

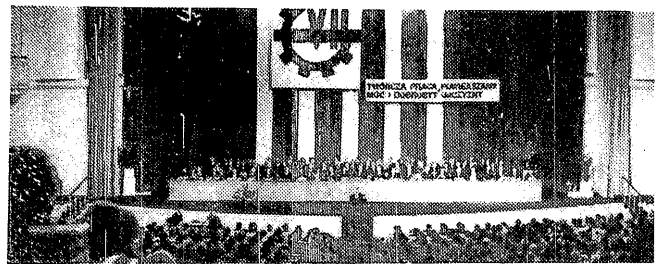
ŻYCIE GOSPODARCZE

1 MAJA 1977 R.

NR 18 (1337) ROK WYD. XXXII

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ



ROLA TECHNIKI I ROLA LUDZI

JANUSZ ZBIERAJEWSKI
str. 10

Aby samorząd działał skutecznie

JACEK BOŁDOK str. 1

czas mieszkania

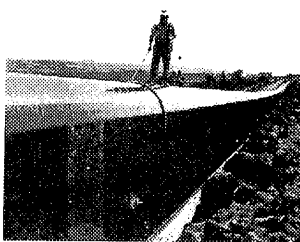
MIEDZY POTRZEBAMI A MOŻLIWOŚCIAMI

TADEUSZ ŻARSKI str. 5

polemiki — dyskusje

Bronię wielkiej płyty

ZDZISŁAW KOSTRZEWA
str. 9



„Polska rodzina” orenburskiej budowy

EUGENIUSZ MOŻEJKO
str. 12



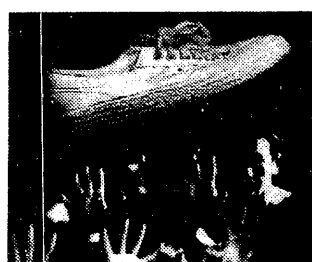
EWG

Solidarność kończy się przy kasie

ANDRZEJ LUBOWSKI
str. 1

OBROŃCY CZŁOWIEKA CZY PRZECIWNICY ODPREŻENIA?

MICHAŁ DOBROWOLNY
str. 13



Mieć serce do pepégów

DANUTA ZAGRODZKA
str. 7

Co sprzedawać w „PEWEXIE”?

ZOFIA DŁUGOSZ str. 3

BO TO JEST WALKA...

JACEK BOŁDOK

„NIEZBĘDNE jest umacnianie kontroli robotniczej w działalności przedsiębiorstwa i zakładów. W robotniczej kontroli społecznej widzimy ważny czynnik podnoszenia sprawności gospodarczej, eliminowania partykularnych postaw i tendencji. Jest to istotny warunek rozwoju socjalistycznej demokracji, warunek rozwoju kraju”.

„Obecnie idzie o to, aby demokratyczne instytucje naszego państwa w pełni wykorzystywać, aby usunąć z tej dziedzin wszystkie hamulce: zarówno w praktyce działania administracji i organizacji społecznych, jak też w postawach obywateli”.

Obydwa cytaty pochodzą z przemówień EDWARDA GIERKA. Pierwszy z wygłoszonego na wspólnym posiedzeniu Biura Politycznego KC PZPR, Rady Państwa, Prezydium Rządu i Prezydium CRZZ, drugi — podczas VII Plenum.

STANISŁAW MIŚKIEWICZ — I sekretarz Komitetu Zakładowego PZPR w Stoczni Szczecińskiej im. Warskiego — jest dobrej myśli. Uważa, że po siedmiu latach nowej polityki społecznej układy zmieniły się korzystnie i samorząd ma większe pole do popisu niż niedgdy. A ta narada na najwyższym szczeblu, poświęcona samorządowi robotniczemu, wywrze pewien nacisk na organa administracji w sprawach konkretnych.

Czy na przykład plan to „rzecz konkretna?”

PLAN

Mechanizm jest taki: kiedy plan przychodzi ze Zjednoczenia, wskaźniki techniczno-ekonomiczne przewidziane zostają na szczeblu wydziałów. Tam kolektyw, zwane w stoczni małymi KSR, zastanawiają się, jak zorganizować pracę, aby plan wykonać i swoje propozycje uzgadniają z KSR ogólnozakładowym.

Czasami dyrektywy Zjednoczenia wydają się nierealne. Jeśli mimo to

plan z reguły się przekracza, to wielka w tym zasługa owych konsultacji, uwzględniających wnioski płynące z każdego bez mała stanowiska robotniczego. Przygotowanie do każdego KSR zatwierdzającego plan jest więc corocznym przeglądem problemów produkcyjnych, organizacyjnych, a często i socjalnych, jakie trzeba rozwiązać w stoczni.

Tak właśnie wygląda w praktycznym działaniu postulat podnoszenia sprawności gospodarczej dzięki robotniczej kontroli. Nietrudno przy tym zauważyć, że jest to coś więcej niż kontrola: ludzie, którzy czują się współwłascicielami planu, poczuwają się także do odpowiedzialności za jego wykonanie.

Efekty tego współuczestnictwa założył w organizowaniu procesów produkcyjnych mogłyby być większe. Gdyby na przykład plan był gotowy w grudniu, nie dopiero w styczniu.

Stocznia otrzymuje plany w styczniu i w styczniu, gdy już trwa produkcja, KSR plan zatwierdza. Za mało jest czasu na gruntowną analizę i dyskusję. Czasami w ogóle nie ma czasu na dyskusję.

KSR w ubiegłym roku zaczynał się o 14.00. Nawiasem mówiąc, prawie wszystkie KSR w stoczni zaczynały się o tej porze, bo panuje tutaj zwyczaj, aby żadnych, nawet bardzo ważnych zebrań nie urządzić w godzinach pracy. Zaproszeni goście z Resortu i Zjednoczenia zdążyli dotrzeć za pięć drugą i czasu starczyło akurat, żeby sobie ręce uciąsnąć. A był to właśnie KSR wymagający dyskusji jak mało który, bo aktywny zakład zakwestionował zadania inwestycyjne i politykę placową.

I co? I nic.

Generalnie sprzeciw nie odniósł skutku — powiada tow. Miśkiewicz. — Potem wygraliśmy moralnie, ale czy o taką właśnie satysfakcję chodzi?...

Plan sporządza się co roku i — na rok. A wobec faktu, że statek średnio buduje się dwa lata i że zamówienia kooperacyjne trzeba skła-

dać też dwa lata naprzód, czasami jest tak, jakby w ogóle nie było planu. Bo zamawia się jakąś stal, jakieś rury i wyposażenie trochę w ciemno, potem zmienia się nagle profil produkcji i powstają zapasy, brakuje zaś tego, co potrzebne.

KSR jest zdania, że przy kilkuletnim cyklu planowania dąłoby się znacznie ograniczyć straty wynikające z tego tytułu. Ich zdaniem — dopiero wieloletni, w porę przedyskutowany plan, potrafiłby w pełni ujawnić wszystkie zalety wypracowanego w stoczni systemu działania samorządu.

W zasadzie nie chcą więcej, chcą przede wszystkim — inaczej. Chcą, żeby plan był robiony w porę i realnie. Wróćmy na przykład do sprawy, szczerze mówiąc, drażliwej — place.

W roku 1976 pieniądze na fundusz plac, stoczni przyznano tyle samo, co w roku 1975, chociaż zadania produkcyjne poważnie wzrosły. I KSR, i wszyscy wiedzieli, że na skutek choćby tzw. korekty bankowej czy automatycznego działania pewnych wskaźników musi też zwiększyć się fundusz plac. Zwierzętnicy sporządzili jednak — zakwestionowany właśnie przez KSR — plan prezentacyjny, jawnie nierealny. Jakże były rezultaty?

Na koniec roku place zwiększyły się o sumę dwukrotnie większą niż proponował KSR. Ponadto, ponieważ nie mógł istnieć w tej sytuacji żaden plan polityki placowej, i dyrekcja, i KSR miały utrudnioną kontrolę tych wydatków. Racjonalne, bodźce pokierowanie strumieniem pieniędzy urosło do rangi problemu. Chciałbym podkreślić, że ostatecznie te pieniądze i tak się stoczni należały. Uzasadniał to wysoki wzrost produkcji i wydajności pracy, wszystkie wskaźniki były doskonałe (czołowe miejsce w Zjednoczeniu we współpracy z Zjednoczeniem „O” rewaluacyjny — 0.13). Chodziło jedynie o to, aby w innym trybie pieniędzy miały dysponować.

Dodajmy, że wkrótce wchodzi w życie zmodyfikowany system WOG i przedsiębiorstwa posiadające będą dyspozycyjny fundusz plac. Można zatem przypuszczać, że te akurat problemy więcej nie wystąpią...

Wracając do planu: tegoroczny KSR zatwierdził 15 inwestycji typu modernizacyjnego (do 10 mln zł). Do tej pory ani jedno zadanie nie zostało uruchomione i wierzę moim rozmówcom ze stoczni, kiedy twierdzą, że to także bardzo komplikuje pracę. Istnieje jednak szansa, że i te

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

INWAZJA INDIAN NA RZYM

ANDRZEJ LUBOWSKI

NIE pytałem go o wiek, bo i tak

ledwośmy się mogli dogadać. Niski, śniady, silnie zbudowany, w Kalabrii takich wielu. Miał 22, góra 25 lat. Ubrany bardzo porządnie i tylko naepczony, przewiązany wtykami paskami kufier mógł dekonspirować właściciela. Jechał z Reggio do Monachium. Brat o paru lat pracuje tam, na tasme w BMW i choć do przyjazdu nie zachęcał, to czemu nie spróbować szczęścia. Gdy w okolicach Innsbrucka pociąg wjechał w śnieżne zasy, mój współtowarzysz zmarnotował. Poczuł zimno, choć wagon był świetnie ogrzewany i chyba dla dodania sobie otuchy, wygarnął z siatki garść mandarynek. Weiskał mi je do rąk i obficie gestykulując przekonywał, że tak smacznie rosną tylko w Kalabrii.

Na dworcu w Monachium brat wprawdzie nie czekał, ale z uzyskaniem informacji Sandro nie miał kłopotów. Serbski, włoski czy turecki słychać było częściej niż niemiecki.

Przypomniałem sobie kompana z podróży, gdy w kilka dni później spotkałem się z dr. Walterem Slotoschem — cenionym nie tylko w Bari i w ekonomii. Dr Slotosch, który przez 25 lat odpowiadał w „Süddeutsche Zeitung” za problematykę gospodarczą, a ponadto jest od dawna autorem i wydawcą tzw. Konjunktur Kompass, twierdził, że strukturalne bezrobocie będzie dla Republiki Federalnej jednym z najtrudniejszych problemów w ciągu najbliższych 10—15 lat i że szerokie otwarcie bram dla gastarbeiterów w latach sześćdziesiątych skomplikuje obecne kłopoty. Niedługo o pracę zacznie się upominać drugie pokolenie robotników cudzoziemskich, urodzone już w RFN. W nadchodzącym pięcioleciu — mówi dr Slotosch — w wiek produkcyjny wejdzie około czterech milionów dzieł gastarbeiterów, głównie Turków.

Cisnienie zjawisk demograficznych coraz wyraźniej nakłada się na recesję gospodarczą w całej Europie Zachodniej. Kolejka czekających na pracę nie tylko się wydłuża, ale przede wszystkim młodsze. Gdy w końcu marca bieżącego roku przywódcy krajów EWG spotkali się na jubileuszowym rzymskim szczyście i w eleganckim Palazzo Barberini rozdzielili nad sposobami zmagania z bez-

robociem, ulicami Rzymu i innych wiekszych miast włoskich maszerowały grupy studentów domagające się pracy i reform socjalnych. Cześć demonstrantów pomazała swe twarze farbą, niczym czerwonoskórzy, którzy wykopalni topór wojenny i stają do walki. Nazwano ich metropolitalnymi Indianami. Spośród około 130 tysięcy włoskich studentów, którzy tego lata opuszczają mury uczelni, połowa nie znajdzie pracy. Idzie zatem o chleb.

Według danych opublikowanych ostatnio przez Międzynarodową Organizację Pracy w Genewie, w krajach OECD liczba bezrobotnych w wieku poniżej 25 lat osiągnęła rekordowy poziom 7 milionów. Choć ludzie w tym wieku stanowią tylko 22 proc. ogółu siły roboczej, to wśród bezrobotnych ich udział wynosi 40 proc. W dziewięciu krajach EWG traktowanych łącznie, co trzeci z 5 mln bezrobotnych nie ma jeszcze 25 lat, w Wielkiej Brytanii zaś niemal co drugi poszukujący zajęcia to „under 25”. Przeszto się nawet ludzić, że przewidywane recesji zlikwiduje całkowicie problem bezrobocia wśród młodzieży, które zresztą istniało, choć nie na taką jak dziś skalę, już na kilka lat przed załamaniem gospodarczym roku 1973. W charakterze podreżnikowego przykładu eksoerci genewskiej MOP podają W. Brytanie, gdzie w 1968 roku notowano 28 tys. bezrobotnych „na-stolatków” (czyli nie „under 25”, lecz „under 20”), w 1971 — 58 tys., w 1975 — 175 tys., zaś w roku ubiegłym już 200 tys. Zanimując się tymi sprawami brytyjska instytucja rządowa uważa, że w ciągu najbliższego pięcioletcia liczba bezrobotnych w wieku 16—18 lat może w najtrudniejszym momencie roku (dobre lato — wczesna jesień) osiągnąć 300 tysięcy.

Z raportów komisji brukskiej wynika, że we wszystkich krajach EWG sytuacja młodzieży na rynku pracy uległa w ostatnich dwóch latach gwałtownemu pogorszeniu. W większości krajów zasiłki dla bezrobotnych maleją w miarę upływu czasu pozostawiania bez pracy. Są i takie kraje, np. Włochy, gdzie młodemu człowiekowi rozglądającemu się za pierwszą w życiu pracę zasiłek w ogóle nie przysługuje.

Dziś i przez bare najbliższych lat w kolejce po pracę stawać będą lu-

dzie, którzy przyszli na świat w początkach lat sześćdziesiątych. Był to w Zachodniej Europie boom urodzeń i fala młodzieży jest znacznie liczniejsza niż grupa odchodzących na emeryturę. Potrwa to jeszcze z grubszą 10 lat, zanim na rynek pracy wkroczy mniej bujne roczniki młodzieży spłodzonej na przełomie lat 60 i 70.

Sandro z Kalabrii, który dzielił ze mną przedział w pociągu do Monachium, ma zatem niewielkie szanse na znalezienie zajęcia. W Republice Federalnej moc konkurentów. Nawet Niemcy, szczególnie młodzi, stają się wcześniej im pod każdym względem. Według najświeższych danych Federalnego Biura Pracy, co piąty zachodniemiecki pracownik z kwalifikacjami pracuje jako niewykwalifikowany. Poza preferowanymi z oczywistych powodów Niemcami, za robotą rozglądają się tysiące Jugosłowian, Turków, Włochów czy Portugalczyków, którzy zjawili się wcześniej, kiedyś już tu pracowali, bywa — że znają trochę język. Sandro ustępuje im pod każdym względem. Przyjechał o kilka lat za późno. A u siebie w kraju? Rodzinne Reggio ouścił dlatego właśnie, że niczego nie mógł znaleźć. Na uprzemysłowionej północy Włoch zajęcia szukają beznadziejnie lepiej przygotowani od niego.

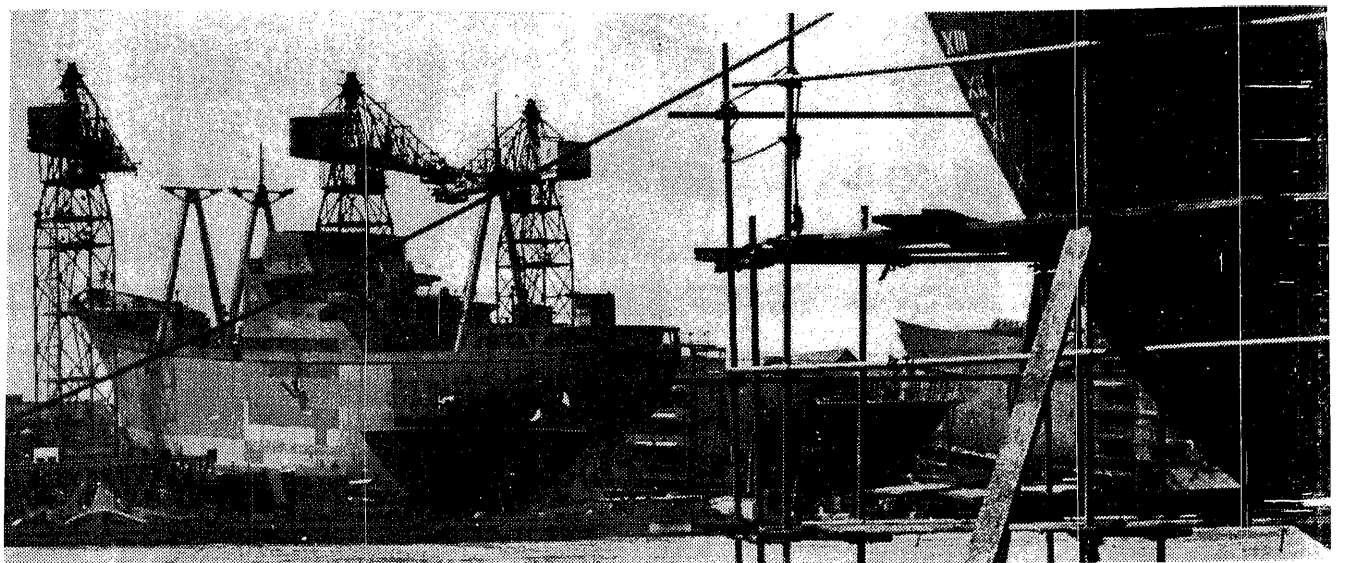
Zrozumiałe, że w trudnych chwilach lepiej radzą sobie silniejsi. Dotyczy to w jednakowym stopniu pojedynczych ludzi, co i całych krajów. Toteż rozbieżności między „równymi i równiejszymi”, krajami „dziewiątki” jeszcze się pogłębiała. Utworzony de-cywią narciarskiego szczytu z grudnia 1974 roku Fundusz Regionalny EWG, którego zadaniem było działanie na rzecz przyśpieszenia rozwoju terenów gospodarczo uodpornionych w ramach Wspólnoty, przede wszystkim Republiki Irlandii, Włoskiej Merzonojono i niektórych części W. Brytanii, dał jak dotąd owoce mniej niż mizerne. Francois Xavier Ortoli, poprzedni przewodniczący Komisji Wsólnego Rynku, a od stycznia 1977 jej wiceprzewodniczący, nazwał kiedyś politykę regionalną „kamieniem narciarskim solidarności europejskiej”. Solidarność jed-

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

BO TO JEST WALKA...



STANISŁAW MIŚKIEWICZ: „Aktyw musi mieć rozeznanie w sprawach zakładu i załogi...”



Stocznia im. A. Warskiego w Szczecinie

Fot. Z. JANKOWSKI

DOKONCZENIE ZE STR. 1

sprawy uda się uregulować dzięki nowemu systemowi WOG.

UKŁADY

Towarzysz Miśkiewicz, przewodniczący KSR, i towarzysze TADEUSZ SOKOŁOWSKI, wiceprzewodniczący Rady Zakładowej, twierdzą, że w okresie ostatnich siedmiu lat bardzo korzystnie zmieniły się układy i samorząd ma większe pole do popisu.

Chodzi o to, że samorząd ma czym rządzić i może wylegitymować się ze swojej działalności także w dziedzinie określonej mianem socjalno-bytowej. Jeśli zamiast 50 mieszkań można ich rozdzielić między pracowników 500, to poprawa staje się odczuwalna, wiadomo, że działalność samorządu trafia w najistotniejsze potrzeby społeczne.

Na mieszkania w stoczni czeka 4000 osób. W tej pięciolatce będzie ich w sumie 2400 oraz blok tzw. rotacyjny dla młodych małżeństw — 150 mieszkań, 600 mieszkań to wynik starań samorządu. Decyzję zwiększającą początkowy przydział o tę właśnie pulę wychodzili w władz najwyższych.

Jakie problemy socjalne udało im się rozwiązać? Z czego zadowoleni są sami?

Kolonie dla dzieci. Sprawna opieka lekarska. Wysoki poziom BHP. Niedługo ponoc nie będzie kłopotów z niefekcyjnością w przedszkolach.

Konsekwentnie realizuje się zasada, że każde nowe założenie inwestycyjne musi zawierać pełny program socjalny.

Fenomenalnie są osiągnięcia stoczniovcw w dziedzinie kultury fizycznej. Z jednej strony dochowali się zawodników wysokiej klasy, którzy w rozmaitych dyscyplinach z powodzeniem sięgają po mistrzostwo kraju, z drugiej — udało im się rzecz, moim zdaniem, trudniejszą, czyli znaczne umasowienie sportu. Samych drużyn piłkarskich działa w stoczni 24, a jest przecież jeszcze piłka ręczna, siatkówka, pływani itd. Wkładają w tę działalność dużo serca — trzy

boiska wybudowali w czynie partyjnym, i włożyli dużo własnych pieniędzy: 5 tys. stoczniovcw płaci składkę na swoją „Stal”.

Ktoś wymyślił slogan „Stoczniove to znaczy dobre”. I często dostrzega się, że takie właśnie mają ambicje. Nie wszystko przecież układa się gładko.

Nie poradzili sobie jeszcze z żywieniem zbiorowym, choć podejmują rozmaite starania. Obiadów jest ciągle kilkakrotnie za mało, często — niedobre.

Nie wiedzie im się jakoś z organizacją wypoczynku. Mają dwa własne domy (jeden dzierżawiony). Gdyby rozdzielać sprawiedliwie, do jednego z nich stoczniovcw mogłoby pojechać co 10 lat, do drugiego — co 20. Kombinują więc jakieś pozasezonowe turnusy, część miejsc dostają od FWP. Tak naprawdę sprawę rozwiązać dopiero duży ośrodek budowany w Dziwnówku. Trochę jednak nie mają szczęścia do tej inwestycji.

Ośrodek miał być gotowy w 1975 roku. Coś nie wyszło, zdarza się. Odetchnęli, gdy specjalną opieką otoczył ich sam minister budownictwa. We wrześniu 1975 r. dostali pismo zapełniające, że ośrodek gotowy będzie w maju 1979 roku, a Dom Stoczniovcwa, który też nie miał wzięcia u budowlanych — w roku 1977, i że w ogóle — wszystko dla stoczni...

Na KSR w roku ubiegłym triumfalnie przeczytali ten list i nikt już na opóźnienia nie narzekał. W tym roku na KSR żadnych listów nie czytali. Budowlani obiecują, że jak dłużej pójdzie, ośrodek będzie gotowy w roku 1980, Dom — w 1978...

— Z datami lepiej ostrożnie — radzi mi jeden z samorządowych działaczy. — Buduje się, to się kiedyś wybuduje. Szkoda tylko, że tyle materiałów i pieniędzy leży... jak by to powiedzieć?...

Całkiem po prostu. W języku urzędowym mówi się, że „środki zostały zamrożone”.

WSPÓLNY PROGRAM POPRAWY

Stanisław Miśkiewicz ma 35 lat i w stoczni pracuje od roku 1960. Zaczę-

nał jako traser optyczny. Kiedy w roku 1970 kończył zaołoczenie studia na Politechnice, jest II sekretarzem POP na swoim oddziale i członkiem Plenum KZ.

Awans na I sekretarza KZ PZPR przyszedł w roku 1972.

W swoim dorobku zawodowym ma dwie nagrody NOT i powiada, że wrócił do pracy inżynierskiej. Nie sądzę, żeby mu się to udało. Tak głęboko zaangażował się w działalność społeczną i polityczną.

Elektryk Tadeusz Sokołowski ze stoczni związał się w roku 1953. W roku 1974 był przewodniczącym Rady Robotniczej. Potem Rady postanowiono zastąpić kolektywami oddziałowymi, bo kompetencje Rad Robotniczych, związkowych i PZPR zaczęły się w zakładzie pokrywać, krzyżować, nie ułatwiało to działania. Od ubiegłego roku jest wiceprzewodniczącym Rady Zakładowej.

Kilka pytań. Czy są zadowoleni ze swego samorządu? Miśkiewicz mówi, że nigdy nie robi porównań. Sokołowski jest mniej skromny: to inni nas podglądają, usiłują naśladować nasz styl pracy.

— Więc jest aż styl?

SOKOŁOWSKI: — Tak. Składają się na niego system szerokoich konsultacji i ściśle współdziałanie wszystkich organizacji.

MIŚKIEWICZ: — Na samorząd robotniczy trzeba stawiać, bo jest to forma działania, którą trudno zastąpić czymś innym. W znacznej mierze dzięki pracy samorządu następuje odczuwalna z roku na rok poprawa także w tych sferach życia i produkcji, gdzie wiele problemów nie doczekało się jeszcze pełnego rozwiązania. Tylko żeby samorząd działał skutecznie, aktyw musi mieć doskonałe rozeznanie w sprawach zakładu i załogi. Jego wnioski muszą wypierać wnioski załogi, pierwszy musi dostrzegać, gdy coś wymaga załatwienia.

— Wystarczy dostrzec?

MIŚKIEWICZ: Trzeba jeszcze załatwić. Ale czasami przekracza to

nasze możliwości. Są sfery spraw, na które mamy wpływ mniejszy, niż byśmy chcieli. Wiem, że zawodowa aktywizacja załogi jest rzeczą nadzwyczajną. Ale aktywizowanie ludzi do pracy zawsze musi być czymś poparte. Ja na przykład nie mam argumentów dla wydziału K-5...

— Jeśli się dobrze orientuje, chodzi tam o jakieś zaniedbania zaplecza socjalnego?...

MIŚKIEWICZ: — Zrezygnowaliśmy z rozwiązań częściowych, przewidywanych, bo w planie była inwestycja produkcyjna zawierająca cały program socjalny. Inwestycja spada z roku na rok.

— Na jakim szczeblu podejmowane są te decyzje?

MIŚKIEWICZ: Zjednoczenia.

— Zjednoczenie się nie „obrazzi”?

MIŚKIEWICZ: — Uważam, że zawsze lepiej jest mówić prawdę, nawet najsmutniejszą. Mamy rok 1977. Od roku 1971 słowo „stoczniovcw” zmieniło wartość. Ludzie odczuwają dzisiaj satysfakcję z tego powodu, że pracują w stoczni, cenią się. Chcą, żeby ich wysiłek był zauważany, chcą, żeby o nich pisano, lubią — kiedy pisze się dobrze. Ale nie lubią, gdy pisze się nieprawdę. Na przykład, że siatek zwodowano, a on jeszcze stoi na pochylni. Wystarczy zasięgnąć rzeczywistości.

— Im sprawniejsze działanie samorządu, tym silniejsza jego kontrola nad aparatem administracyjnym. Samorząd „wtrąca” się, a to tworzy potencjalne pole do konfliktów...

MIŚKIEWICZ: — Bo to jest walka. Ale walka rozumiana jako wspólny program poprawy warunków pracy.

JACEK BOLDOK

INWAZJA INDIAN NA RZYM

DOKONCZENIE ZE STR. 1

nak, jak to często bywa, kończy się przy kasie. Po prawdzie nie bardzo jest co dzielić. Wielkość Funduszu na lata 1975—1977 określono w grudniu 1974, a przez ostatnie 30 miesięcy realna wartość przewidzianych na politykę regionalną środków spadła o jedną trzecią.

Najbardziej rozczarowani są Irlandczycy. Poza przemożną chęcią wyrwania się z cienia Brytanii, za przystąpieniem do Wspólnego Rynku przemawiała wiara, że dzięki redystrybucji dochodów na rzecz biedniejszych członków EWG, Irlandia zdoła wyjść z odległych peryferii kontynentu, że strumień pieniędzy z kieszeni bogatych partnerów ożywi gospodarkę Republiki. Dlaczego, jak dotąd przynajmniej, tak się nie stało? Peter Doyle, wicedyrektor Biura Informacyjnego EWG w Dublinie przekonuje mnie, że sama idea Funduszu Regionalnego jest przednia, tyle że „the cake is too small” — czyli że rozmiar transferu środków nie odpowiada skalę potrzeb.

Innego zdania jest prof. Giorgio Ruffolo, prezes Finansiera Meridionale — organizacji powołanej do popierania rozwoju drobnego i średniego przemysłu na południu Włoch.

Uważa on mianowicie, że sterowany decyzjami Brukseli Fundusz Regionalny niewiele załatwi, nawet jeśli w jego kasie będzie 10 razy tyle ile dziś. Same pieniądze — mówi G. Ruffolo — nie zastąpią racjonalnej polityki gospodarczej, i dla poparcia tej opinii przypomina powojenną historię Mezzogiorno. Choć w Kampanii, Kalabrii i Sycylii pompowano ciężkie pieniądze, włoskie a nie EWG-owskie, to struktura i sposób inwestowania sprawiły, iż Południe kuleje, jak kulało i nie bardzo widać, aby zmniejszał się dystans między Mezzogiorno a regionem Mediolanu i Turynu.

Rozpiętości w poziomie rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów członkowskich EWG uważa się, nie bez powodu, za jeden z głównych hamulców na drodze integracji ekonomicznej i politycznej. Zwolnienie tego hamulca okazuje się przedsięwzięciem o wiele bardziej skomplikowanym, niż przypuszczali autorzy Traktatu Rzymskiego.

Wbrew głośno reklamowanemu planom, rozbieżności między krajami biednymi i bogatymi nie tylko nie maleją, ale nawet rosną. Jeśli średni poziom produktu narodowe-

go brutto na głowę mieszkańca krajów „dziewiątki” przyjął za 100, to w 1970 roku wyniósł on w Irlandii — 53,6, we Włoszech 70,3, w W. Brytanii — 88,8. Na drugim biegunie znajdowała się Dania — 128,7 i RFN — 124,5. Oznacza to, że dochód przypadający na statystycznego Duńczyka był 2,4 raza wyższy niż dochód liczony na głowę obywatela Republiki Irlandzkiej. Co się zmieniło w ciągu pięciu lat? Rachunek przeprowadzony w ten sam sposób daje następujące wyniki — na dole: Irlandia — 48,0, Włochy — 60,1, W. Brytania — 77,7; na górze: Dania — 136,2 i RFN — 130,7. Nożyce się rozciągają. Na statystycznego Duńczyka wypadło już 2,84 raza więcej aniżeli na przeciętnego Irlandczyka.

