

**Minister
STANISŁAW
DŁUGOSZ**

Dokumenty podpisane
we Włoszech są nie tylko
deklaracją intencji

str. 12

**LECH
FROELICH**

KOSZTY EGZAMINUJĄ...

...w budownictwie na razie
jeszcze nie

str. 11

**MARIAN
SIKORA**

**Chleba naszego
— smacznego**

str. 1

**MARCIN
MAKOWIECKI**

EKSPORTERZY

Dewizy
za cebulkę

str. 4

**JACEK
BOŁDOK**

W tej chwili Olsztyńskie
kojarzy się jeszcze
z kormoranem...

str. 3

POLEMIKI—DYSKUSJE

**Wokół
mąki
ziemniaczanej**

str. 7

11 GRUDNIA 1977 R.

NR 50 (1369) ROK WYD. XXXII

ŻYCIĘ GOSPODARCZE

TYGODNIK SPOŁECZNO-GOSPODARCZY

CENA 4 ZŁ

ZA CO, ILE I JAK PŁACIĆ

- Normy technicznie uzasadnione czy „placowe”?
- Stawka za pracę czy za jej podjęcie?
- Za obecność czy za robotę?
- Za wykształcenie i staż, czy za jakość działania?
- Awans „dany”, czy zapracowany?

Te i inne problemy były przedmiotem redakcyjnej dyskusji, w której udział wzięli: mgr JÓZEF BURY z Zespołu Planowania i Analiz Gospodarczych KC PZPR; mgr KRZYSZTOF GÓRSKI, dyrektor Departamentu Ekonomicznego Ministerstwa Pracy, Plac i Spraw Socjalnych; doc. dr hab. ZOFIA JACUKOWICZ z Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych; mgr WALDEMAR JEDYNAK, dyrektor Departamentu Pracy i Plac Ministerstwa Przeny-

slu Maszynowego; doc. dr hab. MIECZYSLAW KABAJ, wicedyrektor Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych; prof. dr hab. ALOJZY MELICH, rektor Akademii Ekonomicznej w Katowicach; dr ZBIGNIEW SCHULZ, dyrektor Zespołu Zatrudnienia i Plac Komisji Planowania; mgr MICHAŁ STEPANIAK, dyrektor Departamentu Pracy i Plac Ministerstwa Hutnictwa; mgr ALEKSANDER STOLARSKI, z-ca dyrektora d/s pracowniczych Polskich Zakładów Optycznych; mgr OSKAR WIEGGER, dyrektor Departamentu Pracy, Plac i Spraw Socjalnych Ministerstwa Budownictwa i Przemysłu Materiałów Budowlanych. Redakcję reprezentował zastępca naczelnego redaktora STANISŁAW CHEŁSTOWSKI. Dyskusję opracowała ANNA KUSZKO.

MIECZYSLAW KABAJ: Przed sześcioma laty „Życie Gospodarcze” zorganizowało dyskusję pt. „Za co i jak płacić?”. Pódejmujemy ten temat ponownie — po okresie burzliwych zmian, jakie dokonały się w tym czasie w placach. Nastąpił nieotwierany w poprzednich pięcioleciach wzrost plac, regulacje przeprowadzone zostały we wszystkich gałęziach gospodarki i wszędzie unowocześniono systemy plac.

W redakcyjnej dyskusji chodzi nam jednak nie o analizę tego, co dokonaliśmy, lecz o odpowiedź na pytanie: co dalej? jak w najbliższych latach kształtować politykę plac?

Znajdujemy się dziś w sytuacji o wiele bardziej skomplikowanej niż w latach 1971—75. Wówczas sporo dyskusji o sprawach i decyzjach miało charakter podstawowy i względnie prosty; dotyczyły one ujednolicenia zasad wynagradzania, zniesienia podatku od wynagrodzeń, wprowadzenia w branżach jednolitych tabel placowych, eliminacji dysproporcji i zwiększenia udziału stałej części płacy. Wysoka dynamika wzrostu plac sprzyjała realizacji tych zmian. Zakładano przy tym, że szybkie tempo wzrostu plac wpłynie niejako automatycznie na wzrost wydajności pracy.

Obecnie głównym problemem staje się ściślej powiązanie plac z wynikami i efektami pracy. Chodzi o przedyskutowanie, w jaki sposób — wobec załozonego niższego niż w poprzednim pięcioleciu przyrostu plac i wyższego wzrostu wydajności pracy — systemy placowe mogą

spełniać swoją funkcję motywacyjną? Co uczynić, aby zwiększyć społeczną efektywność wzrostu plac i ich wpływ na wydajność pracy?

Można, oczywiście, omawiać te problemy w sposób ogólny. Wydaje się jednak, że o wiele wyraźniej zarysują się wszystkie zagadnienia, jeśli podzielimy ogół zatrudnionych na trzy wielkie grupy, opłacane według innych zasad.

Pierwsza — to duża, 3-milionowa grupa pracowników akordowych. Tu głównym problemem staje się prawidłowe kształtowanie norm pracy.

Druga grupa — 4-milionowa to zatrudnieni w systemie czasowym i czasowo-premiowym. I trzecia — 4,5-milionowa, to wynagradzani w systemie miesięcznym.

W każdej grupie należałoby doskonalic systemy plac i w każdej wymaga to całkowicie odmiennych działań, nad którymi warto się zastanowić. Najpierw jednak należałoby odpowiedzieć sobie na dwa zasadnicze pytania ogólne:

- w jaki sposób następować ma wzrost plac indywidualnych: czy przez okresowe zmiany tabel plac, regulacje, czy też przez zindywidualizowany system awansu placowego, powiązany z okresową oceną wyników pracy na danym stanowisku?
- czy i w jakim stopniu środki na prowadzenie stabilnej i przemysłowej polityki awansowania pracowników mogą pochodzić nie tylko z przyrostu funduszu plac, który będzie relatywnie mały, lecz także z wygosparowanych rezerw wewnętrznych, np. przez zmniejszenie sta-

nu lub przyrostu zatrudnienia w przedsiębiorstwie?

System regulacji plac dokonywanych centralnie sprawia, że pewnego dnia — wtedy, gdy uruchomione zostają na ten cel środki — wszyscy w danej branży znajdują się w wyższym przedziale plac.

Polityka ta wydaje się obecnie mało efektywna. Osiągnięty etap rozwoju naszej gospodarki, a także sytuacja w dziedzinie zatrudnienia i plac wymagają nowego podejścia do problemu awansu placowego. Awans nie może być uzależniony tylko od tego, czy zgromadzone są na ten cel fundusze, nie może być „dany”, lecz zapracowany. Pracownik musi wiedzieć i wierzyć, że jeśli pracuje wydajniej i lepiej, to otrzyma awans. Musi także wiedzieć, za co taki awans może otrzymać. Stworzyliśmy pewne reguły awansu pionowego: wiadomo, że jeśli się zdobyło wyższe wykształcenie i ma dłuższy staż pracy lub przechodzi na wyższe stanowisko, można uzyskać wyższą placę.

Musimy jednak zwiększyć zasadniczo rangę awansu wynikającego z lepszej pracy na danym stanowisku — rangę awansu poziomego, uzależnionego wyłącznie od wyników i efektów wykonywanej pracy.

Przeciętny poziom formalnego wykształcenia jest w naszym kraju znacznie wyższy niż w krajach najbardziej gospodarczo rozwiniętych. Natomiast jakość, sprawność i efek-

DOKOŃCZENIE NA STR. 8—9



Dr ANNA FRANCİK: — Pełne efekty przynoszą tylko innowacje rozumiane przez ich bezpośrednich wykonawców.
(„Warunek zmian udanych” — str. 5)

Fot. J. RUBIS

CHLEBA NASZEGO...

MARIAN SIKORA

ZA pieczywo dostarczane mieszkańcom miast odpowiedzialne jest obecnie „Społem”. W pierwszym półroczu bieżącego roku piekarnie spółdzielcze wyprodukowały 737,9 tys. ton pieczywa o wartości 4754,7 mln złotych. Rozpoczęto w tym okresie produkcję 18 nowych rodzajów chleba, zwiększając udział lepszych gatunków pieczywa do 21,6 proc.

Przewiduje się, że w roku 1980 trzeba będzie nakarmić chlebem 21 mln mieszkańców miast. Rocznie każdy z nas zjada ok. 100 kg pieczywa. Dla sprostania potrzebom

trzeba więc intensywnie rozwijać piekarstwo. Plan jego rozwoju został opracowany, a z jego realizacją wiążemy też nadzieje na poprawę jakości pieczywa.

PODSTAWOWE GRZECZY

Obecnie mamy bowiem do jakości pieczywa wiele pretensji. Zastrzeżenia wywołują mdły lub kwaśny smak pieczywa, kruszenie się miękiszu, znajdowane w nim grudki soli, czy mąki, plackowały kształt, pek-

nięcia, spalona lub uwalana mąka skórka, niedopieczenie.

Wszystkie te wady nie są jednakże tak dotkliwe, kiedy pieczywo jest świeże. Tak już u nas jest, że za podstawową zaletę pieczywa uważa się jego świeżość. Tę zaś cechę najtrudniej jest właśnie w aktualnych warunkach zapewnić. Klienci za świeże uważają pieczywo jeszcze ciepłe. Stygnięcie, w zależności od warunków, trwa do czterech godzin. Z połowy chleba wyprodukowanego przez nocną zmianę, chociaż dociera on wcześniej rano do sklepów, ludzie

nie są już zadowoleni. Jeszcze większe zastrzeżenia budzi pieczywo drobne, które czerstwieje szybciej.

Najgorzej jest ze świeżością chleba w poniedziałek, kiedy pochodzi on z wypieku na sobotniej, przedpołudniowej zmianie, oraz przed dniami wolnymi od pracy i przed świętami. Na każdą „normalną” sobotę zapotrzebowanie na chleb wzrasta o 60 proc., a średnie dostawy przed dwoma wolnymi od pracy dniami to 180 proc. dziennej produkcji. Żeby dostarczyć taką ilość, trzeba piec chleb na zapas, trudno więc wtedy mówić o świeżości.

Przeciążenie piekarni powoduje produkcję chleba odbiegającego standardem od obowiązujących norm i wymagań sanitarno-higienicznych, nie pozwala też na urozmaicenie asortymentu. Jest oczywiste, że wprowadzenie nowych gatunków ma uzupełniać, a nie zastępować dotychczasową produkcję. Ale we Wrocławiu np. wypieka się 15 gatunków chleba, w tym ponad 50 proc. tzw. pieczywa podstawowego. Rano z tych 15 gatunków jest je-

den, najwyżej dwa rodzaje pieczywa w sprzedaży. Po prostu piekarnie nie dysponują nadwyżkami wydajności, stąd wprowadzenie nowej produkcji oznacza automatycznie zmniejszenie dotychczasowej o tę samą ilość. Równomierny i szybki rozwój produkcji nowych rodzajów pieczywa ograniczają też braki dodatków. Np. dostawy ekstraktu słodowego, czy mleka w proszku są realizowane tylko w 30 proc.

W HANDLU NIE LEPIEJ

Na opinie o chlebie pracują jednak nie tylko producenci, ale też handel i transport. Wskutek niskiej kultury handlu chlebem jeszcze bardziej pogarsza się jego jakość. Nie dba się o pełny asortyment, większa ilość różnego chleba przysparza ekspedientkom tylko kłopotów. Nie odróżniają one oferowanych gatunków pieczywa, a nie istnieje przecież przywoite oznaczanie chleba. Nawet w sklepach wzorcowych brakuje kartek z nazwą gatunku, ceną i naz-

wą producenta. Wprawdzie gdzieś niedługo widnieją karteczki z ceną, ale co to za objaśnienie?

Nikt też nie zwraca uwagi na napisy: „*pieczywo dotknięte uważa się za sprzedane*”. Co jednak począć ma klient, skoro brakuje widelców do sprawdzania świeżości pieczywa? Rzadko sklep daje mu do dyspozycji arkusiki papieru do własnoręcznego badania temperatury chleba.

Ogólny brak poszanowania chleba stał się złym przyzwyczajeniem nie tylko wśród obsługi sklepowej. Niedbały konwojent ugniata pieczywo w pojemnikach, zrzuca je na chodnik, wlece do sklepu. Tam najczęściej chleb leży w przejściu, zanim dostanie się na otwarte półki. Kupujemy więc pieczywo zakurzone, transportowane w nieodpowiednich warunkach i w nieprzystosowanych do tego samochodach. Ciepły chleb upycha się w koszach, później ściera na regałach. Trudno się więc

DOKOŃCZENIE NA STR. 2

CHLEBA NASZEGO...

DOKONCZENIE ZE STR. 1

dziwić, że pieczywo jest takie, jakie jest.

Sporo też uwag odnieść do sposobów przewożenia mąki, a także do jakości tego podstawowego surowca do wypieku chleba. W zakładach młynarskich wprowadzono pomysły racjonalizatorskie, polegające na tym, że przestawiono one sznurówki worki z mąką, a zawiązują je teraz w węzły. Okazało się to wątpliwym zabezpieczeniem. W czasie transportu worki łatwo rozwiązują się, a mąka wysypuje, stąd niemałe straty. Zdarza się też, że worki bywają wilgotne i zabrudzone. Wiele do życzenia pozostawia jakość samej mąki z powodu zbyt wielkiej wilgotności, mniejszej zawartości glutenu itd. Mąka użyta do wypieku powinna mieć za sobą ustalony czas leżakowania. Tylko z takiego surowca można wyprodukować smaczny, wyrośnięty chleb.

Koszty produkcji pieczywa są rozmaite, zależą bowiem od jakości ziarna, mąki, metod wyrobu i samego wypieku. W rezultacie, choć trudne to do pojęcia, cena pieczywa jest sprawą przypadku. Już z racji różnorodnych warunków produkcji niełatwo ustalić dokładnie, ile powinna

wynieść cena poszczególnych rodzajów pieczywa, a na dodatek w toku zatwierdzania cen na różnych szczeblach dokonuje się, dyktowanych różnymi względami, korekt. W ostatnim okresie znacznie zwiększyła się produkcja wysokogatunkowych, droższych asortymentów chleba i ciastek, choć trzeba przyznać, że nowe gatunki cieszą się powodzeniem. Średnia cena za 1 kg chleba kształtuje się obecnie na poziomie 6,44 złotych. W ten sposób, w tym roku piekarnictwo zlikwidowało straty, a nawet osiągnęło 3,7-procentową rentowność.

BRAKUJE PIEKARZY I MASZYN

Jakość chleba zależy wprawdzie od mąki składników, receptury, technologii wypieku i poziomu technicznego wyposażenia piekarni, najbardziej wszakże zależy od samego piekarza — jego umiejętności i rzetelności.

Zawód piekarza nie jest dziś oblegany, chociaż nie można powiedzieć, by wynikało to z niskich zarobków. Stawki godzinowe, premie za wykonanie planu, za jakość oraz dodatkowe nocny sprawiają, że fachowiec może zarobić ponad 6 tys. złotych miesięcznie przy większej jednakże, niż

w innych zawodach, liczbie godzin pracy, a często i większym wysiłku.

I właśnie te warunki głównie sprawiają, że coraz mniej ludzi garnie się do tego zawodu. Stara kadra wykrusza się, a młodzi nie chcą znosić różnych uciążliwości i nawet przygotowania do zawodu wolać łatwiejszy chleb w przemyśle. Mniej też zresztą chętnych do nauki zawodu. Jeżeli jeszcze przed 10 laty nabór, np. w woj. lubelskim, wynosił 250 uczniów rocznie, to obecnie nie przekracza 100. A ilu z nich podejmie pracę w piekarstwie i wytrwa chociażby 5-10 lat?

O gorszych warunkach pracy decydują nie tylko skoki temperatury, wysoka wilgotność, zapalenie, lecz również mniej rozwinięte niż w innych gałęziach gospodarki formy opieki socjalnej. Toteż, o ile w piekarstwie warszawskim plan zatrudnienia pracowników produkcyjnych w 1976 r. zapewniał 1749 nowych etatów, to wykorzystano ich tylko 1602. Warszawskie piekarnie WSS dysponowały w wymienionym roku 1236 etatami, obsadzili natomiast 1134. Udział pracowników produkcyjnych bez kwalifikacji wynosi w piekarniach przemysłowych 50-60 proc., w piekarniach rzemieślniczych — 40 proc. Płynność kadr sięga ok. 20 proc. Mężczyzn coraz częściej zastępują kobiety, których odsetek w

miastach dochodzi do 50 proc., a na wsi nawet do 70.

Kiedy brakuje ludzi, od razu nasuwa się pytanie: czy nie można ich zastąpić maszynami? Niestety, wyposażenie techniczne piekarstwa jest bardzo słabe, agregaty często ulegają awariom, które obniżają wskaźniki zdolności produkcyjnych. Toteż zapotrzebowanie przemysłu piekarskiego na maszyny i urządzenia jest bardzo duże.

Głównym producentem maszyn i agregatów piekarskich jest bydgoski Kombinat Maszyn Zbożowo-Paszowych „Spomasz”. Pokrywa on jednak tylko 60 proc. krajowego zapotrzebowania, i to nieraz z dużym opóźnieniem. Np. nowa piekarnia w Białymostku nie otrzymała na czas zamówionych maszyn. Piekarnię uruchomiono w styczniu 1976 r., a urządzenia nadeszły dopiero pod koniec roku, w dodatku bez części zamiennych i instrukcji obsługi. Podobny przypadek zdarzył się piekarni w Nidzicy.

Użytkownicy spomaszowskiego wyposażenia wysuwają wiele zastrzeżeń co do konstrukcji maszyn, materiałów, z których są produkowane, i precyzności ich obróbki. Narzekają też na opieszałość obsługi serwisowej oraz małą skuteczność napraw gwarancyjnych. Oburzają się na wstrzymywanie produkcji niektórych maszyn i agregatów bez uprzedniego ustalenia, kto te produkcje podejmie. Oto np. piece piekarskie „Saturn” pracowały bez zarzutu od 1966 r., lecz obecnie zaczynają „wyśiadać”. Tymczasem zaprzestano ich produkcji, a nawet części zamiennych, nie ma więc sposobu naprawy starych pieców. Zapotrzebowanie na maszyny stale zaś rośnie, gdyż znaczna część zakładów piekarskich jest wyeksploatowana ponad miarę i trzeba budować nowe.

NIE TYLKO GIGANTY

W bież. roku oddano do użytku nowe piekarnie przemysłowe w Warszawie, Gliwicach i Lublinie oraz mniejsze w Czechowicach i Białymostku. Do końca grudnia potencjał piekarni wzrośnie o dalsze 200 ton pieczywa na dobę. W 1978 roku 42,9 proc. nakładów inwestycyjnych „Społem” zaangażowanych zostanie w budowę piekarni typu przemysłowego. W sumie w obecnej pięcioletce ma się wybudować w kraju kilkadziesiąt piekarni oraz zmodernizować wiele istniejących. Między innymi przybędzie 15 małych piekarek-pawilonów ze sklepikami pieczywa pod wspólnym dachem. Pawilony te, o konstrukcji stalowej, dostosowane do potrzeb osiedla czy dzielnicy wykonują spolemskie ekipy remontowo-budowlane. Wspólną ich cechą będzie powtarzalna dokumentacja, jednolita architektura i aranżacja wnętrza. Piekarnie osiedlowe powstają znacznie wzbogacić wybór pieczywa, a co równie ważne — zapewnić jego sprzedaż w stanie świeżym — niemal prosto z pieca. Przewiduje się także wybudowanie w Warszawie wielkiej piekarni o wydajności 130 ton na dobę przy współpracy Związku Radzieckiego.

W bieżącym pięcioletcu nakłady na nowe piekarnie wydatnie wzrosły, ale jednocześnie spada efektywność inwestycji. Koszty uzyskania 1 tony zdolności produkcyjnej podskoczyły

niemal podwójnie. Np. piekarnia „Belwederska” w Warszawie uruchomiona w 1968 r. kosztowała — wraz z wyposażeniem w maszyny i urządzenia z importu — 37 mln złotych. Oddana niedawno nowa piekarnia o takim samym potencjale także w Warszawie pochłonęła już 72 mln złotych, chociaż wyposażono ją w maszyny produkcji krajowej. Tak więc ilość piekarni nie może rosnąć proporcjonalnie do wzrostu nakładów.

Mimo dużego zaangażowania inwestycyjnego, do roku 1980 nie zlikwiduje się jeszcze całkowicie deficytu tego podstawowego artykułu spożywczego. W tym samym bowiem czasie trzeba będzie zamknąć wiele wyeksploatowanych technicznie zakładów piekarskich, a ponadto nastąpi dalszy postęp w urbanizacji kraju. Przewiduje się, iż w 10-lecie 1970-1980 ludność miejskiej przybędzie o ponad 21 proc., natomiast potencjał produkcyjny piekarni miejskich zwiększy się o ok. 17 proc.

Piekarnie przemysłowe, wprowadzając pracę na 3 zmiany, mogłyby dostarczać znacznie więcej pieczywa niż obecnie. Przykładem jest katowicki gigant, przekraczający projektowaną wydajność o 9 ton dziennie. Jak wszystkie duże zakłady, oferują one jednak wyroby w niebogatomy asortymencie, toteż pozostałyby bezradne wobec nabywców i upodobań klientów, których nie zadowala dziś przecież jakiegokolwiek pieczywo, lecz tylko smaczne, świeże i różnorodne.

Plany rozbudowy przemysłu piekarskiego, znajdującego się w gestii „Społem”, nie przekreślają bynajmniej szans rzemiosła tej branży. Niestety, ogromna większość piekarni rzemieślniczych nie ma warunków do zwiększenia produkcji, mieści się bowiem w starych, ciasnych pomieszczeniach bez odpowiedniego zaplecza i wytwarza pieczywo tradycyjnym sposobem, ogromnym nakładem pracy ludzkiej i tylko na jedną zmianę. Wypiekają one jednak smaczny chleb w małych formach i sprzedają go na miejscu świeży i chrupiący. Toteż są oblegane przez klientów.

Doceniając te ich zalety, usunęto decyzją rządu dotychczasowe bariery rozwoju rzemiosła piekarskiego, zapewniając mu ulgi podatkowe i stwarzając różne udogodnienia. W rezultacie w tym roku przybędzie 200 piekarni rzemieślniczych.

Rzemieślnicze piekarstwo dostarczyło w I półroczu prawie 207 tys. ton pieczywa, a dalszy jego wzrost, gdyby nowe zakłady, z których większość otwarto dopiero w połowie roku, osiągnęły pełną zdolność wytwórczą. Jest ono ważnym i cennym pomocnikiem „Społem” w zaspokojeniu popytu na chleb i powinno być otoczone szczególnymi względami władz terenowych.

SPRAWY DO ZAŁATWIENIA

Chleba dziś nikomu nie brakuje, toteż zmienił się do niego stosunek znacznej części społeczeństwa. To już nie symbol — jak kiedyś — lecz zwykły artykuł spożywczy, powszechnie dostępny i... powszechnie też marnowany. W zmniejszeniu tego marnotrawstwa także kryje się szansa sprostania potrzebom i to najmniejszym, bo bezinwestycyjnym kosztem. Zmniejszyć marnotrawstwo można zaś tylko wspólnym wy-

siłkiem i staraniem piekarzy, handlu i konsumentów.

W piekarstwie wiele dałoby np. zwiększenie udziału chleba żytniego, smacznego i długo zachowującego świeżość. Niestety, na skutek zmian w bilansie zbożowym kraju zmniejsza się podaż mąki żytniej, więcej jest więc chleba mieszanego i czysto pszennego, a obydwu gatunków znacznie ustępują walorom chleba żytniego.

Wiele chleba marnuje się dlatego, że bochenki kraje się w sklepach na półowki, a nawet na ćwiartki, a w tej formie pieczywo szybko czernieje. Piekarnie powinny więc bardziej zróżnicować wielkość bochenków, dostarczać do sklepów więcej bochenków małych nawet półkilogramowych.

Szczególnie ważne jest jednak unowocześnienie form sprzedaży chleba przez maksymalny rozwój sieci specjalistycznych sklepów branżowych i placówek patronackich zapewniających duży wybór gatunków, właściwe przechowywanie i kulturę sprzedaży. Oferują one bogaty wybór pieczywa i mają obowiązek utrzymania ciągłej sprzedaży, aż do chwili zamknięcia sklepu.

Najbardziej godne rozpowszechnienia są te formy zaopatrzenia w pieczywo, które zapewniają harmonijną współpracę piekarzy, handlowców i transportowców, bowiem niebaldos jednego ognia może niweczyć wysiłki innych. Dobre rezultaty takiej współpracy daje np. podjęta w Szczecinie akcja pod hasłem „świeży chleb od rana”. Weszła ona już w krąg zarówno piekarzom, jak i dostawcom, chociaż ich ostatni muszą obecnie rozpocząć pracę o półtorej godziny wcześniej. Jeszcze przed otwarciem sklepów, dostawcy umieszczają tu kontenery z pieczywem w boksach wydzielonych od reszty pomieszczeń sklepowych. Komory te pozwalają na dostawę chleba bez udziału personelu, a klienci zaraz po otwarciu sklepu mają do dyspozycji pełny zestaw świeżego pieczywa. W Poznaniu dobre wyniki dał interwencyjny dyżur piekarni i pojazdów w godzinach wieczornych i w święta. Pozwala to kierownikom sklepów spożywczych nie zamawiać pieczywa na zapas, lecz w razie potrzeby żądać dostaw interwencyjnych.

Wszystkie te zabiegi trochę kosztują, jeśli się jednak weźmie pod uwagę, że co roku importujemy miliony ton zboża za dewizy, okaże się, że w społecznym rachunku są one opłacalne.

Piekarnictwo zajmuje priorytetową pozycję wśród branż spożywczych i przyspieszenie tempa inwestycji w tej dziedzinie jest nieodzowne. Priorytet ten powinien znajdować wyraz w szybkiej realizacji zaplanowanych inwestycji, a nieestety — nie wszędzie tak się dzieje. Odkładane są nie tylko budowy nowych piekarni, lecz również — nieraz niecierpiąca zwłoki — modernizacja starych zakładów piekarskich. Tymczasem żadna branża nie jest na co dzień tak kontrolowana i tak pod ostrzałem społeczeństwa, jak właśnie piekarstwo. Również specjaliści od żywienia i lekarze stawiają coraz wyższe wymagania jakości i odżywczej wartości pieczywa. Trzeba więc uczynić wszystko, aby ta podstawowa w naszym codziennym życiu sprawa została wreszcie pomyślnie do końca załatwiona.

MARIAN SIKORA



Niełatwe warunki pracy sprawiają, że coraz mniej ludzi garnie się do zawodu piekarza.

Fot. B. WIEŁOPOLSKA

W SEJMIE

ADAPTACJA SYSTEMU

Pod koniec października br. Komisja Planu Gospodarczego, Budżetu i Finansów, obradująca pod przewodnictwem posła ALOJZEGO MELICHA oceniła działalność WOG. Informację na ten temat przedstawił zastępca przewodniczącego Komisji Planowania JÓZEF PAJESTKA.

W marcu 1977 r. rząd podjął decyzję o wprowadzeniu zmodyfikowanego systemu. Decyzję nie objęły wszystkich przedsiębiorstw systemu WOG. Ogółem zmodyfikowanemu systemowi podlega ok. 50 proc. całej wartości produkcji sprzedanej i taki sam procent ogółu zatrudnionych. Zmodyfikowany system wprowadzono przede wszystkim w przemyśle maszynowym, maszyn ciężkich i rolniczych, lekkim, chemicznym oraz drzewnym i leśnym.

