodów powodując opóźnienia spłat kredytów (jak to niejednokrotnie miało miejsce).

Stąd też niektórzy inwestorzy i handlowcy zobowiązani do zawierania umów o samospłacie dewizowej bardzo często starają się używać decyzje administracyjne o zwolnieniu z tego obowiązku, co przepisy dopuszczają tylko wyjątkowo. Inni znów inwestorzy i handlowcy przeciągają zawieranie umów próbując uzyskać jak najdogodniejszą dla siebie warunki spłaty kredytów.

Najbardziej sporna jest tu kwestia, jaki eksport można zaliczać na spłatę kredytu: czy tylko wyrobów wytwarzanych na importowanych urządzeniach oraz produktów, w skład których wchodziły te wyroby, czy też innych produktów całej branży importującej urządzenia (i dzięki temu zwiększającej swe moce produkcyjne, ale eksportującej w danym czasie to, co akurat można najłatwiej sprzedać). Bankowcy bronią zasady spłaty efektem przedsięwzięcia inwestycyjnych — producenci walczą o zaliczanie do spłat również innego eksportu.

Producenci wysuwają tu na pozór bardzo istotne argumenty: że przecież planowa gospodarka stanowi system naczyń połączonych i nie chodzi o to, aby kredyty spłacać akurat bezpośrednio produkcją uzyskaną z zakładu zbudowanego z pomocą kredytów, ale aby produkcję tę przeznaczać tam, gdzie to jest akurat najbardziej potrzebne czy opłacalne, a

spłat dokonywać ze wzrostu eksportu całego WOG, zjednoczenia czy nawet całego przemysłu, np. maszynowego.

Rozpatrując sprawę całkiem teoretycznie, argumentacja ta wydaje się uzasadniona. W praktyce jednak stosowanie zasady, że zaciąga kredyty kto inny, a może je spłacać inny (nawet jeśli ten drugi częściowo korzysta z urządzeń czy technologii uzyskanych od tego pierwszego) — oznacza zupełne „rozmycie” reguł samospłaty dewizowej. Bo np. gdy wytwarzane dzięki dewizowej inwestycji łożyska toczne w całości zużyto w kraju, w tym m. in. do produkcji artykułów eksportowych (lub „antyimportowych”) — nie sposób było potem rozliczyć, co w tym eksporcie jest samospłatą określonych inwestycji, a co efektem innych przedsięwzięć.

Spłacanie czymś innym jest dla inwestorów i przedsiębiorstw handlu zagranicznego dużo łatwiejsze, bo z ogólnej masy eksportu np. całej branży — uzyskiwanego również dzięki inwestycjom bezdewizowym czy wzrostowi wydajności pracy — znacznie łatwiej jest wydzielić środki na spłatę inwestycji dewizowych. Ale to już nie ma nic wspólnego z zasadami samospłaty.

Oczywiście można by w ogóle zrezygnować z zasady samospłaty dewizowej konkretnych inwestycji — gdyby cały nasz eksport rzeczywiście był intensyfikowany w zadowalającym tempie. Wiemy jednak dobrze, że tak nie jest i wobec tego właśnie bardziej konsekwentne przestrzeganie zasady samospłaty musi być dodatkowym narzędziem aktywizacji eksportu, który na razie rośnie wolniej niż import. Wprawdzie praktyka wykazała, że zbyt sformalizowany system samospłaty nie sprawdza się i trzeba go uelastycznić, jednakże nie może to przeczyć uzasadniać wykręcania się pewnej części inwestorów dewizowych od zobowiązania się do spłacania kredytów.

BEZ OGLĄDANIA SIĘ NA INNYCH

Inwestycje dewizowe z roku na rok rosną i wydawnie pomagają nam w rozwoju oraz unowocześnianiu mocy produkcyjnych, lecz równocześnie obciążają nasz bilans płatniczy. A w tej sytuacji każdy producent i handlowiec musi sobie uświadomić fakt, że zaciąganie kredytów w końcu trzeba jednak — bez oglądania się na innych — spłacać.