Dysproporcje są jeszcze jaskrawsze, gdy porównywać nie całe kraje, lecz poszczególne regiony Wspólnego Rynku. W 1970 roku dochód na głowę mieszkańca był w Hamburgu pięciokrotnie, zaś w Paryżu czterokrotnie wyższy niż w zachodniej części Republiki Irlandzkiej czy na południowym czubku włoskiego buta. W roku 1975 na statystycznego Hamburgczyka przypadał już sześć a na statystycznego Paryżanina pięć razy taki dochód co na wspomnianych wyżej Irlandczyków i Włochów. (Dane te pochodzą z oficjalnego dokumentu Komisji Brukselskiej — Bulletin of the European Communities, Supplement 7/76).

Dziś w przedsiomku Wspólnoty czeka Grecja i Portugalia. Wiele wskazuje na to, że i Hiszpania za parę lat przystąpi do EWG. Wówczas jeszcze wyraźniejszy stałby się podział na bogatych i biednych. Nie ulega niestety wątpliwości, że zarówno Grecy jak i Portugalczycy liczą na wzmacniające zastrzyki. Nie podlega również dyskusji, że rozszerzenie Wspólnoty odbiłoby się niekorzystnie na tempie integracji gospodarczej.

Świadomość tej zależności legła u podstaw koncepcji „Wspólnoty dwóch pięter”. Jej istota dałaby się streścić tak: niechaj zdrowsze gospodarki integrują się szybko, zaś ci, którym zdrowie biec nie pozwala, niechże się kurują, nabierają siły, by z czasem ruszyć w pogoń za czołową. Belgijski premier Leo Tindemans w swym raporcie na temat Unii Europejskiej argumentował celowość takiego rozwiązania w sposób następujący: „Nie można przedstawić dziś wiarygodnego programu

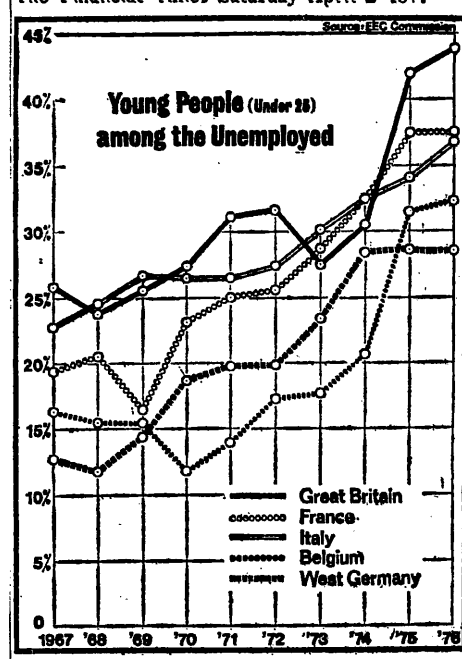
działania, jeśli przyjmie się za absolutną konieczność, by we wszystkich wypadkach wszystkie państwa ukraczały w każdy kolejny etap w tym samym momencie. Obiektywne różnice w sytuacji gospodarczej i finansowej są tak duże, że postawienie tego rodzaju wymagań uniemożliwia z góry wszelki postęp i Europę (czytaj Zachodnią — A. L.) nadal skazana jest na erozję”.

Jak by nie oceniać sposobu argumentacji Tindemansa trudno uwie-

rzyć, aby koncepcja ta doczekała się formalnej akceptacji. Skoro bowiem EWG jest i tak faktycznie podzielona na słabych i silnych, a różnice między bogatymi i biednymi nie maleją a rosną, to przyjęcie wariantu „Wspólnoty dwóch pięter” byłoby równoznaczne ze zgodą na utrwalenie istniejących podziałów, propagandowo zatem i politycznie krokiem wyjątkowo niezręcznym.

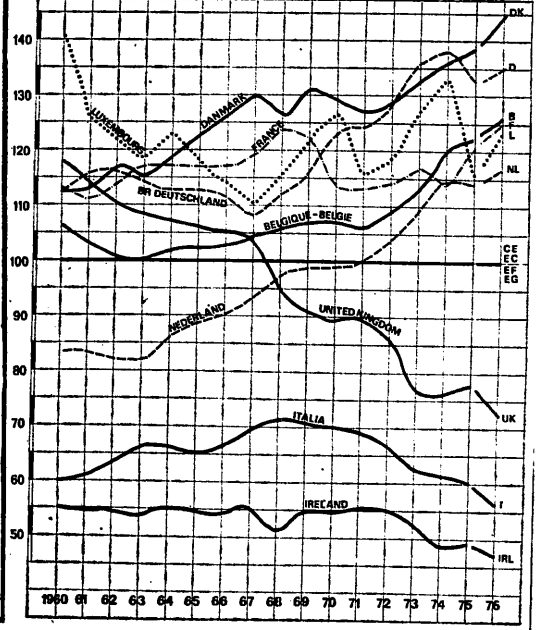
ANDRZEJ LUBOWSKI

The Financial Times Saturday April 2 1977



Graph 1 — Indices of gross domestic product in u.s. per head at current prices

Base: EEC = 100 (1975: estimate; 1976: projection at u.s. exchange rates at 183.76)





Fot. S. ZUBCZEWSKI

ZOFIA DŁUGOSZ

„PEWEX”

Z 30 piętra warszawskiego biurowca „Intraco” widok jest piękny i daleki, zasłany jednak utrzymującym się stale na tej wysokości lekkim oparem wyziewów wielkiego miasta. Tadeusz Przyborski, dyrektor Przedsiębiorstwa Eksportu Wewnętrznego „Pewex”, które tu właśnie ma część swojej siedziby (z drugą częścią, położoną pod Laskiem Bielańskim, łatwo się stąd kontaktować wizualnie), mówi z nieco wisielczym humorem, że takie są też widoki przed „Pewexem”: rozległe, lecz zamglone.

RACJE I EMOCJE

Trudno o trafniejszą metaforę. Są powody, dla których przedsiębiorstwo powinno nabierać wiatru w żagle i są względy, przemawiające za tym, żeby zacząć je zwijać. Coraz więcej polskich specjalistów pracuje za granicą w krajach kapitalistycznych i socjalistycznych, otrzymując całość lub część swoich zarobków w dewizach. Jesteśmy zainteresowani w tym, żeby wydawali oni swoje oszczędności w kraju, dając zarabając naszemu, społecznemu, a nie obcym kupcom. Coraz żywsze są nasze różnorodne kontakty ze światem, przybywa mieszanich spółek polsko-zagranicznych, mających swoje siedziby i w obcych i w naszych miastach; w obie strony kraja businessmeni, obcy kupują sporo w hotelowych kioskach „Pewexu”, których obroty wciąż rosną. Wszystko to stwarza szanse powiększenia dewizowego urorku, drobne wprowadzenie, ale w sumie nie do pogardzenia. Część rodaków otrzymuje wciąż dary, przekazy, spadki od rodzin za granicą. Wreszcie jest jasne, że nie po to stworzyliśmy naszym obywatelom bardzo dogodne warunki lokowania pieniędzy na kontach dewizowych, żeby te dewizy „wyciekły” następnie zagranicę. „Pewex” i inne przedsiębiorstwa, zajmujące się m. in. eksportem wewnętrznym: „Pol-Mot”, „Agromet”, „Locum” powinny je właśnie w kraju zatrzymać. Rozwój eksportu wewnętrznego musiał być logicznym następstwem owego finansowego posunięcia.

Z drugiej strony, jak to zwykle bywa w okresach napięć rynkowych, podział klientów na złotówkowych, dla których często nie ma pożądanego towaru i dóbr oraz dewizowych, którzy je jednak mogą nabyć (choć prawdę mówiąc, też nie bez trudu), staje się problemem bardziej społecznym. Wywołane nim też nastroje docierają na 30 piętro „Intraco” w postaci różnych sygnałów. Raz jest to telefon od pośta, który przysyła pretensje wysłuchane na spotkaniu z wybrzeżami, kiedy indziej artykuł pod złośliwym tytułem „Gacie na bony”. Kierownictwo „Pewexu” i jego zwierzchność w MHWiU liczą się ze społeczną opinią. Dla usunięcia największych powodów do zadrżnienia wycofano ze sprzedaży w „Pewexie” najpierw produkty mięsne naszej produkcji, potem węgiel na zlecenia krajowe. Bardzo szybko też wyperswadowano sobie chęć zwiększenia obrotów przez wprowadzenie do sprzedaży towaru tak deficytowego, jak mięso. Niedostatek różnych artykułów w normalnych sklepach wywołuje jednak wciąż nowe pretensje, jak choćby te właśnie, że bielizna bawełniana można kupić za dewizy, a za złotówki — z największym trudem.

Niemieło być solą w oczach rodaków. — Sam już nie wiem — wyznaje dyr. Przyborski — dobrze to, czy źle, że staramy się rozwijać sieć sklepów, poprawiać obsługę klientów, zwiększyć asortyment towarów?

Zajrzanie za plotki „Pewexu” może ostudzić nieco społeczne emocje. Bo choć w katalogach przedsiębiorstwa oferuje dość bogaty zestaw towarów deficytowych krajowego pochodzenia — materiały budowlane, prakty automatyczne, maszyny do pisania, urządzenia instalacyjne-sanitarne, ceramikę stołową — obroty nimi są w istocie niewielkie. W 1976 roku przedmiotem obrotów były w 60 proc. towary importowane, a w 40 — produkty krajowe. Wśród tych ostatnich dominują pożywienie — 18 proc. obrotów — zajęły napoje alkoholowe, których w normalnych sklepach raczej nie brakuje. Na kolejnej plasowały się wyroby przemysłu lekkiego, a na towary z innych przemysłów przypadało już tylko po parę procent obrotów. Gdyby więc nawet sprzedaż deficytowych towarów za dewizy uszczuplała ich podaż dla zwykłych „złotówkowych” klientów — w grę wchodziłaby ich sprzedaż na rynku niezauważalna. Całe przeciwieństwo „Pewexu” to wagi i margines naszego handlu. Ale tej akurat puli towarów — przeznaczonych na rynek wewnętrzny — sprzedaż za dewizy nie uszczupla. Zgodnie z Uchwałą Rady Ministrów nr 197 z 17.X. 1975 roku plan eksportu wewnętrznego jest częścią planu handlu zagranicznego. Innymi słowy — towary dostarczane do „Pewexu” przez różne przemysły z góry nie są przeznaczone do sprzedaży na naszym rynku za złotówki, ale na eksport. Można się oczywiście także zżymać, że eksportujemy towary, których dotkliwie brakuje w kraju. Ale tu już się trzeba ugiąć przed wyższą koniecznością, którą dyktują realia ekonomiczne. Mówiono już o nich publicznie bardzo wiele tłumacząc dlaczego produkcja eksportowa otrzymała w Planie 5-letnim priorytet na równi z rynkową. W całości obrotów „Pewexu” pierwsze miejsce (52—54 proc.) zajmują wciąż sprzedaż tekstyliów i odzieży. Przed paru laty atutowa kartą była cremlina (gdzie to czasy?), teraz jej miejsce zajęła dzins we wszelkim wydaniu. I o to chyba trudno mieć pretensje. Żadza posiadania dzinsów jest w narodzie tak przemożna, że gdyby nie było możliwości nabycia ich w „Pewexie” towar ten zająłby niewątpliwie pierwsze miejsce w prywatnym imporcie, dając okazję do różnych form spekulacji, na które zbilabw majątek grupa kombinatorów. Żal tylko, że do tych dobrych interesów spóźniła się stale nasz przemysł lekki.

Ważną pozycją są kosmetyki, które, podobnie jak zagraniczne alkohole, stały się u nas towarami o charakterze prestiżowym. Część ludzi

kupuje je dla siebie, a część na upominki dla osób bliskich, ważnych, tych, którym trzeba się za coś wywdziżyć itp. Obyczajów więc wybiega ponad przeciętny stan zamożności, na niejednym z nas wymusza po prostu ten duży wydatek. Być może oferta „Pewexu” przyczynia się w pewnej mierze do jego rozkrzewiania, choć z drugiej strony wiadomo, że życie społeczne — a mamy tu do czynienia z fenomenem społecznym — nie znośi próżni. W miejscach kosmetyków, czy koniaków, znalazłoby się zapewne coś innego, równie prestiżowego.

Wreszcie około 15 proc. obrotów daje sprzedaż artykułów do wyposażenia mieszkań, uprawiania sportu, turystyki, rozwijania zainteresowań. Ta grupa towarowa ma, w związku z nasilającymi się potrzebami społecznymi, wielką przyszłość i „Pewex” rad by wygospodarować jakieś przyzwile sklepy, żeby można było należycie wyeksploatować zwiększoną ich ofertę.

KŁĘBOWISKO SPRZECZNOŚCI

Czy te informacje rozwijają choć trochę złe nastroje wokół „Pewexu”? Prawdopodobnie trafią do przekonania paru realistom, ale nie zmieniają poglądów nieprzejednanych pryncypialistów, dla których sedno sprawy tkwi w samym podziale klientów na złotówkowych i dewizowych. Postawy pryncypialne budzą szacunek i trudno z nimi dyskutować. Można tylko zauważyć, że życie dość łatwo daje sobie radę z pryncypialnymi rozwiązaniami. Najmowniej świadczą o tym przykład lekarstw. Można zakupić zagranicznych leków wyłącznie za dewizy, budząc kiedys największy sprzeciw społeczny. Jak wiadomo, od wielu już lat można je nabywać za złotówki w specjalnych aptekach. Jednakże zarówno dlatego, że nie mają one pełnego zestawu lekarstw, jak też, że ludzie chorzy i ich rodziny zawsze będą poszukiwać jakiegoś nowego cudownego środka — dewizowy obrót lekami trwa dalej w najlepsze. Zainteresowani korzystają szeroko z pośrednictwa osób wyjeżdżających za granicę, a — jak słychać — pewna angielska firma farmaceutyczna wyspecjalizowała się nawet w pokątnych przesyłkach do Polski. Nie wszyscy jednak mają możliwość korzystania z tych źródeł zakupów, pożądana równość w dostępie do leków zagranicznych pozostała więc w sferze życzeń. Czy powinno to jednak odwrócić od obstawiania przy pryncypalach?

W trakcie zbierania informacji do tego artykułu raz jeszcze przekonałam się, że każdy temat związany z eksportem wewnętrznym budzi kontrowersje; w tej dziedzinie nie ma po prostu rozwiązań, na które można by uzyskać powszechną społeczną zgodę.

Dla skłonienia ludzi, żeby zarobiło w obcych krajach, lub uzyskane inną drogą pieniądze wydawali w Polsce należałoby tworzyć konkurencyjne w stosunku do zagranicznych warunki nie tylko z punktu widzenia cen, jakości oferowanych

towarów, lecz również form, sprawności, kultury obsługi. Jak w całym handlu, tak i tutaj — wymaga to m. in. większych sklepów, w których można by wyeksploatować szerszy asortyment towarów, zlikwidować kolejki i ciasnotę. I „Pewex” zabrał się do tego, rozszerzając na początek sieć sklepów, szczególnie w tych rejonach, w których są największe skupiska ludzi dysponujących walutami. W ciągu trzech lat, które upłynęły od zmiany resortowej przynależności przedsiębiorstwa i zmiany sztytu ze sklepów PEKAO na „Pewex”, przybyło 215 sklepów; jest ich obecnie 427, w tym 84 kioski hotelowe. W pobliżu Warszawy są sklepy w Pruszkowie, Ożarowie, Pleszewie, Mińsku Mazowieckim, Siedlcach, Sokołowie Podlaskim, Łukowie, Miawie, Płońsku, Pułsku, Ciechanowie.

No i zaraz daje to okazję do kłótych uwag, że żaden sektor handlu nie rozwija się tak dynamicznie, jak ten właśnie. Istotnie ta ilościowo — terytorialna ekspansja jest chyba nieco przesadna w małych miejscowościach, gdzie sklepów w ogóle jest niewiele, a na dodatek jeden często „zamknięty z powodu choroby personelu”, drugi w remoncie. „Pewex” musi kłuć w oczy. A klienci znajdujący w nim niebogatą asortyment towarów, i tak często wędrują dalej w poszukiwaniu czegoś lepszego.

W zasadzie pod względem wielkości sklepów, sprawności działania i kultury obsługi pewexowski handel nie różni się wiele od normalnego. Tu nieczynne kasy, tam remont, ówczas inwentaryzacja. Kolejki do kasy i przymierzalni, klient nierzadko traktowany jak intruz. I trudno właściwie, żeby było inaczej, skoro warunki placu są takie same, a praca pod niektórymi względami nawet trudniejsza. Dolarowi klienci są szczególnie wymagający, nie nie może się w sklepie zepsuć lub zmarnować, nie ma tu bowiem pojęcia ubytków. W zetknięciu z klientami, którzy stać na kupno atrakcyjnych rzeczy nieosiągalnych dla ekspedientki, nasilają się za ladą stany frustracji i agresji zawodowej niemal, jak dowodzą badania, choroba naszych sprzedawców.

Z ogólnospołecznego punktu widzenia nie jest to może nawet źle, że handel ten nie wybiega ponad przeciętną normę; gdyby było inaczej, stałby się zapewne jeszcze większą kością społeczeństwa. Natomiast ze względów ekonomicznych, dla pozyskiwania tych zwłaszcza klientów, którzy mogą dokonywać zakupów w kraju lub za granicą — należałoby go stale dźwigać w górę. I oto już jedna podstawowa sprzeczność.

Na pytanie, co właściwie powinno się sprzedawać w „Pewexie” trudno uzyskać dwie jednakowe odpowiedzi. — To, co jest dostępne także za złotówki, tylko w lepszym, bardziej eleganckim wydaniu — mówią jedni. — Jak ktoś chce mieć rzeczy wyszukane, zagraniczne, niech buli w dewizach. — Rzeczy unikalne, takie, których w ogóle nie produkuje się u nas — natychmiast kontrolują inni. Najlepiej na indywidualne zamówienia... — Jeśli zaś chodzi o asortyment to tyle życzeń. Ile ludzkiej potrzeb i zainteresowań. Spórą część ludzi irytuje, że „Pewex” jest jeszcze jedną organizacją handlową, lansującą tani blachtr. dorobkiewiczowski styl życia. Złoty, kryształ, żyrandole w sam raz do willi z basenem...

Jeśli już mamy tę formę importu, czy nie powinna ona być dla naszego przemysłu lekcją pogłową na temat, co dobre, gustowne, funkcjonalne?

Mnóstwo sprzeczności — w tym przypadku już między posiadaczami dewiz a samą firmą — kłębi się wokół realizacji zamówień indywidualnych. Na pytanie, co klienci zamawiają, naczelnik Wydziału Zamówień Indywidualnych, pani Teresa Kosicka odpowiada, że znacznie łatwiej będzie jej odpowiedzieć, czego nie zamawiają. Jest zasada, że „Pewex” ma obowiązek sprowadzić każdą rzecz z dowolnie wybranej przez klienta firmy w świecie pod warunkiem, że zamawiający poda jej adres i określi dokładnie czego sobie życzy. Wobec takiego założenia Wydział nie może służyć katalogami, ani inną precyzyjną informacją, musiałby bowiem mieć pod bokiem coś w rodzaju Biblioteki Narodowej.

Rozwiązanie to wydaje się na pozór arcydziwne. Gdybyśmy sama miała coś zamawiać za pośrednictwem „Pewexu” wolalabym, żeby mi ktoś w nim fachowo doradził co wybrać, gdzie można to kupić najkorzystniej itp. Sporo klientów też przyjeżdża z ochotą takie doradztwo, a dla „Pewexu” związane z tym z określeniami dostawcami byłoby nader korzystne, pozwoliłoby usprawnić i potanieć transakcje. Okazuje się jednak, że część posiadaczy dewiz traktuje samodzielny wybór dostawcy jako swój ważny przywilej. W próbach narzucania rad przez pracowników firmy doszukują się jakichś niby czystych jej interesów. Na ogół zręsta klienci przechodzą z dokładnymi przemysłowymi i ściśle sprecyzowanymi zamówieniami. Tyle, że informacje mają niekiedy nieaktualne, wskazany producent już np. takiego typu urządzenia nie wytwarza, trzeba więc wymienić wiele listów i transakcja przedłuża się ponad miarę, co oczywiście jest powodem do pretensji i żali.

Tych zresztą nie brakuje. W krajach wysoko uprzemysłowionych przemysł istotnie mocno zabiega o klienta, nie do tego jednak stopnia, jak wyobrazają to sobie niektórzy rodacy. Ktoś np. składa zamówienie na specjalny sportowy czepek kąpielowy w kolorze żółtym. I nie wie-

rzy, że zagraniczny dostawca nie jest znów tak bardzo zainteresowany sprzedażą jednego czepek do dalekiego kraju, dopóki na własne oczy nie zobaczy jego odpowiedź, że minimum wysyłkowe to tuzin czepek. Niestety, sporo firm w ogóle nie odpowiada na takie pojedyncze zamówienia. Na odpowiedź trzeba jednak poczekać jakiś czas, potem listownie zawiadomić klienta, że nie nadeszła, zapytać czy życzy sobie popertraktować z innym dostawcą. Sezonowy wacił minie, zanim transakcja dojdzie do skutku. — Zależy, ta forma zamówień, choć zastępowana z myślą o szczególnym poszanowaniu interesów klientów, jest chyba jednak zbyt anachroniczna.

CZY ISTOTNIE KONIECZNE?

Podjęmuje się pewne starania, aby podział klientów na dewizowych i złotówkowych uczynić społeczeństwu łatwiejszym do strawienia. W ciągu trzech lat istnienia „Pewex” wykonywał swoje plany utargów dewizowych z nadwyżką, a nadwyżka ta w całości przekazywana była do dyspozycji Ministerstwa Handlu Wewnętrznego i Usług i służyła do finansowania importu różnych towarów sprzedawanych już za złotówki. Z części wpływów dewizowych „Pewexu” spłaca się również kredyty zaciągnięte w paru krajach na zakup towarów konsumpcyjnych na rynek wewnętrzny. Jest to więc próba przerzucenia pomostu między krąjami dewizowymi i złotówkowymi; łatwo zauważyć, że pomost ten będzie tym mocniejszy, im wyższe będą obroty „Pewexu”, właściwie więc wszyscy powinniśmy być zainteresowani ich wzrostem. A przedsiębiorstwo stara się je oczywiście powiększyć. Niedługo np. wysła ekipę fachowców do Libii — największego skupiska naszych specjalistów pracujących zagranicą, aby na miejscu poznać życzenia tej potencjalnej klienteli i skłonić ją do przywiezienia jak największej ilości oszczędzonych dewiz do kraju. Z tą samą myślą zabiega o stworzenie takich warunków zakupów, które byłoby konkurencyjne w stosunku do oferowanych przez wielkie handlowe domy wysyłkowe Eckermanna i „Quelle”.

Ważne są również korzystniejsze warunki zakupu materiałów i urządzeń za własne dewizy, stworzone rzemieślnikom w związku z bardziej przychylną wobec nich polityką. Ta droga można pomnożyć na rynku wewnętrznym ilość różnych deficytowych towarów, zwłaszcza drobnych, których brak jest tak dokończliwy, a także, co równie ważne — usprawnić funkcjonowanie zakładów usługowych.

Osobiście sądzę, że „Pewex” dla wielu z nas stałby się miłym, gdyby poświęcił więcej uwagi różnym przemysłowym narzędziom i urządzeniom służącym do samodzielnego majsterkowania. Nawet w indywidualnym posiadaniu, przyniosły one szerszy społeczny pożytek, krewni i znajomi pożyczają je sobie, bowiem nawzajem, co wielu oszczędza drogi przez usługową rękę.

Czy te różne zabiegi mogą jednak przeważać w szerokiej opinii społecznej niechęć do utrzymywania w kraju dewizowej formy obrotów? Zarezerwuj — nie.

Wśród wielu sprzecznych opinii, jakich wysłuchałam na temat sensu istnienia eksportu wewnętrznego i jego różnych aspektów były jednakże i takie, że jest to z pewnością złe, ale wciąż jeszcze konieczne. Zarówno ze względów społecznych, jak i ekonomicznych — dla umocnienia wartości złotówki, obniżenia sztucznie wywindowanego u nas czarnorynkowego kursu dolara — byłoby po prostu lepiej, gdybyśmy mogli utrzymać odpowiedni import towarów rynkowych, ale sprzedawać je za naszą polską walutę. Tylko skąd czerpać na to środki dewizowe? Mamy już dobrze rozbudowany i unowocześniony przemysł, który potrzebuje coraz więcej importowanych surowców, materiałów i pomocniczych środków produkcji, importujemy wielkie ilości pasz, a ostatnio także i mięsa. Są to potrzeby pierwszoplanowe bardzo konkurencyjne w stosunku do importu gotowych wyrobów konsumpcyjnych. Musimy więc utrzymywać tę formę importu, finansowanego z własnych środków dewizowych ludności, a być może — choć jest to rzecz najbardziej dyskusyjna — absorbować te środki również przez sprzedaż za obce waluty niektórych towarów krajowego pochodzenia.

Czy to istotnie jest konieczne? Czy nie można znaleźć innej formy pozyskiwania dewiz od zarabiających je lub otrzymujących w formie darów współobywateli, niż przez sprzedaż towarów za obce waluty? Trudno o gotową odpowiedź na to pytanie, rzecz wymaga bowiem dokładnej, wszechstronnej analizy, precyzyjnej kalkulacji, zasięgnięcia opinii zainteresowanych. Warto chyba jednak takie badania przeprowadzić, kładąc na jednej szali korzyści, jakie daje eksport wewnętrzny, a na drugiej — wszelkie jego ujemne, społeczne i ekonomiczne konsekwencje, z których część tylko omówiłam w tym artykule.

Jeśli zaś wynik analizy wypadnie na korzyść utrzymania eksportu wewnętrznego, warto chyba dokładnie zaznaczyć społeczeństwu z elementami i wynikiem tego rachunku. Może wtedy chętniej zastosujemy się do rady powszechnie znanego czytelnika ministra Albina Kostrzewskiego, który od dawna przekonuje, że powinniśmy „Pewex” polubić. Ważną ludową mądrość głosi, że jak nie można się pozbyć, to lepiej polubić.

listy

Jabłko niezgody

W związku z artykułem pt. „Jabłko niezgody” Marcina Łęczyńskiego — nr 15 „Życia Gospodarczego” z 10 kwietnia br. — Naczelna Rada Zrzeszeń Prywatnego Handlu i Usług pozwała sobie poinformować Redakcję „Życia Gospodarczego”, że od 2 lat zabiega o uzyskanie dla kupców indywidualnych branży spożywczo-rolnej prawa do zaopatrywania się w warzywa i owoce również poza własnym województwem. Artykuł Marcina Łęczyńskiego w pełni potwierdza tezy i argumenty prezentowane przez Naczelną Radę na podstawie naszych wieloletnich obserwacji. Rozwiązanie sprawy widzimy poprzez odpowiednią zmianę postanowień § 19 ust. 1 i ust. 2 znowelizowanego rozporządzenia Ministra Handlu Wewnętrznego i Usług z dnia 25.X.1974 r. w sprawie wykonywania działalności handlowej przez jednostki gospodarki nieuspołecznionej (Dziennik Ustaw Nr 44, poz. 265 z 1974 roku i Dziennik Ustaw Nr 38, poz. 205 z 1975 roku) i uznania prawa kupca do swobodnego poruszania się po kraju w poszukiwaniu zaopatrzenia placówki służącej wyłącznie zaspokajaniu podstawowych potrzeb konsumenta.

Dyrektor d/s branżowych
STEFAN B. ZGORZELEWSKI

Z załączonej do listu informacji dowiadujemy się o wprowadzonych dodatkowych ograniczeniach prywatnego handlu owocami i warzywami. Prywatni odbiorcy powinni zaopatrywać się w towary tylko w tych województwach, gdzie prowadzą swoje sklepy. Po wprowadzeniu nowego podziału administracyjnego, obszary, z których prywatni kupcy bez ograniczeń mogą sprowadzać surowce, stały się jeszcze mniejsze. Podział administracyjny kraju nie pokrywa się z regionami produkcji ogrodniczej. Są województwa, gdzie nie ma tej produkcji w dostatecznej ilości. Należą do nich np. woj. gdańskie i łódzkie. Właściciele sklepów z woj. gdańskiego zaopatrywali się zawsze w towar w woj. ciechanowskim, bydgoskim, toruńskim, lubelskim, radomskim i warszawskim. Z woj. lubelskiego i chełmskiego po pomocy wybierano się do woj. zamojskiego. I tak dalej. Był to zatem ruch naturalny — po towar jeżdżono tam, gdzie można go znaleźć.

Przypisy, wydane przez MHWiU, zezwalały zresztą na to, ale pod warunkiem uzyskania zgody właściwego urzędu wojewódzkiego. I oto, jak dowiadujemy się z informacji, uzyskać taką zgodę jest dość trudno. W ub. roku pozwolenia otrzymało 220 kupców, a chętnych było znacznie więcej. Np. na 33 wnioski z woj. gdańskiego tylko 3 załatwiono pozytywnie. W woj. łódzkim (też deficytowym) uzyskano tylko 9 zezwoleń na zaopatrywanie się w surowce zza między, w tym 8 warunkowych, ograniczających prawo zakupu do WSPÓ w Skierniewicach, Łowiczu i Sochaczewie.

Wynika z tego, że władze niektórych województw niechętnie pozwalają kupować „swój” towar obcym. A bez zezwoleń nie wolno. Autorzy listu piszą, że spotkało się to z ostrymi restrykcjami w formie wysokich mandatów, kierowania do kolegiów d/s wykrecozeń, a nawet konfiskaty towaru. Rezultat — to gorsze zaopatrzenie w jednych regionach, a nadwyżki w innych. Sytuacja ta wymaga zmiany.

Mieliśmy w ub. roku dobre zbiory jabłek i śliwek. Powodowało to napięcia w skupie i transporcie. Cena jest w takiej sytuacji każda możliwa, bardziej równomiernego zaopatrzenia sieci sklepów detalicznych w całym kraju. Te możliwości stwarza m.in. także prywatny handel owocami i warzywami. Podział administracyjny kraju nie powinien być w tym przypadku przeszkodą.

REDAKCJA

Usprawnianie handlu

Odpowiadając na polemiczny artykuł red. Danuty Zagrodzkiej pt. „Handel po wielkich przeprowadzkach” („Z.G.” nr 8/1977) wyjaśniamy:

W wyniku zmian w organizacji handlu wewnętrznego, z dniem 1 lipca 1976 r. utworzono 48 wojewódzkich przedsiębiorstw handlu wewnętrznego.