Proces adaptacji zmodyfikowanego systemu WOG trudny jest do oceny, zważywszy stosunkowo krótki okres jego obowiązywania. Realizację systemu rozpoczęto na szczeblach centralnych stopniowo ją decentralizując, co stwarzało w wielu przypadkach wrażenie wdrażania systemu ex post. Praktyka taka była jednak koniecznością ze względu na roczny okres rozliczeń.

Na obecnym etapie realizacji zmodyfikowanego systemu wynikiły wiele trudności związanych głównie z niedostosowaniem NPSG do wskaźników WOG. Stosunkowo najwięcej trudności przysparzały normatywy „R”. Wskaźnik ten nie mógł być ustalony na poziomie wyższym, niż wynikało to z NSPG. Sytuacja ta

spowodowała, iż wskaźnik „R” w skali krajowej był niższy aniżeli w latach ubiegłych. Obniżył się on z 0,8 do 0,4 proc. Spadek wskaźnika „R” poniżej 0,2 powoduje, że przestaje w ogóle działać siła motywacyjna. Ustalenie poziomu wskaźnika „R” pozostawiono kompetencji poszczególnych resortów. Wynika w związku z tym problem wyboru metod oddziaływania na określenie tego wskaźnika ze strony centralnych organów administracji.

Program rozwoju zmodyfikowanego systemu WOG zakłada przede wszystkim dalsze jego ukierunkowanie na wzrost efektywności gospodarowania, postęp techniczny i modernizację przedsiębiorstw we własnym zakresie. Jednocześnie jednak zmodyfikowany system obejmuje nie wszystkie WOG, które obecnie pracują według starego systemu. Najwięcej tych WOG znajduje się w przemyśle spożywczym i łączności.

W najbliższym czasie nowy system ekonomiczno-finansowy ma być wprowadzony w budownictwie oraz hutnictwie. Nie myśli się natomiast o objęciu nowymi zasadami górnictwa węglowego i energetyki.

Handel i usługi objęte już zostały systemem WOG, który jednak nie przyniósł radykalnych zmian w ich działalności. Przyczynił się jedynie do częściowego wyeliminowania zbędnej biurokracji.

W trakcie dyskusji poseł ZDZISŁAW SIEDLEWSKI stwierdził m. in., że w wizytowanym przez grupę posłów przedsiębiorstwie POLFA w Tarchominie wprowadzono już zmodyfikowany system ekonomiczno-finansowy. Stosunkowo najwięcej problemów przysparza przedsiębiorstwu wskaźnik „R”, który kształ-

tuje się tam na poziomie 0,1. Ograniczenia funduszu płac w stosunku do wydajności pracy nie mogą się oczywiście odbić na płacach robotników i kierownictwa zakładu. Ciężar zmian ekonomiczno-finansowych spadł więc na średni personel techniczny. Fundusz produkcyjny przedsiębiorstwa obciążony jest dodatkowymi wydatkami na świadczenia chorobowych, urlopów macierzyńskich i specjalnych funduszy socjalnych. Ta sytuacja powoduje szereg niedomówień i zaciemnia obraz wprowadzonych zmian w odczuciu załogi. Podejmując starania o uświadomienie robotnikom istoty systemu WOG, dyrekcja wychodziła ze słusznego założenia, że powodzenie zależy przede wszystkim od zrozumienia i aprobaty nowych zasad przez członków załogi.

Tarchomińskie przedsiębiorstwo mogłoby dysponować własnym funduszem dewizowym. Brak jednak jasności co do tego, kto i na jakich zasadach ma z tego funduszu korzystać.

Poseł ZENON KOMENDER zgłosił postulat, aby nowy system jeszcze precyzyjniej ujawniał opłacalność wzrostu wydajności pracy na poszczególnych stanowiskach robotniczych. Należy również wyjaśnić, jak i co się zalicza do grupy niezastawionych i nie wypracowanych przez przedsiębiorstwo wyników i dochodów. Problemy te powinny stać się jasne dla załogi. Zasady funkcjonowania zmodyfikowanego systemu nie mogą być wiedzą wąskiego kręgu osób. Taka sytuacja bowiem podważałaby siłę motywacyjną systemu.

Większą uwagę należy przywiązać do praktycznej realizacji zmodyfikowanego systemu i elimino-

wania bieżących wszystkich nieprawidłowości. Zaobserwowano np., iż niektóre banki dokonują operacji sprzecznych z istotą nowego systemu.

Poseł ROMAN MALINOWSKI zwrócił uwagę na to, że warunkiem prawidłowego funkcjonowania zmodyfikowanego systemu jest zagwarantowanie jego siły motywacyjnej. Konieczne jest stworzenie harmonijnego układu między NPSG a zmodyfikowanym systemem WOG. Obecnie występują w tym zakresie istotne sprzeczności. Wskaźniki NPSG są czasami nieprecyzyjnie przekształcane na system WOG, co prowadzi do wzrostu restrykcji i osłabia dynamikę rozwoju przedsiębiorstw. Restrykcje te potęgują się w wyniku tworzenia rezerw w poszczególnych ogniwach gospodarki.

W opinii kierownictwa wizytowanych zakładów, podstawowe założenia zmodyfikowanego systemu są słuszne, jednakże ich realizacja budzi pewne zastrzeżenia. Zwracano m. in. uwagę, że ustalenie współczynnika „R” na poziomie 0,1 jest nieracjonalne dla zakładu i osłabia skutki dokonanych zmian.

W rozważaniach systemowych należy dążyć do sprzężenia interesów zakładów finalnych i kooperujących.

Poseł STANISŁAW ROSTKOWSKI stwierdził, że wprowadzenie systemu motywacyjnego może towarzyszyć założeniu, iż przedsiębiorstwa będą miały swobodę wyboru profilu produkcji, kierując się wyłącznie wskaźnikami efektywności. Powstaje więc obawa, czy system ten nie doprowadzi do zaniku pewnych asortymentów i towarów, których opłacalność jest niewielka.

Poseł LEON JANCZAK powiedział, że rozmowy z kierownictwem Zakładów Mechanicznych im. Nowotki wykazały, iż kierownictwo to jest zachwycone zmodyfikowanym systemem ekonomiczno-finansowym. Problem polega jednak na tym, że zakłady te, teoretycznie podlegające systemowi WOG, nie stosowały go

w praktyce od przeszło roku, opierając swoją działalność na zleceniach administracyjnych. Kierownictwo tych zakładów sądzi, że zmodyfikowany system zapewni większą swobodę resortów w podejmowaniu decyzji, prowadząc do stabilizacji metod zarządzania. Nieporozumienie to wynika z niekonsekwencji w realizowaniu teoretycznych może nawet sprawnych i uzasadnionych systemów zarządzania.

Zdaniem posłanki TERESY MORAWIEC, skuteczność zmodyfikowanego systemu w ogólnonarodowym procesie podnoszenia efektywności zależać będzie w dużym stopniu od poziomu pracy administracji gospodarczej i państwowej. Należy przede wszystkim zapewnić integrację działań wszystkich ogniw administracji z działaniem jednocześnie i przedsiębiorstw. Integracja ta powinna być zapewniona już na etapie planowania, stanowiącego podstawowy instrument kierowania gospodarką socjalistyczną. Decyzje dotyczące realizacji zadań planowych powinny być jednak maksymalnie zdecentralizowane. Właściwie ustalone normatywy w zmodyfikowanym systemie ekonomiczno-finansowym składają się z kierownictwa przedsiębiorstw do wyboru optymalnych z punktu widzenia efektywności sposobów realizacji zadań określonych w NPSG.

Rok bieżący — pierwszy rok działania jednostek gospodarczych wg zmodyfikowanego systemu — przyniesie już pewne doświadczenia. Należy je przede wszystkim wykorzystać przy konstrukcji planu na rok przyszły.

Przewodniczący obrad poseł ALOJZ MELICH stwierdził, że podstawowe kierunki dotychczasowych prac nad doskonaleniem systemu zarządzania gospodarczego są prawidłowe. Niepokoi jednak to, że w stosunkowo krótkim czasie wprowadzamy trzeci już system ekonomiczno-finansowy. Występują obecnie jednocześnie trzy rodzaje systemów ekonomiczno-finansowych, co

nie tylko utrudnia adaptację najnowszego systemu, ale w ogóle komplikuje zarządzanie gospodarcze.

Wdrożenie jakiegokolwiek systemu ekonomiczno-finansowego wymaga wyjaśnienia podstawowych mechanizmów jego działania na wszystkich szczeblach zarządzania. Należy również stworzyć gwarancje, które umożliwiłyby system przed deformacją jego założeń przez kolejne szczeble zarządzania gospodarczego. Zmodyfikowany system WOG wymaga ponadto szczegółowego przekształcenia założeń NPSG na wskaźniki i normatywy WOG.

Najtrudniejsze jednak problemy związane z adaptacją nowego systemu zarządzania powstają w sferze stosunków między kierownictwem przedsiębiorstwa a jego załogą. Stąd też niezwykle ważne jest popularyzowanie założeń zmodyfikowanego systemu i uświadomienie pracownikom płynących zeń korzyści.

Dotychczasowy system WOG przestał po pewnym czasie pełnić rolę systemu dynamizującego gospodarkę, a przeciwnie — narosły w nim określone sprzeczności. Nie zapewniono warunków, w których tego rodzaju system parametryczny mógłby racjonalnie działać. Doprowadziło to do usztywnienia systemu i spowodowało konieczność wprowadzenia licznych restrykcji. Jednym z elementów utrudniających funkcjonowanie systemu parametrycznego jest nie rozwiązywanie do dzisiaj problemu cen. Ceny rzutują na koszty produkcji. Koszty natomiast są jednym z podstawowych elementów wyboru kierunków i technik produkcji. W tej sytuacji należałoby pomyśleć nad zastąpieniem niektórych funkcji ceny rachunkiem kalkulacyjnym, który umożliwiłby prawidłową ocenę wyboru niezależnie od ceny.

Celem zmodyfikowanego systemu jest ekonomizacja społeczeństwa i tworzenie klimatu umożliwiającego podniesienie efektywności gospodarowania.

X.S.

NIM ODLECA KORMORANY

JACEK BOŁDOK

Olsztynskie to jeden z ładniejszych i atrakcyjniejszych dla turystyki regionów kraju, budzi więc zrozumiałe zainteresowanie. Specyficzny jednak charakter tych terenów powoduje, że to, co się dzieje tam obecnie, oraz perspektywy zagospodarowania przestrzennego w przyszłości, wytyczone przez władze wojewódzkie, często stają się przedmiotem kontrowersji. Na czym polega wyjątkowość Olsztynskiego?

JEST to województwo typowo rolnicze. Posiadając 702 tys. ha użytków rolnych (4 proc. użytków rolnych kraju) wysuwa się na pierwsze miejsce wśród wszystkich województw pod względem arealu upraw. Z drugiej strony jest to region o rzadko spotykanych walorach turystycznych:

1013 jezior o łącznej powierzchni 47 tys. ha. Jeziora stosunkowo najbardziej przydatne dla rekreacji — o powierzchni powyżej 100 ha, zajmują aż 35 tys. ha, 18 jezior przekracza rozmiarami 500 hektarów.

30 proc. województwa pokrywają lasy.

Tereny rekreacyjne I i II kategorii obejmują 3170 km kw. Stanowią one 25,7 proc. powierzchni województwa i 6,2 proc. wszystkich terenów uznawanych za turystyczne w Polsce. Jeśli idzie o obszary najwyższej klasy turystycznej — ich procent w puli krajowej jest jeszcze większy i wynosi 8,5.

Systemy rzek, kanałów i jezior tworzą atrakcyjne szlaki wodne. Łącznie z regionem Wielkich Jezior Mazurskich, które administracyjnie należą do innego województwa, lecz stanowią całość geograficzno-przyrodniczą — jest to zespół unikalny w Europie.

Jak pogodzić funkcje producenta żywności z rolą gospodarza i opiekuna zespołów przyrodniczych o wyjątkowej wartości?

Do odpowiedzi na te pytania władze olsztynskie od pewnego czasu przywiązują ogromną wagę. Bezpośrednio przed reformą administracyjną kraju opracowano kompleksowy program zagospodarowania systemu Wielkich Jezior Mazurskich. Była to pierwsza tak szczegółowa i wszechstronna próba całościowego ujęcia problemów gospodarczego wzrostu w tym regionie. Tyle, że po reformie Wielkie Jeziora znalazły się w województwie suwalskim.

W roku 1975 z inicjatywy Komitetu Wojewódzkiego PZPR w Olsztynie dokonano analizy gospodarki wodnej, nakreślając program działania na piętnastoletnie. A w tym regionie gospodarka wodna jest sprawą kluczową — zarówno dla rolnictwa, jak i ochrony środowiska.

Zespół Biura Planowania Przestrzennego pod kierownictwem inż. arch. ZDZISŁAWA JACZEWSKIEGO sporządził w ubiegłym roku szczegółowy program zagospodarowania terenów turystycznych pojezierza iławsko-ostrowskiego. Proponowane rozwiązania stanowią w pewnej mierze wykładnik ambicji oraz zaopatrzenia władz lokalnych na metody działania w sferze turystyki.

Wreszcie, w tym roku zakończono prace nad pewnym etapem kompleksowego planu zagospodarowania województwa olsztynskiego do roku 1990.

KIERUNKI SPECJALIZACJI

Władze województwa przewidują znaczną intensyfikację produkcji rolnej. Skale zamierzonych zmian ilustruje poniższe zestawienie (zbiory w g/ha, hodowla — obsada na 100 ha użytków rolnych):

	1975	1990
4 zboża	26,4	43
ziemniaki	184	380
buraki cukrowe	261	420
bydło	72,5	118
owce	13,7	40
trzoda chlewna	77,3	140

Rozwojowi rolnictwa towarzyszyć ma rozbudowa przemysłu rolnospożywczego. W roku 1975 wyprodukował on towarów za ok. 8,5 mld złotych, w roku 1990 będzie to suma ponad cztery razy większa.

Województwo ma także inne ambicje — planuje się rozwój przemysłów uważanych za najmniej uciążliwe dla otoczenia: elektromaszynowego, lekkiego, materiałów budowlanych i drzewnego.

Aby pogodzić funkcje rozwoju intensywnego gospodarki żywnościowej i turystyki, postarano się w maksymalnym stopniu uwzględnić przyrodnicze i ekonomiczne zróżnicowanie obszaru województwa. Wydzielono trzy strefy.

STREFA I, północna — najmniej atrakcyjna dla turystyki — przeznaczona jest do rozwoju intensywnego rolnictwa i związanego z nim przemysłu rolnospożywczego. Powierzchnia tej strefy wynosi 4016 km kw. i skupia ona 65 proc. najlepszych gleb województwa, zaliczanych do klas II i III. Głównymi gałęziami produkcji gleb tutaj: hodowla bydła, uprawa pszenicy, jęczmienia, buraków cukrowych i rzepaku. A więc baza dla przemysłu mleczarskiego i cukrowniczego. Gałęzie uzupełniające to chów trzody chlewnej i owiec, uprawa lnu.

STREFA II, zachodnia, skupiająca ok. 28 proc. gleb najbardziej wartościowych dla produkcji rolnej, ma godzić intensywność rolnictwa z funkcjami rekreacyjnymi.

Biorąc pod uwagę zróżnicowanie jakości gleb oraz fakt, że w tej strefie funkcja rekreacyjna ma być nadrzędna, wydzielono trzy podstrefy. Wzdłuż północnej granicy strefy oraz na południu, w rejonie Lubawy i Pietrzwaldy, dominować będzie rolnictwo intensywne. Część środkowa strefy, obejmująca szczególnie atrakcyjne turystycznie rejon w zasięgu Iławy, Ostródy i Morąga, zastawiona zostanie na produkcję owszarską i hodowlę bydła mlecznego systemem gospodarki łakowo-pastwiskowej, oraz drobiarską, zbożową i ogrodniczą.

Wreszcie STREFA III, południowa, o powierzchni 5940 km kw., przewidziana jest dla rozwoju rolnictwa, przemysłu, rekreacji i leśnictwa, z lokalną przewagą jednej z tych funkcji lub równorzędnego rozwoju wszystkich, zależnie od warunków przyrodniczo-gospodarczych. Na obszarze tym wartościowe gleby zajmują tylko 11 proc. powierzchni.

W ramach strefy III wydzielono podstrefę olsztynską, obejmującą Olsztyn oraz otaczające go gminy: Jonkowo, Dywity, Barczewo, Purde, Pąsim, Stawigudę, Gietrzwałd i Olsztyn, o powierzchni 1893 km kw. Będzie to zaplecze żywnościowe dla

Jak powiedzieliśmy, jest to największe rolnicze województwo w kraju. Jeśli więc nawet odpowiedź wypadłaby na „nie”, to być może trzeba się zastanowić — z całą świadomością, że jest to wybór dramatyczny — czy stać nas na to, aby zrezygnować z korzyści, jakie przyniesie przekształcenie województwa w nowoczesne zagłębie żywnościowe, mimo szkód w środowisku i ich skutków dla turystyki?

Plan zakłada możliwość pogodzenia na terenie województwa obu funkcji — rolniczej i rekreacyjnej — oraz wskazuje, jak należy je realizować. Wpisując się jednak w realia aktualnej sytuacji gospodarczej, robi to w sposób nieprzekonywujący.

Formalnie niemal wszystko jest w porządku. W rzeczywistości, preferując działania pozwalające na jak największy wzrost produkcji, plan mało realistyczny (w moim odczuciu) ujmuje uboczne szkodliwe skutki tego rozwoju.

W rezultacie wskaźniki przyszłych zysków, w porównaniu z krajami o wysokiej kulturze rolnej — nie oszłamniając, z drugiej zaś strony proponowane środki zaradcze, mające zażegnać konflikt ze środowiskiem naturalnym — nie budzą zaufania.

Dla przykładu skoncentrujemy się na sprawie jakości wody, gdyż dla Olsztynskiego jest to kwestia kluczowa, jak powiedzieliśmy, zarówno

klasą czystości. Pod względem zanieczyszczeń bakteriologicznych — aż 32 proc. Tylko 8 proc. ścieków dostających się do wód powierzchniowych jest dostatecznie oczyszczone. Blisko 50 proc. stanowią ścieki nie oczyszczone oraz wody pochłonięte.

Do większych zakładów przemysłowych odprowadzających ścieki do wód należą: Cukrownia w Kętrzynie, Garbarnia w Żelewie, roszarnie w Szczytnie, Miłakowie i Sępólnie, Zakłady Utylizacyjne w Mragowie i Karczemce, 19 zakładów mleczarskich, 32 gorzelnie, Zakłady Mięsne w Ostródzie oraz ferma trzody chlewnej w Knopinie koło Dobrego Miasta.

Z powyższych zakładów właściwe urządzenia do oczyszczania ścieków posiada 7 mleczarni, 7 gorzelni i Zakłady Mięsne w Ostródzie.

Na oczyszczalnię komunalne, których skuteczność musi sięgać 90–95 proc. redukcji zanieczyszczeń, pilnie czekają: Olsztyn, Mragowo, Ostróda, Dobrze Miasto, Olsztynek, Iława, Biskupiec, Pąsim, Szczytno, Kętrzyn, Lidzbark Warmiński i Bartoszyce. Na razie ilość ścieków jest dwa-trzy razy większa od przepustowości urządzeń, a redukcja zanieczyszczeń w najwydajniejszych oczyszczalniach mechaniczno-biologicznych sięga 40 proc.

Wodom powierzchniowym i pozbawionym izolacji zbiornikom wód podziemnych zagrażają nadto środki

Ale to uwaga na marginesie, bo te sprawy akurat należą do najłatwiejszych do wyretuszowania.

... I GDZIEINIEGDZIE DOMKI

Ochrona środowiska przed degradacją biologiczną stanowi zapewne najważniejszy wycinek problemu, ale nie wyczerpuje sprawy. Postępujące procesy urbanizacyjne oraz rosnące zainteresowanie rozmaitymi formami rekreacji do rangi zadań pierwszoplanowych podniosły także ochronę krajobrazu.

Władze województwa oceniają, że w roku ubiegłym rekreacyjne możliwości regionu wykorzystane zostały jedynie w jednej czwartej, głównie na skutek niedostatków bazy noclegowej. Udział olsztynskiego w krajowym ruchu turystycznym planuje się podnieść z 1,8 proc. w roku 1978 do 4 proc. w roku 1990.

Niepokoją potencjalne skutki przewidywanej inwazji turystycznej, jeśli nie uda się zahamować niektórych z dotychczas stosowanych praktyk.

Jak wspominałem, pewien pogląd na zamierzenia władz województwa w dziedzinie turystyki można sobie wyrobić na podstawie szczegółowo już opracowanego planu zagospodarowania Pojezierza Iławsko-Ostródzkiego. Przy czym trzeba pamiętać, że nasze statystyki za turystów uważają także wczasowiczów ze „Złotej



Strefy przestrzennie-gospodarcze i główne kierunki specjalizacji terytorialnej

brzegów Krutyni domkami campin-gowymi.

Otoż każda fabryka w Polsce może sobie zażywać wystawienia w Olsztynskim ośrodka wypoczynkowego, bo ludzie pracy mają prawo do wypoczynku. Nie jest istotne, że środki, którymi dysponuje, pozwalają na skłócenie ledwie bieda-budę i stołkówkowego baraku, zwane-gumnie pawilonem. Nie jest istotna zgodność zamierzeń tych radnych inwestorów z planami rozwoju województwa. Przeważnie wskazują wybrany uprzednio kawałek lasu nad jeziorem i domagają się zgody na lokalizację. Często idą za tym nieformalne naciski ze strony resortu, któremu zakład podlega, na zasadzie: jeśli wy nam pozwolicie, to my wam itd...

Co mogą zrobić w tej sytuacji władze wojewódzkie? Niewiele. Odmówić nie wolno. Zaczyna się coś w rodzaju walki podjazdowej o lokalizację, o standard i wygląd nowo wznoszonych obiektów. Usiłuje się zebrać razem kilku potencjalnych inwestorów i uzgodnić ich poczynania, przekonać do wspólnej budowy podstawowych urządzeń sanitarnych. Skłonność do posiadania wyłącznie własnej zakładowej działki jest u nas jednak tak głęboko zakorzeniona, że perspektywa współdziałania z innymi przeważnie skutecznie zniechęca do inwestowania. Ale przecież nie zawsze, co widać w terenie.

Teoretycznie, projekt każdego obiektu służącego wypoczynkowi masowemu, musi być zatwierdzony przez urząd głównego architekta, co znówu teoretycznie powinno zapobiec wznoszeniu potworków w najbardziej nieoczekiwanych miejscach. Konieczność daleko idących kompromisów powoduje, że kiedy pytam o przykład budownictwa, które mogłoby unocznąć, do czego dążą olsztynskie władze, jaka wizja architektury wydaje się im nie sprzeczna z charakterem regionu, z obiektów wzniesionych w ostatnich latach inżynier Burzyński może wskazać tylko jeden — camping w Olsztynie.

Do pogłębiania chaosu w krajobrazie walczy się przyczyna mania wznoszenia prywatnych domków letniskowych. Znowu teoretycznie wszystko jest w największym porządku. Pod indywidualną zabudowę rekreacyjną wyznacza się działki wykluczając I i II kategorię terenów turystycznych, nad architektoniczną koncepcją „chał” czuwają architekci gminni.

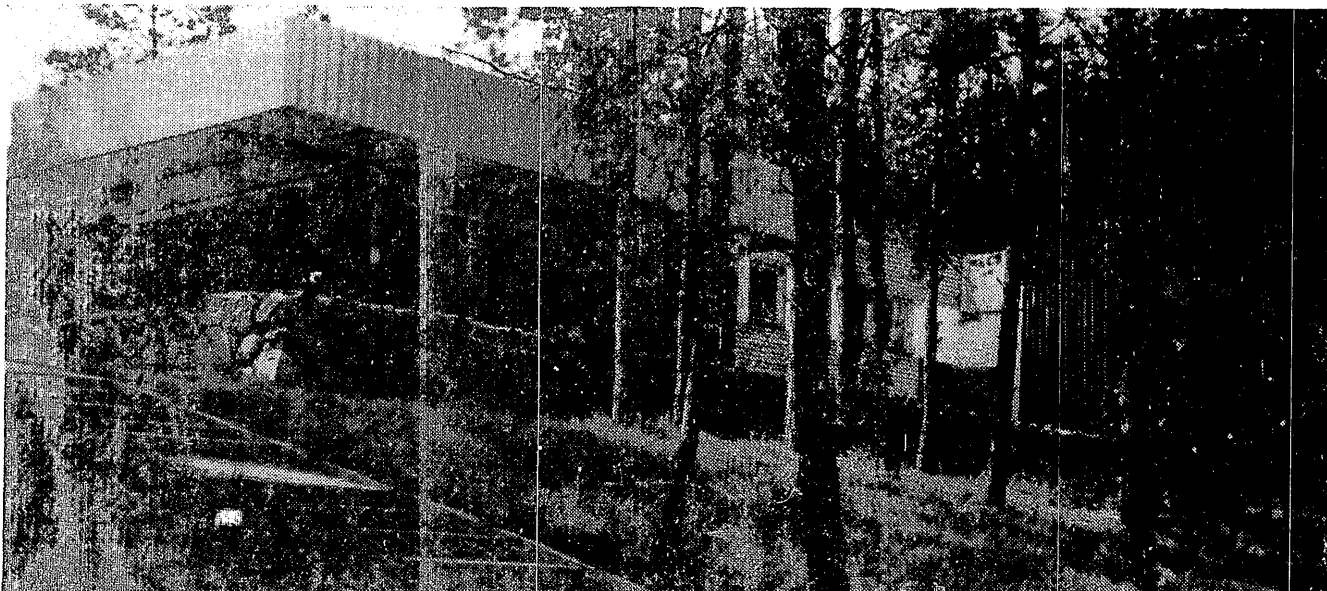
Brak tradycji tego rodzaju budownictwa u nas a zatem koncepcji, niedostatek doświadczeń i środków, dają rezultaty trudne do opisania. Trzeba się przejechać szosą z Naprawy przez Czarny Piec, Dłużek, Jedwabno do Szczytny i zobaczyć to samemu. Nie są to obszary I ani nawet II kategorii turystycznej, ale jeszcze parę lat temu należały do bardziej urodzajnych w regionie.

Co może poglądowy katalog kilku-nastu projektów tego budownictwa uznanych za udane, opłuje się za wpisaniem w pejzaż najmniej w nim rażących wyeksploatowanych chałup wiejskich, które mogą jeszcze doskonale służyć do celów letniskowych, ale co gmina i co „inwestor” — pogląd panuje odmienny...

Sprawy z zakresu architektury i urbanistyki, które tutaj poruszam, mają także dość ścisły związek z biologiczną ochroną środowiska, czego przykładem choćby Pilawki i nie nadające się już do kąpieli jez. Drwęckie czy Kretowiny i jez. Narie. Przed wszystkim chciałem jednak i na tym przykładzie pokazać, jaki walor przedstawiają rozwiązania formalne, choćby najlepsze, gdy w zbyt nikłym stopniu uwzględniają realia...