Jak to stwierdził prezes Rady Ministrów, tow. Piotr Jaroszewicz, w swym wystąpieniu na XVIII Plenum KC PZPR — aktywne wykorzystanie możliwości kredytowych w krajach kapitalistycznych na cele inwestycyjne i dokonywanie znacznej części tych inwestycji w trybie samospłaty jest z reguły korzystną formą rozbudowy i unowocześniania naszego przemysłu, zwłaszcza że w trybie tym budujemy przede wszystkim zakłady produkujące wyroby oparte na produkujących technologiach. Istotne jest również to, że obok tej części produkcji, którą przeznaczamy na spłatę kredytu i odsetek, uzyskujemy od razu — jeszcze przed spłaceniem należności — możliwość swobodnego dysponowania pozostałą częścią, zaspokajając w ten sposób potrzeby kraju i rozwijania eksportu.

Zatem przyjęliśmy zasadę samospłaty dewizowych inwestycji jako swego rodzaju dodatkową metodę przyspieszenia rozwoju całej gospodarki. A mianowicie decydujemy się na dodatkowe kredyty, które muszą być spłacone dodatkowym eksportem, choć oczywiście inwestycje oparte na tych kredytach powinny też służyć zaspokojeniu krajowych potrzeb.

Co prawda — nasi inwestorzy, otrzymując „za darmo” środki od państwa, dotychczas na ogół nie byli przyzwyczajeni do tego rodzaju rozliczania się z nakładami i efektami, pod tym względem często traktowano ich dość liberalnie. Ale teraz, wobec pilnej konieczności intensyfikacji eksportu, ekonomiczne reguły gry muszą być bardziej konsekwentnie przestrzegane, a właśnie zasada samospłaty kredytów dewizowych odgrywa tu swego rodzaju dyscyplinującą rolę. I takiej dyscypliny musimy się w końcu nauczyć.

Zresztą nasze przedsiębiorstwa nieraz domagały się przecież większej samodzielności i możliwości kierowania się bardziej regułami ekonomicznymi niż administracyjnymi nakazami. Trzeba jednak zrozumieć, że taka większa samodzielność i ekonomiczne reguły — to nie tylko przywileje, ale i obowiązki, które trzeba wypełniać bardziej samodzielnie — bez oglądania się na innych.

WIESŁAW GUMOŁA

ŻYCIE GOSPODARCZE nr. 43 (1258) 26.X.1975 r. str. 13

SKLEP POD SPECJALNYM NADZOREM

MERKURY nie wszystkich obdarza jednakowo swoimi łaskami, co dzieje się jednak głównie za sprawą ziemskich, a nie boskich, przeoczeń. Bo jeśli przy budowie osiedla zapomniano o sklepie, to i wzdychanie do patrona handlu niewiele pomoże. Na przykład jeśli komuś było przeznaczone mieszkać w stolicy przy ulicy Kopińskiej, tłoczyć się musi na metrze kwadratowym powierzchni handlowej, zagęszczonym znacznie powyżej należącego każdemu obywatelowi normatywu. Ale kto to ma wpływać na wybór ulicy, przy której mieszka? Chcąc nie chcąc, dzielić więc musi z nią swój los. Okazać się zresztą może, że ten los wcale nie jest taki

niesprawiedliwy. Dawna byle jaka Kopińska, strasząca szczerbami zdezolowanych elewacji i brudnych, zapuszczonych podwórek — wypiętniała i wyszlachetniała. Zazieleniła się od starannie utrzymanych trawników, architektoniczne felerki zabudowy przystoiły bujnie wyrosłe drzewa. Stała się jednym z zacisznych zakątków stolicy, kocimi łbami nawierzchni zniechęcając zmotoryzowanych do częstszych odwiedzin.