W dużych aglomeracjach miejskich wojewódzkie przedsiębiorstwa handlu wewnętrznego powstały w wyniku koncentracji szeregu byłych przedsiębiorstw branżowych. W przypadku Stolecznego Przedsiębiorstwa Handlu Wewnętrznego w jednej organizacji skoncentrowano 7 byłych przedsiębiorstw branżowych oraz 4 oddziały byłego ZURT i PHU „Foto-Optyka”. Zależało nam przede wszystkim, by podczas przeprowadzania zmian organizacyjnych nie ucierpiało przede wszystkim zaopatrzenie rynku warszawskiego. Staliśmy się także wobec konieczności zabezpieczenia znacznego majątku przejętych jednostek organizacyjnych oraz pełnego zatrudnienia pracowników z przejętych jednostek organizacyjnych, zagwarantowania im w tym okresie odpowiednich stanowisk i plac. Najprostszym w tych warunkach rozwiązaniem było utworzenie organizacji dwuszczeblowej, tj. z oddziałami terenowymi (w tym przy-

DOKONCZENIE NA STR. 4

WARIANT PROGRAMU BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO

TADEUSZ ŻARSKI

Perspektywny program mieszkaniowy opracowany został na V Plenum KC PZPR w maju 1972 r. Obecnie trwają prace Zespołu Partyjno-Rządowego do spraw realizacji tego programu. W II grupie roboczej tego zespołu działającej pod przewodnictwem prof. dr. hab. WŁADYSŁAWA MARKIEWICZA dokonano weryfikacji szacunku potrzeb mieszkaniowych na okres 1976-1990 oraz rozważono trzy warianty programu ich zaspokojenia.

ARTYKUŁ niniejszy poświęcony jest rozwinięciu jednego z tych wariantów, który, zdaniem autora, wydaje się najbardziej korzystny. Omawiany wariant przewiduje wybudowanie w okresie 1976-1990 — 6170 tys. mieszkań. Po dodaniu rezultatów budownictwa w 1. 1971-1975 ogólna liczba mieszkań, które byłyby wybudowane w bieżącym dwudziestolecu, wyniosłaby 7,3 mln, tj. równałaby się maksymalnym rozmiarom budownictwa wynikającym z uchwał wspomnianego Plenum. W wyniku realizacji tego wariantu zostałyby do 1985 r. w pełni zaspokojone potrzeby związane z likwidacją deficytu mieszkań i przyrostem nowych rodzin (ściślej gospodarstw domowych), jak również powstałaby pewna rezerwa mieszkań — przeznaczona dla ułatwienia zamian mieszkań oraz ich remontów i modernizacji. Warunkiem byłoby ograniczenie do 1985 r. ubytków mieszkań. Przyspieszona wymiana zasobów nastąpiłaby natomiast po 1985, oczywiście przy nadążeniu budownictwa za przyrostem potrzeb związanych z demograficznym rozwojem kraju.

Podstawowe założenia omawianego wariantu programu, przedstawiono w podziale stosowanym w praktyce planistycznej, w zamieszczonej poniżej tabeli.

PROPOZYCJE PROGRAMOWE BUDOWNICTWA MIESZKANIOWEGO NA LATA 1976-1990

Budownictwo	Tysiące mieszkań			Pow. użytkowa w mln m kw.		
	1. 1976-1980	1. 1981-1985	1. 1986-1990	1. 1976-1980	1. 1981-1985	1. 1986-1990
Ogółem	1650	2250	2270	6170	105,1	165,0
1. Uspółcześnione	1268	1630	1630	4528	68,3	103,0
a. pozarolnicze	1195	1530	1510	4235	64,5	96,4
b. rolnicze	73	100	120	293	3,8	6,6
2. Indywidualne	382	620	640	1642	36,8	62,0
a. pozarolnicze	187	320	380	887	18,7	32,0
b. rolnicze	195	300	260	755	18,1	30,0



Kawiarnia „U Gwarków” prezentuje się okazale i elegancko — kuchnia go-rzel...
Fot. S. ZUBCZEWSKI

OD FRONTU I OD KUCHNI

ZOFIA ZUBCZEWSKA

W marcu odwiedziłam nowo wybudowaną „Zajazd w Gwarków” w Kowarach w woj. jeleniogórskim. Nazwa — zajazd — kojarzy się na ogół z małymi, przydrożnymi motelami, utrzymanymi w regionalnym stylu; tymczasem zajazd w Kowarach to okazały, piętrowy budynek z betonowym podjazdem i wielkimi oknami. Na parterze mieści się restauracja na sto dwadzieścia miejsc, duży hall z szatnią oraz recepcja hotelowa. Na piętrze jest kawiarnia na sto dziesięć miejsc i dwadzieścia pokoi gościnnych. Mie-

dz hotelom a kawiarnią jest pokój klubowy z kolorowym telewizorem. Sale konsumpcyjne są przestronne, wygodnie umeblowane, dobrze oświetlone. Ściany, bufet, belki na suficie ozdobiono wykładziną z jasnego drewna. Na podłodze leżą dywany — oczywiście z miejscowej sławnej fabryki. Małe ręczne tkaniny kilimki, także stamtąd, zdobią ściany w hallach oraz w pokojach klubowych. Uczniowie Szkoły Rzemiosł Artystycznych w Cieplicach wykonali piękne drewniane ławy z rzeźbami Gwarków — opiekunów zajazdu.

Ławy te zdobią halle na parterze i na piętrze.

Mieszkańcy Kowar chętnie chwalać się okazali „Zajazdem w Gwarków”. Jest to jedyny nowoczesny lokal w mieście. Prócz niego znajduje się tu jeszcze dziesięć mniejszych zakładów gastronomicznych, ale są to lokale niskiej kategorii, mieszczące się w starych, przyciemnionych pomieszczeniach. A poza tym miasto liczące 12 000 mieszkańców nie ma pokoi hotelowych. Poza sezonem można znaleźć miejsce na nocleg w domach wczasowych czy na prywatnej kwaterze, w lecie jednakże jest to niemożliwe. Motel, którego budowę rozpoczęto jako zobowiązanie do konkursu Banku Miast (podobnie zresztą jak zajazd), jest jeszcze nie wykończony. A miasto jest ładnie położone i może być atrakcją dla turystów przez cały rok, a nie tylko miejscowością tranzytową do Karpacza. Jest tu jeszcze wiele nie wykorzystanych możliwości. Można wybudować wyciąg narciarski na Przełęcz Mysławickiej, jest wyspa z dwoma stawami i basenem, z naturalną wodą mineralną. Wyspa i tereny do niej przyległe są niezagospodarowane i czekają na odkrywcę. Żeby przyciągnąć turystów, trzeba by jednakże zapewnić im przede wszystkim miejsca do spania i jedzenia. To właśnie miał im oferować m. in. „Zajazd w Gwarków”. Ale...

Tuż po otwarciu zajazdu przyjęto do hotelu gości, lecz musiano ich po dniu czy dwóch wykwatrować. Kuchnia zapowietrzyła się i przestała grać, toalety na skutek źle zainstalowanej kanalizacji okazały się niezdane do użytku. A ponadto posadzki są nierówne, parkiet źle położony, ściany krzywe, z zaciekami i opadającym tynkiem. Pod naporem halniaki wypadły szczyby, wiatr nabił dużo szkód w pomieszczeniach, a szyb odpowiedniej wielkości nie można było dostać.

Oglądamy kuchnię. Duże przestronne pomieszczenie, ściany wyłożone białymi kafelkami, dobrze działająca wentylacja. Te kafelki trzeba było zaraz po oddaniu kuchni, kuć, zrywać i kłaść po raz drugi. Wykonawca zajazdu — Zakład Instalacji Przemysłowych z Lubania — wyposażył kuchnię bez porozumienia się

z użytkownikiem — gastronomią. W rezultacie urządzenia rozmieszczone były niefunkcjonalnie, należało wszystko poprzestawić. Do dziś nie podłączono elektrycznych patelni oraz kotła. Na razie to nikomu nie przeszkadza, ale w sezonie...

Wykonawca, przynaglany przez GS i władze wojewódzkie, wybudował „Zajazd w Gwarków” w niespełna rok. Niektóre niedociągnięcia powstały więc na skutek pośpiechu. Niewątpliwie opłacało się budować wolniej, ale za to rozwiązać i solidniej. Skutek pośpiechu jest bowiem taki, że wykonawca nie przekroczył jeszcze terminu ukończenia budowy, a we wrześniu planuje się już generalny remont. Budowlane partactwo ma zaś skutki bardzo daleko idące.

Kierowniczka zajazdu — pani IRENA BOCHENSKA jest trzecim — od stycznia — z kolei kierownikiem. Jest sama, bez zastępcy. Owszem, był przez pewien czas — młody, pełen zapału i z odpowiednim wykształceniem zawodowym, ale znużyły go utarczki z zarządem GS w Łomnicy, z wykonawcą, z personelem, toteż odszedł. Na jego miejsce nie znalazł nikogo. Zarząd GS, a także władze wojewódzkie nie przejawiają szczególnego zainteresowania trudnościami nowego lokalu. Obiekt ma przyznanych pięćdziesiąt etatów, z których obsadzonych jest tylko dwadzieścia. W restauracji pracuje pięciu kelnerów, w kawiarni czterech kelnerki. W kuchni także brakuje ludzi do pracy. Prócz szefa i jego zastępcy są tylko cztery pomocnicy, a potrzebnych jest dwadzieście co najmniej.

Kierowniczka zajazdu sądzi, że winny jest tu brak doświadczenia zarządu GS w kierowaniu tak dużym lokalem, a także niskie stawki uposażeń. Zajazd jest dopiero na rozruchu i nie ma stawkę przewidywaną, zatem praca w nim nie jest atrakcyjna, tym bardziej, że w pobliżu, np. w Karpaczu, można znaleźć pracę dużo lepiej płatną. A do tego dochodzą jeszcze te trudne warunki pracy, które stworzyło partactwo budowlanych.

Pani GRAZYNA SZPALA z Urzędu Miasta Kowary patrzy na przyszłość zajazdu z optymizmem. Trudności personalne uważa za przej-

ściowe. Do tej pory angażowanie pracowników do zajazdu leżało w gestii zarządu GS w Łomnicy. Zorganizowano tam załogę złożoną z pracowników sezonowych, niesolidnych, bez odpowiednich kwalifikacji. Ci albo odeszli, albo trzeba było ich zwolnić. Obecnie sprawę tę przejął Urząd Miasta, który liczy bardzo na tegorocznych absolwentów szkoły gastronomicznej. Uczniowie mają odbywać praktykę „U Gwarków”, a potem skompletuje się z nich stały personel.

Część fachowego personelu już jest. Szef kuchni BOGDAN HERMAN, absolwent Technikum Gastronomicznego w Wołowie, z pierwszego spisu kontrolnego rozliczył się z dokładnością do 80 groszy, choć to jego pierwsza praca. Pan Herman chwali sobie pracę w zajazdzie. Zaostrzenie jest bardzo dobre, duża miesieczna pula mięsa (łącznie ze schabem), wedliny otrzymują z własnej masarni. Specjalnością zakładu jest, wymyślony przez samego szefa, forsmaż drogimirowski w koszyczku, a z dań jarskich — bigos hultajski. Szef ma do pomocy zastępczynię oraz czterech kuchark. ELŻBIETA PESZ, zastępcza szefa kuchni, ukończyła Zasadniczą Szkołę Kucharską i teraz uczy się w Technikum w Jeleniej Górze. Mimo wielu godzin spędzonych w zajęciach zaliczyła pierwszy semestr i sądzi, że uda jej się ukończyć te szkoły.

Kuchnia w sezonie letnim ma wydawać 400 obiadów dziennie. Rozruch na dużą skalę kuchni, a także restauracji łączy się ze spełnieniem kilku warunków. Kierowniczka, pani Bochenka, chciałaby, aby „Zajazd w Gwarków” działał z rozmachem. Zawarła umowy z „Gromadą” i Orbi-sarą na wydawanie posiłków dla wycieczek. Wojewódzkie Centrum Usług Turystycznych „Centaur-Kar-konosze” w Jeleniej Górze będzie tutaj żywiło swoich wczasowiczów mieszkających w kwaterach prywatnych. Ażeby jednak zajazd mógł dotrzymać umów, należy podłączyć patelnię i kocioł w kuchni, uruchomić windę z kuchni na pierwsze piętro do kawiarni, gdzie przewiduje się w określonych godzinach stołowanie wczasowiczów. A przede wszystkim usunąć wszelkie budowlane usterki.

orzecznictwo

SKUTEK NIEDOSTARCZENIA W TERMINIE SEZONOWYCH ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH

Zakłady Piwowarskie w N. miały dostarczyć Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w III kwartale 1975 r. — zgodnie z zawartą między stronami umową — 510 hl piwa. Ponieważ wspomniane Zakłady dostarczyły w rzeczywistości tylko 293 hl, Gminna Spółdzielnia odstąpiła od umowy i pobrała z tego tytułu z konta sprzedawcy (dostawcy) karę umowną w wysokości 15 proc. wartości niedostarczonego piwa, tj. 38 045 zł.

Zakłady Piwowarskie kwestionując zarówno wysokość, jak i zasadność pobranej kary umownej, wystąpiły na drogę postępowania arbitrażowego, domagając się zaspokojenia od pozwanego kupującego wskazanej wyżej kwoty, jako świadczenia należnego.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa zasądziła od pozwanego dochodzoną kwotę przyjmując, że kara umowna za odstąpienie od umowy jest niezależna, gdyż na skutek niewykonania przez kupującego dodatkowego terminu wykonania umowy odstąpienie od niej było bezskuteczne.

Od orzeczenia OKA Gminna Spółdzielnia wniosła odwołanie.

Główna Komisja Arbitrażowa rozpatrzywszy sprawę, w orzeczeniu z dnia 6 września 1976 roku nr OT-5419/76 wypowiedziała następujący pogląd prawny, odmienny od stanowiska OKA:

1. Piwo należy do artykułów sezonowych o charakterze sezonowym.

2. W razie niewykonania przez dostawcę w terminie umownym dostawy artykułu spożywczego o charakterze sezonowym, odbiorca (kupujący) może skutecznie odstąpić od umowy i żądać zapłaty kary umownej z tego tytułu bez uprzedniego wyznaczenia dostawcy dodatkowego terminu realizacji dostawy.

W uzasadnieniu swego stanowiska Główna Komisja Arbitrażowa zaznaczyła m.in.:

„(...) Rozpatrując spór na skutek odstąpienia od umowy kupującego, Główna Komisja Arbitrażowa zmieniła zaskazane orzeczenie.

Przepis art. 492 k.c. stanowi, że jeżeli uprawnienie do odstąpienia od umowy wzajemnej zostało zastrzeżone na wypadek niewykonania zobowiązania w terminie ściśle określonym, strona uprawniona może w razie zwłoki drugiej strony odstąpić od umowy bez wyznaczenia terminu dodatkowego. To samo dotyczy wypadku, gdy wykonanie zobowiązania przez jedną ze stron po terminie nie miało dla drugiej strony znaczenia ze względu na właściwości zobowiązania.

W niniejszym sporze przedmiotem umowy było piwo, które posiada właściwości charakterystyczne dla napojów chłodzących. W związku z tym — z uwagi na panującą w nas warunki klimatyczne — w okresie letnim występuje zwiększony popyt na piwo. Zatem artykuł ten należy zaliczyć do towarów o charakterze sezonowym. Dodatkowo za powyższym stwierdzeniem przemawia również fakt zamówienia przez pozwanego kupującego większych ilości piwa w okresach II i III kwartału (po 510 hl), natomiast w okresach I i IV kwartału — mniejszych ilości (po 320 hl).

Zgodnie z przepisem art. 492 k.c. pozwany kupujący nie miał obowiązku wyznaczenia dodatkowego terminu dostarczenia towaru z zagrożeniem, że w razie bezskutecznego upływu tego terminu odstąpi od umowy; wykonanie bowiem zobowiązania po terminie, tj. po upływie III kwartału, nie miałoby znaczenia z tego względu, że kupujący, trudniący się zbytem tego artykułu, uwzględnił w umowie ilość piwa w IV kwartale, która dostatecznie zaspokajała potrzeby rynku w tym okresie.

Skoro powodowy sprzedawca nie dostarczył w III kwartale 1975 r. 217 hl piwa, zatem fakt ten uzasadnia domaganie się przez pozwanego kupującego kary umownej za odstąpienie od umowy z powodu okoliczności, za które odpowiada powodowy sprzedawca.

Sprzedawca fakt niewykonania dostaw usprawiedliwiał awarią linii rozlewniczej i brakiem części zamiennych, jednak powyższe okoliczności nie dają podstaw do zwolnienia go od zapłaty kary umownej za odstąpienie przez pozwanego kupującego od umowy (uchwała nr 2/58 Kolegium arbitrażu Głównego Komisji Arbitrażowej z 17.IV. 1958 r. — PUG nr 6, s. 234).

Ponieważ pozwany kupujący z tytułu kary umownej za odstąpienie od umowy pobrał z konta powodowego sprzedawcy 15 proc. wartości niedostarczonego w III kwartale piwa, a więc niezgodnie z obowiązującymi stroną przepisami ogólnych warunków umów sprzedaży piwa z 23.IX. 1967 r. (MP nr 55, poz. 270), które przewidują karę w wysokości 5 proc. (§ 23 pkt 1), zatem pobrana od powodowego sprzedawcy kwota 24 030 zł podlega zwrotowi jako świadczenie nienależne (art. 410 w związku z art. 405 k.c.).

DOKONCZENIE NA STR. 6

orzecznictwo

DOKOŃCZENIE ZE STR. 5

W związku z tym Główna Komisja Arbitrażowa zasądziła od pozwanego kupującego na rzecz powodowego sprzedawcy kwotę 24 030 zł; w pozostałej części powództwo oddaliła.

nowe przepisy i zarządzenia

PRZYJMOWANIE PRZEZ UPOLECZNIONY HANDEL TOWARÓW DOSTARCZONYCH NIEZGODNIE Z UMOWĄ

Minister Handlu Wewnętrznego i Usług oraz Minister Finansów wydał wspólne zarządzenie z datą 12 marca 1977 r. w sprawie przyjmowania do sprzedaży przez upolecznione jednostki handlu wewnętrznego przemysłowych towarów rynkowych dostarczanych przez producentów niezgodnie z umową (Monitor Polski Nr 7, poz. 49).

W myśl tego zarządzenia, w razie dostarczenia towarów rynkowych niezgodnie z umową lub z Polską Normą bądź normą branżową na skutek zmian surowców, materiałów, podzespołów, wzorów numeracji, gatunków itp., obniżających w sposób istotny wartość handlową towarów, jednostka handlu wewnętrznego, która wykonując uprawnienia z tytułu rejestracji za wady odstąpiła od umowy sprzedaży lub dostawy, może mimo to przyjąć te towary do sprzedaży ale tylko na warunkach komisji.

Towary przyjęte w ten sposób oferowane są do sprzedaży po cenach odpowiadających ich gatunkowi i jakości przez okres 3 miesięcy, a towary sezonowe w okresie sezonu — nie dłużej niż przez 3 miesiące.

Jeżeli w powyższym czasie towary przyjęte na warunkach komisji nie będą przedmiotem bieżącej sprzedaży, jednostka handlu wewnętrznego traktuje je jak towary trudno zbywalne i stawia do dyspozycji producenta lub w uzgodnieniu z nim podaje obniżoną cenę, która obciąża producenta.

Producent może wycofać omawiane towary przed upływem wspomnianych terminów. W razie wycofania tych towarów w okresie 1 miesiąca od daty dostawy producent obowiązany jest zapłacić tytułem odszkodowania prowizję odpowiadającą 30 proc. marży handlowej należnej jednostce handlu wewnętrznego, a w razie wycofania później — 50 proc. tej marży.

Z drugiej strony, jednostka handlowa, która przyjęła do sprzedaży towar trudno zbywalny, obowiązana jest odprowadzić do budżetu centralnego karę — zasadniczo — w wysokości 10 proc. wartości fakturowanej przyjętych towarów.

ZRYCZALTOWANIE PODATKÓW OD RZEMIEŚLNIKÓW CZŁONKÓW SPÓŁDZIELNI RZEMIEŚLNICZYCH

W nr 10 Dziennika Ustaw ukazało się rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 marca 1977 r. w sprawie zryczaltowania podatków obrotowego i dochodowego od przychodów rzemieślników ze świadczeń wykonywanych za pośrednictwem spółdzielni rzemieślniczych (poz. 42).

Rzemieślnicy wykonujący świadczenia za pośrednictwem spółdzielni rzemieślniczych na rynek krajowy i na eksport w rodzajach rzemiosła określonych w załączniku do rozporządzenia, mogą opłacać od przychodów z tych świadczeń podatki: obrotowy i dochodowy w formie ryczałtu, jeżeli są członkami wspomnianych spółdzielni i odpowiadają pozostałym warunkom, wskazanym w rozporządzeniu.

Wniosek o zastosowanie ryczałtu na poszczególne lata podatkowe rzemieślnik składa za pośrednictwem spółdzielni w terminie przewidzianym dla zgłaszania obowiązku podatkowego.

Nowe zasady mają zastosowanie od roku podatkowego 1977.

Utraciły moc dwa dotychczasowe rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 22 grudnia 1966 r. i z dnia 5 września 1968 r.

KREDYT BANKOWY NA REMONTY PRYWATNYCH BUDYNKÓW WIELOMIESZKANIOWYCH

W myśl zarządzenia Ministra Finansów z dnia 4 marca 1977 r. w sprawie udzielania osobom fizycznym kredytów bankowych na remonty budynków wielomieszkaniowych (Monitor Polski Nr 6, poz. 41) właściciele budynków wielomieszkaniowych, osoby fizyczne, jak też zarządcy tych budynków, nie będący właścicielami, mogą uzyskać kredyt w powszechnych kasach oszczędności na remonty tych budynków w zasadzie do wysokości 2 proc. wartości odnowienia budynku.

Okres spłaty kredytu nie może przekraczać 8 lat.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

USŁUGI RZEMIEŚLNICZE NA WSI

KAROL PAWŁOWSKI



Fot. K. PETRYK

NA WSI jest około 75 tys. zakładów rzemieślniczych — niespełna 40 proc. wszystkich zarejestrowanych w kraju. Udział zakładów nastawionych na obsługę wsi i rolnictwa jest największy — co zrozumiałe — w województwach mniej zurbanizowanych. Np. w woj. zamorskim spośród 2638 zakładów, na wsi działa 1884. Natomiast jest ich o wiele mniej np. na wsi szczecińskiej — tylko 593 z 4117.

W ciągu ub. roku liczba zakładów rzemieślniczych zarejestrowanych na wsi wzrosła o blisko 3 tys. Znaczenie dynamicznie rozwija się rzemiosło świadczące usługi produkcyjne, niż zajmujące się usługami bytowymi dla ludności.

KLIENT WYMAGA

W dziedzinie usług bytowych wystąpił nawet pewien regres w niektórych branżach. I tu też największe są dysproporcje między miastem a wsią, pod względem gęstości sieci rzemieślniczych placówek usługowych. Np. spośród 1386 zakładów le-

teradiotechnicznych w kraju, na wsi jest ich 269. W ub. roku ubył 83 wiejskie zakłady szewskie, 43 zakłady fryzjerskie, przeniosł się do miasta jeden spośród 3 (!) zakładów kosmetycznych, zmniejszyła się liczba krawców itd. Zjawisko to ma wiele przyczyn. Np. dzięki rozwojowi komunikacji, dostępne dla wiejskich klientów stają się zakłady usługowe w miastach. Spórą rolę odgrywa jednak również fakt, że wiejscy rzemieślnicy reprezentują na ogół niższy poziom umiejętności, nie nadążają za modą, nie potrafią sprostać rosnącym wymaganiom, oferują mniejszą gamę usług. Wiejski chłopak jedzie do fryzjera do miasta, bo w miejscowym zakładzie nie ostryżę go tak, jak on to widzi w telewizji.

Koncepcja rozwoju rzemiosła na wsi opracowana przez MHWiU przewiduje zbliżenie usługodawcy do klienta. Przy projektowaniu tzw. gminnych ośrodków usług bytowych zakłada się, że będą w nich placówki świadczące pełny zestaw podstawowych usług, przewiduje się takie same normatywy powierzchni usłu-

gowej przypadającej na 1000 mieszkańców jak w dużych miastach. Przyszłościowa forma usług dla wielu branż to tzw. usługi obwoźne, np. nie będzie się budować pralni w każdej wsi, do każdej można jednak wysłać samochód dostawczy obsługujący kilka punktów odbioru bieżliwej.

KTO PODKUJE KONIA?

Największy przyrost placówek usługowych na wsi występuje w grupie rzemiosł świadczących usługi produkcyjne. Wyjątkiem są tzw. rzemiosła zanikające — zresztą nie rzadko przedwcześnie zanikające — jak kowalstwo, kolodziejstwo, cielistwo. Liczba wiejskich zakładów kowalskich zmalała w ub. roku z 6161 do 5800. Przyczyną jest nie tyle spadek popytu, co brak rzemieślników. Najczęstszym powodem likwidacji zakładów rzemieślniczych (37,8 proc. przypadków) jest śmierć lub przejście na rentę starego majstra, którego nie ma już kto zastąpić.

Największą bolączką rzemiosła w ogóle, a wiejskiego w szczególności, jest bowiem brak chętnych do nauki zawodu. Młodzież zdecydowanie woli iść do szkół zawodowych niż terminować u prywatnego majstra. Coraz mniej młodych ludzi interesuje się nauką w tradycyjnym systemie szkolenia rzemieślników. Zniesienie, w br., ograniczeń w zatrudnianiu uczniów pomoże tylko tym nielicznym branżom — jak np. mechanika pojazdowa — które nie cierpią na brak kandydatów do zawodu.

W zakładach zrzeszonych w Cechu Rzemiosł Różnych w Brzesku — pisał o tym niedawno „Zielony Sztandar” — liczba uczniów zmalała w ub. roku ze 120 do 80. Do zawodu kowala przystępuje się tam 3 uczniów, kilkanaście lat temu było ich 15. W Łęczycy (woj. płockie) żadnemu z 48 zakładów kowalskich nie udało się zdobyć kandydata do tego fachu. W 293 wiejskich warsztatach zrzeszonych w cechu w Wieruszowie (woj. kaliskie) terminuje zaledwie 24 uczniów itd.

Wydaje się, że jedynym wyjściem dla rzemiosła jest zdobycie młodego narybku wśród absolwentów szkół zawodowych. W tym celu należałoby aktywniej propagować wśród młodzieży tych szkół wiadomości o warunkach i możliwościach samodzielnej pracy w rzemiosle (np. o kredytach z Funduszu Rozwoju Rzemiosła sięgających 90 proc. kosztów założenia i wyposażenia zakładu), organizować krótkie szkolenia przysposabianie młodych fachowców do specyficznych wymagań zawodu rzemieślnika.

NOWE POTRZEBY

Równie pilną sprawą jest doskonalenie fachowe wiejskich rzemieślników, którzy w porównaniu z ich miejskimi kolegami mają utrudniony kontakt z nowoczesną techniką, technologią napraw, z diagnostyką itp. Przybywa na wsi maszyn i urządzeń, których bez specjalnego przeszkolenia naprawić się nie powinno. Np. pierwsze egzemplarze do-jarek „Alfa-Laval” montowały i naprawiały ekipy fabryczne, obecnie zajmują się tym POM.

Niedaleki jest jednak czas, kiedy do-jarki elektryczne będą w powszechnym użyciu w gospodarstwach specjalistycznych, a wówczas ich naprawą będą musiały się zająć warsztaty rzemieślnicze — choćby dlatego, że jest ich kilkanaście tysięcy. (w kampanii żniwnej, usługi naprawcze świadczy ponad 16 tys. rzemieślników) podczas gdy POM jest tylko 400. Istnieje porozumienie o współpracy rzemiosła z przedsiębiorstwami TOR, ale jak na razie efekty tej współpracy — w sferze doskonalenia fachowców — są nader skromne.

Zapotrzebowanie na nowe rodzaje usług wynika z przeobrażeń i postępu cywilizacyjnego. Na wsi działa już np. prawie 900 warsztatów samochodowych... Wzrastający napór ze

strony motoryzującej się wsi i turystów spotkał się ze stosunkowo dobrą sytuacją kadrową w tej branży. Zakłady mechaniki pojazdowej szkolą przeciętnie 1,1 ucznia, a w całym rzemiosle jeden uczeń przypada średnio na siedem zakładów.

Największy deficyt usług występuje w branży budowlanej. Na wsi zarejestrowanych jest zaledwie 20 941 zakładów budowlanych, które zatrudniają ogółem 41 tys. osób, podczas gdy samych budynków inwestorskich wznosi się około 50 tys. rocznie, stodoł i budynków skladowych 30 tys. i podobną ilość budynków mieszkalnych. W tej sytuacji ogromne pole do popisu mają różni domorośli majstrzy, nie posiadający kwalifikacji, ani uprawnień. Po zliberalizowaniu przepisów o zatrudnieniu, ograniczeniu tzw. domiarów, istnieją znacznie lepsze widoki na opanowanie zjawiska rzemiosła niezorganizowanego, szczególnie częstego właśnie na wsi. Chodzi o rejestrację tych rzemieślników, co im nie przeniosłoby żadnych obciążeń finansowych, natomiast klientom dałoby gwarancje odpowiedzialności majstra nie tylko przed własnym sumieniem, stworzyłoby możliwość doskonalenia fachowego tych ludzi.

RYNEK CHŁONNY I ZASOBNY

Nawiasem mówiąc, 30 tys. wiejskich rzemieślników jest całkowicie zwolnionych z podatków (płatnicy podatków gruntowych, których dochody z robót rzemieślniczych nie przekraczają 80 tys. zł rocznie). Wydane w bież. roku nowe dogodniejsze przepisy podatkowe dodatkowo preferują rzemieślników wiejskich np. opłaty skarbowe i stawki ryczałtów za karty podatkowe są niższe w gminach niż w miastach.

Program rozwoju rzemiosła do końca bieżącego pięcioletcia przewiduje nagiętych dotychczas nie notowany wzrost wartości usług — z 20—22 mld obecnie, do 40 mld w 1990 r. Rzemiosło jako całość nie wykona tego zadania, jeśli nie zwiększy penetracji rynku wiejskiego, gdzie potencjalne możliwości sprzedaży usług są bez porównania większe niż w miastach. Prywatne rzemiosło jest tu tradycyjnym usługodawcą, nie spotyka się z konkurencją dużych, lepiej wyposażonych zakładów upolecznionych, a ponadto natrafia na klientelę z coraz grubszym portfelem i coraz bardziej rozbudowanymi apetytami konsumpcyjnymi.