Zdaje sobie sprawę, że sposób, w jaki ująłem powyższe problemy, może się wydać tendencyjny. Nie uwzględniłem rozmaitych społecznych uwarunkowań wewnątrz regionu i skomplikowanej nieregularnej sytuacji władz wojewódzkich, które muszą uwzględnić ponadregionalne konieczności. Nie pokazałem rzeczywistych poczynąń przemysłu (choćby OZOS), rolnictwa i władz województwa, zmierzających do przeciwdziałania zagrożeniom. Niemniej wydaje się, że pamiętając o całej złożoności zagadnienia, planu, który przedstawił o losach tego kawałka Polski prawdopodobnie na zawsze, nie można uznać za zamknięty, skoro pozostawia tyle miejsca na pytania.

W tej chwili Olsztynskie kojarzy się jeszcze z kormoranem. Ja obojętnie nie chciałem, żeby doszło do tego, iż w herbie regionu ptak ten wyparty zostanie przez tucznika.



Z obiektów wzniesionych w ostatnich latach jedynym przykładem budownictwa nie kolidującego z charakterem regionu jest camping w Olsztynie.

Fot. Z. GRABOWSKI

Olsztyn, z przewagą gospodarki typowej dla obrzeży wielkich miast.

Tyle najogólniej, jeśli idzie o zamierzenia w stosunku do rolnictwa. Przyszłość turystyki rysuje się następująco:

Na obszarach I kategorii (1499 km kw., 12,2 proc. powierzchni województwa) wyznaczono rejon, w którym funkcji rekreacyjnej podporządkowane zostaną wszystkie inne: sorkwiewi — 413 km kw., pasymski — 664 km kw., iławski — 326 km kw., oraz część rejonu Wielkich Jezior Mazurskich (gmina Kętrzyn) — 96 km kw.

Na terenach II kategorii (1674 km kw., 13,6 proc. powierzchni województwa), gdzie funkcje turystyczne rozwijane będą równorzędnie z innymi funkcjami gospodarczymi, wydzielono cztery rejon turystyczne: mragowsko-spychowski — 328 km kw., barczewski — 196 km kw., szczyński — 422 km kw. i ostródzki — 728 km kw.

Przyjmując intensywność turystycznego wykorzystania terenu — 62 osoby na 1 km kw., wyliczono, że w roku 1990 Olsztynskie gościć będzie mogło rocznie milion osób. Ten turystyczny strumień skierowany zostanie przede wszystkim na trzy wydzielone kompleksy terenów rekreacyjnych, strukturalnie wyodrębnionych jako pojezierza. Będzie to Pojezierze Iławsko-Ostródzkie (o powierzchni 1054 km kw., Pojezierze Olsztynskie (1267 km kw.) i Pojezierze Mragowskie (887 km kw.). Zależnie od warunków lokalnych, dominować będzie turystyka wodna, wczasowa, uzdrowskowo-wczasowa, krajoznawcza, czy też wypoczynek sobotnio-niedzielnny.

Tak, w największym skrócie, zaplanowano kierunki rozwoju województwa olsztynskiego w najbliższych latach.

ZNAKI ZAPYTANIA

Przedstawiony wyżej plan ma zapewne wiele walorów. Moje wątpliwości budzi jednak sposób, w jaki dokumentuje on określoną koncepcję rozwoju.

Zasadnicze dla przyszłości województwa pytanie, którego nie sposób pominąć i na które Olsztynskie musi znaleźć przekonującą odpowiedź, brzmi następująco:

Czy można prowadzić tutaj intensywną gospodarkę rolną, zachowując jednocześnie walory terenu na tyle, by nie stracił on znaczenia dla turystyki?

gdy chodzi o turystykę, jak i rolnictwo.

Z wodą jest źle w całym kraju. Należymy do krajów najsłabszych w wodę w Europie (20 miejsce według wskaźnika objętości wody przypadającej na 1 mieszkańca i 22 — według wskaźnika odpływu przelichzonego na 1 km kw. powierzchni kraju). Według danych zaś „Aury” (miesięcznik poświęcony kształtowaniu i ochronie środowiska, nr 10/77) zanieczyszczone jest w tej chwili 46 proc. wszystkich wód jeziorowych w kraju.

Codziennie do jezior dostaje się ładunek zanieczyszczeń, który wyrażony wielkością BZT₅ (pięciodobowe biochemiczne zapotrzebowanie tlenu) równy jest 102,3 tony w przeliczeniu na O₂. Ze ścieków trafiających do jezior 33 proc. stanowią ścieki nie oczyszczone, 32 proc. — ścieki oczyszczone mechanicznie tylko. Największy udział w tej dewastacji wód ma właśnie przemysł rolnospożywczy — 44 proc. ładunku zanieczyszczeń wyrażonego w BZT₅. Na drugim miejscu figurują ścieki gospodarstwo-bytowe i przemysłowe z miejskich urządzeń kanalizacyjnych — 40 proc. zanieczyszczeń.

Systematycznie pogarsza się także jakość wody w rzekach. W ciągu ostatnich 10 lat ubyło nam 9 proc. wód klasy I, a przybyło 1,6 proc. wód nie odpowiadających normatywom, czyli rzek przemienionych w ścieki. Z 810 miast kraju tylko 330 posiada oczyszczalnię. Przez te oczyszczalnie przepływa 47 proc. ścieków, ale zaledwie 31 proc. zostaje oczyszczone w sposób odpowiadający normom.

Mamy bardzo ostre przepisy w sprawie ochrony wody. Na winnych zaniechań nakłada się kary pieniężne, nie wolno uruchamiać nowych zakładów przemysłowych, jeśli te nie są wyposażone w odpowiednio sprawne urządzenia oczyszczające. I co z tego? W ubiegłym roku odnotowano 159 awaryjnych zanieczyszczeń wód powierzchniowych, ile ich było naprawdę — nikt nie wie. W tymże ubiegłym roku uruchomiono 29 dużych obiektów bez oczyszczalni ścieków, w tym kopalnie, huty, cukrownie, szpitale. Ie mniejszych — nikt nie policzył.

Na tym tle Olsztynskie wcale nie jawi się jako wyspa szczęśliwości. 35 większych jezior o powierzchni 7700 ha jest bezpośrednimi odbiorcami ścieków. 90 proc. jezior uległo już daleko posuniętym procesom eutrofizacji. 9 proc. rzek jest poza

chemiczne stosowane w rolnictwie i gnojowica.

Plan, który usiłuje godzić rekreacyjną funkcję regionu z rolniczą, czy też nawet rolniczo-przemysłową, nie może się ograniczyć tylko do sygnalizowania problemów. Tymczasem proponowane rozwiązania przewidują środki nikt nie wyczerpie i wydają się być odrobinę oderwane od aktualnej sytuacji nie tylko w inwestycjach.

Wstępnie zakładano na przykład, że do roku 1980 uporządkowana zostanie sprawa ścieków w większych zakładach pracy. Do konkretnego planu na to pięćdziesiąt lat tylko roszarnia w Miłakowie, Zakłady Utylizacyjne (nowa inwestycja) w Długim Boru, Zakłady Przemysłu Ziemienniczego w Iławie, OZOS i 10 gorzelni.

Nie lepiej przedstawia się sytuacja w gospodarce komunalnej. Do planu na rok 1978 (rozpoczęcie) trafiły tylko oczyszczalnie w Dobrym Mieście, Iławie, Mragowie, Olsztynie i Olsztynku, przy czym poza jednym Mragowem zakończenie prac przewidziane jest na lata 1981-82.

Elementem, którego plan w zasadzie nie uwzględnia, jest niska kultura techniczna użytkowników wielu urządzeń, co pewne efekty pozwala osiągać tylko na papierze. Przykładowo: nowo wznoszone osiedla wielkie posiadają rowy cyrkulacyjne — rodzaj biologicznej oczyszczalni. W Unieszwie, Bezledach, Rydwagach, Borkach ze względu na brak wykwalifikowanej obsługi urządzenia nie są eksploatowane i ulegają dewastacji, ścieki w stanie surowym odprowadzane są do odborników. Duża ferma w Nakomniadach posiada dobre urządzenia do gromadzenia gnojowicy, ale na skutek nieprawidłowej eksploatacji zostały one zrujnowane, gnojowica przelewa się do pobliskiego jeziora powodując jego degradację...

Najmocniejszy dla mnie punktem planu jest rejonizacja określonych upraw i hodowli oraz przesunięcia w strukturze (np. zwiększenie pogłowia owiec, ograniczenie gdzie indziej hodowli trzody) starające się maksymalnie dopasować profil rolnictwa do lokalnych warunków. Ale i tutaj zdarzają się propozycje bardzo dyskusyjne. Na przykład w niektórych gminach leżących w zasięgu najbardziej ekspanowanych turystycznie terenów pojezierza iławsko-ostrowskiego — za funkcję wodociąg uznaje się rolnictwo, w dodatku oparte na hodowli bydła i trzody.

Usprawnienie obsługi w banku

W odpowiedzi na opublikowany w „Życiu Gospodarczym” („Ż. G.” nr 46/1977) krytyczny list mieszkańca Warszawy korzystającego w dniu 26 października br. z usług Głównego Oddziału Walutowo-Dewizowego, wyjaśniam co następuje:

Obiekt bankowy przy placu Powstańców Warszawy oddany został do użytku trzem specjalistycznym oddziałom Narodowego Banku Polskiego na przełomie września i października br. W krótkim okresie funkcjonowania oddziałów w nowych warunkach nie udało się uniknąć pewnych niedomagań organizacyjnych, jakie pojawiły się na tle rozmieszczenia stanowisk pracy, obiegu dokumentów i zapewnienia nadzoru nad poszczególnymi stanowiskami ze strony kierownictwa, zwłaszcza wobec usytuowania na jednej sali dwóch różnych jednostek organizacyjnych banku:

— Oddziału Budżetowego zarządzającego wyłącznie jednostki i zakłady budżetu centralnego i terenowego oraz

— Głównego Oddziału Walutowo-Dewizowego obsługującego rezerwy i blura podróży oraz indywidualnych klientów.

Krytyczne uwagi Obywatela dotyczące mało sprawnej obsługi zostały wykorzystane przez kierownictwo Oddziału do wprowadzenia niezbędnych zmian organizacyjnych. Z dniem 1 grudnia br. Główny Oddział Walutowo-Dewizowy rozpocznie pracę w systemie dwuzmianowym we wszystkich dni tygodnia, a nie jak dotychczas tylko w poniedziałki i piątki. Z tym samym dniem uruchomione zostaną w Oddziale specjalne stanowiska informatorów do udzielania wszelkich wyjaśnień w zakresie obsługi walutowo-dewizowej. Zwiększona zostanie także liczba stanowisk pracy do bezpośredniej obsługi ludności.

Przekazując powyższe wyjaśnienia uprzejmie proszę Obywatela Redaktora o poinformowanie zainteresowanego o reakcji Oddziału na uwagi krytyczne, jakie skierował pod adresem osób odpowiedzialnych za organizację pracy w tym Oddziale.

mgr HENRYK MINDAK
dyrektor
Stożecznego Oddziału
Wojewódzkiego NBP
w Warszawie

Dobre trzebanie

Nawiązując do artykułu Jerzego Denisika pt. „Geesowski bochenek nieco kwaśny” („Ż. G.” nr 47/1977) wnosimy następujące wyjaśnienia.

Każde urządzenie produkcji Zakładu Remontowo-Montażowego Wojewódzkiego Związku Spółdzielni Rolniczych, zanim wejdzie do produkcji, jest przez długi czas sprawdzane w praktycznym działaniu i dopiero po uzyskaniu pozytywnej opinii użytkowników produkowane seryjnie.

Tak też było z wymienioną trzepakką do worków typu TP-1. Należy jednak pamiętać, że urządzenia tego typu powinny pracować w określonych warunkach. Tymczasem w piekarni w Motyczu (woj. lubelskie), którą odwiedził przedstawiciel naszego zakładu, trzepakka stała w niewielkim pomieszczeniu bez żadnej wentylacji, a nawet bez okna. Jest więc rzeczą niemożliwą, aby w takich warunkach użytkowania i przy bardzo dużej ilości worków nie powstawało zapylenie powietrza.

Nie lekceważymy jednak żadnej, nawet jednostkowej opinii użytkowników naszych wyrobów, gdyż wszystkie uwagi dotyczące ich pracy są nam pomocne w konstruowaniu nowych i usprawnianiu już produkowanych. W tym przypadku, mimo iż nie mieliśmy żadnych innych reklamacji, zaprzestaliśmy produkcji trzepakki typu TP-1 i po odpowiedniej modernizacji przystąpiliśmy do produkcji trzepakki typu TP-3. Prototyp ten poddany został wcześniej sprawdzeniu w piekarniach tak miejskich, jak i wiejskich, i po uzyskaniu pozytywnej opinii wdrożony do produkcji. W maju br. opuściła zakład pierwsza seria nowego typu trzepakki w ilości 29 szt. i jak do tej pory nie mieliśmy od jej użytkowników żadnej reklamacji.

W roku przyszłym przewidujemy produkcję następnych 75 szt.

Prosimy więc o przyjęcie naszych wyjaśnień, gdyż artykuł oparty na jednostronnej opinii godzi w dobre imię zakładu i jego ofiarnej załogi, która mimo trudnych warunków pracuje bezbłędnie i wytwarza wyroby wysokiej jakości, zaopatrując pion CYSR całego kraju.

dyr WŁADYSŁAW PIROG
z-ca dyr. WŁADYSŁAW FRANK
Zakład Remontowo-Montażowy
WZSR — Rzeszów

eksporterzy

CZYM HANDLUJE „HORTEX — POLCOOP”

MARCIN MAKOWIECKI

Zywność jest dobrym towarem w handlu zagranicznym. Kto ma żywność i artykuły rolne — a równocześnie dba o jakość towaru i umie nim handlować — ma w ręku poważne atuty. Sytuacja na światowym rynku produktów rolniczych i żywnościowych jest wprawdzie ciągle bardzo skomplikowana i podlega ostatnio szczególnie silnym koniunkturalnym wahaniom, ale dobry towar łatwo znajduje nabywcę. Handel zagraniczny tymi artykułami zaspokaja bowiem podstawowe potrzeby ludzkie, których nie można „odłożyć na później”.

My też, jak wiadomo, kupujemy i sprzedajemy żywność i surowce rolne — zgodnie z naszymi możliwościami produkcyjnymi i potrzebami rynku wewnętrznego, rolnictwa i przemysłu. Największe pozycje w obrocie — to zboża, pasze, komponenty paszowe, oleje, cukier, mięso, ziemniaki, owoce... Lista towarów jest długa.

Złożeniem tego handlu jest pokrywanie przede wszystkim potrzeb rynku wewnętrznego. Do tego konieczny jest import zboż, pasz i innych surowców rolnych, a także maszyn i urządzeń zapewniających nowoczesność produkcji. Mamy również możliwości rozwijania opłacalnego eksportu artykułów rolnospożywczych. I to wszystko decyduje, że mamy stosunkowo wysoki udział tych towarów w obrotach handlu zagranicznego. Robić więc trzeba wszystko, aby nasze specjalności i możliwości eksportowe rozwijać, a równocześnie racjonalizować import.

DEWIZOWE DROBIAZGI

Oprócz wielkich, strategicznych artykułów, decydujących o sytuacji gospodarczej, takich jak np. pasze, o małym znaczeniu z punktu widzenia bilansu handlowego mają także liczne „drobne” produkty — takie, jak np.: runo leśne, mięso królicze, ślimaki. Ich cechą jest to, że zaspokajają specyficzne nierz potrzeby zagranicznych odbiorców, a równocześnie pozwalają dobrze wykorzystać i zaktualizować nasze możliwości surowcowe. Nie powinniśmy więc sądzić, że przynosi ujemną handlową nie np. ślimakami lub mięsem królików. Nie ma żartów, gdy idzie o pieniądze.

W eksporcie ślimaków-winniczek w Europie lepsi są od nas tylko Węgrzy. Wprawdzie we Francji — nasz główny odbiorca — pojawiły się ostatnio ślimaki chińskie, ale podobno jednak polskie winniczki są najlepsze. A potwierdzają to także ich konsumenci. Mięso winniczek jest białe i smaczne, uzyskuje więc niezłą cenę.

Podąż winniczek, podobnie jak runa leśnego (najważniejszą pozycją są grzyby), zależy w dużym stopniu od pogody, a także od sprawności zbieraczy i skupu. Ślimaki zbiera się przez miesiąc i wysyła żywe — tak samo jak żaby. Kasztany, żółędzie, szyski trzeba też starannie przygotować do eksportu. Dużej sprawności wymaga także eksport grzybów: sprzedajemy je świeże, w solance, sterylizowane — w puszkach, suszone i marynowane. Są to kurki, piestrzenica, borowiki, gąski, podgrzybki i maślaki.

Sprzedajemy tego wszystkiego niemałe ilości, ale trzeba się obawiać o przyszłość tej dziedziny eksportu. Coraz mniej jest bowiem chętnych do zbierania, a inwazja motoryzacyjna dociera do najdalszych zakątków

leśnych. Na razie jednak możliwości są jeszcze niemałe, a nasz interes jest w tym, aby je wykorzystywać i chronić.

Lepiej chyba przedstawia się przyszłość np. eksportu mięsa króliczego, bowiem w tej dziedzinie większe, i zdaniem eksporterów nie wykorzystane, są możliwości organizowania produkcji. Kłopoty z ubojem i przygotowaniem towaru do wysyłki spowodowały jednak m. in., że w ub. roku eksport był mniejszy niż w 1975. Nasz towar ma bardzo dobrą opinię i sprzedaż była mimo wszystko dość duża — za 33 mln zł dew. Sprzedajemy obecnie mięso królików do RFN, Szwajcarii, Beneluxu i Włoch. W EWG nie ma ograniczeń importowych na to mięso, a zatem są możliwości zwiększenia eksportu, bo popyt jest znaczny. Podobnie, jak na niektóre inne towary, np. wątroby gęsie i kacze (używane do wyrobu słynnych pasztetów strasburskich). Eksporterzy widzą też możliwości i oczekują aktywizacji produkcji, której sprzyjać ma m. in. wprowadzony w bież. roku system kontraktacji królików (cena skupu wynosi od wiosny br. 40 zł za 1 kg żywa).

Eksporterem tych drobnych towarów — jest to kilkanaście pozycji asortymentowych, których sprzedaż w 1976 r. osiągnęła wartość 60 mln zł dew. — zajmują się wyspecjalizowane przedsiębiorstwa handlu zagranicznego „Hortex-Polcoop”, obsługujące w dziedzinie handlu zagranicznego głównie spółdzielczość rolniczą (zgrupowaną w CZSR „Samopomoc Chłopska”). Jednak nie te drobne pozycje — choć przedsiębiorstwo przykłada się zresztą do handlu nimi — decydują o obrotach handlu zagranicznego spółdzielczości rolniczej.

NA PIERWSZYM PLANIE: OWOCE I WARZYWA

„Hortex-Polcoop” jest wyłącznym eksporterem towarów branży owocowo-warzywnej, prowadzi również na zasadach wyłączności kupno i sprzedaż artykułów rolniczych, importuje nawozy potasowe oraz owoce i warzywa (z wyjątkiem cytrusów i bananów). Ponadto przedsiębiorstwo sprzedaje wspomniane już artykuły pochodzenia zwierzęcego, runo leśne i inne drobne towary, a wśród nich także jedną z naszych specjalności — kwiaty cięte. Szczególnym rodzajem działalności handlowej jest wymiana nadwyżek rynkowych — „towar za towar” — z organizacjami spółdzielczymi i krajów socjalistycznych i zachodnioeuropejskich.

Z tego przeglądu widać, że zakres kompetencji towarowych „Hortexu-Polcoopa” jest bardzo szeroki. W ub. roku obroty przedsiębiorstwa osiągnęły 1,5 miliarda zł dew. — w tym prawie połowa, to eksport. Plan na rok bieżący przewiduje 20-procentowe zwiększenie obrotów.

Największy udział w eksporcie przedsiębiorstwa — około 60 proc. — mają owoce i warzywa o różnym stopniu przetworzenia. Jest to równocześnie jedna z naszych ważnych specjalności eksportowych, bazująca nie tylko na dobrych opiniach naszych kontrahentów, ale przede wszystkim na rozwoju przetwórstwa i zaplecza surowcowego. Mamy, jak wiadomo, szeroko rozpowszechnioną produkcję truskawek, największą w Europie bazę produkcji malin, coraz więcej jabłek i innych owoców. Są już rozwinięte i mają dobre perspektywy (pod warunkiem poprawy wyposażenia technicznego) rejon produkcji warzyw. Możemy wreszcie dyskontować inwestycje w przetwórstwo owoców i warzyw.

Prawdą jest, że wszystko to, co pobudowano w ostatnich latach, nie za-

spokaja jeszcze naszych własnych potrzeb. Ale przykład gotowych już przetwórców wskazuje, jak opłacalny jest właśnie ten kierunek i sposób inwestowania: budowane na zasadach somosplaty przetwórcy podlegające kombinatom „Hortex” w Górze Kalwarii w krótkim okresie splacają produkcję załączając kredyty, przyczyniając się równocześnie do poprawy zaopatrzenia rynku wewnętrznego i aktywizacji produkcji surowca w swoim rejonie.

Jako przedmiot eksportu, owoce są niezłym towarem. Nie oznacza to jednak, że towar sam się sprzedaje. Być może, trudniej nawet nim handlować niż jakimkolwiek innym.

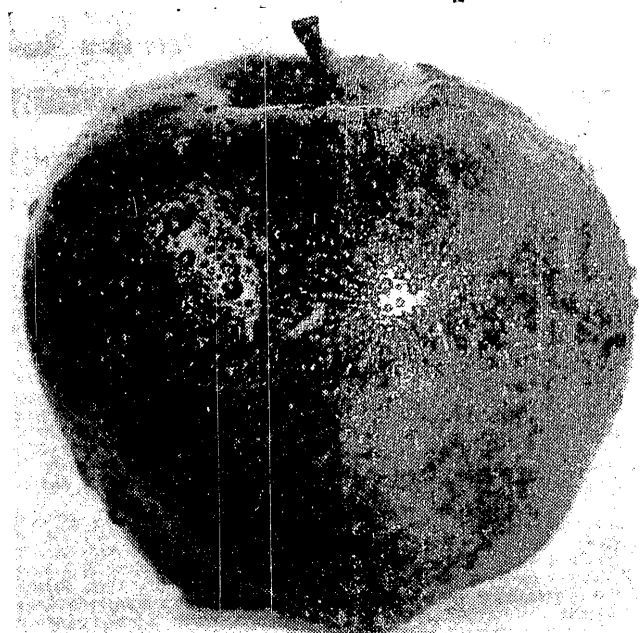
Przed wszystkim występują znaczne wahania cen, zależne od urodzaju. Np. w tym roku czarne porzeczki były trzy razy droższe niż w poprzednim. Towar jest, jak wiadomo, sezonowy, toteż wymagana jest duża sprawność obrotu. Trzeba dostosować się do norm i przepisów obowiązujących w kraju importera, no i wygrać z konkurentami, dając towar lepszy i umiejętnie wprowadzając go na rynek. Wprawdzie wieloletnie doświadczenie naszych eksporterów i doskonała jakość polskich wyrobów powodują, że mamy w tej dziedzinie niezaprzeczalne sukcesy — nie powinno to jednak uspić naszej czujności, bo do zrobienia jest jeszcze wiele.

Eksport towarów branży owocowo-warzywnej powinniśmy dynamicznie rozwijać. Sprzyjającą okolicznością jest znaczna już poprawa poziomu upraw, postęp w standardyzacji owoców i warzyw, lepsze niż dawniej zaplecze magazynowe i sieci chłodni. Ale eksport ma swoje specjalne wymagania w zakresie organizacji skupu, magazynowania i transportu, a właściwie sięgnąć trzeba by jeszcze dalej: do dalszego usprawnienia systemu kontraktacji, zapewniającego ustabilizowane dostawy surowca, co w połączeniu z odpowiednią reklamą na rynkach zagranicznych, mogłoby być podstawą lepszych wyników w handlu.

ŚWIEŻE I MROZONE

Owoce i warzywa można sprzedawać w trzech formach: świeże, jako półprodukty i mrożonki oraz jako wyroby gotowe (w słoikach i puszkach). Na rynku zagranicznym trafiają w opakowaniach przeznaczonych od razu dla handlu detalicznego, np. z jabłkami, truskawkami, agrestem, cebulą, kalafiory i szparagami. Truskawki w opakowaniach 0,5 i 2 kg sprzedawali sklepy w Szwecji i w Berlinie Zach. oraz u naszych najbliższych sąsiadów. Łącznie sprzedajemy za granicę około 6 tys. ton świeżych truskawek. Natomiast agrestu i czereśni idzie niewiele, bo po prostu sami ich nie mamy dosyć. Dużą pozycją eksportową są jabłka. W 1976 r. na 59 tys. ton wyeksportowanych owoców około 50 tys. ton stanowiły jabłka, dostarczane prawie wyłącznie do krajów socjalistycznych (ZSRR, NRD i CSRS). Przy wyjątkowym ubiegłorocznym urodzaju, było to dla nas bardzo korzystne transakcje. Ustalona pozycja w eksporcie ma także cebula, która trafia również w opakowaniach detalicznych do sklepów w Szwecji, RFN, Berlinie Zach., W. Brytanii, tak samo jak kalafiory i szparagi.

Eksport świeżych owoców i warzyw ma swoje dobre i gorsze strony. Główna zaleta — to wyższe ceny. Jednak na ogół wyższe jest także cło na towar przeznaczony do bezpośredniej sprzedaży detalicznej. Do tego dochodzą większe koszty transportu i konieczność zsynchronizowania dostaw, uzależnionych przecież od terminu zbioru, z zapotrzebowaniem konsumentów. Dlatego,



Fot. S. ZUBCZEWSKI

nie rezygnując z tej formy eksportu, „Hortex-Polcoop” rozwija także kierunki, które zapewnią mogą większą stabilizację handlu.

Na pewno warunek ten spełniają dobrze znane na wielu rynkach polskie konserwy owocowe i warzywne: kompoty, dżemy, owoce pasteryzowane, nektary i soki owocowe, o-górki, cebula, buraczki, sałatki itp. Sprzedawane są one pod nazwą „Hortexu-Polcoopa” w RFN, USA, Kanadzie, Szwecji i W. Brytanii (tu również pod marką „Hortex”) oraz w krajach socjalistycznych. Sprzedaż przetworów w puszkach i słoikach staje się coraz trudniejsza. Po prostu dlatego, że duża jest podaż i konkurencja. A poza tym klienci coraz bardziej „uciekają” od konserw. I nie bez racji. Znacznie lepszą formą konserwowania żywności jest zamrażanie.

Dyrektor Hortexu-Polcoopa JANUSZ JAROSZYŃSKI wiąże przyszłość naszego eksportu owoców i warzyw z dokonywającą się właśnie rozbudową potencjału chłodniczego. Nie ulega wątpliwości, że będziemy mieli dzięki temu więcej mrozonek na naszym krajowym rynku i odpowiednio większe możliwości eksportowe. Już obecnie eksport mrozonek wynosił przeciętnie około 35-40 proc. globalnego eksportu warzyw i owoców z Polski. Są one w tej formie, przeznaczane przede wszystkim dla celów przemysłowych. Natomiast mrozonki w opakowaniach detalicznych (do pół kg), stanowią na razie niewielki procent w obrotach. Są one sprzedawane w RFN pod marką firmy Südmilch i w Szwecji pod marką BOB w sieci sklepów ICA. Przy okazji warto dodać, że ze względu na handlowe, również część naszych przetworów sprzedajemy pod markami klientów, niekiedy bardzo znanych firm, np. na rynku brytyjskim HP Sauce oraz TESCO.