Stała się więc w sumie ulicą, przy której da się żyć. Do handlowej rzeczywistości pozostaje się albo dostosować, albo pozostać wiecznym malkontentem. Osobiście byłabym skłonna doradzać tę pierwszą postawę, jakkolwiek od półtora roku mnie

samej — przynajmniej — przychodzi to coraz trudniej. Wprawdzie teoretycznie wskaźnik powierzchni handlowej przypadający na moją głowę jest nadal taki sam, ale na własnej skórze mam okazję przekonać się, że rozbieżności między wskaźnikami a życiem mogą być dotkliwe.

Na ulicy Kopińskiej egzystują od lat dwa małe sklepiki. Jeden na swojej mini powierzchni handlu odwiecznie mlekłem, chlebem, masłem i makaronem, spełniając może i białe, ale nieocenione funkcje w całym procesie codziennych zakupów.

Druga placówka Merkurego, również w mini wydaniu, ma bardziej burzliwy rodowód branżowy. Kiedy mieliśmy kłopoty z upowszechnie-

nem dorsza, spełniała funkcje wysuniętych na stołeczne peryferie przycońców jego reklamy. Kiedy zaczęły się kłopoty z dostawami dorsza, zmieniła branżę na owocowo-warzywną. Ponieważ jednak Ochota nie miała i nie ma kłopotów z wazami i owocami, sklepik bez zaplecza o małym wyborze asortymentu musiał zrzec się i z tej branży. Wówczas zdecydowano zmienić go na punkt sprzedaży alkoholu. I tak już zostało.

Nikomu by to nawet tak bardzo nie ważyło, gdyby nie zaburzenia, którym przed dwoma laty podległa zaczęła sieć handlowa na ulicy Kopińskiej. Sklep spożywczy WSS po-

stanowiono poddać zabiegom remontowo-modernizacyjnym. Najpierw więc placówka zapadła w okres bezruchu z powodu przygotowań do remontu. Przez długie tygodnie za zamkniętymi dla klientów drzwiami nie działo się nic. Potem rozpoczął się, trwający długie miesiące, remont. Wreszcie nastąpił okres ruchu, również zagadkowo długi, a co najgorsze nie wiadomo czemu służący. Kiedy już WSS zdecydował się na otwarcie podwoi sklepowych okazało się, że w zmodernizowanym wydaniu placówka jest w stanie funkcjonować tylko w godzinach przedpołudniowych. Dla kogoś obeznanego z inwestycyjnymi obyczajami, mogło to być uzasadnione obniżeniem zdolności usługowej w okresie wstępnej eksploatacji. Po roku jednak nadzieje na przejściowy charakter tych wszystkich perturbacji stają się płonne. Sklep otwarty jest tylko przed południem i tylko przy dobrym zdrowiu personelu. Był wirus pojawiający się w mieście obja-

wia się zamkniętymi drzwiami WSS-owskiej mini firmy na Kopińskiej. Ciekawe, że właśnie tam. Sklep monopolowy, w gruncie rzeczy nie znaczący w życiu większości mieszkańców, otwarty jest stale do późnych godzin wieczornych. Omiąga go w zdumiewający sposób wrażliwość chorobowo-remontowa przepadłości. Można się więc tylko upić ze złości. A jak komu wódka szkodzi, może jeszcze pomyśleć o wylaniu żółci na papier.

Wprawdzie ostatnio ten rodzaj walki z anomaliami życia, na które dziennikarz natyka się w trybie prywatnym nie zalicza się do dobrych manier. Zanim jednak ta zasada utrzymała się w obyczajowości naszej profesji, postanowiłam sprawę usterek polityki handlowej poruszyć na przykładzie własnej ulicy. Bo jaką mam pewność, że moi koledzy wyjeżdżając w poszukiwaniu dramatów w Polskę dotrą po kocich łbach na ulicę Kopińską?