Ogromne perspektywy rozwoju rzemiosła na wsi stwarzają też długofalowe plany modernizacji gospodarki rolnej. Ze strony dziesiątków tysięcy gospodarstw specjalistycznych może ono oczekiwać dosłownie deszczu zamówień. Powodzenie planów rolnictwa w dużej mierze zależy od zwiększenia usług rzemieślniczych. Ale i vice versa. „Zyciową” szansą rzemiosła jest wyjątkowo chłonny i coraz bardziej zasobny rynek wiejski.

KORZYŚCI Z MODERNIZACJI

JERZY DENISIUK

SZTANDAROWYM PRÓDUKTEM białkopodlaskiego przemysłu rolnospożywczego jest niewątpliwie terespolski konserwowy ogórek. Aczkolwiek jest to z całą pewnością ogórek, który nie śpieje, to jednak słyszeli o nim wielo dobrego kupcy z RFN, Wielkiej Brytanii, Irlandii i innych krajów. Na najlepszej drodze do zrobienia podobnej kariery są terespolskie marynowane buraczki.

I choć są to wyroby przedniej jakości, produkuje się je w dość prymitywnych warunkach. Odnosi się to do całego prawie tutejszego przemysłu spożywczego. Poza mleczarnią oraz przetwórną owoców w Radzynie, nie ma tu bardziej nowoczesnych zakładów. Przez długie lata w tej branży nie było zbudowano. Gwoli sprawiedliwości należy dodać, że ma to obecnie nawet dobre strony. Woj. białkopodlaskie jest dziś — obok leszczyńskiego i ciechanowskiego — jednym z regionów najmniej zanieczyszczonych pyłami i gazami przemysłowymi.

Warunki naturalne sprzyjają tu właśnie rozwojowi przemysłu rolnospożywczego. Ma on bogatą bazę surowcową. Istnieją poza tym duże możliwości zwiększenia produkcji owoców i warzyw, a użytki zielone (na 27 proc. gruntów) stwarzają dogodne warunki dla rozwoju hodowli bydła. Przemysł spożywczy tych możliwości jeszcze w pełni nie wykorzystuje, ale ma takie plany. Weźmy na przykład mleczarstwo.

Zakłady w Terespolu mają w planie podwojenie swojej produkcji. Będzie to możliwe dzięki budowie nowej przetwórnicy oraz utworzeniu filii w Janowie Podlaskim. Do podobnego celu zmierzają zakłady mleczarskie w Radzynie Podlaskiej, w tym jednak, że osiągnąć go mają wyłącznie w wyniku modernizacji.

Kiedy budowano radzyńską mleczarnię — a było to w latach 1968—1971 — wydawała się ogromna i na wyrost. Miała przerabiać 180 tys. litrów mleka na dobę. Była nawet wątpliwość czy tyle surowca da się

kupić od rolników, a poza tym czy rynek wchłonie całą produkcję. W kilka lat później wszystkie te rozważania stały się zupełnie bezprzedmiotowe. Okazało się, że potrzebne są dalsze inwestycje w przemyśle mleczarskim. Przed paru laty zaledwie 50 proc. rolników w tym rejonie dostarczało mleko do punktów skupu, obecnie tylko 20—25 proc. go nie dostarcza.

„Mielśmy dwa wyjścia: albo budować nowe zakłady, albo modernizować już istniejące. Rachunek ekonomiczny przemawiał za tym drugim rozwiązaniem” — mówi prezes Wojewódzkiej Spółdzielni Mleczarskiej w Białej Podlaskiej mgr inż. ANDRZEJ MIKOŁAJCZAK.

Modernizacja radzyńskiej mleczarni rozpoczęła się dokładnie przed rokiem. Podzielono ją na dwa etapy. Pierwszy, który potrwa do połowy 1979 r. (choć można termin znacznie skrócić, zdaniem prezesa spółdzielni), obejmuje przebudowę proszkowni mleka, kazeinarni oraz paru innych działów i ma kosztować 90 mln zł, zaś drugi — budowę działu galanterii mlecznej, oczyszczalni ścieków i zmianę systemu zasilania. Wszystkie prace wykonywane są systemem gospodarczym.

W siedem miesięcy po rozpoczęciu prac oddano do użytku przebudowaną zupełnie proszkownię mleka, wymieniono maselnicę, wirówki i wiele innych urządzeń. Obecnie nie ma już w mleczarni ani jednej maszyny, która byłaby zainstalowana przed 6 laty. Urządzenia są 2—3 krotnie wydajniejsze niż dawniej. Francuski agregat do ciągłej produkcji masy białej w Radzynie wszelkie krajowe rekordy wydajności.

„Modernizując zakład — mówi prezes Mikołajczak — ani przez jeden dzień nie wyłąciliśmy z produkcji żadnej maszyny. Wymagało to od ludzi ogromnego zaangażowania i niemal zegarmistrzowskiej precyzji”.

Do grupy ludzi o „zegarmistrzowskim zacięciu” należą bezspornie JÓZEF PASZKOWSKI, WIKTOR

JURCZYK, RYSZARD WIDZ (laureat ubiegłorocznej regionalnej nagrody) i JANUSZ DOMAŃSKI. Jeszcze niedawno pracowali on w Radzyńskim Przedsiębiorstwie Budowlanym, a kiedyś był kierownikiem budowy radzyńskiej mleczarni. Dlatego wie na pamięć, gdzie są zakopane jakie rury, w której ścianie biega przewody, a w której ich nie ma, gdzie można przekuć otwór, a gdzie się nie da. Łącznie przy robotach modernizacyjnych jest zatrudnionych około 40 pracowników.

Dzięki modernizacji radzyńska mleczarnia podwoiła swą moc przerobową i może przetwarzać około 400 tys. litrów mleka na dobę. Po zainstalowaniu wszystkich przewidzianych urządzeń stanie się jednym z najnowocześniejszych i największych zakładów mleczarskich w tej części kraju i będzie w stanie zaopatrzyć w mleko i jego przetwory połowę woj. białkopodlaskiego. Poza mlekiem w proszku i spożywczą kazeiną wytwarzać będzie sery typu cheddar.

Gdyby przyszło budować od fundamentów całkiem nowy zakład, o podobnych zdolnościach produkcyjnych, kosztowałoby to 200—300 mln zł, a cykl inwestycji trwałby co najmniej 3 lata. Efektywność modernizacji jest więc bardzo wysoka. Przyrost zdolności produkcyjnej w zmierzającej do modernizacji mleczarni o 1 000 litrów kosztować będzie ok. 500 zł, podczas gdy w nowej 2 000—3 000 zł. Poza tym — co nie jest też bez znaczenia — przyrost mocy produkcyjnych odbył się bez zajęcia dodatkowych gruntów rolnych — modernizacja zakładu zaoszczędziła jak gdyby co najmniej 10 ha ziemi.

Doświadczenia zdobyte w trakcie modernizacji radzyńskiej mleczarni będą wykorzystane wkrótce w Łosicach. Również tamlejszy zakład zostanie gruntownie przebudowany, dzięki czemu jego moc przerobowa wzrośnie dwukrotnie. Roboty prowadzone będą systemem gospodarczym, ale tym niemniej potrzebne

będzie zaangażowanie przedsiębiorstw specjalistycznych. I z tym jest pewien kłopot. Wprawdzie białostockie Zakłady Remontowo-Montażowe podpisały umowę na wykonanie robót, lecz to było jeszcze przed wprowadzeniem nowego podziału administracyjnego, kiedy Łosice „ciążyły” w stronę Białegostoku. Dziś sytuacja jest inna i wykonawca nie przejawia większych chęci do wywiązania się z podjętych kiedyś zobowiązań.

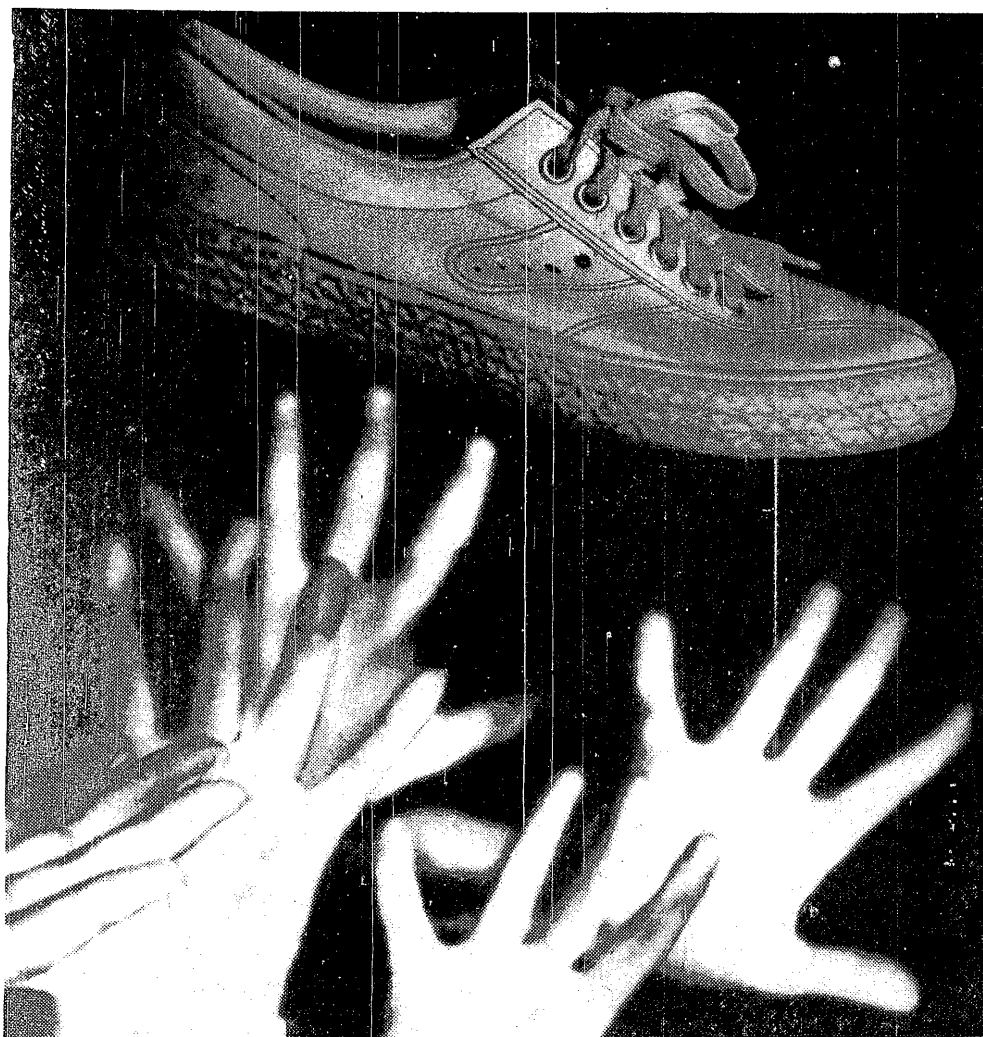
Godne podkreślenia jest to, że Łosicka mleczarnia stanie się pierwszym i jedynym w kraju producentem białczanu sodu, który znajdzie szerokie zastosowanie w przemyśle spożywczym, a zwłaszcza w wytwór-

niach wędlin. Produkcję tego specyfiku uruchomi się w ścisłej współpracy z naukowcami łosyńskiej Akademii Rolniczo-Technicznej.

Na koniec warto dodać, że modernizacja obu wspomnianych zakładów bynajmniej nie wyczerpuje programu rozbudowy i unowocześniania białkopodlaskiego mleczarstwa. Rozważa się bowiem potrzebę budowy nowego zakładu w samej stolicy województwa. Po jego wybudowaniu region ten ma szansę stać się nie tylko znany z doskonałych ogórków, lecz też z wysokiej klasy wyrobów mleczarskich. Zależać to jednak będzie w dużej mierze od jakości dostarczanej przez rolników surowca.



Fot. S. ZUBCZEWSKI



Fot. S. ZUBCZEWSKI

RAKIETA KONTRA TENISÓWKI CZYLI CO SIĘ KOMU OPLACA

DANUTA ZAGRODZKA

Z DESPEROWANY handel: pow-
ziął w tym roku osobliwą de-
cyzję — wszystkie tenisówki
i tenisówkopodobne zostaną zatrzy-
mane w magazynach i „wyrzucone”
dopiero na sezon szkolny. Jest to je-
dyny sposób, by przynajmniej w
czasie największego popytu zapew-
nić jakieś takie zapasowanie. Gdyby
więc komuś zachciało się w maju po-
trenoować na świeżym powietrzu albo
pograć w tenisa, nie ma szans na ku-
pienie odpowiedniego obuwia, chyba
że gdzieś trafi na stare zapasy.

Każa nam biegać po zdrowie, nie
gnusząc się w domu, uprawiać sport w
rodzinie. Polskie Towarzystwo Tu-
rystyczno-Krajoznawcze — właśnie
ostatnio uzyskało status stowarzy-
szenia wyższej użyteczności, a tu, na
samym progu startu w sportowe ży-
cie, potykamy się na pepegach.

Nie po raz pierwszy zresztą. Tramp-
pek i tenisówek brakuje już co naj-
mniej od kilku lat. Nie wiem jak tam
w innych miastach, ale w Warsza-
wie od czerwca poczynając przez ca-
łe lato długa kolejka stoi — w po-
twornym zaduchu, bo wentylacji tam
nie ma, a guma plus upał wiadomo
jakie dają efekty — w reprezentacyj-
nym sklepie przemysłu gumowego
pod nazwą „Tramp”, w nadziei, że
może wreszcie tu...

Braki, jak wiadomo, kumulują się
i w tym roku stają się już prawdzi-
wie nieznosne. Według oceny hand-
lu brakuje ok. 3,5 mln par, w tym
tylko w drugim półroczu — 2 mln,
stanowi to mniej więcej jedną
czwartą ogólnego zapotrzebowania.

Trudno byłoby tenisówki czy
trampki nazwać artykułem szczegó-
lnie skomplikowanym. Jest to rzecz
codzienna, znana od lat. Nie istnie-
je bez nich życie szkolne, kolonijne,
wakacyjne a był czas, kiedy były
niemal jedynym letnim obuwem
młodzieży i jakoś można je było do-
stać bez większego trudu.

Bo też produkcja od lat nie ro-
śnie, a potrzeby jednak tak. Przy-
było nas, zmienia się tryb życia na
bardziej relaksowo-sportowy, teni-
sówki weszły do żurnali jako atrybut
mody, nie bez wpływu na popyt po-
staje i cena. Na ten wzrost zapo-
trzebowania przemysł od lat pozo-
stawał głuchy.

W Zjednoczeniu „Stomil” sły-
szę, że o dodatkowe wtryskarki dla Gru-
dzian, które poprawiłyby sytuację,
występują już od trzech lat bez skut-
ku. W ministerstwie chemii demen-
tują, że dopiero od zeszłego roku.
Jak by nie było — i tak, i tak za-
późno. Dopiero teraz, niemal w ostat-
nich dniach, zapadły postanowienia
rządu, by w ramach dodatkowych
miliardów na produkcję rynkową

przysłać „Stomilowi” m. in. śro-
dki dewizowe na zakup wymienionych
maszyn. Jeśli wszystko dobrze pójd-
zie, powinny one zostać kupione
i zainstalowane do końca tego roku
czyli w przyszłym roku byłoby wre-
szcie tenisówek więcej.

Na razie w zjednoczeniu sły-
szę, że sprawa wędruje po urzędniczych
szczeblach w Warszawie i przeciąga
się, a w ministerstwie narzekają, że
zjednoczenie miało natychmiast
przysłać tzw. charakterystykę decy-
zji inwestycyjnej, (na podstawie
której dopiero Komisja Planowania
może nadać sprawie bieg), a zwleka
z tym i nadeszło dopiero ostatnio
jedną — właśnie dla Grudziądza. W
ministerstwie chcieliby wszystkie te
charakterystyki wysłać łącznie, więc
czekają. Sprawa jest więc niby pil-
na, ale nie za bardzo. Decyzje rzą-
dowe zapadły trzy tygodnie przed
tymi rozmowami.

Nie sądzę wszakże, że tylko z po-
wodu braku tych dolarów i tych ma-
szyn, tak prostą w końcu rzecz
jak tenisówki nie można dostać bez
trudu. I nawet, co już zakrawa na
herezję, nie wiem, czy te dodatkowe
pieniądze tak bardzo pomogą. Zjed-
noczenie „Stomil” składają prze-
nie i pełne inicjatywy, a może wła-
śnie dlatego — nie ma do tenisówek
wielkiego serca. Są pracochłonne,
przerzastały, tanie. Podobnie i do
obuwia roboczego dla wsi, które jest
kolejną zagrą w jego stosunkach z
handlem. O ile tenisówki gromadzi
się zewsząd, by rzucić je na szkolne
kiermasze przede wszystkim w mia-
stach, o tyle znowu buty filcowo-
gumowe i kalosze ściągają się skąd
się da, także ze sklepów miejskich,
by przekazać je wsi. Mimo to w dru-
gim półroczu br. handel wiejski bę-
dzie miał tylko 260 tys. par tych bu-
tów, w gospodarstwie chłopskim po-
 prostu niezbędnych; brakuje mu zaś
640 tys., a więc 2,5 raza więcej. Po-
dobnie z kaloszami, których nie na-
leży mylić z tym co my, ludzie mie-
jscy, nosimy w słotę — chodzi o płyt-
kie gumki, które nakłada się na
walonki albo ciepłe skarpety. Tych,
zamiast potrzebnych 810 tys. par, bę-
dzie tylko 340 tys. Handel wiejski
dostanie też tylko połowę potrze-
bnych mu tenisówek, co wiąże się z
sytuacją i postanowieniami wspo-
mnianymi na wstępie.

Dyrektor Glac z CRS opowiada, że
właśnie otrzymał przekazaną mu
przez biuro listów Polskiego Radia
i Telewizji skargę pewnego rolnika
spod Dąbrowy Białostockiej, który w
ostre ostrzeżenie i zdecydowanych
słowach domosi, że nie będzie hodował świń,
bo nie ma w czym chodzić do chle-
wu.

Dyrektor d/s produkcji i obrotu tu-
warowego „Stomilu” mgr J. Grze-

siek bardzo się dziwi, że ktoś je-
szcze chce chodzić w walonkach. A
z tymi kaloszami sprawa jest nie-
jasna, potrzeby — jego zdaniem —
są wytwarzane sztucznie. Ciekawe,
że największy popyt na nie jest w
województwach przygranicznych —
czy to aby nie na handel? Nie ukry-
wa też, że w tej sprawie rządzi pra-
wo zysku — kalosze są tanie, fabry-
ce to się nie opłaca. Bardziej opła-
cają się śniegowce — co najmniej
trzy razy droższe! Czemu handel
wiejski nie chce, żeby przekazać im
filc zużywany na walonki produk-
owane przez spółdzielnie inwalidzkie,
a oni zrobili z tego przyzwioite buty
oblewane gumą zamiast tego kom-
promitującego anachronizmu?

Nie znajduję na to na razie prze-
konywającej odpowiedzi, poza nie-
śmiałym stwierdzeniem, że może po
prostu dlatego, że chłopci właśnie ta-
kich, a nie innych butów szukają.

W handlu wiejskim natomiast
wiedzą, czemu są tak zachow-
awczy — popyt na walonki i
kalosze największy jest rzeczywi-
ście w województwach wschodnich
i północnych, bo też i tam mrozy
najcięższe i tradycja chodzenia w ta-
kim właśnie obuwu uzasadniona.
Ciepło to, higieniczne, a także łat-
wiejsze do wysuszenia, niż jakikol-
wiek inny rodzaj obuwia. Żeby jed-
nak móc chodzić po błocie, potrzebne
są na to kalosze. — Niech pani je-
dzie na jarmark w Myszynie i zo-
bacz, jakie tam góry chałupniczo
robionych wojskowych walonek le-
żą i jaki to ma zbył. Do tego my
musimy zapewnić kalosze, bo tego już
żaden domorosły producent nie zro-
bi.

Zaś co do nowocześniejszych od-
mian butów roboczych — handel jest
dość sceptyczny. Wyprodukowano
już wtryskowe obuwie z winylu,
droższe, za to cenniejsze w gospodar-
stwie mało przydatne. Chłop ma 100
okazji do nabawienia się reumatyz-
mu, nie musimy mu ich przyspa-
rzać jeszcze tym — sły-
szę. Handel rozumie, że robienie kaloszy — ta-
kich, do jakich wieś się przyzwyczai-
ła i jakich potrzebuje — nie jest
wygodne, wymaga ręcznego konfek-
cjonowania. Przemysł zaproponował
kalosze robione metodą wtryskową,
co, kiedy mają kształt nie taki i na
walonki nie wchodzi. Próbowano też
produkować znacznie droższe buty
filcowo-gumowe, podobno na ma-
trycach z RFN, ale niewiele z tego
wyszło. Ta technologia wymaga
idealnie równego filcu, nasz taki nie
jest, więc fabryka, która sobie tę no-
wość sprowadziła ma teraz kłopoty,
a rezultatów na rynku nie widać.
Generalnie zaś brakuje filcu i to rze-
kowo sprawia, że gumowo-filcowe
buty wydzielają sobie z rąk rolni-

cy, górnicy, hutnicy, a dokładnie
handel i „Cenpo”, które zajmują się
dostawami odzieży roboczej.

Dyrektor Grzesiek twierdzi, że ma
jeszcze moce na milion par butów
filcowo-gumowych, ale robić ich nie
ma z czego. Dlaczego nie ma filcu,
skoro ustalono w przepisach BHP,
że istnieją zawody, w których obu-
wie filcowo-gumowe jest niezbędne
— to już inna sprawa. Chemia pew-
nie nie bez satysfakcji może prze-
rzucić winę na MPL, który jest pro-
ducentem filcu, zwykle bowiem pre-
tensje płyną raczej w kierunku od-
wrotnym.

Sytuacja w obuwiu dla wsi wyda-
je się więc być z gruntu inna niż
w tenisówkach. Tam niedostatek
mocy, tu nawet nadmiar, a butów
nie ma i jednych i drugich. „Stomil”
produkuje rocznie 10,5 mln par obu-
wia gumowego (razem z kaloszami),
potrzeby rynku wynoszą 6,5—7,5 mln
par. Nie jest tajemnicą, że w istocie
zdolności produkcyjne fabryki w
Teofilowie są większe i nigdy nie
zostały w pełni wykorzystane! Po e
manewru wydaje się więc stosunko-
wo duże, a jednak rynek nie jest
usatysfakcjonowany.

Szkolę tkwi bowiem, jak się zda-
je, w obu przypadkach gdzie indziej.
Brutalnie mówiąc — w pieniądzu.
Produkcja rynkowa stanowi w „Sto-
milu” jakieś 20 proc. całości. Jed-
nocześnie wiadomo, że właśnie te 20
proc. daje największe możliwości ma-
niewru. W dostawach zaopatrzenio-
wych ceny są na ogół ustalone dość
sztywno, a możliwości zmiany asorty-
mentu ograniczone. Wiadomo także,
że trzeba starać się o maksymalny
przyrost środków płacowych, a to za-
leżało od wydajności pracy liczonej
produkcją sprzedaną. A więc trzeba
maksymalizować sprzedaż, a mini-
malizować pracochłonność — co nie
jest samo w sobie złe, jeżeli dokonu-
je się przez postęp techniczny, a nie
przez niekorzystne dła rynku ma-
niewry asortymentowe. W systemie

Dyrektor Grzesiek, który cały jest
pochłonięty nowoczesnością, naj-
chętniej powyrzucałby te wszystkie
walonki, kalosze, prostackie teni-
sówki, a zamiast tego produkował
tylko adidas europejskiego standar-
du, buty na po nartach po 500 zł,
rakiety, naciagi. Uważa, że spo-
łeczeństwo jest bogacie i chce rzeczy
dobrych i drogie. W tym przekona-
niu nie jest odosobniony. Jego zna-
jomość rynku opiera się na sprawoz-
daniach z 4 fabrycznych sklepów —
o jednym już pisałam — i na ma-
teriałach porównawczych zza grani-
cy.

Dlatego też przyrost produkcji z
nowych maszyn będzie wyłączo-
nie w nowych asortymentach — do-
dajmy znacznie droższych! Ambicją
jest, żeby robić tenisówki specjali-
styczne — dla tenisistów, piłkarzy,
korzykarzy itd. Oglądam wzory pow-
stałe z zainicjowanej już współpra-
cy z „Adidasem” — wspaniałe pan-
tofle sportowe, grube, ze skórą, z po-
czciwym pepgiem nie mają wiele
wspólnego. 100 tys. takich relaks-
owych pantofli zrobi się zamiast 300
tys. zwykłych tenisówek i zysk bę-
dzie zapewniony z nawiązką, a także
poczucie, że dało się na rynek pro-
dukt prawdziwie nowoczesny. Fa-
bryce także będzie łatwiej, bo to no-
we obuwie nie jest tak procochlon-
ne jak tradycyjne tenisówki, przy
których nikt już podob-o w Gru-
dzianu nie chce pracować.

Pytanie tylko, czy równie zachwy-
cona będzie matka, która, aby wy-
ekwipować na kolonie dwoje dzie-
ci — będzie musiała wydać zamiast
100 zł blisko 400? Wydaje się, że
znakomita większość klientów nie
oczekuje od „Stomilu” nadzwyczaj-
ności, tylko, przyzwyczajony, standar-
dowych wyrobów po godziwej cenie.
Myślę, że tak naprawdę nikt do-

AUTO- STOP

Jak corocznie zwracamy się na
łamach prasy z prośbą o pomoc w
informowaniu społeczeństwa i kie-
rowców o nagrodach przyznanych
kierowcom samochodowym za udział
w „Autostopie 76” — za ich życzli-
wość i pomoc okazaną młodzieży w
uprawianiu tej najtańszej i atrak-
cyjnej formy turystyki i poznawania
naszego kraju.

Z szerokich rzesz kierowców prze-
wożących młodzież w ubiegłorocz-
nej akcji do naszego Biura nadesła-
ło kuponów kilometrów 3950 kierow-
ców (o 80 kierowców więcej jak w
poprzedniej akcji), wśród których
rozlosowano względnie przyznano
496 nagród. Wynika z tego, że co
ósmy kierowca otrzymał nagrodę.

Po raz pierwszy nagrody zostały
przyznane w postaci bonów
oszczędnościowych PKO, które w
ciągu miesiąca zostaną przesłane
na adresy wszystkich nagrodzonych
kierowców.

Autostopowiczów po polskich dro-
gach przewoziło również 200 kierow-
ców cudzoziemców, którzy w upo-
mniku otrzymają książki, albumy
lub przewodniki.

Nagrody bez losowania otrzyma-
ło 40 kierowców, którzy przewieźli
najwięcej autostopowiczów, tj. przy-
słali najwięcej kuponów. Natomiast
146 kierowców otrzymało nagrody
„za wytrwałość”, tj. za nieprzerwa-
ny udział od 1973 r. w akcji „Auto-
stop”.

Łącznie przyznano 496 nagród na
sumę 407 tysięcy złotych. Najniższa
nagroda wyniosła 500 zł, najwyższa
12 000 zł.

W grupie samochodów ciężaro-
wych pierwsze miejsca zajęli kie-
rowcy:

LECH MICHALCZEWSKI — So-
pot — bon PKO — 12 000,—

ROMAN BUDEK — Kraków —
bon PKO — 6 000,—

JÓZEF PAŹDZIERNIK — Olawa
— bon PKO — 4 000,—

W grupie furgonetek:

TOMASZ ŁUCZEK — Oleśnica
Śląska — bon PKO — 7 000,—

WITOLD ZIĘTEK — Gnień —
bon PKO — 3 500,—

LECH GINETT — Szczecin — bon
PKO — 2 500,—

W grupie samochodów osobowych:

JÓZEF PIWOWARCZYK — Ra-
szyn k. W-wy — bon PKO — 4 000,—

ANTONI BOBOWSKI — Wrocław
— bon PKO — 2 500,—

ANDRZEJ RACZYŃSKI — War-
szawa — bon PKO — 2 000,—

W grupie autobusów:

WŁADYSŁAW JEŻYŃA — Puła-
wy — bon PKO — 4 000,—

ZYGMUNT BANAS — Zawiercie
— bon PKO — 3 500,—

ADAM KURAK — Kraków —
bon PKO — 2 500,—

Przekazując poniżej dane liczbo-
we o kierowcach nagrodzonych z
poszczególnych województw pod-
kreślamy, że liczby te są proporcjo-
nalne do liczby kierowców w ubie-
głej akcji autostopu. Prawidłowość
to jest zresztą zgodna z ogólnym
ruchem turystycznym w poszczę-
gólnych województwach. Wyjątek
stanowią tylko województwa —
łódzkie i zamojskie, gdzie ruch tu-
rystyczny jest większy niż udział
kierowców. Najwięcej nagrodzonych
kierowców — 41 pochodzi ze Sto-
lęckiego Województwa Warszaw-
skiego. W dalszej kolejności idą
województwa: szczecińskie — 32 na-
grodzonych kierowców, gdańskie —
23, bydgoskie — 23, olsztyńskie —
23 osoby.

SPÓŁECZNY KOMITET
AUTOSTOP

WSPÓŁPRACA Z WYROKU

WIESŁAW
VESOŁOWSKI



Takich foteli, jakie prezentuje WŁODZIMIERZ GOLINSKI z Fabryki Maszyn Rolniczych w Kunowie, zakład wytwarza ok. 100 tys. rocznie. O prawo do zakupu tych foteli dla nowych modeli wozów tramwajowych toczy się spór przed dwiema instancjami arbitrażu. Fot.: T. MADEJ

WSPÓŁCZESNE przedsiębiorstwa skazane są na współpracę. To banał, prawda? Tak, ale nie wówczas, gdy odnosi się do „Agrometu” z Kunowa. W tym przypadku kończy się przenośnia, a zaczyna wyrok: orzeczenie Głównej Komisji Arbitrażowej. A jako casus raczej niecodzienny, w kolejnej turze rozmów o kooperacji zasługuje bodaj na chwilę uwagi.