SKLEPY U SĄSIADÓW

Sklepy firmowe „Hortex” za granicą — nie był to zły pomysł — obecnie jest ich dziesięć. Dziesięć w NRD (w tym cztery sklepy owocowo-warzywne i kwiaciarnia w Berlinie), siedem w Czechosłowacji oraz kwiaciarnia w Moskwie i Leningradzie. Co można kupić w tych sklepach? Przetwory-kompoty, o-górki konserwowe, świeże owoce i warzywa, piekarki, cebule oraz różne mrozonki owocowe i warzywne: ogółem 70-100 różnych artykułów. Oddzielna grupa towarowa są kwiaty cięte.

„Hortex-Polcoop” regularnie dostarcza do tych sklepów około 15 tys. ton towarów rocznie, a wartość tego eksportu wyniosła w ub. roku 34 mln zł dew. Sklepy zlokalizowane w dużych miastach mają bardzo duże powodzenie i zapotrzebowanie na nasze produkty na ogół przekracza możliwości eksportowe.

nowości wydawnicze

SPORT I TURYSTYKA

TERESA TORAŃSKA, ANDRZEJ GÓRKOT — „EUROPA ZA 100 DOLARÓW”, wyd. 2, s. 300, zł 53.

Cz. 1 — opisy o charakterze praktycznym, wskazują, gdzie można znaleźć tani nocleg, tanie zjeść i gdzie uzyskać szczegółowe wiadomości o turystycznych możliwościach danego państwa. Wykaz adresów informacji turystycznej. Cz. 2 — opisy o charakterze przewodnikowym, wiadomości o najciekawszych zabytkach, znaczących miast i propozycje zwiedzania poszczególnych regionów. Mapy, plany.

PAŃSTWOWY INSTYTUT WYDAWNICZY

MICHAŁ BOBRZYŃSKI — „DZIEJE POLSKI W ZARYSIE”. Wyd. 2, s. 400, tabl., zł 100.

Klasyfikacja Historyczna Polskiej.

Pozycja klasyczna i kontrowersyjna w naszej historiografii — główne dzieło wybitnego historyka krakowskiego, Michała Bobrzyńskiego (1849-1935).

INSTYTUT WYDAWNICZY CRZZ

„ZBIÓR PRZEPISÓW OCHRONY PRAWY”. T. 3. Wyprawy przy pracy i choroby zawodowe. Wg. stanu prawnego na dzień 15 lutego 1977 r. Wyd. 2, s. 223, zł 45.

Wybór podstawowych przepisów dotyczących świadczeń przysługujących z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych oraz restrykcji i sprawozdań z ich realizacji.

„OSSOLINEUM”

„GOSPODARKA PRZEMYSŁOWA I POCZĄTKI CYWILIZACJI TECHNICZNEJ W ROLNICZYCH KRAJACH EUROPEJSKICH”. Studia i materiały, s. 296, tabl., zł 109.

PAN. Kom. Nauk Historycznych. Panorama przemian technicznych, ekonomicznych, społecznych, cywilizacyjnych ziem polskich na tle innych krajów w XIX i XX w. Przegląd głównych kwestii spornych metodologicznych i metodycznych. Rozprawy dotyczące funkcji techniki w rozwoju przemysłu i transportu jako czynnika dynamizującego ogólny wzrost gospodarczy, zatrudnienia w pro-

myśle i zmian struktury zawodowo-społecznej ludności polskiej w XIX w. na tle krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

„PROBLEMY RAD NARODOWYCH”. Studia i materiały, s. 163, zł 35.— PAN. Inst. Państwa i Prawa.

Z treści: J. Turowski: Samorząd mieszkańców miast; J. Koźbał: Aktualne problemy samorządu mieszkańców miast (problematyka prawna); Z. Janak: Socjalno-polityczny model gminy; S. Dzieciolowski: Rada narodowa i administracja lokalna w opinii mieszkańców miast; G. Schulze: Zadania rad terenowych na obecnym etapie rozwoju NRD.

WYDAWNICTWA KOMUNIKACYJNE I ŁĄCZNOŚCI

„MOTORYZACJA W LICZBACH 1973-1976”. s. 132, zł 45.

Rocznik zawiera aktualne dane liczebno-charakterystyczne rozwoju motoryzacji i związany z nią dziedzin gospodarki narodowej w zestawieniu z informacjami z lat ubiegłych i danymi z innych krajów.

WŁADYSŁAW GÓRSKI — „PRAWO TRANSPORTOWE”, s. 23, zł 15, —

Podręcznik akademicki zawiera kompleksowe ujęcie problematyki prawnej transportu, ze szczególnym uwzględnieniem transportu samochodowego i kolejowego.

PAŃSTWOWE WYDAWNICTWO NAUKOWE

TADEUSZ WALICHŃSKI — „ZSRR. Rozwój i międzynarodowe znaczenie”, s. 444, ilustracje, zł 60.—

Autor omawia historyczny rozwój procedur powstania i budowy wielonarodowego państwa radzieckiego oraz jego znaczenia na świecie. Przypomina genezę i rozwój ZSRR, udział w II wojnie światowej oraz osiągnięcia powojenne. Charakterystyka ustroju i systemu administracyjnego, a także znaczenie ZSRR na arenie międzynarodowej oraz stosunki polsko-radzieckie.

„ROK SIEDMIENASTY W PIOTROGRODZIE”. Państwowe wydawnictwo zbrojeni. Tł. z ros., s. 327, tabl., zł 160.—

Książka przygotowana przez zespół pracowników naukowych Leningradzkiego

Oddz. Inst. Historii ZSRR AN ZSRR. Jest „próbą zapoznania ze wszystkimi realiami i wydarzeniami rewolucyjnymi w Rosji od marca 1917 r., których przebieg zgodnie z prawidłowościami rozwoju historycznego, doprowadził do przejęcia rewolucji burżuazyjno-demokratycznej w socjalistyczną i do zwycięstwa październikowego powstania zbrojnego w „Piotrogradzie” (ze wstępu). Fotografii. Przypisy.

„KSIĄŻKA I WIEDZA”

GENNADIJ CHROMUSZYN — „ŚWIAT WSPÓŁCZESNY A WALKA IDEOLOGICZNA”, s. 264, zł 25.—

Omówienie współczesnych burżuazyjnych teorii rewolucji naukowo-technicznej oraz ich krytyka. Przedstawienie także marksistowską ocenę zjawisk społecznych. Autor skupił swoją uwagę m.in. na takich zagadnieniach, jak: pokójowe współzawodnictwo a walka ideologiczna, rewolucja naukowo-techniczna i jej burżuazyjny technokratyzm, społeczne aspekty rewolucji naukowo-technicznej.

WARUNEK ZMIAN UDANYCH

Rozmowa z dr ANNA FRANCİK z Akademii Ekonomicznej w Krakowie

Poprawa efektywności wymaga określonych zmian technicznych i organizacyjnych, przyspieszenia procesów innowacyjnych. W Akademii Ekonomicznej w Krakowie prowadzi się prace badawcze nad przebiegiem procesów innowacyjnych. Dr ANNA FRANCİK, pracownik naukowy Instytutu Organizacji i Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Krakowie, prezentuje wyniki badań przeprowadzonych podczas modernizacji Krakowskich Fabryk Mebli.

ALEKSANDER JĘDRZEJCZAK: Naszkicujmy najpierw sytuację, która panią zainteresowała. W latach 1969-1974 Krakowskie Fabryki Mebli przechodziły swoją, wcale pokąźną, rewolucję techniczną. Zmieniało się tam prawie wszystko: pomieszczenia produkcyjne, maszyny i urządzenia, technologie, surowce i materiały. Mniej więcej w połowie tego procesu podjęła Pani swoje badania. Co wtedy się okazało?

ANNA FRANCİK: Najpierw obserwowałam proces innowacyjny od strony ekonomicznej. Jako doktorantka uczelni ekonomicznej miałam zrobić pracę o charakterze ekonomicznym. Uzyskane wyniki potwierdzały zależność między strukturą zatrudnienia a wynikami produkcyjnymi, w pewnym sensie podpowiadały nawet, że wszystko jest w najlepszym porządku: produkcja rośnie, kwalifikacje załogi ewoluują w pożądanym kierunku...

— Co Panią skłoniło do rozszerzenia zakresu badań?

— Pierwsze niepokojące sygnały przyniosła analiza wykorzystania środków trwałych. Produkcja wrażliwa na zmiany w założeniach planu, ale wprowadzone do fabryki nowe, bardzo kosztowne urządzenia nie przynosiły takich rezultatów, jakich się było można spodziewać. Szacunkowe rachunki wskazywały, że można było uzyskać lepsze. Postanowiłam dociec: dlaczego tak się dzieje, co jest przyczyną występujących nieprawidłowości? Badania ekonomiczne uzupełniłam socjologicznymi. Okazało się, że niepotrzebne straty wynikają głównie z niedoceniania roli pracowników w procesie wdrożeń innowacyjnych.

— Dlaczego tak skromnie? Proszę mi wierzyć, nie cytuję prac doktorów, nie poduszki. Nawet dla pracy Pani: „Wpływ struktury kwalifikacyjno-zawodowej na przebieg procesów innowacyjnych” nie zrobiłbym wyjątku, gdybym zaraz na początku nie przeczytał:

„...spotyka się nawet próby demotywowania techników, która niczym deus ex machina decyduje o wszelkich zmianach. A tymczasem szybki rozwój techniki uzależniony jest przede wszystkim od jakości człowieka, cechującego się coraz to większymi możliwościami twórczymi... Istotę rewolucji naukowo-technicznej można zrozumieć tylko wówczas, gdy uświadomiona zostanie prawda, że jej centralnymi siłami nie są roboty, lecz ludzie ze swą własną indywidualnością i w zbio- rowej współpracy...”

— Mogę się przyznać do autorstwa tylko jednego z przytoczonych zdań. To o robotach cytuję za jednym ze światowych autoritetów w tej dziedzinie.

— Z dodatkowych, socjologicznych badań wyszło Pani...

— „Ze za często modernizację zakładów przemysłowych traktuje się tak, jak to pan ujął w swoim szkicu

sytuacji. Wyłącznie jako zmianę pomieszczeń produkcyjnych, maszyn, technologii, surowców i w tym tylko szuka się gospodarczych rezerw. Natomiast nie docenia się roli ludzi, zależności osiąganych wyników od ich kwalifikacji, gotowości innowacyjnej, woli i umiejętności wykorzystania szans, jakie daje nowa technika.

— Przepraszam, ale chyba nie tylko ja zdążyłam już przeczytać: zmianom w technice wytwarzania towarzyszy zazwyczaj rozchwalanie struktur hierarchicznych, tradycyjnej hierarchii zawodów, ważnych w każdym środowisku układów nieformalnych, w związku z tym występują stresy, poczucie niepewności...

— Jeśli Pan będzie streszczał bibliotekę socjologii i ekonomiki pracy, a mnie każe pan mówić o konkretnej sytuacji w konkretnym zakładzie pracy, to rozmowa bardzo się przeciągnie. Między tym, co już wiemy z uczelni, a tym co spotykamy w fabrykach zachodzą jednak dość jaskrawe różnice.

— Proszę o przykład.

— Modernizacja Krakowskich Fabryk Mebli spowodowała głębokie przetasowanie rangi poszczególnych zawodów. Zjawyły się zawody przedtem wcale tu nie znane. Do wszelkich innych komplikacji doszła jeszcze ta, że nie było wiadomo, jak zaszerogować wykonujących je pracowników, jak im płacić, taryfikatory też takich zawodów nie uwzględniały.

— Wynika z tego, że kierownictwo fabryki pokpiło przygotowanie zmian w swoim zakładzie.

— Tak twierdzić nie można. Gdyby tak było, pojawiłyby się najwyższe tematy... na donos, a nie na pracę doktorską. W pewnym sensie rekonstrukcja fabryki była przygotowana bardzo dobrze. Chodziło tu o tak zwaną modernizację w ruchu. Przy wszystkich wprowadzanych zmianach technicznych i technologicznych przerwy w produkcji były tak nikłe, że możemy je w ogóle pominąć. Od strony technicznej i technologicznej wszystko było dopięte na ostatni guzik.

— Zapomnieli tylko o ludziach.

— Proponuję pozostać przy łagodniejszym określeniu: nie docenili roli pracowników w procesie innowacyjnym. Precyzyjnym planem techniczno-organizacyjnym nie towarzyszyły zbliżone programy przygotowania ludzi. Nie przewidziano w planach, jacy ludzie obsłużą sprawne zmontowane urządzenia, czy tych ludzi wystarczy, czy posiadane przez nich kwalifikacje wystarczą, żeby nowe możliwości techniczne wykorzystywać w pełni. I chyba nie było to swoiste błędy kierownictwa krakowskich zakładów. Modernizowało się w tym czasie wiele na raz fabryk mebli. Brak taryfikatory uwzględniającego nowe zawody każe

przypuszczać, że niedocenianie roli pracowników, to szersze zjawisko.

Czynniki zewnętrzne, niezależne od kierownictwa fabryki też odegrały swoją rolę w niepełnym wykorzystaniu nowych mocy produkcyjnych. Wspomnienie o czynnikach zewnętrznych w niczym też nie zmienia oceny doraźnego przenoszenia pracowników z likwidowanych oddziałów fabryki do nowych pomieszczeń zbudowanych w Płaszowie, na zasadzie latania luk, a nie na zasadzie planowej działalności.

— Wspomniała już Pani, że zaraz na wstępie dało się stwierdzić zależność między strukturą zatrudnienia, poziomem kwalifikacji, a osiąganymi wynikami produkcyjnymi. Czy podobna zależność występuje też, jeśli chodzi o to, co Pani nazywa gotowością innowacyjną — chęcią i wolą dostosowania się do nowych warunków, sprostanie nowymi wymaganiami?

— W zasadzie tak. Na ogół pracownicy o wyższym poziomie wykształcenia chętniej przyjmują nowinki i zmiany, lepiej się do nich przystosowują. Ale powiadamiają się tu o wiele bardziej skomplikowane, niż w przypadku produkcji. Po prostu dlatego, że zdarzają się ludzie, u których gotowość innowacyjna jest jakąś wyraźną cechą osobowości.

— Racjonalizatorzy?

— Przede wszystkim racjonalizatorzy. Interesowałam się tą grupą szczególnie — ludźmi, którzy z własnej inicjatywy, a nie raz też na własną rękę i własny rachunek starają się usprawniać własną pracę, wykazują większą gotowość innowacyjną i to niezależnie od wieku, wykształcenia, stażu pracy, zaszerogowania, płci i tak dalej.

— Będę dalej atakował zależność gotowości innowacyjnej od wykształcenia. W Pani pracy wychodzi to wyraźnie. Wysoce kwalifikowanymi pracownikami produkcyjnymi są, na przykład, technicy, a ich rola w procesie innowacyjnym wypada dość mizernie, najwięcej narzekają, najskrupulatniej szukają dziury w całym, a zamiast dziury naprawiać — uciekają.

— Przesadne ujęcie, ale rzecz jest skomplikowana. Technicy, w ogóle pracownicy mający średnie wykształcenie, wykazują dużą płynność, często zmieniają pracę, także w bardziej ustabilizowanych warunkach. Decyduje o tym nagminnie występująca rozbieżność między ich wyobrażeniami, a treścią ich pracy. To jest dość powszechne i stwarza coś na wzór błędnego koła. Jako element płynny, niestabilny, wiecznie szukający czegoś lepszego, technicy są zatrudniani na stanowiskach mniej odpowiedzialnych. Kierownicy boją się, że technicy odejdą, a oni zostaną na lodzie. Wobec tego rozczarowany technik odchodzi jeszcze szybciej... Błędne koło.

— Wątpliwa ocena innowacji przez tę grupę wyrasta więc ze względów osobistych, na podłożu osobistych rozczarowań i nie zaspokojonych ambicji?

— Nie tylko. Technicy lepiej niż ogół pracowników rozumieją istniejącą sytuację technologiczną i organizacyjną, rozumieją działania maszyn i znają, umieją przewidywać a przynajmniej wyobrażać sobie efekty, jakie to powinno przynieść. Jeśli skutki nie odpowiadają prze-

widywaniom, a przyczyny tej rozbieżności nie są specjalnie zawiłe, rodzi się zniechęcenie, a więc i narzekania, nie zawsze bezzasadne. Jeśli do fabryki przychodzi drogie urządzenie z zagranicy, a potem stoi bezużytecznie, bo nie ma dla niego obsady, to zrozumiale, że ludzie narzekają i to z nasileniem odpowiadającym pewnej hierarchii — kto lepiej pojmuje powstające tu straty, zazwyczaj będzie głośniejszym narzekaczem.

— Czy nie zlapała się Pani czasem we własne sidła? Im lepiej zdają sobie sprawę, im lepiej rozumieją sens wprowadzanych zmian, tym głośniejsze narzekają, gdy się coś nie uda. Z drugiej zaś strony przywiązuje Pani ogromną wagę do informowania załogi o zamierzonych zmianach i skutkach, jakie powinny przynieść. Przewidywanie samych pozytywnych skutków wydaje się naiwnością...

— Ale przecież nigdzie ani słowem nie daję powodu do przypuszczeń, że wszechstronna, wnikliwa, rzetelna informacja może zastąpić sprawne działanie. Raczej już przeciwnie, ale najlepiej byłoby się trzymać tego, co w swojej pracy starałam się udowodnić — pełna wszechstronna informacja ułatwia sprawne działanie i osiąganie zamierzonych wyników. Informacja pozwala ograniczyć niekorzystne zjawiska występujące w trakcie procesów innowacyjnych. Rola informacji też, oczywiście, będzie się zmieniać, zależnie od warunków. Nie wszędzie proces innowacyjny przebiega tak, jak w przypadku, który badałam. Czasem przecież propozycje zmian wpływają z niższych szczebli struktury hierarchicznej, te na ogół lepiej są rozumiane, skutki łatwiej są pojmowane przez ogół zainteresowanych zmianami i wobec tego same zmiany łatwiej są akceptowane. Ale w fabrykach mebli była inna, dość jednoznaczna sytuacja...

— Nazwała ją Pani sytuacją innowacji wtłaczanych.

— Trudno tę sytuację określić inaczej. Innowacje były wtłaczane. Podyktowały je potrzeby gospodarki. W związku z tym grupa kierowniczka po prostu przejęła informację z góry. Jeśli powiem, że przejęła nakaz modernizacji fabryki, też nie za bardzo uczyniłyby prawdę. Nie badałam specjalnie akceptacji zmian przez grupę kierowniczą, ale tu chyba nie było problemu. Zainteresowanie członków grupy kierowniczej nowościami technicznymi uweźntrzało się przy każdej okazji. Nie sądzę też, żeby w tej grupie ktośkolwiek odczuwał niedosyt informacyjny.

— Dość bezpośrednim dowodem na zainteresowanie i akceptację zmian przez grupę kierowniczą będą też, wspominała już, przyczynne plany organizowania techniki. Wracamy do niedoceniania roli ludzi, bezpośrednich realizatorów innowacji i najbardziej bezpośrednio ponoszących ich konsekwencje.

— Może raczej — najbardziej, i przerażenie kalkiem niepotrzebnie, poddanym stresom i lękom, jakie powoduje każdy poważniejszy proces innowacyjny. Tu wyniki badań są zupełnie jednoznaczne. Na niższych szczeblach zakładowej hierarchii niedosyt informacji był zupełnie wyraźny. To właśnie powodowało niepotrzebne obawy, stan zagrożenia, niepewności, szerzenie się informacji nieformalnych, rodmuchujących

i wykrzywających pewne rzeczy. Tym zjawiskom rzetelna informacja mogłaby zapobiec, a tym samym ułatwić przebieg procesu innowacyjnego.

— Z pani badań wynika jednak, że pracowników niewiele obchodzi taki czy inny sposób ciecła materiałów, nakładania kleju, montażu poszczególnych elementów. Nieporównanie większą wagę przywiązują do tego, z kim będą pracować w nowych warunkach, pod czym zwierchnictwem, ile zarobią i tak dalej.

— Jeśli się nie mylę, to cały czas mówimy o tym — przynajmniej ja się o to staram — że wbrew rozpowszechnionym praktykom nie tylko sprawy techniczne mają wpływ na efektywność procesu innowacyjnego.

— Proszę teraz na chwilę przebrać się w inną skórę, proszę się wczuć w rolę dyrektora fabryki mającej przed sobą jakiś większy program modernizacyjny. Od czego Pani zacznie?

— Od zastrzeżenia, że nie mogę tu się zajmować techniką i technologią.

— Jasne, od tego — w nowej roli — ma Pani zastępcę do spraw technicznych i sztab jej współpracowników, inżynierów cieszących się zapowiedzianymi zmianami, akceptujących je i przejętych rolą przypadającą im w procesie innowacyjnym.

— Po takim zastrzeżeniu przede wszystkim starałabym się wszystkim swoim współpracownikom przyswoić zdanie-hasło: Pełne efekty przynosią tylko innowacje rozumiane przez ich bezpośrednich wykonawców.

— Brzmi to nicznie, ale na moje potrzeby jest zbyt ogólne.

— Jeśli przyjmujemy, że technicy przygotowujący modernizację siedzą w jednym pokoju, to natychmiast w drugim posadziłabym inną grupę pracowników, którzy — rzecz jasna, w porozumieniu z technikami — opracowywaliby plan przygotowania całej załogi do przyjęcia innowacji technicznych i organizacyjnych. Zaczęłyby to wypadać od sporządzenia bilansu zasobów pracy — czym dysponują i jakie potrzeby będą się wyłaniać na poszczególnych etapach procesu innowacyjnego. Jeśli wiem, czym dysponuję i wiem, co się zmieni, to mogę na czas przygotować pracowników, udzielić wszystkim wyczerpujących informacji: czy zostaną na tych samych stanowiskach, czy ich stanowiska ulegną zmianie, czy zmienią się treść ich pracy, w jakim zespole będą pracować, pod czym zwierzchnictwem, a równocześnie ile prawdopodobnie będą zarabiali, czy praca ich będzie cięższa czy lżejsza...

— Brakuje mi tu szkolenia. Nowe technologie i urządzenia zazwyczaj jednak wymagają przyswojenia sobie nowych kwalifikacji.

— Nie zapomniałam o szkoleniu. Uważam jednak, że informacja powinna być wyprzedzać. W chwili rozpoczęcia szkolenia, pracownicy powinni wiedzieć, do czego im jest ono potrzebne, jakie szanse mogą zdobyć dzięki niemu, jaki wpływ nowe umiejętności mogą mieć na zarobki i tak dalej.

— Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał:
ALEKSANDER JĘDRZEJCZAK

orzecznictwo

WŁAŚCIWOŚĆ DO ROZSTRZYGANIA SPORÓW Z PRZEWOZU KOLEJĄ W KOMUNIKACJI MIĘDZYNARODOWEJ

Sąd Najwyższy i Główna Komisja Arbitrażowa rozstrzygnęły wspólnie ciekawy spór kompetencyjny.

Wojewódzkie Przedsiębiorstwo Gazyfikacji Bezprowadowej w R. sprowadza za pośrednictwem PKP ze Związku Radzieckiego i Rumunii gaz płynny w cysternach, które wysyłane są do Polski za międzynarodowym listem przewozowym i bez przeładunku kierowane na bocznicę kolejową odbiorcy.

W sierpniu 1973 r. wspomniane Przedsiębiorstwo rozładowało szereg cystern z opóźnieniem, w związku z czym kolej naliczyła kary za przestój wagonów i należność tę ścigała z jego konta.

Uważając, że wymierzenie kary było nieuzasadnione, gdyż opóźnienie było następstwem spiętrzenia dostaw zawniesionego przez kolej, Przedsiębiorstwo wystąpiło z wnioskiem arbitrażowym przeciwko Dyrekcji Okręgowej Kolei Państwowych domagając się zwrotu pobranej kwoty 497 344 zł.

Okręgowa Komisja Arbitrażowa odrzuciła wniosek, uważając iż rozstrzygnięcie sprawy stosownie do przepisów rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 31 stycznia 1964 r. w sprawie wyłączenia z właściwości państwowych komisji arbitrażowych sporów z przewozu w komunikacji międzynarodowej (Dz.U. Nr 4, poz. 24) należy do właściwości sądów powszechnych.

Wobec tego Przedsiębiorstwo skierowało swe roszczenie na drogę postępowania sądowego. Z kolei jednak Sąd Wojewódzki odrzucił pozew z uzasadnieniem, że roszczenie wynika nie z umowy przewozu międzynarodowego, a z umowy bocznicowej, wobec czego właściwy jest jednak państwowy arbitraż gospodarczy.

W tej sytuacji, powstały spór kompetencyjny rozpoznal Sąd Najwyższy przy udziale arbitrowi Główniej Komisji Arbitrażowej.

Skład ten postanowieniem z dnia 30 listopada 1976 r. nr III CO 3/76 wypowiedział następujący pogląd prawny:

1. W skład pojęcia „przewozu” wchodzi wszystkie elementy z nim związane, w tym również obowiązek terminowego rozładunku. Prawidłowość takiego stanowiska nie podważa okoliczność, że kwestii związanej z wyładunkiem nie reguluje SMGS i że z tego względu zagadnienie to normują przepisy prawa wewnętrznego.

2. Spory pomiędzy kolejną a odbiorcą będącym jednostką gospodarki uspołecznionej o kary za przetrzymanie wagonów podstawionych do rozładunku przyskylił pochożący z przewozu w komunikacji międzynarodowej za bezpośrednimi dokumentami przewozowymi należą do właściwości sądów powszechnych.

W uzasadnieniu postanowienia zaznaczono m. in.:

„(...) W myśl § 1 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 31 stycznia 1964 r. w sprawie wyłączenia z właściwości państwowych komisji arbitrażowych sporów z przewozu w komunikacji międzynarodowej (Dz.U. Nr 4, poz. 24) przekazano sądom powszechnym rozstrzygnięcie sporów wynikłych z przewozu w komunikacji międzynarodowej za bezpośrednimi listami przewozowymi, jeżeli jedna ze stron w sporze jest przewoźnikiem.

W uchwale składu siedmiu sędziów Sędu Najwyższego z dnia 11.11.1971 r. III CZP 1/70 (OSNCP 1971, z. 10, poz. 167) przyjęto pogląd, iż o międzynarodowym charakterze komunikacji rozstrzygają te elementy, że odbywa się ona co najmniej między dwoma krajami, i to na podstawie bezpośredniego (międzynarodowego) listu przewozowego.