Tega

prasa

„PRZEGLĄD TECHNICZNY — INNOWACJE” publikuje artykuł prof. JANA SZCZEPAŃSKIEGO na temat zagrożeń, jakie przynosi, lub może przynieść rozwój techniki. Punktem wyjścia jest szukanie źródeł lęku czy niepokoju, jakie we współczesnych społeczeństwach wywołuje niekontrolowany postęp techniczny. Zagrożenie środowiska, niezwykle niszcząca siła techniki wojskowej — to źródła najbardziej znane. Prof. Szczepański zwraca jednak uwagę i na rzadziej wymieniane w publicystyce, a bardzo istotne przyczyny, powodujące, że coraz głośniejszymi wyrażają niezadowolone z uciążliwości, jakie przynosi technika — choć bez tej techniki nie moglibyśmy już żyć. Jest to dominacja systemów, tworzących przez technikę nad człowiekiem, który musi się im podporządkować

— systemów fabrycznych, komunikacyjnych, informatycznych i innych. Systemy te podporządkowują sobie człowieka, nie pozwalając mu swobody, w sposób szczególnie bezwzględny.

Dalsza przyczyna tkwi w irracjonalnej niechęci, jakie zawsze wzbudzają zjawiska nieznanne, niezrozumiałe, obce. Rozwój techniki spowodował, że nawet technicy nie są już się na różnych jej dziedzinach — coż więc mówić o humanistach.

Cóż więc zrobić, aby nastąpiła humanizacja techniki, aby maksymalizować jej skutki pozytywne, a minimalizować zagrożenia?

Prof. Szczepański formułuje wskazówkę ogólną, aby tworzenie nowej techniki podporządkować zasadom społecznej użyteczności i bezpieczeństwa człowieka, a nie tylko zasadom wysokiej sprawności i opłacalności.

Możliwości takie stwarza nasz ustrój. Wydaje się jednak, że nie zawsze potrafimy z nich w pełni korzystać. W uzupełnieniu wywodu prof. Szczepańskiego można podać wiele przykładów pozytywnych i negatywnych. Do pozytywnych zaliczyć trzeba np. program rozwoju gospodarki żywnościowej. Z punktu widzenia traktowanego schematycznie rachunku ekonomicznego można temu programowi zarzucić, że skierowane tam środki techniczne i inne nakłady będą mniej efektywne, niż gdyby je przeznaczyć dla niektórych innych dziedzin. Zdecydowały jednak potrzeby społeczne, zasada wyższej użyteczności, a nie tylko wąsko pojmowana opłacalność.

Przykłady negatywne — to np. duże trudności z uzyskaniem pełnej zdolności produkcyjnej przez niektóre nowe zakłady, trudności wy-

nikające z tego, że zatrudnieni tam pracownicy nie mogli, czy nie umieli w pełni dostosować się do istniejących systemów technicznych. Przyjmując konkretne rozwiązania technologiczne, z góry założono, że ludzie będą musieli się do nich dopasować, nie próbując szukać rozwiązań, które by dostosowały technikę do możliwości i predyspozycji ludzi o określonych tradycjach, nawykach, mentalności.

Czy takich błędów unikniemy, gdyby nasi inżynierowie byli lepiej wykształceni humanistycznie? Prof. Szczepański nie neguje wagi tego wykształcenia, choć zwraca uwagę, że najczęściej wykształcenie humanistyczne techników nastawione jest na ułatwienie im kierowania ludźmi, a nie na dostosowywanie technik do ich możliwości psychicznych i innych.