A więc na początku był papier, a na nim zapisany numer sprawy OT-3936/75, skład zespołu, strony (Chorzowska Wytwórnia Konstrukcji Stalowych „Konstal” przeciw „Agromet” — Fabryka Maszyn Rolniczych w Kunowie), no i decyzja. „Ustalić, że między stronami zawarta została wieloletnia umowa kooperacyjna według projektu strony powodowej”, „zarządzić od strony pozwanej na rzecz strony powodowej 2000 zł tytułem kosztów”.

W taki to bezapelacyjny sposób Główna Komisja Arbitrażowa zaszła na rzecz „Konstalu” współpracę „Agrometu”. Ale nie dla przekomanych, słowotwórczych podejmujących redakcja ten ślad, ani też — co trzeba podkreślić na wyraźne życzenie zainteresowanych („pozwanym”) — nie wskutek interwencji kooperantów z przymusu.

Ot, interesujący dokument, który powoduje kilka oczywistych pytań w rodzaju: była umowa, czy nie było? Dlaczego dostawca nie chce robić interesów z producentem tak znakomitym jak „Konstal”? Czemuż to ci z Chorzowa musieli dotrzeć do najwyższej instancji w sporach między przedsiębiorstwami, czemuż aż tak uparli się na wytwórnię maszyn rolniczych spod Ostrowca Świętokrzyskiego?

ZROBIĆ KOMUS GRZECZNOŚĆ

Co połączyło — mimo wszystko — fabrykę pras do słomy i siana sterników z wytwórnią słynącą z konstrukcji stalowych, a także tramwajów wożących (i ogluszających) mieszkańców miast?

Otóż — siedzenie, siedzisko, jak kto woli, albo fotel. Nie są to zwykłe siedzenia ani fotele, ale „grammery”, wygodne, amortyzowane. Różnica między wytwarzanym przez wiele lat „blaszakiem” dla pra-„Ursusa” i innych maszyn rolniczych z takim fotelem jest taka, że po kilku godzinach pracy w polu człowiek „amortyzowany” może stać na nogach, a ten „trzęsiony” — nie. Ponieważ narządy wewnętrzne traktorzystów, operatorów kombajnów, koparek bardzo nie lubią trzęsienia, więc jedna z trzystu licencji zakupionych w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych dotyczyła właśnie foteli amortyzowanych typu „grammer”, wygodnych, zdrowych, gwarantujących pewien komfort pracy w najtrudniejszych warunkach. Z tytułu branżowego podporządkowania wytwarza się te fotele przede wszystkim dla

przemysłu maszyn rolniczych i ciągników, a także dla maszyn budowlanych i motoryzacji.

Motorniczy — to przecież tak samo pracujący człowiek, także uprawniony do ochrony swojego wnętrza, jak traktorzysta, operator dźwigu, koparki, ciężkiego „Jelcza” czy „Stara”. Więc w swoim czasie, gdy w Kunowie wprowadzono na taśmę fotele licencyjne, przyjechał przedstawiciel „Konstalu”, poprosił o kilka. Następnie — o kilkanaście. Dali, bo przecież nowoczesny tramwaj — ważna rzecz. A w ogóle, to wszyscyśmy pracownicy jednej gospodarki, a ponadto każdy, kto chce się budować, musi być w najlepszych stosunkach z producentem konstrukcji stalowych. To jasne. No i tak poszło kilkadziesiąt foteli z Kunowa do Chorzowa. Było miło i nie było sprawy dopóty, dopóki nie przyszedł do świętokrzyskiej fabryki list polecony, a w nim wieloletnia umowa kooperacyjna, podpisana już z prawej strony przez kierownictwo „Konstalu”.

Odpisali z Kunowa, że nie mogą wypłacić strony lewej. Przyszedł monit — odpowiedź jak wyżej. Następnie monit do monitu, wszystkie ładnie dziś pięte, w teście już archiwalnej. Zupełnie jak u St. Lema: wystarczy abyś przyjął pierwsze pismo a żaden cyberdładowy potwór nie straszy. No i rzeczywiście, niespodziewaną konsekwencją była pierwsza rozprawa przed Okręgową Komisją Arbitrażową o podpisanie umowy.

Zespół kieleckich arbitrów zajął stanowisko takie. Wobec wiarygodności argumentów „Agrometu”, który oddał już chętnych bliźszych ciału, bo ze swej branży — acz nie z własnej winy — wobec dotychczasowego braku powiązań kooperacyjnych między Chorzowem a Kunowem, odmowa podpisania umowy wieloletniej nie narusza zasad współpracy między jednostkami gospodarki uspołecznionej. Jak nie ma warunków — można odmówić. W pierwszej rundzie przedstawiciele Chorzowa zapłacili tysiąc złotych tytułem zwrotu kosztów sprawy.

KOGO NA FOTEL?

„Agromet”, to fabryka maszyn rolniczych. Mają już nawet swoje czterdziestolecie; w tym mikroregionie są drugą co do wielkości, po hucie im. M. Nowotki, fabryką. Zlokalizowanie tu licencji produkcji „grammerów” umocniło znaczną i bez tego pozycję tego zakładu, jako dostawcy tak wielkich i znanych przedsiębiorstw, jak podwarszawski „Ursus”, suchołudzka wytwórnia urządzeń dźwigowych, Sanocka Fabryka Autobusów, nie licząc pomniejszych. Robią tu min. kabiny dla ciągników — bezpieczne, z rozsuwanym dachem — do „Ursusów”, „Bizonów”, no i te fotele amortyzowane, a także blaszane, ale to produkcja zanikająca.

Wprawdzie podstawowe zajęcia dwutysięcznej załogi, to budowa kilku typów pras i sterników, ale przecież 40 procent z produkcji przekraczającej już miliard złotych przypada na dostawy dla innych, na kooperację. A ponieważ sami korzystają z zaopatrzenia nadsyłanego przez prawie 90 przedsiębiorstw i zakładów, więc ich przypadek tym bardziej zasługuje na miano typowego.

Bo właściwie ta cała sprawa, jak wiele podobnych, mogłaby się kwalifikować do gromkiej rozprawy przed mikrofonem bądź kamerą, a najlepiej — przy połączeniu tych przyrządów. W Chorzowie powstaje kolejne wielkie dzieło, tramwaj — już 105 N, a ci odmawiają kilkuset (ponad tysiąc w pięciolecie) foteli. Z wyjaśnieniami zainteresowanych, którzy wcale się o te wyjaśnienia nie prosili, wynika bardzo prozaiczna przyczyna odmowy: po pierwsze, nie mamy siedzeń. Sto tysięcy amortyzowanych foteli robią w tym roku w Kunowie. Jakże są możliwości wytwórcze wynikające z mocy licencyjnych urządzeń, dodatkowo kontrolowanych przez limity na dewizowy import skażu?

A poszło by skromnie licząc, dwieście tysięcy, a jak z rozmachem — to i pół miliona. Odmawiali już zakładom z własnej branży, bo coraz mniej chętnych na warunki pracy przypominające sensację, jakich doznaje kowboj podczas rodeo, ale przez trzy minuty. W swoim czasie te odmowne pisma do Płocka, Wrocławia, do ZREMB i „Motolimportu” (fotele z Kunowa są eksportowane) były załącznikami do akt podczas arbitrażu. Burzliwie narasta zapotrzebowanie na wygodne fotele; nowy „Ursus-Massey-Ferguson” byłby anachronizmem bez tego urządzenia.

Ale arytmetyka ulega, jak zwykle, racjom wyższym.

W KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ

„Konstal”, zapłaciwszy tysiąc złotych w Kielcach, ruszył do Warszawy. Tu, jak wiemy, dwa tysiące uścił kunowski „Agromet”, o co zresztą nie ma pretensji, bo „Varsovia locuta, causa finita”. Dla tych, którzy zechcieliby zgłębić różnice w interpretacji faktów arytmetycznych służą fragmentem warszawskiego orzeczenia. Otóż Główna Komisja Arbitrażowa przyjęła jako kryterium korzyści społecznej a prawo wielkich liczb. Jest rzeczą niewątpliwą, stwierdził zespół orzekający, że za mało mamy tramwajów nowoczesnych. Dalej: „odmowa byłaby sprzeczną z założeniami polityki w zakresie pleksowania warunków świata pracy odnośnie komunikacji miejskiej”. A ponieważ te dwieście dwadzieścietrzysta foteli rocznie jakoś wyduszą przy produkcji rzędu stu tysięcy rocznie, więc ustanawia się umowę, której jedna strona nie podpisała, no i kwita.

Tak więc po wyroku: „współpraco-

wać” — nie ma już sprawy. „Konstal” ma fotele, bez których motorniczowie nowych tramwajów pracowaliby w gorszych warunkach. „Agromet” wyczerpał wszelkie możliwości działania w obronie tabliczki mnożenia. Mgr Jan Heininger, dyrektor d/s ekonomicznych udostępniający akta i oszczędny w komentarzach, mówi z przekonaniem: — proszę napisać, że dajemy te fotele i nie sekujemy „Konstalu”.

I czynię to z przyjemnością. Niemniej nie sposób oprzeć się refleksji: a gdyby tak wszyscy zechcieli skorzystać z drogi otwartej przez „Konstal”?

Kunowski fotele także chcą mieć w Płocku, Stalowej Woli, Wrocławiu i kilku innych wytwórniach. Kryterium ważnych względów społecznych przyjęte podczas orzekania przymusu współpracy przy wyposażeniu tramwajów można przeciwstawić pełnemu przekonaniu zastosować także do kombajnów, maszyn drogowych, ciągników samochodowych. Zazwyczaj przywilej decydowania o zwiększaniu zadań kojarzony jest z przyznawaniem prawa do większych środków. W tym wszakże przypadku zobowiązując producenta do wydania tysiąca kilkuset foteli przyjęło osobiście — w planowaniu — regułę „jakoś to będzie”. Sprawdząc tę zasadę do absurdu, dopuszczając powszechność takiego zdobywania przez pracowników, doprowadzono by rychło do istotnych zaburzeń w rytmie wewnętrznej współpracy. Ale to na marginesie sprawy.

NIKT I NIC POZA PLANEM

Powiadają w Kunowie — i kiepski ten, kto się dziwi — nikt i nic poza planem. poza rozdzielnikiem, żadnych grzeźniowych świadczeń kooperacyjnych. Rzeczywiście, gdy-

by nie dali pierwszej partii foteli, nie byłoby sprawy. Zgodnie ze sprawozdaniem przeciw teorii, popyt nieświadomiony nie istnieje. Tak więc ta sprawa o przymus współpracy mimo arytmetycznego braku możliwości doprowadzić może do usztywnienia i tak już mało elastycznego systemu lokowania zamówień wewnątrz przemysłu, wymagającego wielomiesięcznego wyprzedzenia przy doborze partnera. A to pozostaje w oczywistej sprzeczności wobec intencji każdej ze stron, a zwłaszcza arbitrażu, który kieruje się zawsze społecznym interesem.

Zarówno nacisk „Konstalu”, odmowa „Agrometu” jak i orzeczenia GKA wynikają z braku możliwości wytwórczych. W takiej sytuacji, mimo najlepszych intencji, rozstrzygnięcia arbitralne zamiast ekonomicznych wywołują rozliczne wątpliwości. Zdać sobie z tego w pełni sprawę w kunowskim „Agromecie” gdyż sami występują czasem w roli „Konstalu”. To właśnie ich trzyma za gardło bielska FSM, limitująca produkcję dawkowymi dostawami łańcucha, bez którego każdy sternik jest tylko stertą blachy. Zresztą podobieństwo sytuacji nie ogranicza się jedynie do monopolu w produkcji, ale i do braku możliwości pokrycia wszystkich potrzeb, gdyż bielskiego łańcucha używałoby chętnie wiele fabryk. Ale FSM ma zbyt mocne alibi w postaci własnego produktu, by obawiać się czegośkolwiek.

— Tak to — powiada dyr. J. Heininger — są kłopoty przy lokowaniu zamówień, trzeba się odwoływać do pomocy zjednoczenia, jeśli rzecz dzieje się w branży. Ale to opozycja do przewidywania. Prawdźwie komplikacje zaczynają się wówczas, jeśli próbuje się zwiększyć wymagania jakościowe, albo gdy trzeba surowców z importu. Wówczas koope-

rant robi wszystko, by pozbyć się odbiorcy...

Można całkowicie wierzyć tym stwierdzeniom, gdyż oparte są na doświadczeniu, jakie daje obcowanie z dziewięćdziesięcioma dostawcami, od bielskiej FSM po POM-y i SKR-y.

ZAMIAST KRZEPIAJĄ PERSPEKTYWY

Ani traktor nie jest rakieta, ani fotel elektronicznym układem sterowania. Ale wygodne siedzenie podczas prowadzenia każdej maszyny jeżdżącej przesadza o samopoczuciu w czasie i po pracy. Sto tysięcy „grammerów” robią w Kunowie, a sama tylko FSM w Starachowicach wzięłaby od ręki 80 tys. rocznie. W najbliższym czasie pojawi się nowy klient — „Ursus” — z zapotrzebowaniem prawie stu tysięcy sztuk rocznie. Chciał już foteli na wymianę pierwszej użytkownicy.

Więc jako prawdziwą szansę rozładowania kooperacyjnych stressów można by przyjąć zdecydowaną już rozbudowę — kosztem ok. 600 mln zł — odpowiedniego wydziału wytwórni w Kunowie (obecny pracuje już na dwie zmiany), zakładającą podwojenie produkcji. Jednakże przed nadmiernym zadowoleniem przestrzegajmy: rok 1981 — jak i zastawienie dzisiejszego zapotrzebowania przekraczającego już przyszłą produkcję. Wprawdzie to tylko pierwsza część zamierzonej rozbudowy, ale zapotrzebowanie na produkt nie będzie spadać. Znacząco więc, że hasło „kooperacja” także w przyszłym pięcioleciu będzie istotnym elementem w planowaniu harmonijnego rozwoju, współmierności inwestowania w zakłady wytwarzające podzespoły i wyroby gotowe. Nie tylko w tej jednej dziedzinie.

CO NAM OBIECUJE „VITROCER”

TADEUSZ GORZKOWSKI

DZIAŁALNOŚĆ przedsiębiorstwa Zjednoczenia Przemysłu Szkłarskiego i Ceramicznego „Vitrocera” wywiera na rozwój budowlanego i zaopatrzenia rynku budowlanego nie mniej istotny wpływ, jak wyniki produkcji przemysłów cementowego, hutniczego i stolarki budowlanej.

Zasięg oddziaływania „Vitrocera” jest jednak znacznie szerszy; produkcja tych przedsiębiorstw decyduje o ilości i jakości zastawy stołowej i szkła gospodarczego w naszych mieszkaniach i w lokalach żywienia zbiorowego. Poza tym „Vitrocera” zaopatruje inne przemysły, m. in. spożywczy, farmaceutyczny i kosmetyczny w opakowania szklane, motoryzacyjny w szyby i szkło reflektorowe, meblarski w lustra itd.

To wielkie znaczenie przemysłu szkłarskiego i ceramicznego skłania do bliższego poznania podstawowych tego problemów i kierunków rozwoju.

DWUKROTNY WZROST PRODUKCJI

Przemysł ten do roku 1970 nie rozwijał się dynamicznie. Osiągał średniorocznie przyrost produkcji w granicach 2 do 3 procent. Stan ten spowodował, że dysproporcje między wielkością produkcji a potrzebami budownictwa i innych prze-

mysłów oraz rynku powiększały się, a niedobór wyrobów ze szkła i ceramiki stawał się coraz większy.

Dynamiczny rozwój produkcji „Vitrocera” datuje się dopiero od ostatniego pięciolecia, a zwłaszcza od roku 1972, w którym nastąpiła integracja organizacyjna przemysłów szkłarskiego i ceramicznego. Nowo powołanemu zjednoczeniu przyznano znaczne środki na rozbudowę obu przemysłów. Suma nakładów inwestycyjnych przeznaczonych na ten cel wyniosła 7,7 mld zł i była wyższa od przyznanej w okresie poprzedniego pięciolecia o ponad 3,3 mld zł.

W latach 1971—1975 średnioroczne tempo przyrostu produkcji przemysłu szkłarskiego i ceramicznego wyniosło 15,5 proc. i w ostatnim roku pięciolatki przyniosło 19,4 procentowy wzrost produkcji w stosunku do uzyskanej w roku 1970. Dynamiczny wzrost wytwórczości „Vitrocera” trwać będzie nadal. Wymaga tego zarówno szybkie tempo rozwoju budownictwa, jak i duży popyt rynku na wyroby ze szkła i ceramiki oraz rosnące zapotrzebowanie ze strony eksportu. Zamierza się więc osiągnąć w roku 1980 poziom produkcji odpowiadający 185,1 proc. wielkości z roku 1975. W bieżącym pięcioleciu wydatkuje się na rozwój produkcji przemysłu szkłarskiego i ceramicznego 18,275 mln zł.

Kształtowanie się wielkości produkcji „Vitrocera” w podstawowych elementach w latach 1970 i 1975 oraz

w roku bieżącym i w roku 1980 ilustruje następujące zestawienie:

Wyszczególnienie	Jedn. miary	1970	1975	1977	1980	Dynamika w % 1975/1970	1980/1975
Sprzedaż produkcji i usług ogółem	mln zł w c. bież.	7 169	13 777	18 000	23 500	191,4	185,1
Ceramika sanitarna	10,4	10,4	20,7	26,0	31,0	199,0	189,8
Płytki ceramiczne ogółem	10,4	2 937,5	5 163,4	5 700	11 320	175,8	219,1
Szkło okienne	10,4	48 527	63 948	75 000	79 000	131,8	122,0
Dostawy na rynek ogółem	mln zł w c. bież.	2 264,8	5 479	7 700	10 400	241,9	189,8
Ceramika stołowa ogółem	10,4	31 708	44 922	52 500	74 630	141,7	167,2
Szkło gospodarcze ogółem	10,4	26 300	44 032	46 200	54 490	167,7	134,1
Opakowania szklane ogółem	10,4	1 438,8	2 120,4	2 302	2 855	147,4	134,7
Eksport ogółem	mln zł dew.	75,5	159,4	229,3	386,0	211,1	242,2

W JEDNOŚCI SIŁA

Samo podporządkowanie obu przemysłów jednemu zjednoczeniu, podobnie jak jedna jaskółka, nie wzięły jeszcze — produkcyjnej „wiosny”. Postęp przyniosła dopiero „Vitrocera” reorganizacja jego struktury. Sześcioletni etap samodzielnego dawniej fabryk, z których każda produkowała lepiej czy gorzej, ale zawsze szeroki wachlarz często tych samych wyrobów, zgrupowano w siedem kombinatów branżowych specjalizujących się w kilku rodzajach produkcji szkłarskiej lub ceramicznej.

Reorganizacja przyniosła w efekcie szereg istotnych korzyści. Przede wszystkim nastąpiło silne zintegrowanie wewnętrzne poszczególnych branż. Każdy z siedmiu kombinatów, stając się niejako jednym wielkim przedsiębiorstwem wielozakładowym, mógł połączyć rozproszone dotychczas wysiłki kilku, a nawet kilkunastu fabryk zarówno w zakresie bieżących spraw produkcyjnych, jak i rozwojowych.

System organizacyjny wielozakładowy okazał się i dla szybszego dochodzenia do pełnej zdolności pro-

stawowe znaczenie miało ich wyprofilowanie w określonych asortymentach wyrobów wytwarzanych w dużych seriach, przy jednoczesnym ograniczeniu ilości typów. Umożliwiło to pełniejszą koncentrację w doskonaleniu technologii, poprawiło jakość oraz zmniejszyło koszty produkcji a zwiększyło wydajność pracy.

Reorganizacja struktury przemysłu szkłarskiego i ceramicznego usprawniła również funkcjonowanie zaplecza badawczego i wzmocniła jego potencjał. Chodził przecież o to, żeby technologie przekazywane do produkcji przemysłowej były w pełni dopracowane i sprawdzone. W przemyśle szkłarskim jest to szczególnie ważne, bowiem procesy produkcyjne mają tam charakter aparaturowy, w związku z czym ich korygowanie jest znacznie trudniejsze aniżeli przy operacjach fizycznych. Zamiast więc problematycznych eksperymentów przeprowadzanych dawniej w toku normalnej produkcji seryjnej, wszystkie próby przeprowadza się obecnie w specjalnie przystosowanych do tego celu zakładach doświadczalnych, których nie było przed reorganizacją.

INWESTYCJE I MODERNIZACJA

Nie umniejszając w niczym dodatkowo wpływu, jaki na ilościowy i jakościowy wzrost produkcji wywarła wspomniana reorganizacja, decydującą rolę w zdynamicznieniu produkcji „Vitrocera” odegrały inwestycje — zarówno realizowane od podstaw, jak i modernizujące. Budowę nowych zakładów i oddziałów produkcyjnych lokalizowano z reguły przy istniejących zakładach. W latach 1971—1976 zrealizowano 16 ważniejszych przedsięwzięć inwestycyjnych tego rodzaju.

Oto kilka przykładów: zakład włókna szklanego w Krośnie o zdolności produkcyjnej 3,1 tys. ton (osiągnięto 4,5 tys. t); zakład produkcji kryształów w hucie „Irena”; oddział szkła płaskiego w hucie „Szczakowa” o zdolności produkcyjnej 18,5 mln zł; huta szkła opakowaniowego „Jarostaw” i podobny pod względem produkcyjnym oddział w hucie „Warta” w Siarkowie, dające łącznie projektowany przyrost produkcji w ilości 523 mln sztuk; oddział automatycznej produkcji butelek (71,9 mln sztuk) i oddział takiej samej produkcji szklanek (zarodkowych) (ponad 6 mln szt.) w Wołominie; zakład wyrobów sanitarnych w Krasnymstawie o zdolności produkcyjnej 5,5 tys. ton.

W tym samym okresie przeprowadzono liczne modernizacje w starych zakładach: m. in. unowocześniono odlewnicze linie do naczyn płaskich i wlewniczych w sześciu zakładach ceramicznych; zmodernizowano instalacje urządzeń i linii do produkcji szkła płaskiego, szyb ze spoiny i szyb klejonych w hucie „Sandomierz”; instalacje urządzeń do produkcji płytek ceramicznych i wyrobów sanitarnych (łącznie z rozbudową) w czterech zakładach ceramicznych; instalacje urządzeń do produkcji szkła hartowanego dla przemysłu motoryzacyjnego w hutach „Sandomierz” i „Kunice”.

Ponadto szereg inwestycji znajduje się w trakcie realizacji. Są to m. in.: budowa zakładu ceramicznego w Walbrzychu o zdolności produkcyjnej 10 tys. ton porcelany (przy obecnej produkcji krajowej 33 tys. ton); budowa zakładu ceramicznego „Opoczno IV” o zdolności 5 mln m kw. płytek ściennych (obecna produkcja 2,3 mln. m kw. w skali kraju); jeszcze w tym roku będą rozpoczęte m. in. następujące inwestycje: instalacja dodatkowej linii automatycznej do produkcji szklanek w

TA PASKUDNA WIELKA PŁYTA

ZDZISŁAW KOSTRZEWA

AMY więc kolejny etap dyskusji o wielkiej płycie — tej paskudnej, drogiej i nieefektywnej technologii, w którą nie wiadomo dlaczego zostało wprowadzone polskie budownictwo mieszkaniowe. Przy czym oczywiście strona atakująca się przeciwnicy tej technologii, używający jednak tego argumentu bądź niezbyt precyzyjnie formułowanych, bądź nie dopowiedzianych do końca.

Przykładem tego typu informacji jest m. in. artykuł JANUSZA ZAREBY „W cieniu wielkiej płyty” („ZG.” nr 11/1977 z 13.3.77). Muszę jednak na początku przeprosić ewentualnych adwersarzy — będę cytował ich wypowiedzi według tego artykułu i na odpowiedzialność red. Zareby — ponieważ jednak do tej pory sprostowań nie było, sądzę, że mogę je traktować jako autorytywne.

Przeprzeć też muszę za wyjaśnienie nie niższej, „prawdę” oczywistej, które jednak w dotychczasowej dyskusji nie zawsze takimi były. I jeszcze jedno — mówimy o budownictwie mieszkaniowym wielorodzinnym na terenie miast. Tyle wstępu.

Pierwsza z prawd oczywistych: w budownictwie występują dwa podstawowe ustroje nośne pionowe: ściana i słup bądź w układzie czystym, bądź mieszanym (ściana nośna i słup współpracujące ze sobą w jednym budynku), przy czym strop na słupie opiera się bądź na ryglu wystającym pod stropem, bądź na „ryglu” lub „głowicy” ukrytych w stropie. Istnieją też dla betonu lub żelbetu dwie podstawowe technologie tworzenia tych konstrukcji: monolityczna — bezpośrednio na budowie i prefabrykacja w wyspecjalizowanych zakładach, przy czym znów — technologie te mogą występować w stanie czystym bądź mieszanym (np. monolityczne elementy pionowe, a prefabrykowane stropy).

Wyjaśnienie powyższe było niezbędne, gdyż powszechnie w dyskusji przeciwstawiane są: prefabrykowana wielka płyta i monolityczny szkielet. podczas gdy naprawdę wybór powinien następować między: układem ściennym a szkieletem oraz technologią monolityczną a prefabrykacją.

Trzeba jednak sprecyzować kryteria wyboru — kryteria uwzględniające realia Polski roku 1977. Podkreślam — muszą to być realia Polski 1977 i lat najbliższych, wynikające z naszych potrzeb i możliwości. I dlatego, przepraszam, argumenty „byłem w Paryżu i nie widziałem tam nigdzie wielkiej płyty” dobre są do brylowania towarzyskiego, lecz nie do podejmowania decyzji gospodarczych.

A więc polskie realia:

Po pierwsze — stałe rosnące zapotrzebowanie na mieszkania, zlokalizowane w swej ogromnej większości w wielkich aglomeracjach miejskich i dużych miastach, a w nich w ogromnej większości na wielkich placach budowy dla tysięcy mieszkań.

Po drugie — wielkość mieszkania. Średnia powierzchnia mieszkania w 1976 r. wynosiła ok. 50 m kw., przy czym największe (ok. 3 proc.) sięgają 75—80 m kw. Należy się spodziewać, że średnia ta będzie rosła w ciągu najbliższych 10 lat do ok. 60 m kw. przy niewielkim wzroście powierzchni mieszkań największych.

Po trzecie — potrzeba zmniejszenia zatrudnienia. Ze znanych i publikowanych prognoz demograficznych wynika jednoznacznie brak dopływu nowych pracowników dla budownictwa. Ze wszystkich więc poszukiwań zmniejszenia: pracochłonności, materiałochłonności i transportochłonności — moim zdaniem — decydująca jest pracochłonność.

I wreszcie, po czwarte — stan umownie nazywanego „przemysłu mieszkaniowego”, rozwijanego dopiero od kilku lat i będącego w stanie nie dalekim od tego, co byśmy mieli chcieć (i co mieć będziemy) — ale nie w roku 1977 ani 1980 i co już osiągnęły kraje wysoko rozwinięte. Dlatego stwierdzenie inż. L. ANDRZEJEWSKIEGO „Widomo już, jak robić takie lekkie ściany. Jest tylko problem przedstawienia przemysłu” jest w pełni prawdziwe. Tylko to „tylko” — to inwestycyjne miliardy w różnych dziedzinach gospodarki narodowej.

Sądzę, że wymienię uwarunkowania podstawowe — wdzięczny będę, jeżeli kolejną dyskusję listę tę uzupełnią lub zakwestionują. Wróćmy więc teraz do próby wyboru: ściana czy słup, monolit czy prefabrykacja.

Ściany czy słup? Trzeba tu znów przypomnieć następującą prawdę oczywistą, że ściana nośna w przeciwieństwie do słupa stanowi przegrodę. Jest to oczywista wada, jeżeli realizujemy pomieszczenia większe niż powierzchnia pomiędzy podporami — jest jednak zaleta, gdy realizujemy pomieszczenia (lub zespół pomieszczeń np. mieszkanie), mieszczące się między podporami — przegrodami, przy czym przegrody te mają określone wymagania, np. akustyczne czy przeciwogniowe. Takie właśnie wymagania określone są dla przegród międzymieszkaniowych. Warunki te spełniane są przez następującą przegrodę:

A więc kolejna prawda oczywista — ściana żelbetowa spełnia — lub może spełniać — dwie funkcje: konstrukcji nośnej i przegrody międzymieszkaniowej, jak dotąd najtańszej (licząc, że to też konstrukcja nośna) i najmniej — pracochłonnej. Jeżeli weźmiemy pod uwagę średnie wielkości mieszkań roku 1977 i następnych, to możemy dojść do wniosku, że przy szerokości budynku ok.

10—11 m i rozpiętości stropu do 6 m, ok. 90 proc. mieszkań może być rozwiązanych bez potrzeby wprowadzania ścian nośnych jako ścian wewnętrznych. Jest to oczywiście pewne uproszczenie — nie we wszystkich układach przestrzennych jest to możliwe. Bez popelnienia jednak dużego błędu można stwierdzić, że dla 75—80 proc. mieszkań aktualnie najlepszym rozwiązaniem jest układ ścienny. Należy też uznać, że stosowanie ścian nośnych jako ścian wewnętrznych jest rozwiązaniem nieprawidłowym. A więc — na razie ściana!

Pytanie kolejne — technologia prefabrykowania czy monolityczna? Decydują tu, moim zdaniem, dwa elementy: pracochłonność i transportochłonność.

PRACOCHŁONNOŚĆ: Nie wiem na jakiej podstawie prof. B. KOPYCIŃSKI twierdzi, że „w rachunku porównuje się tendencyjnie tylko robocizną na placu budowy zapominając, że wielką płytę trzeba też wyprodukować przy pomocy rąk ludzi” — zarzut to na tyle poważny, że powinien być udokumentowany źródłem. Wszystkie znane mi opracowania Centralnego Ośrodka Badawczo-Projektowego Przemysłu Betonów „Cebet”, Instytut Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania Przemysłu Budowlanego „ORGUBUD” i Centralnego Ośrodka Badawczo-Projektowego Budownictwa Ogólnego operują dla budownictwa wielkopłytowego rachunkiem wytwórnym — transport — budowa, a dla budownictwa monolitycznego tylko budowa. Tak liczona pracochłonność normatywna dla wielkiej płyty wynosi średnio ok. 18 robocizogodzin na 1 m kw. powierzchni użytkowej.