Przy rozważaniu zagadnienia kompetencji organu do rozstrzygania tych sporów trzeba mieć na uwadze, że intencją przekazania omawianych sporów do właściwości sądów powszechnych było ułatwienie PKP rozliczeń regresowych z kolejami zagranicznymi, dla których moc wiążącą — zgodnie z odpowiednimi postanowieniami CIM i umowy SMGS — ma tylko wyrok sądowy, a nie orzeczenie komisji arbitrażowych. Według ugruntowanego stanowiska judykatury Sądu Najwyższego, np. postanowienie z dnia 28.V.1973 r. III CRN 119/73 (OSNCP 1974, z. 6, poz. 108), okoliczność ta przemawia za szeroką wykładnią § 1 powołanego rozporządzenia. Wyraz temu stanowisku dał Sąd Najwyższy w cytowanym wyżej postanowieniu, przyjmując kompetencję sądów powszechnych także wówczas, gdy przesyłka kolejowa z zagranicy, adresowana do polskiej stacji granicznej, została następnie skierowana bez przeładunku do innej stacji wewnątrz kraju. Za szeroka wykładnia powołanego przepisu przemawia też jego redakcja, skoro posłużono się w nim pojęciem przewozu, a nie — jak to mylił przyjął Sąd Wojewódzki — pojęciem umowy przewozu. Zestawienie tych pojęć przekonuje, iż zakres pojęcia „przewóz” jest szerszy od pojęcia „umowa przewozowa”.

O ile więc umowa przewozu zobowiązuje do przewiezienia za wynagrodzeniem osób lub rzeczy (art. 774 k.c.), o tyle w skład pojęcia przewozu wchodzi wszystkie elementy z nim związane od początku czynno-

DOKONCZENIE NA STR. 6

NOMINACJE PROFESORÓW

RADA PAŃSTWA na wniosek Prezesa Rady Ministrów nadała 31 uczonym tytuły profesorów zwyczajnych, a 79 — profesorów nadzwyczajnych. Uroczystość wręczenia aktów nominacyjnych odbyła się 23 listopada w Belwedrze. Wśród nowo mianowanych profesorów znalazło się 6 ekonomistów.

Tytuł profesora zwyczajnego nauk ekonomicznych otrzymali:

ZYGMUNT DZIEMBOWSKI — SGPiS; prof. nadzwyczajny od 1971 r. Głównym nurtem zainteresowań naukowych profesora są zagadnienia rozwoju i funkcjonowania miasta ze szczególnym uwzględnieniem jego infrastruktury oraz ekonomiki i analiza działalności przedsiębiorstwa. Do ważniejszych opublikowanych pozycji należą: „Urządzenia komunalne jako element kosztów budowy miasta”, „Gospodarka Miejska” 1974

r., „Nakłady na inwestycje komunalne w największych miastach polskich w latach 1961-70”, w pracy: „Wpływ przemian w strukturze galeryjowej i przestrzennej na wzrost gospodarczy”, Uniwersytet Łódzki i Akademia Ekonomiczna w Krakowie, 1974 r.; „Ekonomika przedsiębiorstwa komunalnego”, PTE, 1971 r.; „Taryfy opłat w przedsiębiorstwach komunalnych”, w pracy: „Gospodarka miejska, wybrane zagadnienia”, SGPiS, 1976 r.

MIROSLAW KRZYSZTOFIK — Uniwersytet Gdański; prof. nadzwyczajny od 1971 r. Zainteresowania naukowe profesora koncentrują się na problemach statystyki społeczno-ekonomicznej, ze szczególnym uwzględnieniem wpływu infrastruktury społecznej na kształtowanie się poziomu życia ludności. Do ważniejszych opublikowanych pozycji należą: „Statystyka a mierzenie rozwoju społecznego, dotychczas stosowane metody statystyczne i wnioski w za-

kresie nowych metod badania rozwoju społecznego”, PAN, 1971 r.; „Statystyka dla zawodowych studiów ekonomicznych”, PWN, 1974 r.; „Rozwój statystyki ekonomicznej w trzydziestolecie PRL”, Biblioteka Wiadomości Statystycznych, 1975 r.; „Statystyka w przedsiębiorstwie przemysłowym” (praca zbiorowa), PWE, 1975 r.

TADEUSZ ŁODYKOWSKI — Uniwersytet Gdański; prof. nadzwyczajny od 1970 r. Zainteresowania naukowe profesora dotyczą ekonomiki transportu morskiego, ze szczególnym uwzględnieniem problematyki ekonomicznej międzynarodowej żegludki morskiej. Do najważniejszych opublikowanych pozycji należą: „Handel międzynarodowy i żegluga morska w gospodarce światowej” (współautorstwo), PWE, 1973 r.; „Niektóre problemy międzynarodowych stosunków żegludkowych”, „Technika i Gospodarka Morska”, 1973 r.; „Ekonomika transportu morskiego”,

UG, 1976 r.; „Niektóre problemy rozwoju polskiej floty handlowej w trzydziestolecie PRL”, „Zeszyty Naukowe UG”, 1976 r.

STANISŁAW WACŁAWOWICZ

— Akademia Ekonomiczna w Krakowie; prof. nadzwyczajny od 1969 r. Zainteresowania naukowe profesora koncentrują się na problematyce planowania, ze szczególnym uwzględnieniem planowania gospodarki rolnej. Do ważniejszych opublikowanych pozycji należą: „Wartościowe ujęcie globalnej produkcji rolniczej województwa rzęsowskiego”, „Zeszyty Naukowe UMCS”, 1970 r.; „Równowaga dynamiczna gospodarki narodowej” (współautorstwo), PWE, 1972 r.; „Ocena poziomu intensywności rolnictwa w województwie rzęsowskim”, „Zeszyty Naukowe UMCS”, 1974 r.; „Elementy polityki ekonomicznej”, AE Kraków, 1976 r.

Tytuł profesora nadzwyczajnego nauk ekonomicznych otrzymali:

WŁADYSŁAW BAKA — Uniwersytet Warszawski; doc. od 1971 r. Zainteresowania naukowe profesora dotyczą programowania rozwoju galezi przemysłu w powiązaniu z całokształtem planowania ogólnogospodarczego oraz problematyki rachunku ekonomicznego. Do najważniejszych

opublikowanych pozycji należą: „Podstawowe kierunki ewolucji systemu zarządzania w Polsce”, UW, 1974 r.; „Rachunek gospodarczy w programowaniu galeziowym”, PWN, 1974 r.; „Rachunek ekonomiczny w programowaniu centralnym”, PWN, 1974 r.; „Planowanie gospodarki narodowej” (współautorstwo), PWP 1975 r.

STEFAN KWIATKOWSKI — Instytut Polityki Naukowej, Postępu Technicznego i Szkolnictwa Wyższego w Warszawie. Głównym nurtem zainteresowań naukowych profesora jest teoria organizacji i zarządzania, organizacja szkolnictwa wyższego oraz polityki naukowej. Do ważniejszych opublikowanych pozycji należą: „Produkcyjne zachowanie jednostki w zespole pracowniczym”, PWE, 1967 r.; „Organizacyjna rola kierownika. Studium stylów zarządzania”, „Zeszyty Naukowe SGPiS”, 1970 r.; „O strukturach organizacyjnych i inacej”, „Prakseologia” nr 1/1976 r.; „Systemowa analiza struktur organizacyjnych”, „Prakseologia” nr 2/1977 r.

Wszystkim Profesorom składamy serdeczne gratulacje oraz życzenia dalszej owocnej pracy naukowo-badawczej i dydaktycznej.

ści aż do jej zakończenia. W tym rozumieniu również obowiązek terminowego rozładunku wchodzi w zakres przewozu.

Za w pełni trafne uznać należy w tym względzie stanowisko Głównej Komisji Arbitrażowej zajęte w orzeczeniu z dnia 28.XII.1972 r. BO-13533/71 (PUG 1973, nr 6, poz. 1002), według którego obowiązek terminowego rozładunku jest składowym elementem przewozu.

Przy rozważaniu zagadnienia nie można tracić z pola widzenia celu powołanego rozporządzenia. Zważając na wykładnię mogłaby utrudnić realizację roszczeń regresowych w bardziej skomplikowanych sytuacjach związanych z przewozem, których nie można z góry przewidzieć, a które mogą wynikać przy coraz bardziej złożonym obrocie międzynarodowym.

Okoliczność, że umowa SMGS nie reguluje kwestii związanych z wyładunkiem, i że z tego względu zagadnienie to normują przepisy prawa wewnętrznego, nie podważa prawidłowości przyjętego kierunku wykładni, skoro obowiązek terminowego wyładunku stanowi istotny element składowy przewozu.

Nie prowadził wreszcie do odmiennego wyniku wyrażony w orzeczeniu Sądu Najwyższego z dnia 29.V. 1974 r. I CZ 47/74 (OSNCP 1975, z. 7-8, poz. 110) — na które powołał się Sąd Wojewódzki — pogląd, że związek umowy bocznicy z umową przewozu nie pozbawia tej pierwszej odrębnego i samodzielnego charakteru, co uzasadniałoby stanowisko, iż roszczenia wynikające z takiej umowy pomiędzy podmiotami arbitrażowymi podlegałyby rozpoznaniu przez państwowe komisje arbitrażowe. Kwestia bowiem charakteru umowy bocznicy jest obojętna z punktu widzenia kar umownych za nie usprawiedliwiony przestój wagonów podstawionych do rozładunku.

Okoliczność, czy do opóźnienia w rozładunku doszło na bocznicy kolejowej, czy na bocznicy należącej do odbiorcy, jest zupełnie przypadkowa i nie ma znaczenia rozstrzygającego. Istota rzeczy sprowadza się do tego, że z winy odbiorcy doszło do opóźnienia w rozładunku, z czym wiąże się kara umowna. Z tych względów zagadnienie kar umownych musi być jednakowo traktowane w obu przypadkach.

Z tych przyczyn należy przyjąć, że spory pomiędzy koleją a odbiorcą będącym jednostką gospodarki uspołecznionej o kary za przetrzymanie wagonów podstawionych do rozładunku przesyłki pochodzącej z przewozu w komunikacji międzynarodowej za bezpośrednimi dokumentami przewozowymi należą do właściwości sądów powszechnych (§ 1 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 31 stycznia 1964 r. w sprawie wyłączenia z właściwości państwowych komisji arbitrażowych sporów z przewozu w komunikacji międzynarodowej — Dz.U. Nr 4, poz. 21)."

nowe przepisy i zarządzenia

UTWORZENIE FUNDUSZU OCHRONY I REKULTYWACJI GRUNTÓW ROLNYCH

Rada Ministrów ogłoszona ostatnio uchwałą nr 140 z dnia 9 września 1977 r. postanowiła utworzenie z dniem 1 stycznia 1978 r. funduszu ochrony i rekultywacji gruntów rolnych (Monitor Polski Nr 28, poz. 137). Dochodami funduszu będą należności i opłaty przewidziane przepisami o ochronie gruntów rolnych i leśnych oraz rekultywacji gruntów (zob. nr 48 Z.G. str. 6).

Uchwała wskazuje konkretnie na jakie cele środki funduszu mogą być przeznaczane.

Fundusz dzieli się na terenowy i centralny. Środkami funduszu terenowego dysponuje wojewoda, zaś środkami funduszu centralnego Minister Rolnictwa.

Uchwała nie dotyczy gruntów pozostających pod zarządem Ministra Leśnictwa i Przemysłu Drzewnego.

LIMITOWANIE POBORU MOCY ELEKTRYCZNEJ

Minister Gospodarki Materialowej zarządzeniem z dnia 26 października 1977 (Monitor Polski Nr 28, poz. 139) wprowadził w zakładach przemysłowych gospodarki uspołecznionej mających odbiorniki o łącznej mocy za instalowanej 50 kW i większej — limitowanie poboru mocy elektrycznej w godzinach największego obciążenia krajowego układu elektroenergetycznego.

Limitowaniem mogą być również objęte zakłady przemysłowe gospodarki uspołecznionej mające odbiorniki o łącznej mocy za instalowanej poniżej 500 kW, jeżeli z analizy programów pracy odbiorników energii elektrycznej wynika możliwość obniżenia poboru mocy w godzinach szczytu.

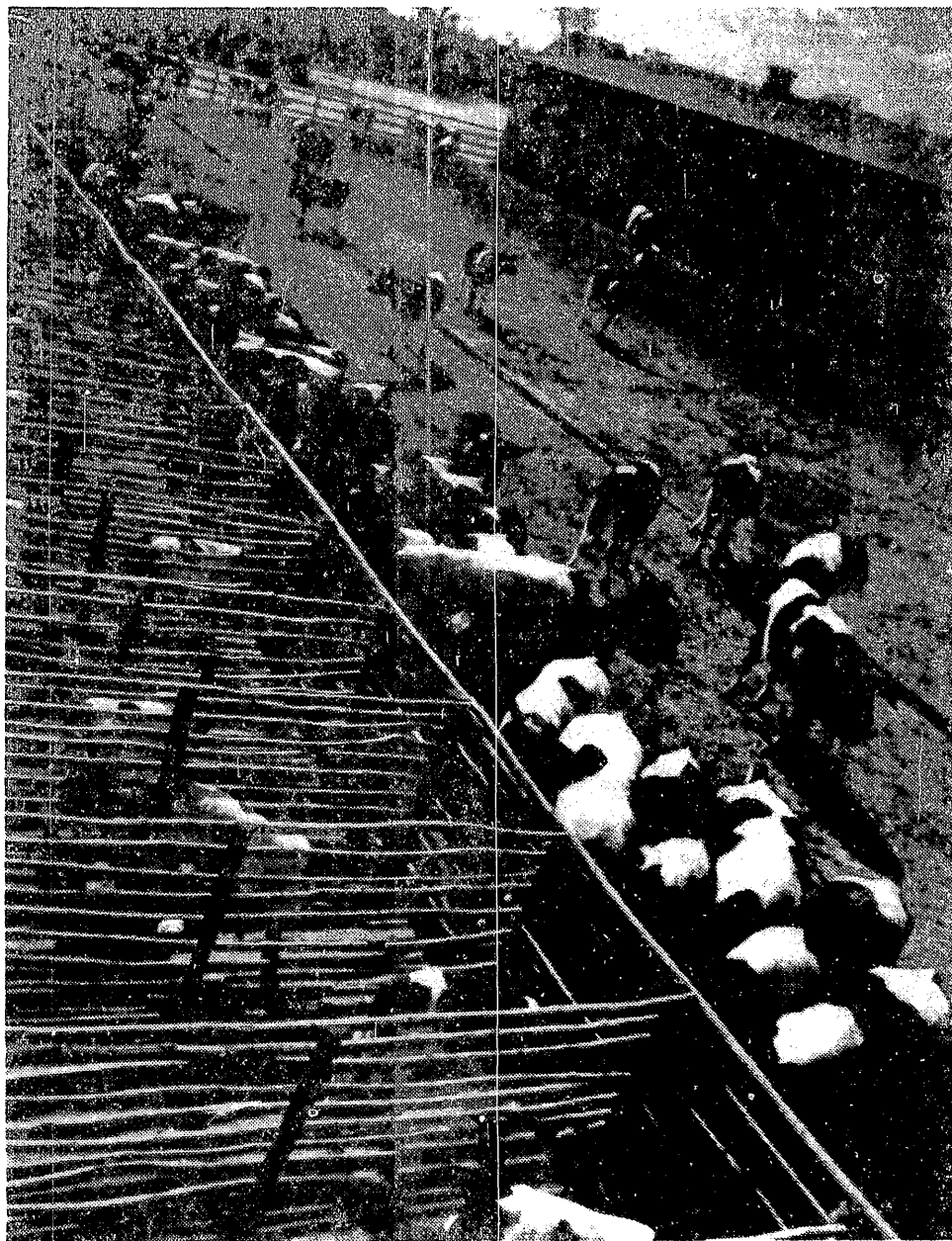
Limity poboru mocy elektrycznej ustalają okręgowe inspektoraty gospodarki paliwowo-energetycznej.

Zarządzenie określa również generalnie obowiązki wszystkich zakładów przemysłowych mających odbiorniki o mocy za instalowanej 200 kW i większej.

Opracowała:
STANISŁAWA ZIELIŃSKA

KOOPERACJA MIĘDZYSEKTOROWA W ROLNICTWIE

DANIEL SKŁODOWSKI



Uspołeczniona gospodarka docenia gospodarstwa indywidualne jako producentów zwierząt do dalszego chowu. Fot. A. JAŁOSINSKI

W artykule pt. „Gospodarka rolno-„SKR” zamieszczonym w nr 40 „Życia Gospodarczego” prof. TADEUSZ RYCHLIK oceniając kooperację gospodarczą zespołowych gospodarstw rolnych kolekcji rolniczych — a przy okazji także PGR i RSP — z indywidualnymi gospodarstwami rolnymi podważa wartość jej przejawów w zakresie produkcji zwierzęcej. Ocena ma charakter dyskusyjny i pod tym względem zbiega się z dość powszechnym wśród ekonomistów rolnych przeświadczeniem, że kooperacja, jako dość świeża forma organizacji wytwarzania w naszym rolnictwie, wymaga — i długo jeszcze wymagać będzie — obserwacji i badań oraz korygowania poglądów na nią w publicznej wymianie zdań.

Włączając się do dyskusji chciałbym na wstępie zauważyć, że stwierdzenia Autora mówiące, iż „Kooperacja odgrywa ważną rolę w działalności gospodarczej ZGR, w pobudzaniu aktywności gospodarstw indywidualnych we wdrażaniu postępu technicznego i społecznego”, jak również zadeklarowana a priori wysoka ocena gospodarczego i ustrojowego znaczenia kooperacji między gospodarstwami uspołecznionymi a indywidualnymi — kłócą się z wyrażoną zaraz potem wątpliwością „co do tzn. kooperacji nakładczej”. Źródła niezgodności można dopatrywać się w nader dowolnym operowaniu — nie tylko przez Autora — pojęciem kooperacji, tj. rozciąganiu go również na sferę usług i wymiany towarowej.

U PODSTAW JEST SPECJALIZACJA

Udzielana rolnikom od 1959 r. pomoc mechanizacyjna polega na jednostronnej sprzedaży usług i jest tylko jednym z elementów społecznego podziału pracy, cechującego kooperację, a przy tym nie wywiera za-

sadniczego wpływu na proces specjalizowania się gospodarstw w określonych kierunkach produkcji rolnej. A przecież specjalizacja leży u podstaw koncepcji kooperacji. Podciąganie pod jej miano wszelkiego rodzaju kontaktów handlowych, np. sprzedaży rolnikom nasion czy nawozów itd., jest tylko zmienną nazwą i nie ma znaczenia dla doskonalenia istniejącej organizacji wytwarzania w rolnictwie. Czy sensownie byłoby mówić, że SKR kooperowała z rolnikiem w oraniu jego pola, zamiast prościej — zaobera rolnikowi pole?

Natomiast, zgodnie z powszechną opinią aktywno kierowniczego badawczego przez IER gospodarstw uspołecznionych i przeświadczeniem, że podjęcie, pojęcie kooperacji jest bardziej stosowne dla zapoczątkowanej przed kilku laty działalności międzysektorowej, której przedmiotem jest produkcja zwierzęca, z reguły zawierająca elementy nakładczą współpracę w różnym nasileniu. Cechą tej kooperacji była względnie zaawansowany podział pracy, który zmierza do osiągnięcia produktu rynkowego. Autor tylko skrótowo przedstawił strukturę nakładczą, przy tym właściwą dla początkowego okresu związków międzysektorowych, i pominał założenie, że w dalszych stadiach rozwojowych kooperacja będzie poszerzać się na inne komplementarne dla chowu zwierząt odcinki działalności jak: produkcję roślinną, zapotrzebowanie rolników w kwalifikowany materiał nasenny i zwierzęcy oraz pasze treściwe, organizowanie ferm i zakładów specjalistycznych produkcji rolnej, wykonawstwo inwestycji i inne.

Skoooperowana produkcja zwierzęca jest — jak się okazuje — punktem wyjścia do wspólnego z rolnikami działania w zakresie gospodarki paszowej. Przykładem są państwowe gospodarstwa rolne organizujące wspólnoty z rolnikami i na ich gruntach uprawę roślin pastewnych jako surowca dla lokalnych wytwórni pasz treściwych. Trego rodzaju za-

mierzania integracyjne w warunkach woj. poznańskiego okazały się logiczną konsekwencją chęci uloženia się od zawodnego zapotrzebowania rynkowego, mimo że niosą ze sobą niełatwe do rozwiązania problemy, jak: dobór rolników kooperantów, zasięg terenowy kooperacji — przy przestrzeganiu zasady dobrowoli uczestnictwa, podporządkowanie zamierzeń istniejącym w gospodarstwach uspołecznionych kierunkom produkcyjnym przy uwzględnieniu zamiarów produkcyjnych rolników i osiągniętego przez nich stopnia specjalizacji, przebudowa struktury zasiewów w gospodarstwach chłopskich, blokowanie upraw, dojazd do rozdrobnionych i oddalonych plantacji itp.

DYSPROPORCJE

Skala trudności w organizowaniu wspólnej produkcji uzupełniającej będzie większa w rejonach charakteryzujących się dużym rozdrobnieniem gospodarstw oraz w przedsiębiorstwach nie tak zasobnych w nowoczesną technologię (SKR, RSP).

Autor stawia znak równości między PGR, RSP i ZGR, jeśli idzie o ich współpracę nakładczą z rolnikami, choć te trzy grupy przedsiębiorstw różnią się znacznie stopniem zorganizowania wewnętrznego i możliwościami świadczeń. Większość SKR boryka się z własnymi trudnościami w zagospodarowaniu ziemi przez ZGR, co odbija się na podstawowych powinnościach statutowych w zakresie obsługi mechanizacyjnej rolnictwa indywidualnego. Dysproporcje między rosnącymi arealami a inwestycjami budynkowymi i niedobór kadry zawodowej sprawiają, że treść współpracy wielu ZGR z rolnikami w zakresie produkcji zwierzęcej jest, ogólnie biorąc, bardzo uboga i znacznie częściej niż w PGR i RSP zawęża się do pozyskiwania w gospodarstwach chłopskich zwierząt do chowu. Poniesione przez ZGR na-

klady rzeczowe na ten cel w 1976 r. szacuje się na około 15 proc. wartości materiału wyjściowego do dalszego chowu, natomiast w badanych przez IER gospodarstwach państwowych analogiczny wskaźnik wynosił ok. 45 proc. ZGR są dla rolników znacznie słabszym partnerem, co jednak wcale nie znaczy, że nie pożądanym, a w południowo-wschodnich rejonach kraju niemal jedynym.

Zainteresowanie współpracą bywa obojętne. Gospodarstwa uspołecznione od lat uzupełniały niedobory pogłowia zwierząt zakupami z zewnątrz, bowiem rozwój produkcji zwierzęcej w cyklu zamkniętym był (i jest) uzależniony od wielkości stada matecznego bydła i trzody. To z kolei zależy od bazy budynków i zatrudnienia pracowników obsługi.

We współpracy z rolnikami upatrywano także możliwość oddziaływania na jakość produkcji w następstwie poprawnego przygotowania zwierząt do technologii wielkostadnej i lepszego zsynchronizowania terminów dostaw z harmonogramami zwalniającymi stanowisk. Rolnicy, wiążąc się z gospodarstwami uspołecznionymi, liczą nie tylko na ceny, bowiem te niekoniecznie muszą być wyższe od kontraktacyjnych, ale także na różnorodną pomoc produkcyjną obywateli w umowach (np. kombajnowanie zbóż, transport). Gospodarstwa uspołecznione spełniają oczekiwania rolników w różnej mierze, nie mniej jednak oferują one znacznie lepsze warunki organizacji produkcji w porównaniu z tradycyjną kontraktacją.

KORZYŚCI WSPÓŁPRACY

Spoleczne efekty współpracy należy rozpatrywać w różnych aspektach. Szczególnie wyraźne są jej zalety w obrocie warchlakami i cielętami, których upadki sprowadza się do minimum. Równocześnie gospodarstwa uspołecznione notują znacznie większe przyrosty wagowe w okresie tuczu i opasu i ostateczne ceny nabycia zwierząt kalkulują się znacznie taniej w porównaniu z placowymi w punktach skupu lub w obrocie wolnorynkowym.

Ceny były dotychczas dla rolników argumentem najsilniej przemawiającym. Ponadto liczą się także korzyści, jak odbiór i dostawy zwierząt loco zagroda środkami i na koszt gospodarstw uspołecznionych. Prawda, że obciąża to gospodarstwa uspołecznione, ale jednocześnie zwalnia rolników od niektórych czynności nieprodukcyjnych i oszczędza ich czas.

Przy kilkuletniej trwałości powiązań kooperacyjnych rolnicy koncentrują chów zwierząt i aczkolwiek w skali kraju jednostkowe dostawy wynoszą średnio ok. 30 szt. warchlaków i 10 szt. bydła rzeźnego, to można również przytoczyć szereg przykładów „specjalistycznych” ferm chłopskich wytwarzających rocznie po 500—1000 szt. prosiąt lub 100—200 szt. opasów. Koncentracja przebiega w szybszym tempie w zagrodach związanych z prężnymi partnerami uspołecznionymi (pgr), ale przypuszczać można, że i ZGR staną się takimi za kilka lat.

Przy rozpatrywaniu korzyści, jakie przynosi kooperacja w gospodarce żywnościowej, warto pamiętać, że rezygnacja z dostaw warchlaków chłopskich równałaby się pomniejszeniu w 1976 r. o 9 do 10 proc. globalnych dostaw żywca rzeźnego, tj. o 170 tys. szt. młodego bydła rzeźnego oraz 2072 tys. sztuk tuczników. Do punktów skupu trafiło z tego za pośrednictwem SKR 57,4 proc. tuczników, PGR — 30,3 proc. i RSP — 12,3 proc. Taką ilość dostarczyli rolnicy jako dostawcy warchlaków, a nie ma pewności, czy podjęliby się ich wyprodukowania lub dotarczenia we własnym zakresie.

Stwierdzenie, że kooperacja obciąża gospodarke narodową wysokimi dopłatami (wynoszącymi w 1976 r. ok. 900 mln zł z tytułu premii za terminową dostawę warchlaków) wymaga uzupełnienia uwagą, iż taką samą dopłatę otrzymaliby rolnicy, gdyby zapotrzebowali rolnictwo uspołecznione drogą kontraktacji; bez dopłat mogłoby się obejść tylko przy zakupach rynkowych. Zaletą jest częściowo podwyższonej ceny rewidujące się gospodarstwom uspołecznionym, by zagwarantować im opłacalność tuczu na niezmniejszonym poziomie. W rachunku kosztów, jakie poniosłoby gospodarstwo uspołecznione na wyprodukowanie takich ilości żywca wieprzowego w cyklu zamkniętym, partycypowały także inwestycje budynkowe, których szacunkowa wartość początkowa wynosiłaby ok. 7 mld złotych. Jednak ich zrealizowanie w krótkim okresie czasu praktycznie nie wchodzi w rachubę. Wadą systemu premiowo-dotacyjnego jest to, że preferuje on obrót warchlakami zamiast wytwarzania produktu finalnego (tuczników) także w zagrodach rolników.

CENNE UZUPEŁNIENIE ORGANIZACJI PRODUKCJI

Przesadną wydaje się również obawa, że kooperacja zastępuje aparat skupu i — jak można by się domyślić — dezorganizuje infrastrukturę rynkową w odniesieniu do całej zbiorowości gospodarstw indywidualnych. W 1976 r. w kooperacji przy dostawach trzody i bydła uczestniczyła w skali kraju raczej marginal-

na część, a mianowicie około 180 tys. tj. 8,5 proc. ogólnej ilości gospodarstw o przeciętnej powierzchni powyżej 2 ha. Wskaźnik ten w dalszych latach będzie się stopniowo obniżał na skutek tendencji organizatorów kooperacji do koncentrowania zamówień. Oczywiście, trzeba się liczyć z lokalnym zróżnicowaniem zalet kooperacji i jej skutków wobec niejednorodnego zagęszczenia gospodarstw uspołecznionych i indywidualnych w poszczególnych rejonach kraju, a także z przypadkami odciągania od lepszych rolników od kontraktacji, co jednak można ocenić niekoniecznie negatywnie, a pod kątem zamierzonych przemian ustrojowych raczej wręcz korzystnie.