Warto jednak w tym miejscu dodać pewną wątpliwość. Czy nie jesteśmy jednostronni, żądając od techników dokształcania się w dziedzinach humanistycznych, a nie zwracając większej uwagi na wiedzę techniczną humanistów? Nie chodzi mi tu o programy szkolne, ale o pewne nastawienie opinii, o klimat społeczny. Inżynier — który nie zna najnowszych dzieł literackich, nie interesuje się aktualnie Konkursem Chopinowskim — raczej wstydzi się do tego przynależać, uważa to za pewną ułomność intelektualną. Natomiast nasi humaniści niejednokrotnie szczerzą się publicznie tym, że nie mają pojęcia o najnowszych osiągnięciach techniki, że nie rozumieją zasad, na których działają nawet techniczne wytwory powszechnego użytku. Lepsza znajomość i zrozumienie techniki przez tę grupę

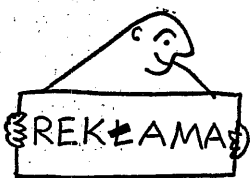
ludzi, którzy mają przecież ogromny wpływ na opinię publiczną, mogłoby pomóc w dostrzeganiu i zwalczaniu rzeczywiste ujemnych stron techniki, przy popieraniu i rozwijaniu tych stron, które są niezbędne dla rozwoju społecznego. Jeżeli się chce z jakimś zjawiskiem walczyć, jeżeli się chce coś zmieniać, reformować — trzeba przede wszystkim to „coś” znać. Inaczej walczy się z wiatrakami. Jest się również narażonym na zarzut „wylewania dziecka z kąpielą”.

S.C.

P.S. Ani jeden, ani drugi zarzut nie odnosi się w żadnym wypadku do tekstu prof. Szczepańskiego, który w pełni podkreśla i pozytywne skutki techniki i niezbędność jej rozwoju również w imię humanizacji naszego życia.

żywocik gospodarczy

● Witryny łódzkiej pralni przy ul. Gdańskiej nr 64 ozdabia na skle malowany napis zachęcający klientów, by oddawali tutaj kapelusze do prania. Klientka, która rzuciła się, kiedy jej powiedziano, że kapelusze się tu nie odfiwiają i powoływała na napis widniejący na szybie, paniienka za ładą zaproponowała: „Jeśli pani to przeszkadza to może pani zma-”. „Głos Wybrzeża” publikował wielkie ogłoszenia, że SORIT nr 47 tel. 31-63-81 wznowił wypożyczanie telewizorów. Redakcja, która dopuściła ogłoszenie do druku sprawdziła równocześnie, że SORIT informuje:



wypożyczalnia jest nieczynna. Zakłady usługowe szczerbińskiej spółdzielni „Meblospół” powołane zostały do wykonywania na zamówienie mebli kuchennych i reklamują się odpowiednio. Ustnie dementują: nasz zakład usługowy żadnych usług nie wykonuje i niczego tu na zamówienie się nie robi. Ludzie nie rozumieją po prostu tej prostej zasady, że różne placówki usługowe reklamują taką swoją działalność jakiej wymagają od nich władze zwierzchnie, ale przecież jak każdy człowiek i organizm nie robią tego co im niewygodne. Wzrost w słowo drukowane dla zwierzchności prowadzi do nieporozumień. Słowo drukowane nie jest przeznaczone dla klientów tylko słowo mówione konkretnie: „nie”.

● W kieleckiej garmatarii przy ul. Obrońców Stalingradu, obok talerza z szatkowaną kapustą umieszczono czerwony napis: „NOWOSCI! Surówka z białej kapusty”. Surówka z ka-

puty odkryta została w Kielcach ostatnimi dniami razem z czwartą generacją komputerów.

● Prywatny sklep z lampami przy ul. Ruskiej we Wrocławiu od klientów pragnących kupić klosz do lampy, wymaga okazania ulamka stłuczonego klosza. Bywa bowiem, że ludzie kupując klosze do lampy bez uzasadnionej potrzeby. Wiara w to, że handel prywatny pragnie handlować, a tylko w niektórych placówkach państwowych personel zmierza do niesprzedawania w miarę możliwości, jest całkowitą żłudą. Sektor prywatny również zdążył przejść odpowiednie przeobrażenia.