W tym na budowie od 6 do 9 robocizogodzin na 2 km kw. powierzchni użytkowej, a dla budynków monolitycznych ok. 23 robocizogodzin na 1 m kw. powierzchni użytkowej. Nie bez racji jest też porównywanie pracochłonności na budowie — jest to argument dodatkowy, wskazujący, że znaczną część załogi można przesunąć z poddanej kaprysom atmosferycznym budowy do przemysłowo zorganizowanej produkcji w obudowanych halach i z normalnymi sanitariatami, szatniami, bufetem itp. A więc na razie — prefabrykacja. Oczywiście nie jest to rachunek pełny, bo nie uwzględnia „tych wszystkich, którzy wyprodukowali urządzenia dla fabryk domów i wybudowali te fabryki” (jak słusznie uzupełnia prof. Kopyciński) ani tych, którzy wyprodukowali urządzenia dla systemu monolitycznego itp. Można jednak przyjąć, że wskaźnik ten ukryty jest w koszcie budowy fabryk i zakupu urządzeń — w tzw. wskaźnika majątkochłonności technologii. Tu rzeczywiście technologia monolityczna wykazuje wyższość — wskaźnik dla niej wynosi ok. 1320 zł/m kw.

powierzchni użytkowej, a dla wielkiej płyty ok. 2500—3800 zł/m kw. powierzchni użytkowej.

TRANSPORTOCHŁONNOŚĆ. Na pewno mniejsza dla monolitu. Problem — o ile. Rozumowanie: w budownictwie prefabrykowanym materiał wozí się dwa razy — najpierw do zakładu prefabrykacji, a potem na budowę — jest tyle efektywny co uproszczony. W większości przypadków bowiem podstawowe materiały: cement, żwir, i stal przywożone są transportem kolejowym bądź do punktu rozładawczego, bądź do zakładu prefabrykacji, a dopiero stąd na budowę. Problem więc raczej nie w odległościach transportu, lecz w potrzebie specjalistycznego sprzętu transportowego, który występuje zresztą także (tylko inny) przy budownictwie monolitycznym (ciężarówko-wozy czy „gruszki” do betonu). Można szacować, że oszczędności w transportochłonności wyniosły będą z tego tytułu 15 do 20 proc., przy czym trzeba pamiętać, że dla budownictwa wielkopłytowego pracochłonność transportu wynosi ok. 1 godzinę na 1 m kw. powierzchni użytkowej, a kapitalochłonność ok. 100—150 zł/m kw. powierzchni użytkowej (proszę to porównać z podanymi wyżej wskaźnikami kompleksowymi).

Z tego co podałem wyżej można chyba wyciągnąć już wniosek. Budownictwo wielkopłytowe jest w pełni uzasadnione zgodnością z „pol-skimi uwarunkowaniami”, wskazaniami pracochłonności i zwiększeniem udziału „produkcji fabrycznej” w procesie wznoszenia budynków — z tym, że w pełni uzasadnione jest dla dużych i średnich miast o stałym programie mieszkaniowym i w uzasadnionej ekonomicznie odległości budowy od zakładu prefabrykacji.

Budownictwo musi być uzupełnione budownictwem monolitycznym tam, gdzie wielka płyta jest ekonomicznie lub technicznie nieuzasadniona, a więc dla budynków mieszkalnych w budownictwie rozproszonym, dla budynków wysokich i przede wszystkim dla całego budownictwa ogólnego niemieszkaniowego: szkół i wyższych uczelni, obiektów służby zdrowia, handlu i usług, administracji itp. Są to ogromne ilości, w których trzeba i szkieletu i monolitu.

Jeszcze raz podkreślam: i szkieletu i monolitu, bo są to sprawy różne. I tylko dla przypomnienia: w ramach resortu budownictwa, poza wielką płytą zostały opracowane i wdrożone (lub wdrażane): systemy szkieletowe: stalowy (ZIS) i żelbetowy ryglowy (SBO z mutacjami stropów) oraz monolityczny (SBM-75 — aktualnie w trakcie wdrażania i realizacji prototypowych). O ich zaletach i wadach można i należy dyskutować. Prowadzone są też prace nad dalszym udoskonaleniem wielkiej płyty pod kryptonimem „Integracja międzysystemowa”, której cel główny sprowadza się do hasła: z elementów wytwarzanych w jednokowych urządzeniach formujących budować sensownie różne domy.

I jeszcze dwie sprawy:

Pierwsza — oszczędności wynikające z wprowadzenia słupów zamiast ścian nośnych. Spójrzmy na tabelę 2.

A więc obszar działania zamiany ściany na szkielet, to pojęcia 1, która stanowi objętościowo ok. 20 proc. budowywanych materiałów. Z kolei prof. A. PAPROCKI w artykule

„Płyta czy nie płyta” — „Materiały Budowlane” 2(30), luty 1977 — podaje procentowy udział części budynku w jego ciężarze, m. in.:

- stropy 25 proc. ciężaru budynku
- klatki schodowe 10 proc. ciężaru budynku
- fundamenty 10 proc. ciężaru budynku
- ściany między mieszkaniami 15 proc. budynku

A więc gdybyśmy wyrzucili cały beton z konstrukcji nośnej (a chyba jednak coś tam zostanie), to osiągnęlibyśmy oszczędności maksymalnie 20 proc. betonu i ok. 10 proc. stali potrzebnej dla budynku, a objętościowo (a to obok ciężaru rzutuje także na transport) prawie nic. 30—40 proc. tych wielkości to też bardzo dużo (stanowi to ok. 3—8 proc. ciężaru budynku) pod warunkiem jednak, że zostaną zastąpione materiałami o mniejszej pracochłonności i tańszymi. Chyba jednak w rozumowaniu prof. Paprockiego (przepraszam) i moim jest jakiś błąd, którego nie potrafię znaleźć, gdyż prof. T. GODYCKI-CWIRKO najpierw w dodatku do „Życia Warszawy”, a potem w cytowanym artykule red. Zareby stwierdza: „oszczędności materiałów budowlanych są wręcz rewelacyjne. W przypadku betonu dochodzą nawet do 50 proc. a stali — 20 proc.”. Są to proporcje tak rewelacyjne i tak

spzeczne z danymi z podanych przez mnie tabel, że powinny być poparte opublikowanymi wyliczeniami.

I sprawa druga — kompleksowość badań przed decyzjami. Już od dłuższego czasu w „publikatorach” trwa dyskusja o różnym sposobie myślenia: „prywatnie” i „służbowo”. Prywatnie to każdy normalny człowiek przed dokonaniem zakupu rzeczy nieznaną, a drogą zasięga opinii znajomych specjalistów, robi własne kalkulacje itp. A służbowo to red. Zareba stawia pod tzw. „pręgierz opinii publicznej” takich paskudnych biurokratów co to żądali opracowania kompleksowego i bez „dokładnych obliczeń, kosztorysów itp.” nie chcieli przedjąć żadnych decyzji gospodarczych. Wydaje mi się, Panie Redaktorze, że tak jak w życiu prywatnym, tak tym bardziej w działalności gospodarczej nie może być żadnej decyzji bez kompleksowego opracowania technicznego i ekonomicznego. I co więcej — że zaczynając badania, lub co najmniej przed ich ukończeniem, trzeba mieć opracowany program wdrożenia — co, kto, gdzie, kiedy, jak i za ile. Bez tego możemy tylko napisać lub przeczytać kolejną serię artykułów o świetnych przemysłach, o długiej drodze „od pomysłu do przemysłu”, a efektu w gospodarce i mieszkaniu nie będzie.

Tabela 1

Zestawienie porównawcze ścian wewnętrznych, międzymieszkaniowych (jednostka odniesienia 1 m kw.)

1	2	3	4	5	6	7
Materiał (rodzaj ściany)	Grubość w cm	Cieężar w kg	Pracochłonność w robocizogodzinach	Koszt w zł	Wskaźnik izolacyjności akustycznej	
1. Żelbet prefabrykowany	15	380	0,33	355	—1	
2. Cegła kratówka lub dziurawka	25	380	4,0	296	—2	
3. Gazobeton (dyle)	30	230	2,7	370	—2	
4. Płyta gipsowa „Pro-Monta” grub. 8 cm + izol. z wełny mineralnej półtward. grub. 4 cm, płyta suchego tynku gipsowa grub. 12,5 mm na ruszcie drewnianym	13,3	110	1,9	235	+1	
5. Płyty gipsowe suchego tynku grub. 12,5 mm x 2 na szkieletie stalowym z elem. żimnogiętych, dwustronnie, z izolacją z wełny mineralnej półtward. grub. 4 cm z pustką izolacyjną	15	50	3,9	282	—1	
6. Płyty „Plaster-Pszczeli” x 2 z rdzeniem wełny mineralnej półtward. grub. 5 cm	15	48	1,8	298	0	

Podział cen: 1975 r.

Uwaga: 1) Pracochłonność tylko na budowie

2) Izolacyjność poniżej — 1 niezgodna z normą, co eliminuje poz. 2 i 3. Dane Centralnego Ośrodka Badawczo-Projektowego Budownictwa Ogólnego.

Tabela 2

Przeciętne współczynniki ilościowe podstawowych elementów budynków wielkopłytowych — przy średniej powierzchni mieszkań 47—50 m kw. powierzchni użytkowej

Lp.	Wyszczególnienie	Budynki 5-kondyg.		11-kondyg.	
		m sześci./1000 m kw. powierzchni użytkowej	proc.	m sześci./1000 m kw. powierzchni użytkowej	proc.
1	2	3	4	5	6
1	Ściany wewnętrzne konstrukcyjne	110	19,4	127	21,6
2	Ściany zewnętrzne warstwowe betonowe (w tym szczytowe)	122	21,5	148	25,2
3	Stropy, schody, nadproża oraz szyby	198	34,9	301	52,2
4	Płyty dachowe oraz ściany poddasza	34	5,5	25	4,2
5	Ścianki działowe	42	7,4	44	7,5
6	Elementy wentylacyjne i spalnicowe	14	2,5	15	2,5
7	Kabiny sanitarne	27	4,8	28	4,8
1—7 Razem		567	100,0	588	100,0

Źródło: Centralny Ośrodek Badawczo-Projektowy Budownictwa Ogólnego

Krośnieńskich Hutach Szkła, instalacje urządzeń produkujących ceramikę stołową w Chodzieży i we Włocławku oraz ceramikę sanitarną w Opocznie i Józefowie.

Po roku 1977 ruszy budowa kolejnych nowych obiektów „Vitrocera”. Z przygotowanych już do realizacji należy wymienić budowę zakładu produkcji szkła float w Sandomierzu, kopalni i zakładu przerobczego w Kaliszu „Maria III”, rozbudowę Częstochowskich Hut Szkła dla produkcji opakowań aptecznych, rozbudowę fabryki fajansu we Włocławku i modernizację huty w Jasle dla produkcji szkła reflektorowego.

Warto zaznaczyć, że dla rozbudowy i modernizacji swego potencjału wytwórczego przemysł szklarski i ceramiczny rozwija własną produkcję maszyn i urządzeń produkcyjnych. Zlokalizowano ją w szczególności w tym celu utworzonym przedsiębiorstwie „Vitrocemasz” w Sosnowcu.

DLACZEGO BRAKUJE SZKLANEK

Mimo wszystko przemysł szklarski i ceramiczny — według opinii jego kierownictwa — nie zaspokoi w 1980 roku wszystkich potrzeb rynku i budownictwa określonych programami. Pełne pokrycie tych potrzeb nastąpi tylko w ceramicce stołowej, szkłe okiennym i termoizolacyjnym. W pozostałych natomiast asortymentach niedobory w dalszym ciągu utrzymują się w granicach 20—40 proc. Dotyczyć to będzie szczególnie takich wyrobów jak szklanki, kieliszki, płytki wykładzinowe i wyroby sanitarne.

Wspomniane na wstępie warunki panujące w latach sześćdziesiątych sprawiły, że przemysł szklarski i ceramiczny mimo wysokiej dynamiki produkcji nie jest w stanie szybko nadrobić opóźnień w swoim rozwoju. A następstwa tych opóźnień wobec wzrastającej zamożności społeczeństwa i coraz szybszego rozwoju budownictwa rysują się szczególnie ostro.

Weźmy dla przykładu jeden, chyba najpopularniejszy na rynku i najprostszy w produkcji asortyment — szklanki. W 1938 roku produkowano ich 11 mln, w 1965 roku — 32 mln, w roku ubiegłym już prawie 110 mln a planowa produkcja na rok bieżący — wynosi 147 mln.

Dane te obejmują wszystkie rodzaje szklanek a więc do napojów gorących i chłodzących bez kryształowych. W kraju naszym żyje obecnie o 2 miliony obywateli mniej niż przed wojną, a mimo to szklanek brakuje. Więc co się z nimi dzieje?

Dzieje się to, że obecnie można ze świecą szukać u nas domu, obojętnie w mieście czy na wsi, w którym pito by wodę lub herbatę z emaliowanego czy aluminiowego kubka. Dziś i te i inne wiele razy w ciągu dnia spożywane napoje, pije się w szklankach. Szklanka jednak to nie kubek blaszany, ma więc prawo się stłuc. I tłuką się nam szklanki, spodeczki, kieliszki w postępie niemal geometrycznym w stosunku do ich zmasowanego używania.

Za powstawanie tych stłuczek w dużym stopniu ponosi winę przemysł, który niejednokrotnie w pogoni za ilościowym wzrostem produkcji wytwarza je, przyspieszając cykl hartowania. Powoduje to, że nie wszystkie szklanki posiadają odpowiednią odporność na stłuczenie

i temperaturę. W obecnym układzie dużych dysproporcji między podażą szklanek a popytem na nie, poprawa ich odporności mechanicznej i termicznej wpłynęłaby niewątpliwie dodatnio na zaopatrzenie rynku zarówno pod względem ilości, jak i jakości.

Przykład drugi. Dziś niewiele ludzi, przeprowadzając się do nowego mieszkania przenosi do niego wszystkie co do jednego swoje lary i penaty. Wybrakowane na przykład komplety kieliszków wyrzuca się często przy tej okazji na śmietnik, a na okoliczność „parapetówki” zjawia się na stole nowy zestaw kieliszków. Coraz częściej też staramy się mieć w domu dwa „garnitury” zastawy szklanej — jeden na co dzień, drugi od święta.

Przykład trzeci. Kogo teraz zadowoli w łazience lub w kuchni olejna lamperia? Dziś kto może, zarówno w starym budownictwie, jak i w nowym mieszkaniu chce mieć ściany tych pomieszczeń wyłożone glazurą i obudowane wanny.

Podając te przykłady nie mam bynajmniej zamiaru nawoływać do prostoty w urządzeniu mieszkań, lub do picia wszystkiego i zawsze z kubków, albo — jak to po wojnie praktykowano — z musztardówek. Tylko że lat temu dziesięć i wcześniej nie wszyscy, od których zależał rozwój przemysłu szklarskiego i ceramicznego podobnie myśleli. I dlatego właśnie na całkowite wyeliminowanie wspomnianych tu niedoborów na rynku — musimy jeszcze poczekać, wspierając póki co podaż ze strony rodzimej produkcji np. szklanek — importem, jak czyni to handel w ramach wymiany nadwyżek rynkowych z sąsiednimi krajami.



Fot. M. STANKIEWICZ

KONGRES 418 TYSIĘCY

JANUSZ ZBIERAJEWSKI

NACZELNA ORGANIZACJA TECHNICZNA, a ściślej biorąc — sferowane w niej stowarzyszenia naukowo-techniczne, to jedna z najliczniejszych organizacji społecznych w Polsce. Mamy dziś w kraju ponad milion inżynierów i techników, z czego 418 tysięcy należy do któregoś z 20 stowarzyszeń.

Ten z górą milion inżynierów i techników, to armia proporcjonalnie większa niż w wielu najbardziej rozwiniętych krajach świata. W Polsce, na 10 tys. zatrudnionych poza rolnictwem przypada 196 inżynierów, w USA — 58, we Francji — 71, w RFN — 40, w Wielkiej Brytanii — 69. Niemal w każdym indywidualnym przypadku polski inżynier nie ustępuje wiedzy fachową swojemu koledze z innego kraju. Niemniej jednak zbiorowa praca polskich inżynierów w wielu, zbyt wielu przypadkach przynosi efekty znacznie mniejsze, niż praca inżynierów w krajach rozwiniętych.

To zagadnienie i jego skutki społeczne, to jeden z licznych problemów, nad jakimi radzili delegaci na zakończonym w minioną niedzielę VII Kongresie Techników Polskich.

Poprzedni, VI Kongres odbył się w 1971 r. Był on jedną z pierwszych szeroko dyskusji, której wyniki zostały uwzględnione w programie społeczno-gospodarczego rozwoju kraju uchwalonym na VI Zjeździe PZPR. Znamiennej cechą okresu, jaki upłynął między poprzednim a obecnym Kongresem, jest szybki wzrost potencjału technicznego i produkcyjnego we wszystkich dziedzinach i gałęziach gospodarki. W latach 1971–76 wartość technicznego uzbrojenia w przemyśle wzrosła o połowę, w budownictwie o ponad dwie trzecie. Więcej niż jedna trzecia całego majątku produkcyjnego, a prawie połowa maszyn i urządzeń w przemyśle liczy mniej niż 6 lat. Stwarza to sprzyjające warunki do przyspieszenia rozwoju społeczno-

-gospodarczego, nakreślonego przez VII Zjazd, a równocześnie stawia zadanie poprawy efektywności wykorzystania posiadanych maszyn, urządzeń i technologii.

Cały ruch stowarzyszeniowy jest zainteresowany zagadnieniem wykorzystania kwalifikacji inżynierów i techników. Stopień wykorzystania tych kwalifikacji nie jest jeszcze zadowalający. Składają się na to czynniki o charakterze psychologicznym, organizacyjnym, a także zwykłe niedostatki w wyposażeniu inżynierskiego miejsca pracy. Stąd bierze się kongresowy postulat, nie pierwszy raz zresztą podnoszony, o zapewnienie inżynierowi takich warunków pracy, jakie będą sprzyjać aktywności i właściwemu wykorzystaniu posiadanej wiedzy.

Temu celowi trzeba podporządkować także system ocen. Poruszając ten temat w referacie, prezes NOT inż. ALEKSANDER KOPEC powiedział: „Wybitny inżynier powinien mieć zapewnioną możliwość awansu materialnego i prestiżowego, nie tylko dzięki pełnionym funkcjom kierowniczym. Droga takiego awansu powinna być Karta Osiągnięć, stale wzbogacana nowymi sukcesami zawodowymi, twórczymi rozwiązaniami i dokonaniami. Formą awansu powinny być specjalizacje zawodowe różnych stopni, przynależne na określony czas. Nasza organizacja powinna — na gruncie takiego systemu — podjąć ważne zadania doskonalenia kwalifikacji zawodowych inżynierów i techników.”

HIERARCHIA WAŻNOŚCI

Z dyskusji, jaka toczyła się w środowisku inżynierów i techników przed kongresem, jak i z dyskusji kongresowej wynika hierarchia kierunków działania kadry technicznej w ogóle, a zrzeszonej w stowarzysze-

niach naukowo-technicznych w szczególności.

Podstawowym zadaniem gospodarczym najbliższych lat jest rozwiązanie problemu wyżywienia narodu. Program działania został przyjęty na XV Plenum KC PZPR. Jego realizacja wymaga pełnego wykorzystania ziemi i środków przeznaczonych na rozwój rolnictwa. Trzeba stworzyć nowoczesne ciągi technologiczne uprawy ziemi, zbioru plonów, hodowli i przetwórstwa spożywczego. Przede wszystkim należy poszukiwać takich przedsięwzięć technicznych i organizacyjnych, które pozwolą na całkowite wykorzystanie tego, co nasze rolnictwo będzie w stanie wytworzyć. Rola techniki i rola ludzi, którzy tą techniką będą się posługiwać, w znacznej mierze stanowi czynnik rozstrzygający o powodzeniu w realizacji tego programu.

Drugi kierunek działania — to najbardziej efektywne wykorzystanie sił i środków koniecznych dla rozwoju i unowocześnienia produkcji rynkowej. W bieżącej pięcioletniej perspektywie na to prawie jedną czwartą wszystkich nakładów inwestycyjnych.

Środki te powinny służyć kreowaniu i zaspokajaniu społecznych potrzeb, odczuwalnych dotychczas i tych nowych, powstających w konsekwencji zwiększania się ilości czasu wolnego i zmiany modelu życia. Wiąże się to przede wszystkim z rozwinieniem produkcji całych grup towarów takich jak wyposażenie mieszkań, urządzenia gospodarstwa domowego, sprzęt wycieczkowy itp. Z tym z kolei wiąże się wprowadzenie na rynek dużej ilości dóbr trwałego użytku o większym niż dotychczas stopniu złożoności, co spowoduje konieczność rozwiązania zupełnie nowych problemów z dziedzin usług i konserwacji.

Trzecie zadanie — to rozwiązanie kwestii mieszkaniowej. Długofalowy

program jest wszystkim znany. Chodzi jednak o to, że ani środki przeznaczone na inwestycje mieszkaniowe, ani wyposażenie budowlanych w odpowiednie narzędzia pracy nie pomogą, jeśli cała kadra inżynieryjno-techniczna nie będzie miała świadomości, że budownictwo mieszkaniowe jest produkcją finalną, za którą musi stanąć ogromne zaplecze przemysłowe, poczynając od przemysłu maszyn budowlanych, przez hutnictwo, chemię, aż po wszystkie branże produkujące mieszkaniowe „drobiazgi”.

Czwarte wreszcie z zadań najważniejszych — to wzrost i poprawa efektywności produkcji eksportowej. Musimy bowiem wykorzystywać międzynarodowy podział pracy, zwłaszcza w ramach integracji krajów RWPG, jako instrument przyspieszenia rozwoju społeczno-gospodarczego. W wielu dziedzinach polskie wyroby mają ustaloną markę na rynkach światowych. Polskie statki, maszyny budowlane, maszyny włókiennicze, farmaceutyki, są synonimem najwyższej jakości. Niestety, w zbyt wielu jeszcze dziedzinach przemysłu nasze wyroby nie wytrzymują konkurencji z zagranicznymi. Jeśli chcemy zintensyfikować nasze wejście na rynki światowe, musimy unowocześnić technikę i technologię produkcji i dbać o utrzymanie wyrobów w najwyższym standardzie jakościowym.

NA JUTRO I NA PRZYSZŁOŚĆ

Ustalone i zatwierdzone plany na najbliższy miesiąc, kwartał czy rok nie zwalniają środowiska inżynieryjno-technicznego od moralnej odpowiedzialności za perspektywiczny rozwój naszej gospodarki. Dalszy postęp stwarza konieczność ciągłej modernizacji zakładów przemysłowych, wprowadzania stałe nowych technologii eliminujących uciążliwe i pracochłonne procesy produkcyjne i zapewniających wysoki wzrost wydajności pracy.

W najbliższej przyszłości konieczny jest szybki postęp w rozwoju infrastruktury technicznej, której rozwój wykazuje znaczne opóźnienie w stosunku do poziomu, jaki osiągnął przemysł. Dotyczy to przede wszystkim transportu, łączności, energetyki, gospodarki wodnej i urządzeń komunalnych.

Rozwój nowoczesnej gospodarki jest niemożliwy bez prowadzenia dalekowzrostnej polityki surowcowej. Jesteśmy jednym z największych na świecie producentów węgla kamiennego, siarki, miedzi i soli. Zadaniem kadry technicznej jest bardziej racjonalne wykorzystanie bogactw naturalnych, a także znaczne zwiększenie stopnia przetwórstwa tych surowców.

Na środowisko techniczne spada też odpowiedzialność za właściwe kształtowanie i ochronę środowiska naturalnego i racjonalną gospodarkę ograniczonymi zasobami wody. Nierozłączne z postępem cywilizacji przekształcanie środowiska naturalnego nie powinno się odbywać kosztem degradacji tego środowiska.

Z NAZWISKIEM!

Na VII Kongresie bodaj pierwszy raz tak szeroko dyskutowano o konieczności zerwania z anonimowością twórczości technicznej. Przecież inżynier jest takim samym twórcą, jak każdy inny autor dzieła o trwałej wartości, a przy tym ponosi często znacznie większą odpowiedzialność za jakość swego dzieła. Warto więc upowszechnić zasadę nazywania wy-

konających znużoną i odpowiedzialną pracę, a mimo to mającą często niepełność co do jej przydatności. Wbrew niektórym poglądom, właśnie szerokie rzesze pracowników księgowości powinny wiedzieć, jaki „użytek” na szczeblu makroekonomicznym jest czyniony z produktów ich pracy, bowiem jak dotychczas w zakresie informacyjnym użyteczność ta jest większa na szczeblu makro niż mikro.

Podstawą uzyskania na szczeblu makro agregatów informacyjnych jest sprawozdawczość sporządzana na podstawie prowadzonej ewidencji. Jest więc oczywiste, że sprawozdawczość powinna być zsynchronizowana z ewidencją, a obydwie powinny być określone potrzebami. Potrzeby te są daleko wyższe, niż rzeczywistość ewidencyjna i sprawozdawcza, która ma je zaspokajać. Nie wdając się w szczegóły, jako że rozmiary niniejszej notatki polemicznej nie pozwalają szerzej rozwinąć tematu, należałoby stwierdzić, że potrzeby informacji makroekonomicznej wymagają przedstawienia danych o przedsiębiorstwie w podziale na mniejsze jednostki organizacyjne, co pozwoliłoby zestawiać dokładne bilanse przepływów międzygałęziowych i dochód narodowy w szczegó-



bitnych osiągnięć sztuki inżynierskiej nazwiskami ich twórców. Z pewnością stanie się to bodźcem dla ambitnych i jednym z silnych czynników motywacyjnych. Skoro wymagamy od nich odpowiedzialności za pracę, musimy im zapewnić społeczne uznanie, na jakie zasługują.

Każde dziecko wie, że w Paryżu stoi wieża zbudowana przez inżyniera Eiffla. Siegając po przykłady rodzime, wiemy, że port w Gdyni — to dzieło inżyniera Wandy. Warsztaty do dziś używają określenia „most Kierbedzia” czy „wiadukt Pancera”. A dziś? Stosunkowo popularne są metody Ręta i Grzymka, prasa Marciniaka, Hydromat Nowaka i właściwie na tym koniec.

Zerwanie z anonimowością powinno nastąpić nie tylko w przypadku dzieł wielkich. Za każdym przecież, nawet najmniejszym dokonaniem stoi konkretny człowiek. Zasada jawności tego faktu stanowi broń obosieczną. Przysparza chwały autorom dzieł, a zrywa z piedestału autorów buble. Powinno więc wiedzieć, kto skonstruował znakomity telewizor czy lodówkę, ale powinniśmy również wiedzieć, że to dwadzieścia usterek w nowym mieszkaniu wzięło się stąd, że majster Kowalski spartolił, a inżynier Wiśniewski nie dopilnował.

AUTORYTET ORGANIZACJI

Wiele miejsca w dyskusji poświęcono problemom samego ruchu stowarzyszeniowego. Podstawowym ogniwem tego ruchu są koła zakładowe stowarzyszeń naukowo-technicznych. Działalność tych kół jest najbardziej związana bezpośrednio z procesem produkcyjnym. Autorytet, jaki potrafią sobie wyrobić koła zakładowe w swoim środowisku, stanowi o autorytecie całej organizacji.

Koła zakładowe powinny stale inspirować w zakładzie dążenie do postępu, do osiągania coraz wyższego poziomu produkcji. Istnieje wiele kół mających własne, śmiałe koncepcje rozwoju techniki, oryginalne warianty rozwiązywania problemów technicznych, technologicznych, organizacyjnych i rozwojowych przedsiębiorstwa. Mają też odwagę przedstawiać swoje koncepcje dyrekcji, czy na forum samorządu robotniczego i bronić ich. Koła te są cennym sojusznikiem całego aktywu partyjne-

go i gospodarczego. Liczba takich kół powinna stale rosnąć.

Wprowadzenie na coraz szerszą skalę nowoczesnej produkcji wymaga nowoczesnej organizacji, kierowania i zarządzania, poszerzenia edukacji ekonomicznej inżynierów i techników. Niezbędne jest więc podjęcie we wszystkich ogniwach NOT i stowarzyszeń naukowo-technicznych ścisłej współpracy z innymi organizacjami, przede wszystkim z PTE i Towarzystwem Naukowej Organizacji i Kierowania.

Przy dzisiejszym poziomie produkcji przemysłowej praca inżyniera wymaga kojarzenia wiedzy z różnych dziedzin techniki. Istnieje więc potrzeba współdziałania kół różnych stowarzyszeń działających w jednym przedsiębiorstwie, czy też na terenie jednego miasta czy gminy.

Problemy międzybranżowe występują na wszystkich szczeblach NOT i SN-T. Powstaje więc konieczność zreformowania obecnie istniejących komitetów naukowo-technicznych i skupienia ich prac na węzłowych problemach rozwoju kraju.

W najbliższym czasie trzeba stworzyć 20 takich komitetów, które zajmą się sprawami wyżywienia, budownictwa, rozwoju nauki, gospodarki surowcowej itp. W pracach komitetów powinni wziąć udział najwybitniejsi specjaliści z określonych dziedzin. Dzięki temu środowisko inżynierów i techników mogło znacznie skuteczniej uczestniczyć w programowaniu rozwoju gospodarki narodowej oraz w realizacji zadań nakreślonych w planach społeczno-gospodarczych.

„Do 1980 r. będziemy mieć w kraju 1,5 miliona inżynierów i techników — powiedział w referacie prezes NOT. — Cała Federacja powinna odpowiedzieć na pytanie: jak ukształtować swe działanie, aby nasz ruch społeczno-zawodowy był jeszcze bardziej potrzebny całemu środowisku technicznemu? Musimy z naszymi ideami i formami pracy trafić do inżyniera, musimy mu pomóc w podnoszeniu kwalifikacji, stworzyć warunki do wypowiadania poglądów i bronięcia swych racji.”



Zdjęcia: A. JAŁOSIŃSKI

DLA KOGO RACHUNKOWOŚĆ

ANDRZEJ JAKUBOWICZ

NA TEMAT miejsca i roli rachunkowości w naszym kraju toczy się od kilku lat ożywiona dyskusja. Początkowo miała ona miejsce w gronie pracowników nauki, a jej echa „przeleciały” do praktyki poprzez materiały przygotowane na konferencje naukowe. To, że dyskusja zaczyna wychodzić na łamy popularnej prasy ekonomicznej świadczy, że problemy te, żywo interesując również ludzi zajmujących się praktyką rachunkowości.