Powiązania kooperacyjne — ogólnie biorąc — mogą stanowić cenne uzupełnienie organizacji produkcji w rolnictwie, a nieraz przewyższać kontraktację. Przykład tego obserwowaliśmy w trudnych dla rolnictwa latach 1975—76, kiedy gospodarstwa uspołecznione m.in. w województwach północno-zachodnich spełniały rolę inspiratora produkcji w całym lokalnym rolnictwie, zajmując się angażowaniem części gospodarstw indywidualnych do produkcji i odchowu przychowka, a innych do produkcji tuczników oraz przemieszczaniem zwierząt do rolników dysponujących wolnymi stanowiskami, regulowaniem zaopatrzenia paszowego. Zapobiegano w ten sposób nadmieremu spadkowi pogłowia loch oraz dalszym jego następstwom. Szkoda, że spółdzielczości rolniczej i gminnej służby rolnej nie stać było na podobną operatywność w skali całego kraju.

Uspołecznione jednostki produkcyjne należy docenić siłę i zalety gospodarstw indywidualnych jako producentów zwierząt do dalszego chowu. Skracca to o tę kapitalochłoną fazę cyklu chowu w gospodarstwach uspołecznionych. Należy jednak podzielić wątpliwość, czy daleko posunięta tolerancja ze strony organizatorów współpracy dla jakości dostarczonego rolnictwu materiału wyjściowego sprzyjać będzie osiągnięciu dostatecznie zadowalających efektów produkcyjno-ekonomicznych w przyszłości.

PROBLEM ROZLICZEN

Naczelnicy gmin podnoszą problem rozliczania produkcji przejmowanej przez gospodarstwa uspołecznione od rolników. Chodzi m.in. o to, aby nie pogarszać statystycznych wyników towarowości sektora rolnictwa indywidualnego. Wyrazem tej towarowości jest waga wyprodukowanych przez kooperujące gospodarstwa warchlaków lub młodego bydła rzeźnego pomniejszona o ciężar loch i cieląt, jeśli takie dostarczono mu uprzednio. Nawet tak uproszczone rozliczenie zmusza administrację terenową do prowadzenia chociażby minimalnej sprawozdawczości.

Sprawa bywa drażliwa szczególnie wtedy, gdy rolnicy produkują żywiec w cyklu zamkniętym na zamówienie gospodarstw uspołecznionych, chociażby uzupełnione nakładami rzeczowymi. Oskarżać się wtedy gospodarstwa uspołecznione o przechwytywanie produkcji chłopskiej a nawet o dezorganizowanie rynku, co w istocie może nastąpić, gdy jedynym środkiem zachęty jest cena na produkt końcowy (tuczniki, opasy) korzystniejsza w porównaniu z kontraktacyjną, a to wskutek dwustopniowego rozliczenia (za warchlaki i za przyrost podczas tuczu właściwego).

Aby uniknąć podejrzeń i sporów, przy rozliczeniach międzysektorowych za punkt wyjścia należałoby przyjąć wyrażony wartościowo udział obu współpartnerów w nakładach poniesionych na wytworzenie produktu rynkowego, uwzględniając wysiłek organizacyjny, środki i usługi, zwierzęta, pracę żywą, amortyzację budynków (także chłopskich) itd. Stąd wynikałoby dodatkowe i niebagatelne obciążenia dla pionu finansowo-rachunkowego przedsiębiorstw uspołecznionych, lub dla urzędów gminnych jako koordynatorów współpracy. Nawal zajęć nie tłumaczy jednak uproszczeń w postaci np. eliminowania ze współpracy PGR dlatego, że te działają zazwyczaj na terenie kilku gmin, co dodatkowo utrudnia sprawozdawczość i rozliczenia, lub też preferowania rodzimych SKR także wtedy, gdy wyraźnie nie mają one warunków na kooperację nakładczą w pełniejszym znaczeniu tego słowa. Nieuzasadnione też był przypadek hamowania kooperacji o mową sprzedaży pasz treściwych i węgla rolnikom-współpartnerom PGR i RSP.

★

Krótki okres doświadczeń nie upoważnia do podawania recept dotyczących tej współpracy. W dążeniu do jej ulepszenia należałoby pozostawić jednostkom terenowym duży zakres swobody w hierarchizowaniu celów i zadań oraz w doborze sposobów osiągania zamierzeń, wskazać pod warunkiem przestrzegania podstawowych zasad gospodarności. Jej wyrazem powinien być także m.in. wzrost towarowości z jednostki użytku rolnych — znajdujących się we władaniu obu współpartnerów kooperacji — szybszy niż w okresie poprzednim oraz w porównaniu z gospodarstwami nie stosującymi kooperacji.

WOKÓŁ MAKI ZIEMNIACZANEJ

W numerze 40/1977 „Życia Gospodarczego” opublikowany został artykuł Andrzeja Nałęcz-Jaweckiego pt. „Przekrochmalone parawany”. Głównym tematem było zaniechanie odpowiedzi na pytanie: „Dlaczego od wielu już lat na rynku brakuje zwykłej maki ziemniaczanej?” Produkt nie należy do najważniejszych, jednak w gospodarstwie domowym jest potrzebny. W związku z tym artykułem redakcja otrzymała list od dyrektora naczelnego Zjednoczenia Przemysłu Ziemniaczanego, dr. JANA HEIDRYCHA. Drukujemy list z nieznacznymi skrótami.

NAŁĘCZ wyraził żal, że autor poruszając trafnie wiele podstawowych problemów przemysłu ziemniaczanego, podszedł do niektórych problemów emocjonalnie, co bez wątpienia nie pozwoliło na podbudowanie niektórych poglądów faktycznymi danymi empirycznymi. Poruszając niektóre aspekty problematyki przemysłu ziemniaczanego, w których ocenie mamy inne od autora artykułu zdanie, pragniemy przyczynić się do pełniejszego zasnajdowania opinii publicznej z tymi niełatwymi problemami.

1. Przy rozpatrywaniu problemów naszego przemysłu na szczególną uwagę zasługują surowiec. Wprawdzie Polska należy do czołowych producentów, ale produkcja ziemniaków, przy stałym spadku arealów, charakteryzuje się dość dużymi wahaniami w planach, co ma istotny wpływ na jej wielkość (np. zbiory 39,8 mln ton w 1971 i 51,9 mln ton w 1973 r.). Przy tak dużych wahanach zbiorów, sięgających od kilku do kilkunastu mln ton, pewnie pozostaje w bilansie ziemniaków pozostająca jednak nie zmieniona. Dotyczy to zużycia około 6 mln ton na sadzenia, 6 mln ton na konsumpcję i około 30 mln ton na pasze.

Towarowość ziemniaka kształtuje się zaledwie na poziomie 9—11 proc. zbiorów i ulega znacznie większym wahanom, niżby to wynikało ze zmian wielkości produkcji. Przykładowo: skup ziemniaków w Polsce, który prowadzi 5 organizacji (Centralny Związek Spółdzielni Rolniczych „Samopomoc Chłopska”, Zjednoczenie Nasiennictwa Rolniczego i Ogrodniczego, Centralny Zarząd

Państwowych Przedsiębiorstw Gospodarki Rolnej, Zjednoczenie Chłodzi Składowych, Zjednoczenie Przemysłu Ziemniaczanego) wyniosł w 1971 r. 4,1 mln ton, a 6,0 mln ton w 1974 r.

Organizacje spółdzielcze zajmujące się skupem ziemniaków jadalnych mają prawie każdego roku trudności w realizacji zakontraktowanych ilości. Przemysł, jak i inni uczestnicy obrotu ziemniakami, zobowiązani są prawie każdego roku do dostaw interwencyjnych na rzecz rynku, kosztem obniżenia przerobu na przetwory.

Jak z powyższego wynika, pozyskanie odpowiedniej ilości surowca dla potrzeb przemysłu jest niezwykle trudne. Występuje w tej dziedzinie sprzężenie zwrotne między zbiorami, bazą paszową w ogóle, rozmiarami importu pasz i wielkością hodowli. Produkcja towarowa dla przemysłu to w ogromnej większości powstałe nadwyżki ponad własne potrzeby paszowe rolnictwa. Rozpatrywanie więc problemu surowcowego w przemyśle w oderwaniu od hodowli, sytuacji paszowej i importu pasz, jest zbyt dużym uproszczeniem.

2. Zgadamy się, że przerzuty surowca ze wschodnich terenów kraju do przerobu w województwach zachodnich i północnych, są przykładem konieczności, ale mogą być zlikwidowane jedynie przez rozbudowę zdolności produkcyjnych na wschodzie kraju. Decyzja Prezydium Rządu nr 88/75 ustaliła rozmiary wzrostu produkcji krochmalu i suszów ziemniaczanych oraz budowy przetwórczości. Jednak nowa krochmalnia w Łochowie (woj. siedleckie) da efekty dopiero w przyszłej 5-letniej. Wybudowany w 1964 r. jedyny nowy zakład w Łomży zmniejszył konieczność przerzutów ziemniaków o prawie 200 tys. ton, a projektowana w Łochowie zmniejszyła przerzuty o dalsze 300 tys. ton. Można więc stwierdzić, że przemysł czeka dopiero w „kolejce” na swój udział w nakładach inwestycyjnych kompleksu żywnościowego.

3. Nietrafny jest zarzut, że przemysł dopiero w 1977 roku „zastanowił się głębiej” nad przerobem ziemniaków w miesiącach wiosennych. W zależności bowiem od sytuacji surowcowej, przez wszystkie lata wojenne przeprowadza się kampanie wiosenne. Należy jednak zauważyć, że prowadzenie kampanii wiosennych jest następstwem niedoinwestowania przemysłu dla osiągnięcia odpowiednich mocy przerobowych.

Obecnie przemysł zaczął pakować w półkilogramowe torbki — ale dotrże do sklepów w tym opakowaniu tylko 1,5 tys. ton maki (na 45 tys. ton). Gdyby sprawy tej dopilnowano wcześniej, to obecnie znacznie więcej maki mógłby dostawać handel w torbach 500 g. A może warto byłoby ją sprzedawać po ówczesnym kilogramie?

wych. Najbardziej ekonomiczny sposób przerobienia ziemniaka zamyka się w granicach 90—100 dni od wykopków. Ziemniaki składowane przez dłuższy czas, a w Polsce prawie wyłącznie w kopcach u rolników, tracą zarówno na wadze, jak i na znajdujących się w nich skrobi.

W branży krochmalniczej w całym świecie nie przechowuje się ziemniaków przemysłowych w przechowalniach. Przechowalnie stosuje się do składowania ziemniaków jadalnych sprzedawanych ludności i przetwarzanych w przemyśle na uszlachetnione przetwory. Koszty budowy przechowalni są wyjątkowo wysokie. Ustalono w decyzji nr 88/75 Prezydium Rządu, wybudowanie przechowalni na 120 tys. ton ziemniaków, dotyczyć będzie ziemniaków jadalnych na cele uszlachetnionego przetwórstwa. Zauważyć również należy, że obniżenie ubytków w okresie składowania ziemniaków w rolnictwie należy do kapitalnych problemów, o ile się uwzględni, że corocznie ubytki ziemniaków ze zbiorów danego roku przekraczają 5 mln ton.

4. Jednym z ważnych kierunków zużycia przetworów ziemniaczanych jest ich przemysłowe zastosowanie w różnych resortach. Nie jest nam wiadome, skąd autor uzyskał informację, na podstawie której wystosował „pouczenie” o potrzebie opracowania z wyprzedzeniem bilansów wyrobów gotowych. W przemyśle ziemniaczanym, jak i w całej gospodarce narodowej — obowiązują zasady bilansowania, stanowiące podstawę gospodarowania. Potrzeby odbiorców są przez przemysł rozpoznane do 1990 roku (z wyprzedzeniem 15—20 lat) i ujęte w programach rozwoju przemysłu ziemniaczanego. Omawiane jednak powyżej trudności surowcowo-inwestycyjne nie pozwalają na pełne zrównoważenie produkcji krochmalu do znanych nam potrzeb odbiorców. W obecnej sytuacji występuje więc w zasadzie dystrybucja wyrobów krochmalowych.

Przyjmując słuszne założenia, że produkty rolne nie powinny być przeznaczone na cele niespożywcze, minister przemysłu spożywczego i skupu w porozumieniu z ministrami przemysłu lekkiego, chemicznego, górnictwa i energetyki — ustalił w czerwcu 1973 r. program zmniejszenia zużycia krochmalu ziemniaczanego na lata 1973—1990 w przedsiębiorstwach zgrupowanych w tych resortach, w których przetwory ziemniaczane na cele niespożywcze.

Odbiorcy do chwili zmiany technologii muszą jednak zużywać określone ilości przetworów ziemniaczanych. Ich brak spowodowałby wielomiliardowe straty w gospodarce narodowej, szczególnie w dostawach na rynek i eksport (np. wyroby włókiennicze, lekarstwa itd.). W tej sytuacji przemysł stara się więc realizować dostawy wyrobów krochmalowych do tych odbiorców w ilościach określonych wspomnianymi wyżej ustaleniami.

5. Nie można też zgodzić się z poglądem, że „nieprzykładanie się zakładów przemysłu ziemniaczanego do produkcji mączki” wynika z dążenia do zwiększania produkcji innych, bardziej rentownych produktów. Wspomniane przez autora produkty, które mają „konkurować” z mączką ziemniaczaną, stanowią zaledwie 4,5 proc. wartości produkcji w cenach zbytu i odgrywają pewną rolę tylko w kilku zakładach. Produkcja przetworów ziemniaczanych, których ceny nie uległy zmianie od wielu lat, a ceny skupu surowca były już kilkakrotnie podwyższone, jest dotowana z budżetu państwa.

6. Twierdzenie autora, że rzekomo w Zjednoczeniu lekceważy się problem zaopatrzenia rynku w mączkę („...po co robić szum wokół mączki...”), nie jest zgodne z faktami. Dostawy mączki na rynek wynoszące w latach 1950 i 1960 poniżej 8 tys. ton rocznie, wzrosły w 1970 do 25,1 tys. ton, a w bieżącym roku do 45 tys. ton. Przechadzając w br. najwyższą dotychczas ilość mączki na rynek, będziemy starali się, aby jeszcze w IV kwartale br. zwiększyć nieco dostawy ponad 45 tys. ton i w ten sposób złagodzić sytuację na rynku.

7. Uwaga o potrzebie pakowania mączki jest, oczywiście, słuszna. Pakowanie mączki zostało rozpoczęte w 1976 r. w Zakładzie w Bronisławiu, a w 1977 r. w Zakładzie w Stawie. Pakowarki zostały zakupione z limitów dewizowych. W bieżącym roku przemysł dostarczy ok. 13,5 tys. ton pakowanego mączki ziemniaczanej — 12 tys. ton w opakowaniach po 1 kg i 1,5 tys. ton w opakowaniach po 1/2 kg. Nakłady dewizowe na urządzenia pakujące są bardzo wysokie i w planach do 1980 r. przemysł nie posiada środków na zakup dalszych pakowarek. Problematyka pakowania — nie tylko mączki ziemniaczanej — objęta jest resortowym programem pakowania wyrobów sypkich, którego realizacja następować będzie w ramach przyznanych środków inwestycyjnych.

4. Z listu dyr. Heidrycha dowiadujemy się, że „potrzeby odbiorców są przez przemysł rozpoznane do 1990 roku i ujęte w programach rozwoju przemysłu ziemniaczanego”. Cenurkę temu rozpoznaniu wydaje się sytuacja w sklepach i pękate teczki monet odbiorców pozarynkowych.

Tematu rozbudowy wykorzystania obecnego potencjału krochmalni nie chcę rozwijać. Ale zdziwił mnie przebieg krochmalni spowodowane niedeterminowymi przerzutami ziemniaków z terenów wschodnich do przerobu w województwach zachodnich. Przecież ziemniaki uprawia się w całym kraju. Wydawanie olbrzymich pieniędzy na przewóz surowca, poza niepotrzebnym angażowaniem PKP, nie jest bez wpływu na rentowność produkcji i koszty wytwarzania mączki ziemniaczanej. Jestem pewny, że to niekorzystne zjawisko można usunąć drogą usprawnienia organizacji. Przetwórczość owoców i warzyw, zakłady mięsne i inne firmy organizują sobie tzw. rejonowy dostaw — czy o czymś takim pomyślano w ZPZ?

5. Z przemyśle ziemniaczanym współpracuje sporo ośrodków naukowych. Czy zastanawiano się — zadam może dydaktyczne pytanie — nad przechowywaniem ziemniaków w stanie pół przerobionym? Przemysł owocowo-warzynny i winiarski przechowują owoce w formie pulpy. Czy nie można byłoby w podobny sposób przechować ziemniaków (krochmalu), by potem dzięki mocy je przerabiać na mączkę ziemniaczaną?

8. Przemysł nie może podzielić poglądu autora piszącego, że „beztroskie wydawanie dewiz weszło już więc w nawyk”. Import mączki ziemniaczanej do Polski następował wyłącznie w latach ostrych spadków zbiorów i niedoborów ziemniaków w bazie paszowej, o czym wspomniano w wstępie niniejszego listu. Przemysł ziemniaczany dostarczył do budżetu państwa w latach powojennych dewiz za eksport ponad 1 000 000 ton mączki ziemniaczanej, w eksporcie której Polska, po Holandii, zajmowała II miejsce w handlu światowym.

9. Biedna jest, naszym zdaniem, krytyka podejmowania przez przemysł sezonowej produkcji międzykampanijnej (groch purée). Wytwarzanie wspomnianych w artykule wyrobów pozwoliło przemysłowi zlikwidować sezonowość zatrudnienia typową dla przemysłu kampanijnego i ustabilizować zatrudnienie na poziomie ułatwiającym prowadzenie kampanii jesiennych oraz bez większych nakładów zwiększyć produkcję. Uważamy to z tego punktu widzenia za poważne osiągnięcie naszego przemysłu.

10. Wzmianka o niedopracowaniu części nowości rynkowych, a szczególnie purée ziemniaczanego, jest co najmniej dyskusyjna. Plakki ziemniaczane na purée produkowane są dotychczas przez jeden zakład według najnowszej technologii, a wyrób ten ma wielu stałych odbiorców zarówno w kraju, jak i za granicą. Aktualnie przemysł nie pokrywa zapotrzebowania na ten wyrób i nikomu nie dostarcza towaru, którego nie zamówił.

11. Przetwórstwo ziemniaka jadalnego na cele spożywcze jest nową gałęzią przemysłu spożywczego. Polska jest dopiero na początku rozwoju tej gałęzi i ma do odrobienia w stosunku do innych krajów znaczne zaległości. Rozwój tej gałęzi pozwolił uruchomić przemysłową produkcję różnego rodzaju mrożonych klusek i placków ziemniaczanych w przedsiębiorstwach przemysłu chłodniczego, które dostarczają corocznie kilkadziesiąt tysięcy ton wyrobów mączkowo-kulinarnych. Przemysłowe przetwórstwo ziemniaka jadalnego w zakładach przemysłu ziemniaczanego pozwala wykorzystywać dla celów rolnych — na pasze — odpady przemysłowe powstałe w toku procesu technologicznego. Dzięki temu redukuje się wielkość strat z tytułu przechowywania i przygotowywania wyrobów, a zwiększa ilość pasz dostarczanych rolnictwu.

6. Jest takie przysłowie „uderz w stół, a odzwa się nożyce”. Przy okazji mączki ziemniaczanej wyszło sporo spraw — których nie sposób omówić w komentarzu do listu — związanych w ogóle z racjonalnym wykorzystaniem ważnego surowca, jakim są ziemniaki. Warto, by kompleksowo zajął się tym tematem ktoś spoza Zjednoczenia, a nawet resortu.

Sprawami jakości purée ziemniaczanego i innych nowości przemysłu ziemniaczanego zajmę się w odrębnym artykule. Tu tylko podziękuję dyrektorowi Słupskiego Przedsiębiorstwa Przemysłu Ziemniaczanego, inż. EUGENIUSZOWI KLUFOWI za zaproszenie całej redakcji na degustację swego purée.

ANDRZEJ NAŁĘCZ-JAWECKI



Fot. S. ZUBCZEWSKI

„PODRÓŻE W WOKU”

MOJ profesor w szkole średniej przekonał mnie, że matematyka to najciekawszy przedmiot, ten ze studiów udowodnił, iż za pomocą liczb można opisać świat. Co prawda, matematyką nie jestem, ale zgadzam się z tymi poglądami. Pozostał mi też szacunek dla tej nauki, a o tym, że liczby faktycznie opisują świat, może przekonać się każdy. Wystarczy spojrzeć do Rocznika Statystycznego.

Mimo to słowne opisywanie świata przeważa nad kolumnami cyfr. Nawet jednak w potoku słów bardzo trudno uniknąć liczb — co nie znaczy, że ich użycie jest zawsze szlachetne. Przekonał mnie o tym redaktor Józef Kuśmerek, który ostatnio bawił w Danii. Józefa Kuśmiera zazwyczaj interesuje to wszystko, co wiąże się z nowoczesną gospodarką, zwłaszcza problemy transportu — ze szczególnym uwzględnieniem w nim roli worka. Tego zwykłego, z którego jeszcze nie wyrosliśmy, a jego — i nie tylko jego — zdaniem, już dawno wyrzucić powinniśmy.

Z tą rzeczą nie zamierzam polemizować. Chociaż wcale nie przekonał mnie o tym reportaż tegoż autora „Podróż bez worka” opublikowany w Kulturze z dnia 16.X.br. J. Kuśmerek był m. in. w firmie F.L. Smith, która wybudowała Górszadz, najnowszą i największą cementownię nie tylko w Polsce, ale i w Europie. Autora interesuje transport cementu — też pod kątem worka. Dlatego wybrał się do bazy przeładunkowej w porcie kopenhaskim. Bardzo starej — o czym — jak sam pisze, lojalnie przestrzegali go gospodarze. Baza z lat pięćdziesiątych, nie modernizowana bo recesja, to... cud techniki. Postuję się cytatem: „Tu, w starej bazie przeładunkowej maleńkiej Danii widzę, czym Polska mogłaby być, gdyby przy doskonałym oparowaniu produkcji, przy nieograniczonych zasobach surowcowych, oparowała technikę transportu. I to nie tylko cementu”.

Koniec cytatu. Z dalszej treści wynika, że baza zatrudnia 35 ludzi i przeładowuje rocznie siedemset tysięcy ton cementu. To już liczby, a więc należałoby wykasować się ich znajomością.

Tych trzydziestu pięciu robotników wcale nie widać. Ot, gdzieś tam jeden w garażu, najbardziej zapracowany z pewnością sam szef. Widać za to te siedemset tysięcy ton cementu, pakowanego i rozsyłanego zgodnie z życzeniami odbiorców. Tych siedemset tysięcy ton — dwa razy powtórzone, więc nie jakaś tam pomyłka czy choćby drukarski, to — tu cytuję — „prawie tyle, ile wynosi zdolność przeładunkowa trzech naszych portów. Zdolność uzyskiwana dzięki wysiłkowi tysięcy polskich dokerów. Użytkowana dzięki zabłokowaniu tysięcy wagonów, uzyskiwana dzięki zużyciu czterdziestu milionów worków”.

Koniec cytatu, bo dalej nie chce mi się sprawdzać. Liczb, oczywiście.

Ouszem, przeliczając wagony; zgadza się — są tysiące. Ale średnio dziennie, licząc nasze krajowe dni pracy, wypadają mniej więcej... jeden pociąg na dobę. Czy folkt, że zostanie rozładowany w ciągu kilku godzin przez 35 osób, to taka rewelacja? W Słupcu (na trasie Poznań — Konin) i nie tylko tam, widziałem, jak w ciągu niecałych ośmiu godzin nieco mniej osób rozładowało pociąg z węglem, którego w worki nie pakowali, ale też poza łopatom, przy czepami traktorowymi i używanymi w rolnictwie Cyklopiami żadnym innym sprzętem nie dysponowali.

Jeśli jednak te siedemset tysięcy ton przypisano tysiącom polskich dokerów, to powinni się oni na autora obrazić. Ta wielkość podzielona tylko na tysiąc dokerów i 250 dni pracy daje niecałe trzy tony. A tyle to można już wnieść na plecak — w przypadku, gdyby nasze porty żadnymi urządzeniami przeładunkowymi nie dysponowały.

Zanim zaczniemy oceniać coś u innych, spójrzmy dokładnie na to, co mamy w tej materii u siebie. W krańcowych przypadkach, przy zupełnym braku czasu, wystarczy chociaż w podróży zająć do Rocznika Statystycznego. Lekcja nie porównująca, ale pouczająca. Bywa, że z jego kupnem są trudności, w takich przypadkach absolutnie nie polecam systemu, z jakiego skorzystał Józef Kuśmerek w Danii. Aby rozmyślać o problemie, poszedł do kina porno. Na dowód cytuję: „Jestem sam na sali, więc nic nie przeszkadza, by przeanalizować dystrybucję cementu w Polsce”. — Czy rzeczywiście? Śmiejemy wątpić, sądząc z lektury.

BOGDAN ZDANOWSKI



JOZEF BURY



KRZYSZTOF GÓRSKI



ZOFIA JACUKOWICZ



WALDEMAR JEDYNAK

ZA CO, ILE I JAK PŁACIĆ

DOKONCZENIE ZE STR. 1

tywność pracy — znacznie niższa. Stąd rosnące znaczenie tych funkcji plac, które mogą sprzyjać doskonałości pracy na każdym stanowisku, niezależnie od jego miejsca w hierarchii zawodowej i społecznej. Zasady awansu poziomego, różniące go bardzo od awansu pionowego, przystawiamy szerzej na łamach „Życia Gospodarczego” w czerwcu br. Nie będę więc do tego wracał.

Trzeba jednak podkreślić, że takiej polityki awansowej nie można konsekwentnie prowadzić bez określonego systemu zasilania funduszu plac. Skokowy system zasilania funduszu plac całych branż, szczególnie w sferze nieprodukcyjnej, takich szans nie stwarza.

Każdy zakład pracy dysponować musi funduszem awansowym, możliwym do uruchomienia w dłuższym niż jeden rok horyzoncie czasowym, to znaczy wtedy, gdy konkretni pracownicy zasłużyli pracą na kolejny awans, powiedzmy raz w roku lub co dwa lata. Na taki cel każde przedsiębiorstwo przeznaczając powinno znaczną część przyrostu funduszu plac.

Politykę taką można więc prowadzić w ramach tego, czym zakład pracy dysponuje, to znaczy w ramach istniejącego funduszu plac, jeśli stworzymy z jednej strony trwałe reguły zasilania tego funduszu, a z drugiej — konsekwentnie przestrzegane zasady awansowe.