● Rezultatem awarii instalacji podziemnych w Alei PKWN w Lublinie było wykopanie dużego dołu. Rezultatem wykopania zaś dołu było dokonanie cennych odkryć archeologicznych. Co prawda nie znaleziono osady prastawiańskiej, ale znaczne ilości stalowych szalunków wrzuconych tu i zakopanych dziesięć lat temu.

● „Niebawem ekscesy w „Savoyu”. Zamiast reszty konsument dostał w szczękę — taki nagłówek eksponuje się w łódzkiej „Dzienniku Popularnym”. Pan S. podał kelnerowi tyśięcioletni banknot, a pragnął uiszczyć rachunek obejmujący ulamek



tej kwoty. Kelner odmówił wydania reszty, także książkę zażalen. Gość dostał w szczękę, kiedy przez telefon w szatni usiłował wezwać milicję. Na nie jednak nie zdała się aktywna postawa kelnera, bowiem akurat w tym samym czasie inny kelner usiłował okraść innego gościa, temu zaś udało się wymknąć z lokalu i sprowadzić milicję z ulicy.

● Konkurencja międzysektorowa nie zawsze ma uczciwe formy. Cech Rzemiosł Odzieżowych i Włókienniczych we Wrocławiu w piśmie do redakcji „Więcej Wrocławia” twierdzi: „Indywidualne zakłady rzemieślnicze posiadają własne cenniki sporządzone przez siebie według uczciwej kalkulacji rzemieślniczej, w przeciwieństwie do sektora państwowego i spółdzielczego, w którym obowiązują jednolite ceny ustalone przez WKC.”

● Zjednoczenie Przemysłu Tytoniowego wyjaśnia, że śmiejący klien-

ekSport

tów napis „EKSPORT” widniejący na niektórych paczkach zawierających papierosy „Sport” nie ma na celu sugerowania palaczom, że „Sporty” równe są „Dunhillom”. Opakowania są pozostałością po papierosach rzeczywiste eksportowanych. Dla oszczędzenia papieru przemysł wystąpił z wnioskiem, by użyć je do pakowania papierosów krajowych, handel zaakceptował, a Polski Komitet Normalizacji wyraził zgodę. Tak, że nabywców wprowadza się w błąd legalnie. Inna sprawa, że kupujący powinni przestać wreszcie uważać, że towary eksportowe są lepsze. Jak wiadomo, produkcja na rynek krajowy podciągnięta została do poziomu eksportowego, albo odwrotnie.

giełda samochodowa

OD CZASU DO CZASU pojawiają się na giełdzie oferty samochodów, którzy robią wrażenie jakby chcieli zwrócić na siebie uwagę publiczności przez szokujące wyliczenia prezentowanych wozów. Ludzie przechodzą, stukają się porozumiewawczo w czoło, a kilka kroków stoją samochody tej samej klasy i jakości z cenami dopasowanymi mniej więcej do rzeczywistości, a „badacze” opinii społecznej z uporem trwają przy swojej wiedzy. Jest to zjawisko ciekawe samo w sobie, ponieważ nie te wyliczenia decydują o obrazie giełdy i wpływają na jej notowania (no, może kilku ludzi się zdenerwuje, a kilku innych ogarna wątpliwość, czy aby nie stracić), nad którym należy jednak przechodzić do porzą-

ku dziennego. Minionej niedzieli takie kuriozum stanowił FIAT 126p z ubiegłego roku oferowany za 120 tys. zł, a poprzedniej — Fiat 132 GLS, wyceniony na... 470 tys. zł.