Dowodem tego są artykuły M. Dworakowej¹⁾ i W. Zielińskiego²⁾, gdzie poruszono kilka zagadnień, krytykujących obecny stan w tej dziedzinie. M. Dworakowa porusza problem, który na pierwszy rzut oka może wydawać się incydentalny i odosobniony, nie zasługujący na dalsze rozważania. Tak jednak nie jest.

Ujmując zagadnienie syntetycznie można stwierdzić, że rachunkowość spełnia dwie funkcje: kontrolną i informacyjną (statystyczną). Można postawić tezę, że tylko pierwsza funkcja wypełniana jest dobrze. Cokolwiek by nie powiedzieć przeciwno rachunkowości w przedsiębiorstwach, nie przeszkodzi to w stwierdzeniu: rachunkowość jest strażnikiem mienia państwowego.

Gorzej przedstawia się sprawa w zakresie funkcji informacyjnej. Trzeba tu rozróżnić funkcję informacyjną na szczeblu przedsiębiorstwa oraz funkcję informacyjną na szczeblu gospodarki narodowej.

Jeżeli chodzi o szczebel przedsiębiorstwa, to moim zdaniem rachunkowość w obecnym kształcie nie jest wykorzystywana bezpośrednio jako narzędzie zarządzania. Problem ten

związany jest również z mechanizacją rachunkowości, ale nie tylko. Fakt jest, że dla kierownictwa przedsiębiorstwa rachunkowość jest nierzadko tylko wytycznikiem już posiadanych, określonych inną drogą informacji.

Chciałbym jednak zatrzymać się szczególnie na funkcji informacyjnej rachunkowości dla potrzeb makro, która, w moim mniemaniu, nie jest spełniana w sposób zadowalający. Na początku tej części wywodu chciałbym jednak stwierdzić: rachunkowość jest wylączną podstawą obliczeń podstawowych agregatów makroekonomicznych, zwłaszcza głównego agregatu, który jest kwintesencją pozostałych — dochodu narodowego społeczeństwa. To stwierdzenie jest niezmienne istotne dla szerokiej rzeszy księgowych,

którzy wykonują znużoną i odpowiedzialną pracę, a mimo to mającą często niepełność co do jej przydatności.

Nowy plan kont, który stanowi duży postęp w doskonaleniu informacji ekonomicznej, daje możliwość prowadzenia ewidencji przystosowanej do tych potrzeb. Obecnie jednak możliwości te wykorzystywane są w niewielkim stopniu. Również sprawozdawczość jest próbą zaspokojenia potrzeb różnych użytkowników, co w konsekwencji powoduje, że żaden szczebel zarządzania otrzymujący sprawozdawczość nie jest z niej zadowolony. Dlaczego np. nie ma w sprawozdawczości działowego ujęcia wartości sprzedaży przedsiębiorstwa, skoro plan kont daje takie możliwości? Działowe ujęcie kosztów w układzie rodzajowym wymagałoby zwiększenia pracochłonności, a więc szerszego zastosowania środków techniki obliczeniowej, ale pewien zakres danych można byłoby uzyskać w pojedynczym przedsiębiorstwie metodą ewidencji częściowej (użyłbym struktury działowej kosztów w układzie rodzajowym poprzez ich ewidencję wg działów tylko przez 2–3 typowe miesiące w roku). Warunkiem powodzenia w tym zakresie byłaby znajomość tych zagadnień co najmniej przez głównego księgowego i (lub) jego zastępcę. Wymagaloby

to uwzględnienia zagadnień informacji makroekonomicznej w szkoleniu kadr pracowników księgowości.

Obecny kształt ewidencji i sprawozdawczości motywuje się czasem jako chęć nieobciążania dodatkową pracą księgowych. Czy jest to jednak rzeczywista oszczędność, co do czego miała również wątpliwość M. Dworakowa? Czy rezerw nie należałoby szukać w innych czynnościach nikomu niepotrzebnych, wykonywanych czasem tylko dlatego, że „kiedyś tak się robiło”? Przeciwnie, stawia się czasem potrzebom informacji makroekonomicznej informację mikroekonomiczną, rozważając, która jest ważniejsza i którą w pierwszej kolejności ma zaspokajać rachunkowość. W obliczu jednolitego całego systemu gospodarczego nie może tu być żadnych antagonizmów. Rachunkowość jest tak bogatym źródłem informacji, że może ich dostarczyć różnym szczeblom zarządzania bez dylematów — komu w pierwszej kolejności. Pełne wykorzystanie tych możliwości informacyjnych będzie również zwiększeniem efektywności pracy komórek księgowości.

¹⁾ „Życie Gospodarcze” nr 3 z 14.01.1977

²⁾ „Życie Gospodarcze” nr 12 z 20.03.1977 r.

EMERYTURY DLA ROLNIKÓW

JEST to sprawa całego społeczeństwa. Dyskutujemy obecnie, podczas konsultacji na wsi, projekt ustawy o zabezpieczeniu emerytalnym rolników ma w założeniu spełnić dwie podstawowe funkcje. Rozwiązać jeden z najbardziej nabrażonych problemów społecznych wsi, a równocześnie wpłynąć na zwiększenie produkcji rolnictwa.

Stworzenie powszechnego systemu zabezpieczenia emerytalnego rolników nie jest jednak sprawą łatwą. Z decyzji tej będą wynikać bardzo duże zobowiązania, jakie weźmie na siebie państwo i społeczeństwo. Potrzebne będą na to duże środki finansowe i działania organizacyjne — wprawdzie w przyszłości, po wprowadzeniu w życie systemu, ale już dziś trzeba przewidywać i ustalić w jaki sposób wydatki te zostaną pokryte.

Drugim podstawowym problemem jest ustalenie prawidłowych zasad i kryteriów przyznawania emerytur. Dlatego tak wielką wagę przywiązuje się do wyników przeprowadzanych w tej sprawie powszechnych konsultacji w środowiskach wiejskich.

Wszyscy zainteresowani mogą przedstawić swój punkt widzenia, zgłosić wątpliwości i sprawy, budzące ich niepokój. Chodzi bowiem o to, aby decyzje podejmowane w imieniu społeczeństwa wiejskiego były przez nie współtworzone i aprobowane.

Zapowiedź dyskusji o wprowadzeniu emerytur została przyjęta z powszechnym uznaniem, bo jest to rzeczywicie jeden z najtrudniejszych problemów społecznych wsi. Mamy obecnie w rolnictwie, jak podaje IER, 367 tysięcy rolników, kierujących gospodarstwami, którzy przekroczyli 70 rok życia. Jest to 12 proc. ogółu gospodarstw. W rękach tych rolników znajduje się 1,7 mln ha ziemi. Duża jest także grupa rolników, którzy przekroczyli 60 rok życia i wchodzi już w wiek emerytalny. Jest ich 928 tysięcy — tzn. 30 proc. gospodarstw indywidualnych, zajmujących 4,8 mln ha ziemi. Stanowi to 28 proc. całej ziemi rolniczej.

Rolników młodych jest dużo mniej — 14 proc. ogółu. Mają oni w swoich rękach 2,7 mln ha. Obserwa-

cje wskazują, że rolnicy starsi pracują mniej wydajnie, co jest oczywiście zrozumiałe. W ich gospodarstwach produkcja towarowa jest mniejsza o 17 proc. od przeciętnej w kraju.

Opisane zjawiska wskazują zatem na duże znaczenie projektowanej ustawy, która rozwiązując palący problem społeczny stwarza równocześnie warunki przyspieszenia rotacji pokoleń ludności rolniczej, a co za tym idzie oddania gospodarstw w ręce młodych następców.

Proponowane zasady zabezpieczenia emerytalnego rolników bazują na istniejącym systemie emerytur dla pracowników gospodarki uspołecznionej. Dotyczy to granicy wieku emerytalnego, stażu pracy i innych kryteriów. Ze względu na specyfikę rolnictwa wprowadzone zostaną dodatkowe kryteria. Propozycje zakładają, że prawo do emerytury będą mieli rolnicy utrzymujący się z pracy w gospodarstwie, którzy sprzedają państwu wytworzone produkty (o wartości nie mniejszej niż 15 tys. zł rocznie) i przekazują gospodarstwo następcy lub państwu.

Są to bardzo ważne ustalenia. Po pierwsze, uzależniają przyznanie emerytury (a także jej wysokość) od wielkości produkcji towarowej. Jest to zatem zbieżne z ogólnymi zasadami systemu emerytalnego (wysokość emerytury zależy od wysokości płacy), ale także wprowadza się pewne bodźce natury materialnej do zwiększenia produkcji gospodarstwa. I jest to słuszne. Społeczną miarą pracy rolnika jest jego udział w wytworzonej i sprzedanej państwu produkcji. Rolnik produkujący i dostarczający na rynek więcej artykułów powinien mieć prawo do wyższej emerytury na starość. Zasada ta, jak wynika z wypowiedzi rolników w czasie konsultacji na temat systemu emerytalnego, znajduje aprobatę i poparcie wsi.

Trzeba zwrócić uwagę również na inne spodziewane korzyści, które przyniesie wprowadzenie systemu emerytur dla rolników. Zwiększy się grupa młodszych rolników, samodzielnie prowadzących gospodarstwa. Liczne obserwacje wykazują, że chętniej niż inni zwiększają oni swoje gospodarstwa i decydują się na specjalizację. Perspektywy takie bardziej efektywnego i opłacalnego gospodarowania mogą być dla wielu młodych ludzi zachętą. Powinno to skłaniać ich do pozostania na wsi. Tym samym, jak moż-

na przewidywać, zmniejszy się liczba gospodarstw bez następców, co z kolei obniży nieuniknione straty i koszty związane z przekazywaniem i zagospodarowywaniem ziemi.

Wskazując na te ogólnospołeczne korzyści, których można oczekiwać po wprowadzeniu projektu w życie, trzeba zwrócić jeszcze uwagę na konsekwentne, wynikające z linii dotychczasowej polityki wobec wsi, dążenie do zrównania warunków pracy i bytu ludności wiejskiej z innymi grupami społeczno-zawodowymi. Wpływa to, rzecz zrozumiała, na podniesienie rangi i atrakcyjności zawodu rolnika.

Uchwalenie ustawy o systemie emerytalnym przewiduje się jeszcze w roku bieżącym. Natomiast emerytury i renty będą, jak projektuje się, wypłacane od lipca 1980 r. Do tego czasu zostaną zgromadzone środki, które pozwolą na powszechną wypłatę emerytur. Projekt ustawy przewiduje, że fundusze te zostaną zgromadzone przy czynnym udziale rolników. Proponuje się utworzenie Funduszu Emerytalnego Rolników, który powstałby w 2/3 z dotacji państwa oraz w 1/3 ze składek rolników.

Przewiduje się, że projektowany system będzie oparty o zasadę powszechności tzn. że wszyscy rolnicy

będą mogli korzystać z emerytur, a zatem także wszyscy powinni płacić odpowiednie składki. Proponuje się, aby były one obliczane w podobny sposób jak podatek gruntowy, a więc od szacunkowego przychodu gospodarstwa.

Opracowanie projektu systemu emerytalnego, opartego na omówionych zasadach, uwzględniającego specyfikę rolnictwa i czyniącego zażość normom sprawiedliwości jest zadaniem ważnym i odpowiedzialnym. Trzeba przewidzieć szereg, nieraz wydawać by się mogło drobnych, ale jednak ważkich spraw, bo dotyczących losu i bytu wielu rodzin. Jak rozwiązać sprawy dotyczące tych rolników, którzy już teraz tzn. porząd wejściem w życie ustawy nabyli prawa do emerytury, jak zapewnić drożność systemu emerytalnego w przypadku pracy rolnika poza gospodarstwem, komu będzie przysługiwać renta inwalidzka, jak zapewnić odpowiednie świadczenia sierotom, dzieciom kalek?

Podobnych spraw do rozwiązania jest wiele. Są one wysuwane przez rolników i działaczy społecznych, a głosy te będą wykorzystane przy formułowaniu ostatecznego projektu ustawy. Ustawy, której intencje są głęboko humanitarne.

M. MAK.

WYŻSZE LUB ŚREDNIE?

IRENA KORWAD

Jakimi normami kieruje się pracodawca przy obsadzaniu stanowisk pracy pracowników o określonych kwalifikacjach? Drogo wskazać w tym względzie są niezmienne od lat taryfikatory kwalifikacyjne i związane z nimi taryfikatory płacowe.

Co to są taryfikatory? Są to tabelarycznie uszeregowane stanowiska pracy występujące w danym resorcie, czy branży, posegregowane sześciolowo i funkcjonalnie, z ustalonymi kryteriami kwalifikacyjnymi dla poszczególnych szczebli zawodowych, względnie stanowisk oraz ustaloną siatką plac grupową lub stanowiskową. Kwalifikacje w taryfikatorskiej jasno i niedwuznacznie sformułowane w odniesieniu do zawodów, w których obowiązują powszechnie wymagane wyższe wykształcenie. W tych przypadkach mogą występować jedynie dodatkowe wymagania kwalifikacyjne w odniesieniu do określonych stanowisk pracy — np. określony stopień specjalizacji zawodowej, czy stopień naukowy. Dotyczy to przede wszystkim takich zawodów, jak lekarz, farmaceuta, nauczyciel szkół średnich, kadra naukowo-dydaktyczna wyższych uczelni, instytutów naukowych, prawnicy zatrudnieni w resorcie sprawiedliwości, itp.

Tam jednak, gdzie powszechność wyższych kwalifikacji nie występuje, a dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw, instytucji i administracji państwowej, kwestia kwalifikacji zaczyna się gmatwać. Jednoznaczne kryteria kwalifikacyjne dotyczące wyższego wykształcenia odnoszą się jedynie do niewielu stanowisk kierowniczych, powszechnie stosowane w taryfikacjach jest rozwiązanie dopuszczające wykształcenia średnie, lub wyższe, przy czym drugim różnicą między jednym i drugim stopniem stanowi kryterium stażu pracy — dłuższy przy średnim, krótszy dla wyższego.

Np. na stanowisko kierownika budowy może być zaangażowany technik budowlany z odpowiednim stażem pracy lub inżynier w tej specjalności z minimum stażowym przewidzianym w taryfikatorskiej. Tak zwane widelki płacowe związane wyłącznie ze stanowiskiem pracy, stwarzają w zasadzie jednakowe warunki płacowe w ramach danego przedziału płacowego dla technika i inżyniera, a tylko od decyzji dyrektora, czy określonych układów płacowych w przedsiębiorstwie zależy jaki szczebel wynagrodzenia otrzyma zaangażowany pracownik.

LATWIEJ, ALE CZY DOBRZE?

Za takim „ustawieniem” kryteriów wykształcenia opartych na zasadzie „albo — albo” przemawiają niewątpliwie względy praktyczne. Taryfikatory, aczkolwiek zawierają dodatkowo podział wg kategorii grupowej zakładów pracy (najczęściej wg układu sześciolowego, czy wielkości zatrudnienia) nie są w stanie drobniawo ustalić wymagań kwalifi-

kacyjnych dla wszystkich zakładów pracy danej branży w zależności od ich wielkości, profilu produkcyjnego, stopnia unowocześnienia. W budownictwie np. są budowy, wielkie, skomplikowane, wymagające zespołu ludzi o najwyższych kwalifikacjach zawodowych, są jednak budowy małe i proste. Stąd zakres kwalifikacji budowniczych może i powinien być zróżnicowany w zależności od stopnia trudności zadań.

Taryfikatory kwalifikacyjno-płacowe nie mogą zróżnicować potrzeb kwalifikacyjnych w obszarze personalnej poszczególnych stanowisk pracy w powiązaniu z wielkością i charakterem zakładu pracy, dlatego określają one wymagania kwalifikacyjne w sposób elastyczny. Do kierownictwa zakładu pracy należy zatem wybór obsady personalnej wg zasady „albo — albo”. I nie byłoby tu większych zastrzeżeń, gdyby rzeczywiste dobór ten był dokonywany z uwzględnieniem rzeczywistych potrzeb kwalifikacyjnych, a nie „na wyrzost” co niestety zdarza się coraz częściej w miarę wzrastającego stale dopływu kadr z wyższym wykształceniem zatrudnianych na stanowiskach, które takich kwalifikacji nie wymagają.

Kwalifikacyjne „albo — albo” jest dla pracowników bardzo wygodnym rozwiązaniem. Pozwala im na dość szerokie pole manewru. Jeżeli konkurują z sobą technik i inżynier można zaangażować inżyniera i to za stosunkowo tanie pieniądze i popłacić sobie w ten sposób strukturę kwalifikacyjną załogi (zwiększenie udziału kadr z wyższym wykształceniem), mimo że na wielu określonych stanowiskach pracy wyższe kwalifikacje nie są wcale potrzebne i zakres czynności może być z powodzeniem tak samo dobrze wykonywany przez pracownika z przygotowaniem zawodowym na poziomie szkoły średniej.

PO CO SIĘ KSZTAŁCIĆ?

Jaki powoduje to skutek? Inżynier zatrudniony na zbyt „łatwym” dla siebie stanowisku i nie mający na danym terenie akurat innych, bardziej odpowiednich dla siebie możliwości, jeżeli ma ambicje zawodowe — nie znajduje w pracy satysfakcji, a poza tym jego teoretyczna wiedza nie mając w pełni zastosowania praktycznego, powoli lecz systematycznie wietrzeje, poziom zawodowy obniża się, społeczny wkład w jego wykształcenie deprecjonuje się, spisany zostaje całkowicie lub częściowo na straty.

A zatem system „albo — albo” ma swoje ujemne strony. I nie tylko z wyżej przedstawionego powodu.

Samo założenie „albo — albo” zawiera błądny znak równości między średnim i wyższym wykształceniem, jeżeli chodzi o poziom wiadomości i wiedzy teoretycznej. Różnicę kwalifikacyjną stanowi tylko poziom doświadczenia, jaki daje odpowiedni okres pracy, krótszy np. u inżyniera, dłuższy u technika. Po dłuższym okresie różnicowany w taryfikatorskiej staż pracy dla obydwóch rodzajów wykształcenia przestaje stanowić kryterium różnicujące, gdyż np. po 15 latach pracy zarówno technik, jak i inżynier mają już te same szanse. Przedział czasowy między nimi nie ma już istotnego znaczenia — obaj mają ten sam zasób doświadczenia z tym, że inżynier ze względu na studia wyższe nabył go formalnie w okresie krótszym od technika o 5 lat.

Powstaje teraz pytanie, czy lata pracy wyrównują między nimi także poziom wiedzy technicznej, tj. czy technik mógł na podstawie zdobytego doświadczenia (lat praktyki zawodowej) podciągnąć swój zasób wiadomości do poziomu inżyniera? Z założenia kwalifikacyjnych taryfikatorów wynika, że tak. I tu chyba tkwi zasadniczy błąd, gdyż studia wyższe w takim układzie okazują się w ogóle niepotrzebne.

Jaki sens ma ponoszenie dodatkowego trudu przez uczących się i nakładów finansowych wydatkowanego z zasobów społecznych na wyższe wykształcenie, skoro technik w czasie zużyty przez przyszłego inżyniera na studia wyższe likwiduje dystans między tymi dwoma stopniami wykształcenia stażem pracy?

Dochodzi tu jeszcze drugi stosunkowo często spotykany paradoks: technik dzięki pomyślnym ukladom przez 5 lat pracy zawodowej dochodzi do znacznie korzystniejszej pozycji finansowej, niż inżynier po studiach w okresie startu zawodowego.

SITUACJA KONFLIKTOWA

Konkretny przykład. Do zakładu przemysłowego zgłasza się do pracy młody magister-inżynier (na podstawie wcześniej zawartej tzw. umowy przedwstępnej o pracę). Przechodzi półroczny okres stażu, wynagrodzenie w tym okresie wynosi 2.100 — plus obowiązujący wskaźnik premii kwartalnej, w tym przypadku 15 proc. W tym samym czasie pracuje jego rówieśnik — technik, który w momencie podjęcia pracy przez inżyniera zarabiał już 3.600 — i niebawem dostaje podwyżkę do 3.900 — plus 15 proc. premii. Inżynier kończy staż. Otrzymał wynagrodzenie stabilizacyjne 2.800 — zł, o 200 zł wyższe od najniższego wynagrodzenia siatki plac dla swojego stanowiska pracy w taryfikatorskiej (identyczne stanowisko zajmuje technik).

Technik w czasie minionych 5 lat dwukrotnie zmienił zakład pracy, w ostatnim trafił na korzystny układ, gdyż był wolny etat za 3.600 — i przyjął go, zyskując po okresie pół roku, jaki musiał przepracować zgodnie z obowiązującymi aktualnie przepisami na warunkach wynagrodzenia w poprzednim miejscu pracy — 450 zł więcej, po roku otrzymuje dalszą podwyżkę o 300 zł. Do górnego pułapu wynagrodzenia na swoim stanowisku pracy brakuje mu wg taryfikatora jeszcze 600 zł. Młodemu inżynierowi 1.800 zł.

Technik w ciągu 5 lat złożył wymagany taryfikatorem staż pracy, a jego pułap wynagrodzenia nie ma bezpośredniego związku z kwalifikacjami, byłby mieścił się w określonym przedziale płacowym siatki plac dla jego stanowiska. Inżynier natomiast nie bez racji twierdzi, że za okres nauki — okres studiów i wykształcenia nie otrzymał odpowiedniej rekompensaty płacowej, mimo że wnosi do zakładu pracy odpowiednio wyższy poziom wiedzy zawodowej, który równolegle z praktyką zawodową może szybko procentować.

Wszystko jest zgodne z taryfikatorem, ale rodzi nieuchronnie konflikt.

Nie ulega wątpliwości, że taryfikatory kwalifikacyjno-płacowe nie działają mobilizująco i nie preferują w dostatecznym stopniu wyższych kwalifikacji. Dotychczasowy

system „albo — albo” może wygodny dla pracodawców, ludziom z dyplomami wyższych uczelni wydaje się chybiony, zwłaszcza w początkowej fazie pracy zawodowej, bardzo istotnej dla ukształtowania właściwej pozycji młodego pracownika po studiach wyższych w zakładzie pracy, jego stosunku do pracy, jak również ambicji zawodowych.

Znajduje to potwierdzenie w powszechnej krytyce zasad kwalifikacyjno-płacowych przyjętych w dotychczasowym układzie taryfikatorskim i to zarówno ze strony absolwentów szkół średnich zawodowych jak i wyższych. Pierwsi zarzucają aktualnemu systemowi że ludzie z wyższym wykształceniem „wciskają się” w związek z zasadą „albo — albo” na pozycje, będące terenem pracy zawodowej zastrzeżonym dla nich. Drugi natomiast twierdzi, że gdyby zdawali sobie wcześniej sprawę z istniejącego stanu rzeczy, mocno by się zastanowili nad sensem podejmowania studiów wyższych w ogóle, ze względu na nieopłacalność tego dodatkowego trudu i straconego na dalszą naukę czasu.

PROPOZYCJA ZMIAN

Problem ma dwa aspekty — jeślibyśmy chcieli przeciwstawić interesy zawodowych ludzi o średnich i wyższych kwalifikacjach oraz ogólnospołeczny, związany zarówno z prawidłowym ustaleniem polityki kształcenia kadr dla potrzeb gospodarki narodowej, jak i właściwego ich wykorzystania, zgodnego z podstawową zasadą „właściwy człowiek na właściwym miejscu”.

Ta zasada powinna znaleźć pełne odbicie w taryfikatorskich kwalifikacyjno-płacowych.

W jakim kierunku powinny iść zatem zmiany?

Proponuję ze swej strony dwa warianty. Pierwsze rozwiązanie polega na wyraźnym rozdzieleniu kwalifikacji stopniem wykształcenia dla jednego stanowiska średniego, a dla innych — wyższe jako obligatoryjne. W drugim pozostawia się system „albo — albo” z wprowadzeniem zróżnicowanych tabel płacowych dla tego samego stanowiska pracy w zależności od stopnia kwalifikacji. Obydwa warianty mają swoje zalety i wady, są jednak — jak mi się wydaje — lepsze od dotychczas obowiązującego układu taryfikatorskiego.

Wariant pierwszy. Wyraźne rozgraniczenie kwalifikacji powiązanych z określonymi stanowiskami pracy rozwiąże generalnie problem dowolności wymagań kwalifikacyjnych stosowanych przez zakłady pracy oraz niezdrowe manipulacje występujące w polityce kadrowej.

Normy kwalifikacyjne są w tym przypadku usztywnione. Pracodawca może stosować odstępstwa, przy czym obydwie zainteresowane strony — zwłaszcza pracownik, powinien być świadome ich skutków. Przy zamianie wyższych kwalifikacji na średnie w przypadku stanowiska zastrzeżonego dla wykształcenia wyższego, zasady taryfikatorskie powinny określać wysokość dopłat do wynagrodzenia związanego z wykształceniem średnim za pełnienie funkcji, dla której została określona norma kwalifikacji wyższych, przy czym dopłata określona jest w jednej, stałej kwocie. Nie stosuje się natomiast dopłat w sytuacji odwrotnej, kiedy pracownik z wyższym wykształceniem przyjmuje stanowisko pracy związane wyłącznie z kwalifikacjami średnimi. W pierwszym przypadku taryfikatory płacowe zabezpieczą interesy pracodawców, u których powstana trudność z obsadą personalną na stanowiskach zastrzeżonych dla kwalifikacji wyższych (występuje to szczególnie w nowych zakładach przemysłowych budowanych na tzw. prowincji). W

drugim przypadku zasady kwalifikacyjno-płacowe zabezpieczą interesy pracowników ze średnim wykształceniem. Ewentualne stałe dopłaty mogą być tu przewidziane wyłącznie dla pracowników już pracujących, którzy podwyższyli swoje kwalifikacje w systemie studiów zaocznych, pozostając nadal na swoim stanowisku pracy. Dopłata związana jest z założeniem podwyższenia jakości pracy w wyniku wyższego poziomu wykształcenia.

Wady powyższego wariantu związane są z nadmiernym usztywnieniem wymagań kwalifikacyjnych, które nie zawsze i nie we wszystkich zakładach pracy w jednakowym stopniu są możliwe do zastosowania.

Wariant drugi. Zachowując system „albo — albo” proponuję wprowadzić dwie równoległe siatki plac na tym samym stanowisku pracy — jedną dla kwalifikacji średnich, drugą wyraźnie zróżnicowaną w górę dla kwalifikacji wyższych. W ten sposób elastyczność zasad kwalifikacyjnych taryfikatorskich w odniesieniu do stanowisk nie wymagających wyłącznie wyższych kwalifikacji zostanie zachowana, wprowadzony zostanie natomiast element dodatkowy — zróżnicowane wynagrodzenie jako hamulec płacowy dla pracodawców, zatrudniających pracowników z wyższym wykształceniem na stanowiskach pracy nie wymagających tych kwalifikacji. Podziału tu cugle, przeciwdziałające nieuzasadnionemu wzrostowi funduszu plac w przedsiębiorstwach. Skoro wyższe kwalifikacje będą kosztowały znacznie drożej, dotychczasowy proceder kupowania średniego personelu z dyplomami szkół wyższych samoczynnie się wyeliminuje.

ROZWIĄZANIE LEPSZE CHOC NIE NAJLEPSZE

Ten wariant może spowodować skutki pozornie niekorzystne dla absolwentów szkół wyższych — ograniczyć zapotrzebowanie na kadry z wyższymi kwalifikacjami w przypadkach, kiedy istnieje możliwość wyboru wg taryfikatorów w systemie „albo — albo”. Po co zatrudniać „drogiego” magistrów czy dyplomatów bez tytułu, skoro na dobrą sprawę wystarczy przytomny i zdolny pracownik ze średnim wykształceniem, mający w dodatku tę zaletę, że tańszy kosztuje? Jest to jednak zagrożenie pozorne. Sami zainteresowani krytykują przecież dotychczasowy system zatrudniania ich na stanowiskach nie wymagających wysokich kwalifikacji, często jednak sami skazują się na obniżenie swojej pozycji zawodowej przez odżegnywanie się od wyjazdu na prowincję, gdzie istnieje od lat niezaspokojony popyt na kadry z wyższym wykształceniem. Proponowane rozwiązanie przyczyni się — moim zdaniem — do uporządkowania gospodarki kadrowej.

Okaże się, jakie jest rzeczywiste zapotrzebowanie ze strony zakładów pracy na kadry z wyższym wykształceniem i być może doprowadzi do lepszego zgrania z tym zapotrzebowaniem „produkcji” tych kadr przez wyższe uczelnie.

Dotychczas, kiedy magister (zwłaszcza rodzaju żeńskiego) kosztuje w zasadzie tyle samo, co „średniak” ze względu na brak zróżnicowania kwalifikacyjnego plac w taryfikatorskich dotyczących stanowisk pracy objętych zasadą „albo — albo”, zakłady pracy składają zapotrzebowania bezrozko i na wyrzost.

Wyraźne preferencje płacowe dla wyższych kwalifikacji w tych pozycjach taryfikatorskich uchroniłyby z pewnością przed bezrozkiem w szafowaniu stanowiskami utytułowanych referentów (ze względu na faktyczny zakres czynności), magistrów ekonomii sporządzających sprawozdania, czy inżynierów odbierających chleb techników.

Zapotrzebowanie zbliżyłoby się do granic istotnych potrzeb warunkowanych wzrastającym stopniem nowoczesności przemysłu, budownictwa i transportu a w sferze usługowej i pozaprodukcyjnej realnym wzrostem wymogów kwalifikacyjnych związanych z koniecznością podnoszenia poziomu i jakości pracy w tych sferach.

Wśród pracodawców panuje dość powszechna opinia, że wyższe uczelnie wypuszczają nadmierną ilość młodych, którą trzeba „upychać” w związku z tym, gdzie się da, nie patrząc na kwalifikacje. Opinia ta nie jest pozbawiona podstaw.

Stąd nadmierna rozrzutność i szczodrość w opłacaniu młodych absolwentów szkół wyższych (w myśli proponowanego zróżnicowania siatki plac w stosunku do stopnia kwalifikacji) może znaleźć wielu adwersarzy. Musimy się najpierw takimi młodym inżynierowi przyjrzeć, zobaczyć co jest wart, zanim mu zapłacimy za tytuł — będą mówić w zakładzie i trudno-takiemu stanowisku odmówić słuszności. A więc trzeba w taryfikatorskiej stworzyć szanse odróżnienia przeciętniaków od ludzi utalentowanych.

Rzecz w tym, że dotychczas w przypadku „albo — albo” nie bardzo jest czym zapłacić, skoro siatka plac jest jednakowa dla kwalifikacji średnich i wyższych. Można najwyżej inżynierowi przyspieszyć kolejne awanse płacowe w stosunku do jego kolegów techników, górny pułap pozostaje jednak ten sam i dalej już stop.