WALDEMAR JEDYNAK: Mamą za sobą nie tylko okres szybkiego wzrostu plac i związanej z tym obfitości środków placowych, ale też i obfitości rąk do pracy. Przez całe lata najtańszą i najbardziej dostępną inwestycją był nowy pracownik. Stąd w przyroście funduszu plac gros środków przeznaczano na wynagrodzenia dla nowo przyjętych. Obecnie zakładamy i niższe tempo przyrostu plac, i względny spadek zatrudnienia. Mammy więc do czynienia z dwoma zjawiskami diametralnie różnymi.

Jakie wobec tego uwzględnić należy preferencje placowe, żeby przy założonym niższym przyroście plac osiągnąć o wiele lepsze wykorzystanie czynnika ludzkiego, zwiększyć motywacyjną funkcję plac wpływającą na wydajność pracy?

KRZYSZTOF GÓRSKI: Takie możliwości już istnieją. Przedsiębiorstwa mają przecież alternatywę — albo przyjmą nowych pracowników, albo zwiększą płace indywidualne przy niższym poziomie zatrudnienia.

WALDEMAR JEDYNAK: Nie ma już nawet alternatywy. Jest twarda konieczność. W wielkich aglomeracjach przemysłowych, a właściwie prawie we wszystkich regionach kraju występuje ostry deficyt kadr.

Problem więc, moim zdaniem, nie polega na tym, jak zaoszczędzić środki w ramach istniejącego funduszu plac, bo brak pełnej obsady stanowisk sam na to niejako wpływa, lecz jak te środki zagospodarować, żeby osiągnąć wyższą efektywność działania.

Na ogół te zaoszczędzone środki kierowane były do grupy pracowników bezpośrednio produkcyjnych, wytwarzających nowy produkt. Wydawało się to że wszelkie miarę uszczelnione, ale czy rzeczywiście wzrost plac tej grupy, zwłaszcza w ostatnich latach, związany był ze wzrostem wydajności pracy? Czy miał dla efektywności działania przedsiębiorstwa znaczenie najważniejsze?

KRZYSZTOF GÓRSKI: Wraz z postępem techniki liczba pracowników bezpośrednio produkcyjnych maleje...

WALDEMAR JEDYNAK: Oczywiście, ale nie o to mi tutaj chodzi. Na początku lat sześćdziesiątych można było mówić o nas o normach technicznie uzasadnionych, ale od tego czasu nastąpiły ogromne przeobrażenia w technice, a poziom norm nie nadążał za tymi zmianami. Musiało się tak stać, ponieważ w przeszłości popełniliśmy zasadniczy błąd

w polityce placowej, utrzymując przed ponad 10 lat tabelę plac i stawek godzinowych na niezmiennym poziomie. W wyniku tego ukształtowało się pojęcie normy placowej.

Po wprowadzeniu nowych tabel plac i stawek godzinowych w naszym przemyśle w 1973 i 1976 r. przeprowadzono odpowiednie korekty norm, ale mimo wszystko nie zlikwidowano negatywnych skutków tego okresu. A jeśli przyrost plac w grupie pracowników bezpośrednio produkcyjnych jest wyższy niż wzrost wydajności pracy, to można powiedzieć, że normy są złe, że przedsiębiorstwo więcej zbiera niż daje.

STANISŁAW CHEŁSTOWSKI: Za wydajność pracy płacimy podwójnie: i z funduszu inwestycyjnego, i z funduszu plac.

ALOJZY MELICH: To prawda. Tylko jeśli chodzi o normowanie, to w tym zakresie wiele zrobić nie możemy. Przynajmniej w najbliższym czasie. I to nie dlatego, że nie znamy metod rozwiązania tych kwestii. Wiemy, jak to zrobić. Jednakże w niektórych kręgach każda zmiana norm jest odczytywana nie jako chęć do racjonalizacji działania, ale jako dążenie do obniżania zarobków. Na łamach „Życia Gospodarczego” pisałem swego czasu, że praca w systemie norm w jej obecnej formie hamuje postęp efektywności.

WALDEMAR JEDYNAK: A jednak nie możemy odejść — wzorem wysoko rozwiniętych krajów — od akordu. Jestem głęboko przekonany, że odejście od systemu norm przyniosłoby w dzisiejszych warunkach duże straty w gospodarce. Nie ma sensu normować pracy w systemach w pełni zautomatyzowanych, przy organizacji pracy, w której aparatura i technologia sama narzuca tempo. Ale w naszych warunkach ten typ technologii nie jest przecież dominujący.

ZBIGNIEW SCHULZ: Nowoczesne technologie oraz mechanizacja i automatyzacja określające tempo pracy — to właściwości produkcji wielkiej, masowej skali, a nasz przemysł nierzadko produkuje na sztuki. W tych warunkach albo sztuka się uda, albo się nie uda, czego potem doświadczamy jako nabywcy.

WALDEMAR JEDYNAK: W każdym razie nie mamy tak zorganizowanej pracy, ani tak zautomatyzowanego procesu produkcji, żebyśmy mogli zrezygnować z normowania pracy. Dlatego, jeśli chcemy osiągnąć wyższą wydajność, musimy pilnować porządku w normach technicznych i bieżąco je aktualizować wraz ze zmianami w postępie technicznym.

ALOJZY MELICH: Trzeba to robić ostrożnie, z pełną rozważą. Uważam, że wprowadzenie nowych norm będzie trzeba łączyć z rozbudową systemów premiovania za jakość.

WALDEMAR JEDYNAK: W resorcie przemysłu maszynowego ustaliliśmy nowe preferencje w gospodarowaniu zaoszczędzonym funduszem plac. Nie przeznaczamy ich, jak dawniej, w większości na wzrost zarobków grupy pracowników bezpośrednio produkcyjnych, lecz kierujemy w ramach specjalnie opracowanych systemów na większe różnicowanie plac w zależności od efektów pracy — w trzech grupach zawodowych, odgrywających w przedsiębiorstwie rolę niezwykle ważną, choć czasem nie dostrzeganą.

Pierwsza grupa — to pracownicy autentycznie twórcy, mający największy wpływ na rozwój i unowocześnienie produkcji, których praca jest nośnikiem postępu — konstruktorzy, technologowie, organizatorzy produkcji.

Druga grupa — to zatrudnieni w warunkach szczególnie uciążliwych, wykonujący pracę, do której dziś niezwykle trudno znaleźć chętnych.

Trzecia — to jednostki wartościowe, na których stabilizacji w danym przedsiębiorstwie szczególnie nam zależy. W tym celu, na przy-

kład, dodatkowo zasilamy fundusz

Jeśli chodzi o pierwszą grupę, postanowiliśmy przeciwdziałać marnotrawieniu talentów technicznych w trybach biurokratycznej machiny, to znaczy zatrudnianiu wybitnych konstruktorów i technologów na stanowiskach kierowniczych tylko po to, żeby usankcjonować ich wyższe uposażenie i utrzymać w zakładzie. Dlatego wprowadziliśmy do tabel plac pojęcie specjalisty I, II stopnia. Ponadto za wybitne indywidualne osiągnięcia techniczne Minister przyznaje dodatki specjalistyczne. O systemie tym pisało już obszernie „Z.G.”. Mielimy wielu oponentów... Nie będę ich tu wyliczał.

ZBIGNIEW SCHULZ: Tym bardziej, że siedzą przy tym stole...

MICHAŁ STEPANIAK: I nadal są przeciwni przyznawaniu tak wysokich dodatków specjalistycznych dla jednej grupy zawodowej.

WALDEMAR JEDYNAK: Dodatki tu nie są stałe. Minister przyznaje je na trzy lata za konkretne, mierzalne osiągnięcia dla branży.

MICHAŁ KABAŁ: Moim zdaniem, preferować należy rozwiązania całościowe i systemowe, które umożliwiają każdemu pracownikowi uzyskanie wyższych plac za lepsze rezultaty pracy. Doraźne preferencje mają szereg wad. Trudno będzie raz przyznane dodatki po trzech latach odebrać, a nie w każdym przypadku uzasadnione będzie dalsze ich utrzymywanie. Zdeprecjonuje się więc ich znaczenie. A poza tym na zasadzie „efektu demonstracji” inne grupy zawodowe mogą żądać podobnych preferencji.

WALDEMAR JEDYNAK: Na razie system ten zdaje egzamin. Obserwujemy znaczne ożywienie w środowisku pracowników twórczych. I o to nam właśnie chodziło. Zresztą, nie jest to działanie odosobnione. Postanowiliśmy jednocześnie podnieść rangę i przyspieszyć niejako proces „dojrzwiania” absolwentów średnich i wyższych szkół technicznych. Stażowe uposażenia kształtowały się w ten sposób, że absolwent, żeby uzyskać wyższe nieco zarobki w ciągu czterech pierwszych lat, kilkakrotnie zmieniał pracę, nie ucząc się w gruncie rzeczy niczego porządnego. Przyjęliśmy zasadę, że absolwent, który zda egzamin w okresie stażu, nie może otrzymywać niższego wynagrodzenia niż wynosi średnia plac pracowników wynagradzanych w systemie miesiecznie w danym przedsiębiorstwie. Notujemy znaczne zmniejszenie płynności kadr w tej grupie zawodowej.

Jeśli chodzi o drugą grupę, o której mówiłem, zmieniliśmy preferencje za pracę trudną i szkodliwą. Kiedy przyznawaliśmy stałe dodatki jakiejś grupie pracowników, zaraz w kolejce ustawiali się inni — mimo że w miarę postępu technicznego coraz mniej jest stanowisk pracy naprawdę trudnych i szkodliwych dla zdrowia.

Problemem natomiast, występującym obecnie z coraz większą ostrością, jest brak pracowników nisko kwalifikowanych. Zakłady walczą dziś nie o kadry kwalifikowane, bo dopływ takich pracowników zapewniają szkoły przyzakładowe, lecz o ludzi bez kwalifikacji do wykonywania prac prostych. A jeśli takich nie znajdujemy, musimy zamiennie pracę kwalifikowaną na prostą ze szkoda społeczną i indywidualną.

Oczywiście, najsukcesowniejszym środkiem byłaby daleko idąca mechanizacja prac prostych, transportowych i porządkowych. Ale dopóki jej nie mamy, trzeba sięgać i do zachęt placowych.

Jeśli chodzi o zasilanie funduszu plac umożliwiające stosowanie tego typu preferencji, uważam, że zmodernizowane zasady WOG są wystarczające. Istnieje jednak tyle warunków dodatkowych, że tym prostym plac wcale niełatwo gospodarować. System rozliczeń na każdym szczeblu zarządzania jest inny. Bardzo trudno tu o konsekwentne i spójne działanie.

STANISŁAW CHEŁSTOWSKI: Czy chodzi o zasady ustalania wskaźnika „R”?

WALDEMAR JEDYNAK: Nie tylko. Zresztą wysoki wskaźnik „R” stwarza niebezpieczeństwo dużych rezerw funduszu plac, a jest to zjawisko wysoce destruktywne. Bo skoro są takie rezerwy, to po co lepiej pracować? System musi pobudzać w sposób ciągły do lepszej pracy, a nie pozwalać żyć z renty wypracowanej w poprzednim okresie.

ZBIGNIEW SCHULZ: Systemy placowe oraz uruchomione w WOG mechanizmy zasilania funduszu plac, preferujące sferę produkcyjną, były bardzo interesujące, ale, niestety, niedoskonałe. System musi się posługiwać zweryfikowanymi instrumentami ekonomicznymi. Tymczasem odejście od systemu administracyjno-nakazowego zostało potraktowane przez niektórych środowiska jako możliwość tworzenia woluntaryjnych namiastki systemu. A przecież przy pomocy tylko trzech instrumentów: cen, polityki kredytowej oraz polityki podatkowej...

ALOJZY MELICH: ... dodajmy jeszcze politykę emisyjną.

ZBIGNIEW SCHULZ: Przy pomocy tych ekonomicznych instrumentów można by stworzyć reżim nakazujący taką dyscyplinę w gospodarowaniu, że wszyscy będą wydychali do administracyjno-nakazowego, jako do tego łagodniejszego.

Teraz próbujemy wprowadzić zaostrezenia administracyjne, ale zdajemy sobie sprawę z tego, że to ugruntuje i tak zakorzenione postawy zachowawcze, przejawiające się między innymi w tworzeniu rezerw zatrudnionych i placowych na każdym szczeblu zarządzania.

JOZEF BURY: Dotychczasowy stan jest niejako następstwem tego, że w polityce plac ubiegłych lat położyliśmy akcent na doskonałość metod tworzenia funduszu plac w organizacjach gospodarczych, osłabiając zainteresowanie systemami wynagradzania, traktując je bardziej jako wewnętrzna sprawę przedsiębiorstwa. One mają dokonywać podziału funduszu plac, tworzyć relacje plac w przedsiębiorstwie, normować pracę, dobierać formy wynagradzania, najefektywniejsze z ich punktu widzenia dla osiągnięcia wyznaczonych zadań, przy zachowaniu jedynie pewnych reguł postępowania określonych, na przykład w taryfikacjach kwalifikacyjnych.

Równoległe z tym jednak nastąpił szybki przyrost funduszu plac z tytułu regulacji plac oraz w wyniku korzystnych współczynników opłacania wydajności pracy. Wydaje się, że właśnie to wysokie tempo wzrostu wynagrodzeń odwróciło uwagę przedsiębiorstw od spraw doskonałości systemów wynagradzania oraz ostatecznie motywacyjną funkcję plac. Powstały w przedsiębiorstwach nadyk do dodatkowego opłacania każdej pilnej pracy. Mammy wprowadzić nadal obowiązujący w systemie mechanizm taryfowy, tabelę plac, ale cała gra odbywa się niejako poza nim. W sposobie opłacania pracy, wynagrodzenia znalazły się jak gdyby na drugim planie.

Obecnie sytuacja się zmienia. Z jednej strony ograniczone środki na placę, z drugiej trudne zadania gospodarcze sprawiają, że kierownictwa przedsiębiorstw będą musiały teraz racjonalnie posługiwać się systemami wynagradzania i środkami, właśnie dlatego, aby umocnić motywacyjną funkcję plac, ściślej wiązać wzrost plac z efektami pracy. Chodzi teraz o to, aby im pomagać w usprawnianiu systemów plac. Przede wszystkim trzeba określić, jaka będzie w tym rola poszczególnych szczebli zarządzania.

OSKAR VIEWEGER: Problem tkwi chyba w tym, że polityka plac jest uzależniona od celów, jakie stawia się organizacji gospodarczej. Nie mamy zapewnionych metod transformacji celów formułowanych w skali makro — na cele przedsiębiorstwa. W statutach zjednoczeń

mamy sformułowany często cel — zaspokojenie potrzeb społecznych w danej dziedzinie, w WOG-ach — maksymalizować produkcję dodaną lub zysk — a jak ma to się do zadań oddziału produkcyjnego, placu budowy czy nawet brygady? Ich celem jest przecież gotowa, dobra, potrzebna produkcja. Moim zdaniem, tego celu nie stawia system WOG, a niezwykle mało jest opracowań wskazujących, jak wiązać społecznie potrzebne cele przedsiębiorstwa z systemem WOG-owskich parametrów i wskaźników.

ZBIGNIEW SCHULZ: W ujęciu przedmiotowy system ekonomiczno-finansowy WOG opierałby się na zbiorowej, globalnie pojętej odpowiedzialności. Przy takim założeniu zatrzałby się motywacyjna funkcja plac, a przecież na jakości pracy i produktu ma wpływ kierownictwo wydziału produkcyjnego, oddziału, czy brygady. Wydaje się, że system plac w budownictwie jest najbardziej marnotrawnym systemem, bo już projektant zainteresowany jest wysoką, a nie niską wartością kosztorysową, fundusz plac wykonawcy również uzależniony jest od wartości przerobu, a ukoronowaniem tego paradoksalnego w swej treści ekonomicznej systemu jest rozliczanie inwestora z „wykonania” planu nakładów inwestycyjnych, czyli z wydania pieniędzy.

OSKAR VIEWEGER: Nie ma tu — jak powiedziałem — transformacji celów, a przez to nie tworzą się odpowiednie kolektywy, którym zależałoby na osiągnięciu tych celów. Kierownik placu budowy ze swoim sztabem odpowiada za mityczny zysk całego przedsiębiorstwa — za to jest premiovany. Tak samo mityczna jest produkcja dodana dla kierownika wydziału wraz z jego załogą, bo on jej nie potrafi kwantyfikować...

ZBIGNIEW SCHULZ: Te uwagi można także odnieść i do kierowników w General Motors.

OSKAR VIEWEGER: Można, ale porównywanie byłoby chybiłone.

ZBIGNIEW SCHULZ: Ale czy kierownik oddziału pracy, na przykład, mistrz, ma wpływ na marnotrawstwo, czy nie ma?

OSKAR VIEWEGER: Nie jest w tym zainteresowany. On odpowiada za mityczny zysk, a nie za koszty na swoim oddziale.

ALEKSANDER STOLARSKI: Nikt kosztów nie liczy.

MICHAŁ KABAŁ: Ale dlaczego taka sytuacja jest możliwa?

OSKAR VIEWEGER: Jest to możliwe dlatego, że nie tworzymy kolektywów szczebla budowy czy oddziału, które by na marnotrawstwie traciły, a na efektywnym gospodarowaniu — zyskiwały, nie wiążemy systemów wynagrodzeń z kosztami. Systemy motywacyjne zarówno w stosunku do takich kolektywów i ich personelu kierowniczego powinny być powiązane z kosztami.

MICHAŁ KABAŁ: Czy ministerstwo budownictwa nie jest winne, żeby zmienić system premiovania i ściślej związać go z obniżką kosztów?

OSKAR VIEWEGER: Niestety, cały personel kierowniczy powiązany jest premią z zyskiem, a nie z kosztami. Właśnie w omówionym kierunku chcemy to zmienić, wprowadzając zmodyfikowany system ekonomiczny dla budownictwa. Oczywiście, to wymaga nie tylko doskonałości kryteriów oceny, ale także i sposobów planowania, i rozliczania kosztów. O powiązaniu ich z rzeczywistym dowiadujemy się z kilkumiesięcznym opóźnieniem.

ALEKSANDER STOLARSKI: To prawda, płacimy nieracjonalnie, nie bacząc na koszty. Pod presją społeczną oraz z przyzwyczajenia traktujemy wynagrodzenie jako zapewnienie ludziom środków utrzymania. Funkcja humanitarna plac wyraźnie dominuje. Dlatego płacimy statycznie, czasem za to, że ktoś jest po prostu w zakładzie lub też za to, że kimś był. Utrzymujemy nawet stanowiska niepotrzebne.

I zgadzam się, że ogólnie, zaleceniem, takich spraw nie rozwiążemy. To trzeba zmieniać w przedsiębiorstwie, i to nie tylko na szczeblu dyrektora, lecz bezpośrednio w oddziale. Tam można najlepiej określić, kto jak pracuje i komu za co należy płacić. Tam można ustalić, kie-

dy godziny nadliczbowe są konieczne, żeby utrzymać tempo produkcji, bo nie da się uniknąć przestojów, a kiedy stosuje się je tylko po to, żeby móc więcej zapłacić.

Żeby jednak przedsiębiorstwo mogło dorobić się takiej polityki placowej i żeby prowadzić ją w sposób rzetelny, musi być stabilny fundusz plac na długi okres. I podział tego funduszu trzeba pozostawić kierownikom oddziałów. System WOG na to pozwala. Podstawową część wynagrodzenia otrzymują oni według grup robót i czasu na jego wykonanie. Natomiast o ruchomości części plac, o premiach decyduwać powinni kierownicy oddziałów. Podkreślam — kierownicy, a nie szeroki aktywi, bo skoro kierownik ma obowiązek żądać, to musi także mieć prawo płacić.

W rzeczywistości nie pozwalamy kierownikom posługiwać się tym podstawowym instrumentem, jakim są placę, nie dajemy im się sprawdzić, chociaż tylko oni mogliby skontrolować z jakości wykonanej pracy, rozdzieleniem pieniędzy. Nie trzeba się bać dużego różnicowania plac na danym stanowisku pracy, w ramach jednego przedsiębiorstwa, nawet w proporcjach 1:2, czyli też 1:2,5.

Bardzo pomocna byłaby tu punktowa ocena poszczególnych jednostek pracy. Koncepcja ta jest bardzo słuszną, tyle że bardzo trudną i odległą. Obecny system WOG wprowadza dodatki za jakość (braki stanowią w niektórych wyrobach 15 proc. produkcji); też słuszną, ale praktyczną nie ich stosowanie, jest tak trudne i skomplikowane, że zamiast ułatwiać obiektywne mierzenie zasług pracowników, powodują tylko zaciemnienie systemu. Wynoszę: zawiermy kierownikom w dysponowaniu funduszem plac. Mammy przecież coraz lepsze kadry.

JOZEF BURY: Nie zgodziłbym się z tym, że na jednakowym stanowisku może być rozpiętość plac jak 1:2, a nawet 1:2,5. Jest to wyrażne zakończenie w systemie jakościowej oceny pracy. Można śmiało założyć, że obaj pracownicy otrzymali ze szczebla pracy. Jeśli ktoś wykonuje pracę tak dobrze, że zasługuje na dwukrotnie wyższą placę, to oznacza to, że jego wysokie kwalifikacje nie są należycie wykorzystane pod względem charakteru pracy i należy przydzielić mu zadanie o wyższym stopniu złożoności. I przeciwnie, pracownik, który na danym stanowisku pracuje źle, nie wykonuje zadań, powinien być skierowany do pracy bardziej prostej, odpowiadającej jego faktycznym umiejętnościom. Takie są wymagania dobrej organizacji pracy.

ZOFIA JACUKOWICZ: W samych tabelach plac nie ma — moim zdaniem — błędnych założeń. Stwarzają one możliwość wiązania wynagrodzeń z wkładem i efektem pracy. Jeśli występują tu dysproporcje, to wynikają one nie z błędnych założeń nowych systemów placowych, lecz ze złego stosowania różnego rodzaju preferencji, które wypaczają strukturę plac międzygaleziową i wewnątrz danej branży. Deprecjonują one także znaczenie plac podstawowej. Demoralizują ludzi. Dziś nikt nie pta, co ma robić, tylko — ile zarobi? Kierownicy przedsiębiorstw budowlanych szukają różnych sposobów wynagradzania pracowników poza tabelami plac, żeby tylko zapewnić wykonanie pilnej budowy. Jak można w takich warunkach prowadzić właściwą politykę plac, zachować prawidłowe proporcje?

Oczywiście, są tu sprawy wymagające centralnego uregulowania. Martwa stała się już, na przykład, kategoria plac minimalnej. Nie wyznacza ona najmniejszego pułapu plac, gdyż nigdzie prawie nie jest stosowana. W związku z tym niższe szczeble systemu awansowego w ogóle nie istnieją.

W taryfikacjach musimy również uwzględnić obok ciężkości i szkodliwości, niski prestiż wykonywanej pracy. Trzeba to już dziś w jakiś sposób rekompensować, gdyż ludzie — jak tu już mówiono — nie chcą podejmować takiej pracy. Kierownicy przedsiębiorstw w różnych branżach starają się znaleźć jakieś furtki pozwalające stosować wyższe stawki, a to już łamie logikę systemu.

ALOJZY MELICH: Uważam, że trzeba ustalać ramowo politykę plac



MIECZYSLAW KABAJ

ALOJZY MELICH

na najważniejszych odcinkach, zwłaszcza tam, gdzie gospodarka wymaga określonych preferencji. Natomiast w ramach stworzonych widełek dać możliwość nie tylko wzmocnienia tych preferencji, ale także i silniejszego oddziaływania na poprawę efektywności w konkretnych warunkach.

ZBIGNIEW SCHULZ: Jest tu jeszcze jeden problem, który musimy uwzględnić: w jakim stopniu poprawa warunków życia naszego społeczeństwa osłabia ekonomiczną podaż pracy i pogłębia deficyt siły roboczej? Ile rodzin nie posyła swych dorosłych dzieci do pracy, a skłania je do tego, żeby trzy, a nawet cztery razy zdawały egzamin na wyższą uczelnię, a nuż wreszcie się uda...

JOZEF BURY: Powiedzmy, że rodziców i młodzież do tego skłaniamy preferując we wszystkich systemach płac miernik formalnego wykształcenia.

ALOJZY MELICH: Kiedy słucha się wypowiedzi niektórych praktyków i teoretyków na temat struktury płac, to widzi, jak wiele nagromadziło się tu nieporozumień. Zazwyczaj mówi się o dużej rozpiętości płac, co jest tylko pozorem. Mamy bowiem do czynienia z koncentracją płac wokół średniej płacy (około 70 proc. zatrudnionych). Teza o dużej rozpiętości sugeruje, że ludzie dużo zarabiają, a tymczasem tak nie jest. Koncentracja płac wokół średniej płacy ma swe konsekwencje dla efektywności; powoduje ona, że bodźcowa funkcja płac nie może być należycie wykorzystywana ze względu na niewielkie różnicowanie.

Nie sprzyja efektywności także i to, że coraz więcej placówek za sam fakt przebywania w pracy. Rosną bowiem różnego rodzaju dodatki. O plac, a równocześnie w systemach premiowych ruch jest niewielki. W rezultacie za efektywność placimy relatywnie mniej, podczas gdy tendencja powinna być odwrotna.

Podobne zjawiska występują, jak tu już mówiono, w sferze normowania pracy. Nie poziom norm określa poziom płac, ale na odwrót — poziom płac określa poziom norm. I w końcu znowu nie placimy za efektywność, a za przebywanie w przedsiębiorstwie.

Zazwyczaj łączymy poziom płac z wydajnością pracy. W długim okresie i w odniesieniu do całej gospodarki jest to prawidłowy sposób myślenia. Jednakże przenoszenie tej zależności do mikroskali nie jest wskazane i nie stanowi dostatecznej siły napędowej. W przedsiębiorstwie o efektywności decydują głównie koszty.

A poza tym mówienie o podnoszeniu wydajności pracy kojarzy się z ludzkiem wciągnięciem z takim samym rozumowaniem: „pracuj, pracuj, a garb ci sam wyrośnie”. Tymczasem chodzi tu o coś zupełnie innego. Mężczyźni się trzeba coraz mniej, ale wycisnąć z majątku trwałego coraz więcej.

MIECZYSLAW KABAJ: Pierwszą zasadę realizuje się częściej niż drugą...

ALOJZY MELICH: To prawda, nie realizuje się obu na raz. Chciałbym stwierdzić, że szczupłość środków placowych także nie sprzyja aktualnie ich wykorzystaniu dla podnoszenia efektywności. Nie wystarczy za-

pewnić na przykład 2 proc. przyrostu realnych płac, bo ten przyrost zostaje zjedzony przez awanse i naturalne ruchy płac. Jeśli chcemy uzyskać wyższą efektywność, to koniecznością staje się faktyczny wzrost płac, a właściwie płac realnych, który byłby proporcjonalny do uzyskiwanych rezultatów. I to nie za efekty w postaci produkcji dodanej, ale za rezultaty liczone w wartościach użytkowych. Oczywiście, pod warunkiem, że wszystkie te rachunki będą prowadzone w sposób rzetelny. Jest to podstawa wszelkiego działania. Rzetelność systemów musi bowiem oddziaływać pozytywnie na postawy ludzi i na odwrót.