Poza tym proponowano:

FIAT 125p (1500 ccm) z 1973 roku, po 25 tys. km — za 163 tys. zł. Inny egzemplarz z tego samego roku i o tej samej pojemności wyceniony był na 200 tys. zł;

FIAT 125p (1300 ccm), po 17 tys. km, z uwagą „po kapitalnym remoncie” — za 110 tys. zł;

FIAT 850 (Sport) z 1969 roku — za 115 tys. zł;

FIAT 132p (1800 ccm) z 1974 roku, po 13 tys. km. — za 380 tys. zł;

SKODĘ S-100 z 1971 roku — za 110 tys. zł;

WARSZAWĘ 223 górnozaworową z 1972 roku — za 100 tys. zł. Przyglądający się cenie kibic zauważył: „Znowu poszły w górę”.

WARTBURGA 353 z 1973 roku — za 156 tys. zł. „Również 140 tys. i przychodzimy za godzinę z forszą” — przekonywało właściciela dwóch reflektorów.

WOLGĘ z 1973 roku, po 20 tys. km. — za 225 tys. zł;

SYRENE 103, z 1973 roku, nowa blacharka — za 60 tys. zł;

ZASTAWĘ 750 z 1965 roku — za 55 tys. zł;

RENAULT 10 — za 92 tys. zł. Argument sprzedawcy: „Zmienia pan błotniki i jeździ jak na nowym”.

CITROENA GS z 1974 r. po 21 tys. km, zabezpieczony antykorozyjnie, 1220 ccm — za 300 tys. zł;

OPEL-MONTA 1900 LS z 1973 roku — 315 tys. zł;

AUSTIN-MORRIS z 1967 roku, po 75 tys. km. — 95 tys. zł.

(Jod)



J. S. ZUBCZEWSKI

ŻYCIE GOSPODARCZE

28-33-32, redaktorzy: 28-53-42, 28-38-54, sekretariat redakcji 28-05-28. Nie zamawiaj artykułów redakcja nie odpowiada.

REDAGUJE ZESPÓŁ: Stanisław Chelstowski (zastępca redaktora nacz.), Lech Froelich, Jan Głowczyński (redaktor naczelną), Anna Kuszko, sław Szynler.

ZESPÓŁ KONSULTACYJNY: Mirosław Dwyer, Mieczysław Kabaj, Ostrowski, Józef Palestka, Grzegorz Piskorski, Antoni Rajkiewicz, Wydawca: RSW „PRASA — KSIĄŻKA — RUCH”.

ADRES REDAKCJI: 00-681 Warszawa, ul. Hoża 33 (okrytyka pocztowa nr 7 — 00-930 — Warszawa) Telefon: redaktor naczelny 28-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-06-28. Nie zamawiaj artykułów redakcja nie odpowiada.

nacz.), Zofia Długosz, Władysław Dudziński (zastępca redaktora nacz.), Andrzej Lubowski, Marcin Makowiecki, Andrzej Nalczyk-Jawecki, Marian Sikora, Ernest Skalski, Jerzy Surdykowski, Wiesław Wydrzycki, Władysław Sadowski, Jan Werner, Barbara Wiśniewska.

Współczesne, 00-490 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon 28-24-11.

Współczesne, 00-490 Warszawa, ul. Wiejska 12, telefon 28-24-11 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa — Książka — Ruch” w miastach wojewódzkich i powiatowych zamawiają i odpłacają prenumeratę wyłącznie w miejscowych oddziałach i Delegaturach RSW „Prasa — Książka — Ruch” jak również prenumeratę indywidualnie dla dołączonych pocztowo-telekomunikacyjnych w terminie do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres prenumerat. Prenumeratę ze złaczeniem wysyłki za granicę, która jest droższa o 50 proc. od prenumerat krajowej przyjmuje RSW „Prasa — Książka — Ruch” Biuro Kolportażu Wydawnictwa Z granicznych w Warszawie ul. Wronia 23, konto PKO nr 1-6-100024.

Wydawca: RSW „PRASA — KSIĄŻKA — RUCH”.

Wydawca: RSW „PRASA — KSIĄŻKA — RUCH”.

Wydawca: RSW „PRASA — KSIĄŻKA — RUCH”.

Wydawca: RSW „PRASA — KSIĄŻKA — RUCH”.