Zgadzam się z opinią, że dobrze przygotowany do zawodu technik, czy rozgarnięty w swoich zagadnieniach ekonomista po średniej szkole może okazać się nie mniej przydatny, niż przeciętniak po studiach. Argumentem przemawiającym za zróżnicowaniem płacowym kwalifikacji w pozycjach „albo — albo” taryfikatorskiej jest jednak sama logika rozumowania. Wyższe kwalifikacje muszą pracodawcę odpowiednio kosztować. Kadra kierownicza wobec której stawiane są wymagania kwalifikacyjne wyłącznie wyższe, jest w każdym zakładzie nieliczna. Pozostaje poza jej sferą stosunkowo duży zakres stanowisk, gdzie wymagania kwalifikacyjne są mniej rygorystyczne. Pracodawca wcale nie jest więc zmuszony wybierać inżyniera zamiast technika. Jeżeli się jednak decyduje na inżyniera, to sam trud wyższych studiów i zużyciu na nie czas powinien być odpowiednio z miejsca wyżej opłacony. Pierwsza stawka uposażeniowa taryfikatora nie musi być od razu wysoko wyrubowana w stosunku do średnich kwalifikacji (byłoby to na szkodę ryzykowności bez uprzedniego sprawdzenia przydatności zawodowej młodego pracownika), jednak zróżnicowanie powinno być wyraźne i odczuwalne. Ze zróżnicowaniem siatki plac powinien się wiązać odpowiedni wzrost wymagań wobec pracownika z wyższym wykształceniem. Więcej płacimy, więcej wymagamy — to chyba także logiczne.

Zdaje sobie sprawę ze słabości zaproponowanych rozwiązań. Jedno jest pewne — dotychczasowy system wymaga zmiany. Drugi wariant wydaje się lepszym rozwiązaniem. Mogą być oczywiście odmienne zdania i opinie. Nie stoi tu chyba na przeszkodzie, aby zostały przedyskutowane. Nie wykluczam nawet i takiej możliwości, że ktoś może wystąpić z projektem całkowitej likwidacji systemu taryfikatorskiego i zastąpienia ich czymś innym, rewolucyjnym wszystkim, co do tej pory było, na czym opiera się dotychczasowy system plac i zatrudnienia.

Nie ma rzeczy niemożliwych i nie ma systemów niepodważalnych. Każdy może być zastąpiony przez inny, lepiej funkcjonujący i bardziej odpowiadający potrzebom osiągniętego już stopnia rozwoju społeczno-gospodarczego.



Wśród wielu przodujących w pracy spotykamy STANISŁAWA WARZYCHA z „Instal-Eksportu” i STEFANA CYBRUCHA z „Transbudu”

ORENBURSKI EGZAMIN

EUGENIUSZ MOŻEIKO

Korespondencja własna z ZSRR

LUDZI na orenburskiej „murze” — nie dające się z sobą pogodzić — pragnienia: znaleźć się wreszcie w domu, wśród bliskich i... zostać na budowie jak najdłużej, do końca. KAROL LEBKOWSKI z Instal-Eksportu — rozpoczął już w marcu przygotowania do wyjazdu „na rozłąkę” do żony i dzieci mieszkających w dalekich Lipianach w województwie szczecińskim. A wyjazd ma nastąpić dopiero w maju. Jechać „na rozłąkę” znaczy w rzeczywistości coś wręcz przeciwnego, ale tak się mówi wśród budowniczych rurociągu. Mają oni prawo odwiedzić rodzinę raz na pół roku, raz na rok mogą zaprosić bliskich do siebie. Każdy z pracujących tutaj powie, że to mało. I jest to całkiem naturalne. Nie wszyscy dobrze znoszą pobyt z dala od domu, w istocie każdy do niego tęskni, niepokoi się, martwi, czasem przeżywa stany depresji.

Rozłąka jest więc jednym z poważniejszych problemów na budowie. Jest to problem także dla Karola Lebrowskiego, który pracuje tu od półtora roku i chce zostać do listopada, a może dłużej. Podobnie z innymi. Na 70 pracowników Energo-polu-1, którzy w ub. roku opuścili budowę, tylko nieliczni zrobili to z

własnej woli. Większość wyjechała ze względów zdrowotnych lub dyscyplinarnych.

Mój rozmówca nie jest żadnym neurastenikiem. Przeciwnie, przez trzynaście lat pracy zawodowej przebywał często poza domem. Nieobec mu są budowy różnych obiektów przemysłowych połączone z wyjazdami i życiem na „bazi”. Ostatnio budował zakłady chemiczne w Bydgoszczy. Sprawa też wrażenie człowieka w doskonałej kondycji fizycznej, pogodnego, zrównoważonego psychicznie. To bardzo ważne cechy dla budowniczego orenburskiego rurociągu. Twierdzi on, że „do wszystkiego można się przyzwyczaić”, a jednak w miarę jak się zbliża maj, myślami coraz częściej przebywa w Lipianach. Przypomina też, że w przeszłości przeżywał chwile kryzysowe. W jakimś stopniu dotyczy to wszystkich ludzi orenburskiej budowy.

ROLA BAZY SOCJALNEJ

— Położyliśmy szczególny nacisk na warunki bytowe pracowników — powiedział w rozmowie z naszą grupą dziennikarską dyrektor naczelny polskiego odcinka budowy, ZDZI-

SLAW GÓRSKI. W czasie objazdu baz socjalnych, rozciągających się na całej długości od Nowoskowskiej do Maszewki przekonaliśmy się, że słowa te mają pokrycie w rzeczywistości. Warunki życia są tu dobre, w porównaniu z wieloma podobnymi obiektami w kraju, można je uznać za wręcz doskonałe. Pawilony hotelowe i tzw. zespoły hotelowo-modularne zestawiane z segmentów mieszkalnych — jak na warunki budowy — przestrzenne, zaopatrzone w wodę i skanalizowane. Mają centralne ogrzewanie, umywalki w kilkuosobowych pokojach oraz łazienki, kuchnie i inne pomieszczenia socjalne do wspólnego użytku. Robotnicy otrzymują dowożony na stanowisko pracy posiłek regeneracyjny, w bazie korzystają ze stołówek wydających obiady po 80 kopiejek; cena w stusunku do zarobków raczej niska. Na terenie bazy są czynne sklepy, w których mieszkańcy bazy mogą zaopatrzyć się w produkty żywnościowe i inne konieczne w codziennym życiu przedmioty. Nikt też nie skarży się na niedostatki natury materialnej. Problem nie sprowadza się do „chleba”, chodzi raczej o coś dla ducha.

Także w tej dziedzinie baza socjalna wiele zapewnia. Każda z czterech

głównych baz jest wyposażona w magnetowid pozwalający odtworzyć nadawane w Polsce audycje telewizyjne. Mieszkańcy mogą co miesiąc obejrzeć 4—5 sprowadzonych z kraju filmów, wyświetlanych w udostępnionych przez radzieckich gospodarzy salach kinowych. Występują też koncertujące w Związku Radzieckim polskie zespoły artystyczne. (Ostatnio koncertowali tu na różnych budowach „Skaldowie”, którzy jednak nie zachwycili. W najbliższym czasie oczekiwany jest zespół „Pro Contra” i „Krakowiacy”) Funkcjonują biblioteki dysponujące od 800 do 2000 tomów. Naturalnie, dział radiofoniowy odgrywa w życiu bazy ważną rolę; jest to równocześnie miejscowa rozgłośnia radiowa, transmitująca programy z Warszawy i własne, ośrodki szkolenia (nadająca m. in. lekcje języka rosyjskiego), środek komunikacji między członkami niewielkiej społeczności, a nawet budzik, zapewniający sprawne wychodzenie do pracy.

Osobne miejsce trzeba przyznać małym klubom, urządzonym nakładem pracy społecznej i inwencji samych pracowników. W większości zostały one powołane do życia przez członków załóg poszczególnych przedsiębiorstw i — po trzy, cztery — egzystują rozrzucone po różnych częściach bazy w bezpośrednim sąsiedztwie miejsca zamieszkania ich twórców. Powstanie takich klubów stanowiło odstępstwo od pierwotnej koncepcji budowy wielkich kombinatów rozrywki i kultury kosztem głównego wykonawcy robót — Energo-polu. Małe prywatne kluby o wielkościowych nazwach: „Grota”, „Rycerska”, czy familiarnych, jak ot. warty w czasie naszego pobytu w bazie Borowaja klub „Pod miotłą”, pełnią rolę małych barów, gdzie wstępuje się na kawę i kieliszek koniaku, albo zjeść specjalność zakładu. (Pierwszy na „murze” klub „Przystań” serwuje placki ziemniaczane). Można pogadać i posłuchać muzyki z taśmy albo własnego amatorskiego zespołu. Pod pojęciem „kieliszek koniaku” nie kryje się zwyczajne pijaństwo. Takie przypadki zdarzają się, ale jeśli już, to raczej poza klubem. Krótko mówiąc, klub to miejsce, gdzie można wstąpić po pracy i nie być samym, w czterech ścianach własnego pokoju.

Od czasu do czasu przychodzi zaproszenie z zaprzyjaźnionego radzieckiego zakładu lub kolchozu na spotkanie, wieczorek taneczny, czy koncert. Każda z głównych baz polskich budowniczych ma w okolicy partnera, z którym zawarła formalną umowę o współpracy. Możliwe są wreszcie jedno- i kilkudniowe wycieczki do interesujących miast i okolic Związku Radzieckiego. Tak np. mieszkańcom bazy Maszewka proponuje się w nadchodzących miesiącach wypady do Chabarowska, Nowosybirsk, Leningradu, Tbilisi i innych miast. Oczywiście, nie wszyscy korzystają z tych możliwości. Innym z kolei to nie wystarczy. Dlatego, jak Karol Lebrowski, z zamiłowaniem oddają się urządzaniu klubu, albo jak nie pracujący już w Pierwomajsku inż. STANISŁAW GANKIEWICZ i FRANCISZEK KOZAK z Borowej malują obrazy, albo piszą wiersze. A jednak — mimo tych różnorodnych możliwości i zajęć — zdarzyło się kilka przypadków poważnego załamania psychicznego, które skończyły się odesłaniem pracownika do

domu, albo i do szpitala. Trzęła to sobie powiedzieć wyraźnie: „na murze” jest dla ludzi silnych pod każdym względem. Poza tym tutejsze życie — to przede wszystkim praca, w niektórych okresach, jak ten nadchodzący z wiosną, jest to praca wytężona, wymagająca mobilizacji wszystkich sił.

LEPIEJ NIŻ W KRAJU

Zwiedzając różne fronty robót spotykałem się niejednokrotnie z opinią, że ekipy wysłane na budowę gazociągu pracują na ogół lepiej, wydajniej niż w kraju. Tego zdania o swoich ludzich jest np. inż. KONRAD GOZDZIK z „Chemobudowy” kierujący realizacją programu tzw. budownictwa towarzyszącego w Borowej. Nie ma wprawdzie do dyspozycji statystyk, ale na podstawie własnych obserwacji i porównań gotów twierdzić, że tutejsze załogi budowlanych legitymują się wydajnością co najmniej o 30 do 50 proc. większą. Czemu to przypisać? Pierwszym warunkiem jest oczywiście dobra organizacja i zaopatrzenie. Ale jest i coś więcej: bliskie więzi zespołowe, panująca w nich dobra atmosfera „produkcyjno-sportowa”. Pierwszy z budowanych tu 4-piętrowych bloków o 40 mieszkańcach ludzie z „Chemobudowy” wnieśli w ciągu 6 miesięcy, przy tym jest to budynek z cegły (tak zaprojektował inwestor) budowany sposobem tradycyjnym, który już nie bardzo odpowiada przyzwyczajonym do „płyt” budowlancom z Polski. Dobrze układa się ich współpraca z Instalem i Elektromontażem — głównymi kooperantami.

Od 8 lutego ludzie przeszli na przedłużony dzień pracy. Podobnie jest na innych budowach. Czołwki spalnicze, kierowcy „Transbudu” powracają często do bazy dopiero około 19.00. Pracuje się dużo, ale są też i efekty.

Zapewne, nie bez znaczenia jest też sam dobór pracowników, wysyłanych na budowę orenburskiego rurociągu. Nie spotkałem się tu ze skargami na dyscyplinę pracy, natomiast każdy z kierowników robót chętnie dyktował listy swoich najlepszych. Na budowie bloków mieszkalnych w Borowej są to murarze JÓZEF SZPAK i TADEUSZ CIENMOWSKI, zbrojarz JÓZEF PASIK, montażysta JAN KANIECKI, spawacz ZDZISŁAW WRÓBLEWSKI, którego talenty majstra do wszystkiego bardzo się przydają w różnych miejscach i niespodziewanych przypadkach, jakich na budowie nie brak. Chwali swoich ludzi — EDMUNDA MICHAŁSKIEGO, STANISŁAWA SOBIEŁAJA, STANISŁAWA HRYSZKĘ — również kierownik robót JÓZEF NOWAK, który pracuje przy budowie stacji kompresorowej i innych obiektów towarzyszących. Ma na razie tylko 70 pracowników i czeka na dalszych.

Na spotkaniu z dziennikarzami w Borowej zjawiała się kilkunastoosobowa grupa wyróżniających się w pracy. Uderzające, że byli to w ogóle i większość ludzi młodzi, w okolicach trzydziestki. Tak jest MICHAŁ ZAMANA z Instal-Eksportu. Pracuje — „jak trzeba” — i dziesięć godzin dziennie. Jego kolega, również instalowicz, STANISŁAW WARZYCHA, reprezentuje podobną filozofię. Kierowca „Transbudu” STEFAN CYBRUCH pokonywał „jak trzeba” i 600-kilometrowe trasy, grzał w błocie, godzinami czekał na pomoc — wszystko to uważa za „normalne”.

— Co się najbardziej podoba w pracy tutaj, daleko poza granicami kraju?

— Nowa, ich zdaniem — lepsza organizacja pracy, dużo nowoczesne-

go sprzętu, można się wiele nauczyć w praktyce i na kursach operatorów, które zorganizowano w „Transbudzie”.

Jak się żyje? Różnie bywało, był okres, kiedy męczący dalekie dojazdy do pracy, teraz raczej nie ma problemów. Młodzi przodownicy chętniej odpowiadają o sukcesach sportowych, zwłaszcza w piłce nożnej. Pokonali już wszystkich okolicznych rywali, odbył się mecz w Charkowie z udziałem 30 tys. widzów (jak na meczu ligowym!) — podkreślają z satysfakcją. Teraz z kolei żyją zawodami strzeleckimi, do których przygotowali się na udostępnionej przez radzieckich gospodarzy strzelniczy. Czy zwyciężą? — Jasne. Zbudow: li też własny czołdek sportów wodnych, amfiteatr.

Na pytanie, dlaczego właściwie przodują, co ich skłania do szczególnego wysiłku, nie otrzymuję jasnej odpowiedzi. Pewnie też odpowiedź na to pytanie nie jest prosta. Po prostu, trzeba pracować — pracują. Tego rodzaju deklaracje złożyli ludzie z orenburskiego rurociągu w wielu punktach budowy. Czy chodzi o zarobki? Oczywiście, zarobki, premie są ważne. Moi rozmówcy zainkasowali ostatnio po dobrych kilka tysięcy i nie kryją zadowolenia, ale przecież nie tylko o pieniądze chodzi. Bez wspaniałej atmosfery „sportowo-produkcyjnej” odgrywa tutaj ważną rolę. Ale — wydaje się — jest w tym także coś jeszcze.

„POLSKIE — ZNACZY DOSKONAŁE”

— Jesteśmy polską „rodziną” budującą tutaj rurociąg — powiedział w czasie spotkania z dziennikarzami na początku kwietnia dyrektor naczelny budowy, Zdzisław Górski. „Polskie — znaczy doskonale” — głosi jakby do wrotu dyrektorowi napis na terenie najnowszej stacji bazy budowniczych w Maszewce. Nie tylko inwestor Sojuzintergazprom, lecz także miejscowe społeczeństwo wykazuje żywe zainteresowanie postępami robót, jakością wykonania. Przyjazd na budowę zobowiązuje w jakiś sposób wszystkich do pokazania dobrej roboty.

Okres wzajemnego poznawania się, nawiązywania kontaktów ze współdziałającymi organizacjami radzieckimi, z miejscowymi władzami i okoliczną ludnością budowniczymi mają już za sobą. Przyniósł on ugruntowanie opinii o wysokiej jakości pracy Polaków i ich umiejętnościach. Oczywiście, w pierwszych fazach budowy budowniczowie korzystali także z pomocy i doświadczenia fachowców radzieckich; zebrał oni je w ciągu dłuższego czasu i w bardziej zróżnicowanych warunkach. Przedsiębiorstwa radzieckie podjęły się np. przełożenia rury na polskim odcinku przez koryta rzek i zbiorników wodnych. Jest to jednakże sprawa wyspecjalizowanego sprzętu, którego nie opłaciłoby się nabywać polskim wykonawcom. Całość prac na polskim odcinku posuwa się sprawnie, a wysoka renoma umiejętności polskich budowniczych jest powszechnie uznana. Najlepszym dowodem tego jest złożona przez stronę radziecką oferta przełożenia dalszego odcinka budowy na zachodzie, po zakończeniu układania rurociągu pod Kremieńczugiem.

R W P G

STAŁE AKCENTY — NOWY POZIOM

LICZY się nie tylko skala; nie mniej ważna jest efektywność. Toteż w planach społeczno-ekonomicznego rozwoju krajów RWPG na najbliższą przyszłość tak wiele uwagi poświęca się potrzebie wzmocnienia roli intensywnych czynników wzrostu. Jakościowy postęp w metodach gospodarowania wyrażać się ma przede wszystkim w zwiększeniu udziału wydajności pracy w ogólnym przyroście produkcji, w oszczędności surowców i materiałów, w przyspieszeniu procesu wdrażania do praktyki osiągnięć nauki i techniki, w modernizacji potencjału wytwórczego, w poprawie tą drogą struktury produkcji społecznej. Wszystkie te przedsięwzięcia, w połączeniu z doskonaleniem planowania i zarządzania gospodarką narodową, stanowią bazę dla pomyslniejszej realizacji zadań podstawowych — pełniejszego zaspokajania materialnych i pozamaterialnych potrzeb społeczeństwa.

W minionym roku dochód narodowy krajów RWPG powiększył się o ok. 5,5 proc. W poszczególnych krajach członkowskich (bez Kuby) wskaźnik ten ukształtował się na następującym poziomie: Bułgaria — 7,0 proc., Czechosłowacja — 4,0 proc., Mongolia — 8,9 proc., NRD — 3,7 proc., Polska — 7,5 proc., Rumunia — 10,5 proc., Węgry — 3,0 proc., ZSRR — 5,0 proc.

Podobnie, jak w poprzednim okresie, wysokim tempem wzrostu odznaczał się w roku 1976 przemysł. Łącznie produkcja przemysłowa krajów RWPG była o 5,9 proc. wyższa aniżeli rok wcześniej. Czynnikami decydującym o przyroście produkcji był wzrost wydajności pracy, który w skali całego RWPG wyniósł 4,7 proc. Oznacza to, że 80 proc. przyrostu produkcji przemysłowej osiągnięto w wyniku poprawy wydajno-

ści pracy. Poniższa tabela obrazuje, jak kształtowały się te relacje w poszczególnych krajach członkowskich.

Kraj	Wzrost produkcji przemysłowej (w proc.)	Wzrost wydajności pracy (w proc.)	Udział wzrostu wydajności w przyroście produkcji (w proc.)
Bulgaria	7,9	7,0	88,6
CSRS	5,5	5,2	94,5
Mongolia	8,9	4,9	71,0
NRD	5,9	6,0	100,0
Polska	11,0	10,0	90,9
Rumunia	11,5	8,8	76,5
Węgry	4,1	5,0	100,0
ZSRR	4,8	3,3	68,8

Dane: na podstawie Biuletynu Sekretariatu RWPG, Moskwa, marzec 1977.

Niesprzyjające warunki atmosferyczne zaważyły na wynikach rolnictwa w Czechosłowacji, Mongolii, NRD, Polsce i na Węgrzech. Natomiast produkcja rolna Bułgarii, Rumunii i Związku Radzieckiego była wyższa niż w roku poprzednim. Rekordowe zbiory zbóż w ZSRR (224 mln ton) sprawiły, że ogółem w krajach RWPG zebrano w 1976 roku 303 mln ton zbóż, tj. o 6 mln więcej niż w najniższym dotąd pod tym względem roku 1973. W sumie produkcja rolnicza krajów członkowskich Rady wzrosła o 3 proc.

Wyniki osiągnięte w sferze produkcji materialnej umożliwiły poprawę warunków życia ludności. Dochody realne na głowę ludności wzrosły: w Bułgarii o 4,4 proc., w Czechosłowacji — o 3 proc., w NRD — o 5 proc., w Rumunii — o 8,4 proc., na Węgrzech o 1 proc., w ZSRR — o 3,7. W Polsce place realne wzrosły o 3,9 proc.

W rezultacie realizacji długofalowych programów budownictwa mieszkaniowego, w Bułgarii zbudowano 63 tys. mieszkań, w CSRS — 132 tys., w NRD — 150,6 tys. (łącznie z mieszkańcami modernizowanymi), w Polsce — 274 tys., w Rumunii — 138,2 tys., na Węgrzech — 93,9 tys., w ZSRR — 2200 tys. mieszkań. W szeregu krajów podwyższono najniższe place, nastąpiła poprawa sytuacji materialnej emerytów, podwyższono zasiłki z tytułu opieki nad dzieckiem, wprowadzono inne świadczenia socjalne dla matek.

Zamierzenia na rok bieżący stanowią oczywiście logiczną część składową planów pięcioletnich na lata

1976—1980, których podstawowe założenia prezentowaliśmy w nr 3 z 16 stycznia (Krzysztof Krauss „W nowym pięcioleciu”). Dziś obok niektórych wskaźników planu na rok 1977 przedstawiamy garść informacji o wybranych problemach gospodarczych poszczególnych krajów członkowskich RWPG, wyliczając z tego omówienia Polskę.

BULGARIA: Plan przewiduje wzrost dochodu narodowego o 8,2 proc., produkcji przemysłowej o 8,9 proc. (w tym przemysłu maszynowego o 16,7 proc.), zaś produkcji rolnej o 4 proc. Zakładana poprawa realnych dochodów ludności o 4,9 proc., wielkości obrotów handlu detalicznego o ok. 7 proc., budowę 75,5 tysiąca mieszkań. W planie społecznogospodarczym jak również w wypowiedziach przedstawicieli bułgarskiej kierownictwa politycznego silnie podkreśla się potrzebę bardziej efektywnego wykorzystania pracy żywej, jako że Bułgaria nie może liczyć w najbliższej przyszłości na znaczne przyrosty zasobów pracy. Niemal cały wzrost dochodu narodowego ma być osiągnięty w wyniku poprawy wydajności.

CZECHOSŁOWACJA: Planuje się zwiększenie dochodu narodowego o 5,2 proc. Podobnie jak w przypadku Bułgarii, źródłem przysięło 90 proc. tego przyrostu ma być wyższa wydajność pracy. Zakłada się wzrost produkcji przemysłowej o 5,3 proc., w tym na potrzeby eksportu o 11 proc. i na rynek wewnętrzny o 3,8 proc.

Jeśli chodzi o rolnictwo, to przewiduje się wzrost globalnej produkcji rolnej o 8,2 proc., w tym roślinnej o 16,5 proc., a zwierzęcej o 1,9 proc. Zakłada się znaczny import zbóż.

Wiele uwagi poświęca się w planie problemowi oszczędności materiałów oraz paliw i energii.

Ogólne dochody pieniężne ludności wzrosną o 4 proc., przy wzroście średniej płacy miesięcznej o 2,7 proc. Obroty handlu detalicznego mają się zwiększyć o 3,9 proc.; sprzedaż towarów przemysłowych o 4,6 proc. (meble — o 8,2 proc., samochody osobowe — o 8,6 proc.), żywności — o 3,2 proc.

Przewiduje się oddanie do użytku ok. 130 tys. nowych mieszkań, a w polityce ich terytorialnego rozmieszczenia i rozdziału bierze się pod uwagę przede wszystkim zapotrzebowanie gospodarki na siłę roboczą i zadanie stabilizacji załóg. Na te cele przeznaczają się 64 proc. mieszkań budownictwa spółdzielczego i zakładowego, a preferencje plan przynajmniej przedsiębiorstwom przemysłu paliwowo-energetycznego i maszynowego. Praga otrzyma 11 300 nowych mieszkań, zaś Bratysława 5500.

MONGOLIA. W myśl założeń planu, dochód narodowy ma wzrosnąć o 7,4 proc. Ważnym przedsięwzięciem przewidzianym w planie jest zagospodarowanie w bieżącym roku 89 tys. hektarów ugorów. Przed rolnictwem stawia się zadanie zwiększenia globalnej produkcji o 18,3

koniunktura na świecie na rynkach pieniężnych

CENA ZŁOTA
(w dolarach za uncję)

	15.IV.	18.IV.	20.IV.	22.IV.
Londyn	150,7	151,0	149,5	149,7
Zurych	150,0	151,1	149,8	149,1
Paryż	153,0	153,1	152,4	152,0

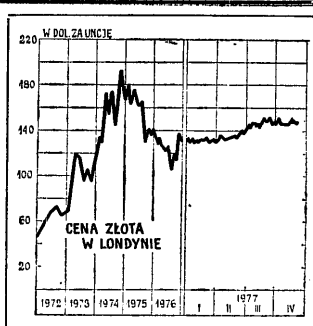


Tabela 1

Tabela 2

Tabela 3

Tabela 4

Tabela 5

Tabela 6

Tabela 7

Tabela 8

Tabela 9

Tabela 10

Tabela 11

Tabela 12

Tabela 13

Tabela 14

Tabela 15

Tabela 16

Tabela 17

Tabela 18

Tabela 19

Tabela 20

Tabela 21

Tabela 22

Tabela 23

Tabela 24

Tabela 25

Tabela 26

Tabela 27

Tabela 28

Tabela 29

Tabela 30

Tabela 31

Tabela 32

Tabela 33

Tabela 34

Tabela 35

Tabela 36

Tabela 37

Tabela 38

Tabela 39

Tabela 40

Tabela 41

Tabela 42

Tabela 43

Tabela 44

Tabela 45

Tabela 46

Tabela 47

Tabela 48

Tabela 49

Tabela 50

Tabela 51

Tabela 52

Tabela 53

Tabela 54

Tabela 55

Tabela 56

Tabela 57

Tabela 58

Tabela 59

Tabela 60

Tabela 61

Tabela 62

Tabela 63

Tabela 64

Tabela 65

Tabela 66

Tabela 67

Tabela 68

Tabela 69

Tabela 70

Tabela 71

Tabela 72

Tabela 73

Tabela 74

Tabela 75

Tabela 76

Tabela 77

Tabela 78

Tabela 79

Tabela 80

Tabela 81

Tabela 82

Tabela 83

Tabela 84

Tabela 85

Tabela 86

Tabela 87

Tabela 88

Tabela 89

Tabela 90

Tabela 91

Tabela 92

Tabela 93

Tabela 94

Tabela 95

Tabela 96

Tabela 97

Tabela 98

Tabela 99

Tabela 100

Tabela 101

Tabela 102

Tabela 103

Tabela 104

Tabela 105

Tabela 106

Tabela 107

Tabela 108

Tabela 109

Tabela 110

Tabela 111

Tabela 112

Tabela 113

Tabela 114

Tabela 115

Tabela 116

Tabela 117

Tabela 118

Tabela 119

Tabela 120

Tabela 121

Tabela 122

Tabela 123

Tabela 124

Tabela 125

Tabela 126

Tabela 127

Tabela 128

Tabela 129

Tabela 130

Tabela 131

Tabela 132

Tabela 133

Tabela 134

Tabela 135

Tabela 136

Tabela 137

Tabela 138

Tabela 139

Tabela 140

Tabela 141

Tabela 142

Tabela 143

Tabela 144

Tabela 145

Tabela 146

Tabela 147

Tabela 148

Tabela 149

Tabela 150

Tabela 151

Tabela 152

Tabela 153

Tabela 154

Tabela 155

Tabela 156

Tabela 157

Tabela 158

Tabela 159

Tabela 160

Tabela 161

Tabela 162

Tabela 163

Tabela 164

Tabela 165

Tabela 166

Tabela 167

Tabela 168

Tabela 169

Tabela 170

Tabela 171

Tabela 172

Tabela 173

Tabela 174

Tabela 175

Tabela 176

Tabela 177

Tabela 178

Tabela 179

Tabela 180

Tabela 181

Tabela 182

Tabela 183

Tabela 184

Tabela 185

Tabela 186

Tabela 187

Tabela 188

Tabela 189

Tabela 190

Tabela 191

Tabela 192

Tabela 193

Tabela 194

Tabela 195

Tabela 196

Tabela 197

Tabela 198

Tabela 199

Tabela 200

Tabela 201

Tabela 202

Tabela 203

Tabela 204

Tabela 205

Tabela 206

Tabela 207

Tabela 208

Tabela 209

Tabela 210

Tabela 211

Tabela 212

Tabela 213

Tabela 214

Tabela 215

Tabela 216

Tabela 217

Tabela 218

Tabela 219

Tabela 220

Tabela 221

Tabela 222

Tabela 223

Tabela 224

Tabela 225

Tabela 226

Tabela 227

Tabela 228

Tabela 229

Tabela 230

Tabela 231

Tabela 232

Tabela 233

Tabela 234

Tabela 235

Tabela 236

Tabela 237

Tabela 238

Tabela 239

Tabela 240

Tabela 241

Tabela 242

Tabela 243

Tabela 244

Tabela 245

Tabela 246

Tabela 247

Tabela 248

Tabela 249

Tabela 250

Tabela 251

Tabela 252

Tabela 253

Tabela 254

Tabela 255

Tabela 256

Tabela 257

Tabela 258

Tabela 259

Tabela 260

Tabela 261

Tabela 262

Tabela 263

Tabela 264

Tabela 265

Tabela 266

Tabela 267

Tabela 268

Tabela 269

Tabela 270

Tabela 271

Tabela 272

Tabela 273

Tabela 274

Tabela 275

Tabela 276

Tabela 277

Tabela 278

Tabela 279

Tabela 280

Tabela 281

Tabela 282

Tabela 283

Tabela 284

Tabela 285