ZBIGNIEW SCHULZ: Nie można polityki płac oderwać od zatrudnienia, a z kolei zatrudnienia od sytuacji w gospodarce. Obfitość zasobów pracy, utrzymująca się przez całe dziesięciolecie i dostosowana do niej polityka zatrudnienia stworzyła w psychice działaczy gospodarczych i niższego, i wyższego szczebla silne nawyki, od których trudno się teraz uwolnić mimo diametralnie innych warunków. Niedostatek naszego aparatu planistycznego i metod zarządzania, zwłaszcza na szczeblach wykonawczych, pogłębiają jeszcze tę skomplikowaną sytuację. Mam tu na myśli nie zawsze zadowalającą nadzór kierowniczy i kryteria ocen.

W życiu gospodarczym szerzy się tendencja autarkiczna: każde lobby techniczne potrafi uzasadnić potrzebę dalszych inwestycji, a ich argumenty wydają się nie do odparcia, zwłaszcza jeśli nie ma określonych kierunków naszej produkcyjnej specjalizacji.

Wiemy natomiast, co się będzie działo w najbliższych latach z bilansem siły roboczej — przyrosty będą zerowe. I jest to dla naszej gospodarki determinanta niemożliwa do obalenia. Brak siły roboczej sygnalizują już wszystkie województwa, nawet łomżyńskie i ciechanowskie. Jeżeli nadal z takim rozpedem będziemy inwestować, pogłębi się marnotrawstwo środków trwałych z widocznymi skutkami dla dochodu narodowego.

MIECZYSLAW KABAJ: Już całe nowoczesne ciągi produkcyjne pracują tylko na jedną zmianę, bo nie ma ludzi. Jaka gospodarka to może wytrzymać?

ZBIGNIEW SCHULZ: Właśnie nasza, bo nasz system nie da nikomu zbankrutować. Wprowadza się na przykład rozwiązanie na najwyższym poziomie technicznym tylko w zakładach produkcji finalnej, w podstawowych ogniwach produkcji, a produkcję wydzielają pomocniczych traktuje się nierzadko po macoszemu. I znowu nowoczesna technika jest nie wykorzystywana. Na przykład: sprowadziliśmy francuskie automaty do napełniania butelek wodą mineralną, ale tłuką nam ponad połowę butelek — bo szkło jest „niewymiarowe”.

Chodzi mi o to, że program rozwoju gospodarki musi być kompleksowy i ściśle związany z bilansem siły roboczej, inaczej pracochłonność rośnie, a efektywność spada. Techniczne uzbrojenie pracy

wzrasta bardzo szybko przy niewspółmiernym wzroście wydajności pracy.

MIECZYSLAW KABAJ: Już dziś na jednego zatrudnionego wypada przeciętnie 0,5 miliona zł wartości środków trwałych. Są branże, gdzie wskaźnik ten sięga miliona, w energetyce prawie 3 miliony.

KRZYSZTOF GÓRSKI: W latach 1971—76 stworzyliśmy, moim zdaniem, szereg warunków po temu, aby można było realizować bardziej dynamiczną i efektywną politykę płac — nawet w warunkach skromniejszych niż w poprzednim sześcioleciu przyrostów płac nominalnych. Zmodernizowane zostały zasady wynagradzania wszystkich grup pracowników, odeszliśmy — znowu mówię o wszystkich grupach — od podatku od wynagrodzeń, wprowadziliśmy szereg nowych rozwiązań w naszej polityce płac, takich jak upowszechnienie dodatków z tytułu stażu pracy, czy objęcie uprawnień do zakładowego funduszu nagród prawie 70 proc. pracowników gospodarki uspołecznionej.

Zrobiliśmy wreszcie coś więcej, a mianowicie w polityce płac poszliśmy na znaczną decentralizację uprawnień, szczególnie jeśli idzie o formy i metody wynagradzania. Osobiście to ostatnie posunięcie oceniam najwyżej. W świetle moich osobistych doświadczeń wiem, iż nawet największy ekspert ze strony centrum nie jest w stanie stworzyć uniwersalnej, doskonałej i nadającej się do każdej organizacji jednolitej formy wynagradzania. Jest to po prostu niemożliwe. Stąd sam proces decentralizacji uprawnień w zakresie kreowania form i zasad wynagradzania — w dostosowaniu ich do konkretnych potrzeb i specyfiki zakładów i ludzi w nich pracujących — traktuję jako jeden z największych sukcesów polityki płac lat 1971—76.

Mówiłem o zjawiskach i uwarunkowaniach, moim zdaniem, pozytywnych i sprzyjających prowadzeniu dobrej polityki płac. Dla uczciwości trzeba jednak wspomnieć również o ograniczeniach. Jest ich co najmniej kilka.

Pierwszy, to sytuacja na rynku pracy. Realizacja na pewno słusznej programowo tezy o prawie do pracy oraz notowany od kilku lat niedobór rąk do pracy (mamy tu na myśli w szczególności mężczyzn) stwarzają sytuację, iż przeciętny — nawet nie najlepszy — pracownik może wywierać nacisk na swojego pracodawcę co do wysokości swojego uposażenia i stosowanej w odniesieniu do niego polityki płac.

Drugim ogranicznikiem efektywności polityki płac jest tkwiące w naszym społeczeństwie — w moim odczuciu błędne — poczucie sprawiedliwości, opierające się na zasadzie egalitaryzmu. Istniejące systemy płac naprawdę umożliwiają wprowadzenie — nawet znaczących — różnicowań w poziomie wynagrodzeń pracowników lepszych i gorszych (nawet w granicach 2 tys. zł), niemniej fałszywe w moim przekonaniu odczucie sprawiedliwości powoduje, iż praktycznie różnicowania te nie przekraczają na jednostkach stanowiących 200—500 zł. To jest problem z gatunku społecznych, częściowo wywołany zbyt pasywnymi postawami kierownictwa zakładów, ale nie można go nie widzieć, gdyż jest to sprawa w moim odczuciu wręcz groźna.

Wreszcie trzeci ogranicznik, o którym trzeba sobie uświadomić powoli, to wzrost kosztów utrzymania powodujący automatycznie presję na wzrost płac ze strony przeciętnego pracownika. Co w aktualnej sytuacji można, w moim przekonaniu, zrobić, aby aktywizować motywacyjną funkcję polityki płac?

Po pierwsze — trzeba nadal doskonalić procedurę zasilania w fundusz płac poszczególnych organizacji gospodarczych. Na tym polu jest jeszcze dużo do zrobienia.

Po drugie — trzeba w maksymalnym stopniu stwarzać warunki do tego, aby decentralizacja uprawnień w zakresie kreowania form i metod wynagradzania przyniosła jak największe efekty. Tu chyba pewną winę ponosi centrum. Otóż przyjęliśmy milczące założenie, że we wszystkich przedsiębiorstwach PRL działami zatrudnienia i płac kierują sami „Einsteinowie” i że każdy z nich na własny użytek stworzy formy i zasady wynagradzania absolutnie optymalne. Zbyt mały nacisk poło-

żyliśmy na popularyzację rozwiązań dobrych i bardzo dobrych, które sprawdzając się w jednym przedsiębiorstwie mogłyby przynieść korzystne efekty w kilku następnych. I to jest chyba droga postępowania na najbliższe lata. Wszystkim nam zależy na tym, aby płacić lepiej za lepszą, bardziej efektywną pracę.

ALOJZY MELICH: Nie jesteśmy konsekwentni w racjonalizacji zatrudnienia. Jeśli przedsiębiorstwo obniży zatrudnienie, to nie ma praktycznie możliwości racjonalnego wykorzystania nawet części środków placowych. Choć formalnie jest to możliwe, faktycznie zasada ta nie jest realizowana. Nie mówiąc już o tym, że doświadczenie uczy, iż lepiej mieć rezerwy w zatrudnieniu, żeby przy kolejnym administracyjnym jego obniżeniu na tym nie stracić.

Wszystkie posunięcia racjonalizujące politykę płac wymagają wzmocnienia centralnego sterowania tymi procesami, a równocześnie powinny stwarzać takie warunki działania, które pozwoliłyby na uwzględnienie sytuacji lokalnych. Wymaga to rozwiązań kompleksowych, konsekwentnych i konkretnych. W przedsiębiorstwach w zasadzie racjonalnej polityki płac się nie prowadzi...

WALDEMAR JEDYNAK: Sądzę, że wiele przedsiębiorstw prowadzi samodzielną politykę płac w dużo większym stopniu niż się to na pierwszy rzut oka wydaje. Ale istniejące uwarunkowania sprawiają, że nie jest to polityka w pełni rzetelna.

ALOJZY MELICH: Wydaje mi się, że przedsiębiorstwa są jednak konserwatywne i nie dążą do żadnych zasadniczych zmian w polityce, a nawet technice, gdyż w obecnej sytuacji łatwiej jest zasłaniać się ogólnymi zarządzeniami.

MIECZYSLAW KABAJ: Czy przypadkiem nie dzieje się tak dlatego, że i my w centrum administracyjnym i naukowym jesteśmy nabytymi konserwatyzmami. Wiemy na przykład, że istniejące taryfikatory i metody normowania pracy uniemożliwiają prowadzenie rzetelnej polityki płac, ale nie podejmujemy całego ciągu decyzji, które umożliwiłyby konsekwentne działanie. Czy nie należałoby zacząć racjonalizować polityki płac od uporządkowania systemów awansowych, od wprowadzenia analitycznych metod oceny wymagań pracy oraz wyodrębnienia i przestrzegania zasadnie akceptowanych „reguł gry” w zakresie normowania pracy.

ALOJZY MELICH: Chyba niedługo trzeba będzie przystąpić do analitycznej oceny wymagań stawianych przez określone rodzaje pracy pracownikom, co stanowić będzie podstawę nowoczesnych taryfikatorów kwalifikacyjnych. Obecnie jednak to niezwykle pracochłonne przedsięwzięcie kto wie czy nie jest przedwczesne. Tym bardziej, że usunięcie innych mankamentów polityki płac może dać znacznie wyższe efekty.

MIECZYSLAW KABAJ: Wspomniał tu dyr. Górski o trzech uwarunkowaniach, utrudniających racjonalizację polityki płac. Zastanawiam się, na ile sama polityka płac stworzyła te uwarunkowania. Wiemy wszyscy, że deficyt kadr jest u nas wywołany z jednej strony przez nieradne inwestowanie, z drugiej — przez złą organizację pracy i nieracjonalne wykorzystanie kwalifikacji kadr. Przecież przy obsłudze nowoczesnych urządzeń pracuje u nas dużo więcej osób niż w identycznych za granicą. Ciągłe jeszcze zakłady pracy nie są w pełni zainteresowane oszczędnym gospodarowaniem zatrudnieniem. Sytuację taką stworzyliśmy częściowo przez stosowaną w przeszłości politykę wysokiego zatrudnienia i dzielenia funduszu między zbyt dużą liczbę zatrudnianych niż to jest niezbędne. Polityka wysoki płac — w ramach danego funduszu płac — daje ogromną oszczędność pracy żywej, a powiązana z właściwym systemem awansowym zapobiega fluktuacji.

ZBIGNIEW SCHULZ: Co trzy lata statystycznie wymieniają się całe załogi.

MIECZYSLAW KABAJ: W takich warunkach nie można szybko zwiększać jakości i efektywności pracy. Aby to było możliwe, rozwiązać trzeba dwie kluczowe sprawy.

Muszą powstać warunki prowadzenia polityki placowej nie tylko w przedsiębiorstwie, ale w każdym wydziale, w najmniejszej komórce zakładowej, gdyż tylko tam — jak to podkreślił dyr. Stolarski — można prowadzić naprawdę racjonalną politykę kadrową i placową. Muszą jednak być stworzone takie reguły gry, żeby oszczędność pracy żywej nie wpływała na zmniejszenie funduszu płac w następnym roku.

I druga sprawa: awans nie może odbywać się głównie przez zmianę zakładu pracy. Obecnie nie prowadzimy właściwej polityki awansowej nawet w ramach tych możliwości, które istnieją, gdyż w małym stopniu opieramy system motywacji na płacy podstawowej, przenosząc całą grę na jej zmienne elementy. W takich warunkach placą zasadniczą traktowana jest nabytą często jako wynagrodzenie za obecność. Przecież dziś za rzetelne wykonywanie obowiązków oczekuje się premii i nagrody. Dzieje się tak między innymi dlatego, że nie umiemy wykorzystywać funkcji motywacyjnych płacy zasadniczej i nie doceniamy znaczenia tzw. awansu poziomego. W warunkach wolniejszego wzrostu funduszu płac trzeba tak doskonalić zasady wynagradzania i awansu, aby znacznie zwiększyć motywacyjną rolę płacy zasadniczej.

ALOJZY MELICH: Moim zdaniem, ruszanie plac podstawowych w obecnej sytuacji nie wzmagałoby ich motywacyjnej funkcji. Natomiast powinniśmy silniej oddziaływać na racjonalizację norm i na nadanie premiom i nagrodom bardziej bodźcowego charakteru.

Pamiętajmy jednak — i warto to chyba dodać na zakończenie — że przy pomocy samej polityki płac, nawet najbardziej racjonalnej, nie możemy oddziaływać na poprawę efektywności. Popieszczenie efektywności uzależnione jest bowiem od stworzenia sprzyjających mechanizmów gospodarowania. Muszą to być rozwiązania systemowe, które będą umożliwiały ocenę przedsiębiorstwa na podstawie faktycznych rezultatów, na podstawie kosztów własnych, a w szczególności na podstawie lepszego wykorzystania majątku trwałego. Polityka płac może te mechanizmy wspomagać, ale nie może ich zastępować.

STANISŁAW CHEŁSTOWSKI: Dyskusja — choć wyrażano w niej różne poglądy — wykazała zgodność w paru sprawach o podstawowym znaczeniu. Rok 1978 będzie się charakteryzował niższym niż w latach ubiegłych przyrostem płac nominalnych. Według projektu planu, wzrost średniej płacy nominalnej w skali całej gospodarki wyniesie ma 2,8 proc. To stosunkowo niskie tempo podwyżek jest troską o zahamowanie ruchu cen i ustabilizowanie kosztów utrzymania. Są to — z punktu widzenia polityki placowej — założenia, które z jednej strony usuwają niektóre przyczyny, utrudniające prowadzenie prawidłowej polityki — wspominał o nich dyr. Górski — z drugiej jednak strony zmuszają do bardzo precyzyjnego posługiwania się takim narzędziem motywacyjnym, jakim jest plac. Zgodność poglądów dotyczyła właśnie tej drugiej strony — konieczności doskonalenia norm, taryfikatorów, zasad awansu poziomego, a więc też wszystkich instrumentów, które powinny ściślej niż dotychczas wiązać wysokość wynagrodzenia z wkładem pracy, z efektem, jaki ta praca przynosi dla społeczeństwa. Jak to zrobić, tu już zdania są podzielone: na przykład, czy przez lepsze sterowanie premiami, o czym mówił prof. A. Melich, czy przez wzrost płacy podstawowej, co preferuje doc. M. Kabaj.

Jest to oczywiście dopiero szkic, punkty wyjściowe do rozwiązywania tych spraw w warunkach dokonywanego manewru gospodarczego. Dlatego naszą rozmowę traktujemy jako początek dyskusji, dla której otworzyłyśmy „Życia Gospodarcze”.

Dyskusję opracowała:
ANNA KUSZKO

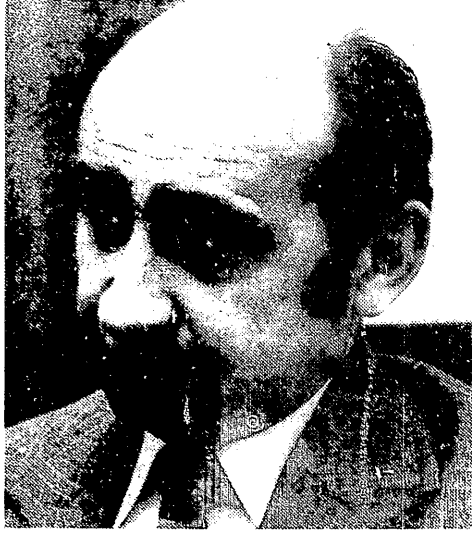
¹⁾ „Za co i jak płacić”. „Życie Gospodarcze” nr 44 z października 1971 r.
²⁾ Mieczysław Kabaj: „System awansu w polityce płac” oraz „Proponowane zmiany w systemie awansu”. „Życie Gospodarcze” nr 28 i 27 z czerwca 1977 r.
³⁾ Alojzy Melich: „Wpływ płac na racjonalne zatrudnienie”. „Życie Gospodarcze” nr 24 z czerwca 1977 r.
⁴⁾ Anna Kuszko: „Trudniejsze od konstrukcji rakiet”. „Życie Gospodarcze” nr 34 z sierpnia 1977 r.



ZBIGNIEW SCHULZ



MICHAŁ STEPANIAK



ALEKSANDER STOLARSKI



OSKAR VIEWEGER

Zdjęcia: S. ZUBCZEWSKI

PRACE PREZYDIUM

W październiku odbyło się w Poznaniu wyjazdowe posiedzenie Prezydium ZG PTE, na którym dokonano uroczystego otwarcia domu ekonomisty. Prezydium zarządziło oddział wojewódzkiego podstawnego problemu działalności poznańskich ekonomistów.

Zgodnie oceniono wysoki i rosnący poziom działalności PTE tego regionu. Oddział ten zrzesza blisko 5 tysięcy ekonomistów w 135 kołach zakładowych, 18 kołach międzyzakładowych, 12 kołach terenowych oraz 8 sekcjach naukowych.

Na podkreślenie zasługuje aktywna działalność regionalnych i branżowych rad koordynacyjnych kół PTE przy tym oddziale. Komisje problemowe oddziału poznańskiego mogą się pochwalić licznymi, interesującymi konferencjami i dyskusjami. To samo dotyczy ośmiu sekcji naukowych. Wojewódzki klub jednostek inicjujących skupia ok. 79 przedsiębiorstw, organizuje szkolenie i interesujące konferencje. Poważny dorobek mają także wielkopolski ośrodek konsultacyjny analizy wartości oraz liczne wydawnictwa oddziału. Długa jest lista konferencji i odczytów organizowanych w ramach oddziału poznańskiego. Wiele z nich dotyczy ważnych problemów regionalnych. W minionym dwudziestolecu poznańskie towarzystwo ekonomiczne przeszkoliło ok. 120 tysięcy słuchaczy.

Sądzić należy, że oddany do użytku dom ekonomisty w Poznaniu pozwoli w dalszym ciągu polepszać jakość prowadzonych kursów i innych form działalności towarzystwa w tym regionie.

★

Na swoim kolejnym posiedzeniu 15 listopada br., Prezydium przedyskutowało i ostatecznie określiło swoje stanowisko dotyczące projektu porozumienia o współpracy

z NOT (obok zamieszczamy materiały dotyczące tego porozumienia); omówiło przebieg i wyniki konferencji na temat „Równowaga ekonomiczna, dochody i ceny” (relację z narady zamieściliśmy w nr 47 „Życia Gospodarczego”) oraz przedyskutowało zadania dla ekonomistów i PTE wynikające z obrad i uchwał IX Plenum KC PZPR.

Stwierdzono, że konferencja na temat równowagi ekonomicznej spełniła swoje zadanie i przebiegała sprawnie. Obecnie przygotowany jest raport wraz z wnioskami, który zostanie przekazany zainteresowanym instytucjom. Prezydium zaleciło też wzmocnienie prac przygotowawczych nad konferencją na temat czynników wzrostu i ekonomicznej efektywności budownictwa mieszkaniowego. Przyjęto również wniosek na temat zorganizowania (wspólnie ze Zrzeszeniem Prawników Polskich) konferencji na temat: „Prawo a system zarządzania”.

W dyskusji nad zadaniami ekonomistów i PTE wynikającymi z obrad i uchwał IX Plenum KC stwierdzono, że dotychczasowa działalność Towarzystwa była ściśle związana z realizacją uchwał tego Plenum, podkreślono znaczenie prac klubu jednostek inicjujących. Pilnym zadaniem PTE jest obecnie zajęcie się sprawami służb ekonomicznych w przedsiębiorstwach i pracami nad nowelizacją odpowiednich przepisów. Stwierdzono konieczność jak najszybszego przyciągnięcia ekonomistów do prac nad przygotowaniem ustawy o organizacjach gospodarczych.

M.M.

S CISKIE związki zawodowe i społeczne między inżynierami i technikami oraz ekonomistami w przedsiębiorstwach i innych ogniwach życia gospodarczego i społecznego są zjawiskiem masowym i charakteryzują się tendencją do ciągłego pogłębiania. Większość inżynierów i techników codziennie opracowuje od strony technicznej, nadzoruje i wykonuje zadania, od których zależy ekonomiczna efektywność poszczególnych odcinków gospodarki. A więc razem z ekonomistami dopracowują się coraz lepszymi metodami kojarzenia tego, co jest potrzebne technicznie, z tym co przedstawia racje ekonomiczne.

Inżynierowie i technicy wdrażają się w arkana ekonomii, ekonomista zaś w problematykę techniczną, często wspólnie uczą się coraz lepszemu przekładaniu tego, co stanowi rację ogólną, na konkretne zadania techniczne i produkcyjne. W tym pod każdym względem pożytecznym przenikaniu się wzajemnym obu współpracujących ze sobą zawodów od dawna już chlubne tradycje mają organizacje społeczno-zawodowe inżynierów i techników oraz ekonomistów: NOT i PTE. Zadania stawiane obecnie przed gospodarką w dziedzinie podnoszenia efektywności wymagają ożywienia i dalszego rozwinięcia tych tradycji. Takie było motto listopadowego wspólnego posiedzenia Prezydium Rady Głównego NOT i Prezydium Zarządu Głównego PTE na temat kontynuacji i pogłębiania współpracy nawiązanej między tymi organizacjami blisko pięć lat temu.

WSPÓLNA troska NOT i PTE jest lepsza koordynacja działań obu organizacji. Wówczas ich ognia stają się rzeczywistym partnerem administracji gospodarczej i instytucji naukowych w podnoszeniu efektywności gospodarowania na wszystkich szczeblach gospodarki narodowej. Niewątpliwie, środowisko inżynierów, techników i ekonomistów łącznie prezentuje nieporównywalnie większy potencjał. Wspólnie mogą oni w pełniejszej mierze ponieść odpowiedzialność za postęp techniczno-ekonomiczny oraz organizacyjny, a także za społeczny klimat dalszego unowocześniania naszego kraju.

Podstawowym dokumentem przyjętym na wspólnym posiedzeniu pre-

SPOŁECZNE WSPÓŁDZIAŁANIE INŻYNIERÓW I EKONOMISTÓW

zydiów PTE i NOT było porozumienie między obu organizacjami w sprawie pogłębiania wzajemnej współpracy. W porozumieniu tym podkreślono zbliżność poglądów i dążeń w sprawach współuczestnictwa w tworzeniu koncepcji rozwoju gospodarki, nauki i techniki, doskonalenia metod planowania i zarządzania, współdziału w inicjowaniu i koordynacji badań naukowych i zaplecza naukowo-badawczego nauk technicznych i ekonomicznych oraz pełniejszego wykorzystania inicjatywy i aktywności społecznej środowisk technicznych i ekonomicznych. Zbieżność statutowych celów Naczelnej Organizacji Technicznej i Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w zakresie społecznego udziału w tworzeniu koncepcji rozwoju gospodarki, nauki i techniki, doskonalenie metod planowania, zarządzania i wdrażania postępu techniczno-ekonomicznego i organizacyjnego, inicjowania i racjonalnego wykorzystywania twórczych inicjatyw i aktywności społecznej inżynierów, techników i ekonomistów — skłania oboje organizacji, zwłaszcza koła zakładowe i oddziały regionalne do nawiązywania i zacieśniania stałej współpracy i współdziałania.

Przykładem wspólnego poszukiwania i stosowania skuteczniejszych metod działań, służących powiększeniu wpływu na rozwój ekonomiczny, na przemianę społeczne w skali zakładów, branż i całej gospodarki jest bardzo wiele. Najciekawsze, codzienne niemal kontakty utrzymują liczne koła zakładowe. Kilkana-

ście oddziałów wojewódzkich NOT i PTE w ramach zawartych porozumień o współpracy udziela sobie pomocy i wspólnie organizuje szereg narad, konferencji, imprez.

Na szczególne wyróżnienie zasługuje ścisła współpraca kół PTE zrzeszonych w Radzie Koordynacyjnej Przemysłu Węglowego ze Stowarzyszeniem Inżynierów i Techników Górniczych oraz Rady Koordynacyjnej kół PTE w Przemysle Chemicznym, Papierniczym i Naftowym. Aktyw NOT i PTE korzysta w wielu województwach ze wspólnej bazy lokalowej, wspólnie organizowane są punkty konsultacyjne, konferencje i narady, działają wspólne zespoły, a nawet komisje — np. efektywności inwestycji, wykorzystania kadr technicznych i ekonomicznych, ekonomiki i organizacji pracy, kluby dobrej roboty itp. Dokonuje się wymiany wykładów i prelegentów, organizuje wspólne cykle odczytów.

S RODOWISKA inżynierów, techników i ekonomistów reprezentują wysoki poziom intelektualny. Może on być znacznie lepiej wykorzystany w partnerskiej współpracy obu organizacji. Wyrażając takie przekonanie, Prezesi NOT i PTE wystosowali wspólny list do członków i ogniw obu organizacji, wzywający do zespolenia wysiłków w wykonywaniu wspólnych zadań i akcji. W liście podkreślono, że niezbędne jest tworzenie warunków dla efektywnych działań,

umożliwiających pełniejsze zespolenie rozwiązań projektowych, konstrukcyjnych i technologicznych z zasadami rachunku ekonomicznego i użyteczności społecznej. Niezbędna jest stała analiza dokonywanych zmian systemowych, proponowanie niezbędnych korekt i uzupełnień, rozważanie możliwości i potrzeb innowacyjnych rozwiązań w technice i ekonomice.

Przywiązując się szczególną wagę do rozstrzygnięcia wielu problemów przez wspólne komisje i zespoły lub wzajemny udział przedstawicieli w komitetach i komisjach obu organizacji oraz wzajemne udostępnianie analiz, referatów, materiałów informacyjno-problemowych. Kierownictwa NOT i PTE zmodyfikują dotychczasowe zasady i formy współpracy w zakresie szkolenia ekonomicznego kadry inżynieryjno-technicznej i politechnicznej ekonomistów.

Obie organizacje kontynuować będą wydawanie wspólnego tygodnika „Przegląd Techniczny — Innowacje”.

Współdziałanie NOT i PTE może być szczególnie owocne w obecnym okresie, gdy sprawy podnoszenia efektywności gospodarki znajdują się w centrum uwagi całego społeczeństwa. Czynne postawy inżynierów i ekonomistów, ich zaangażowanie w konkretne przedsięwzięcia prowadzące do istotnej poprawy efektywności gospodarki są krajowi bardzo potrzebne.

MAREK MISIAK
WITOLD OCHEMIK

HANDEL ZAGRANICZNY CZECHOSŁOWACJI *)

POMYŚLNA REALIZACJA pięcioletniego planu pięcioletniego stworzyła dogodną bazę wyjściową dla dynamicznej ekspansji czeskosłowackiego handlu zagranicznego. Współpraca z krajami socjalistycznymi w ramach RWPG rozwijała się intensywniej niż w latach poprzednich. Kompleksowy program socjalistycznej integracji gospodarczej przyjęty przez kraje członkowskie RWPG stworzył warunki nie tylko dla wzrostu wymiany towarowej, lecz również dla rozszerzenia współpracy naukowej, technicznej i produkcyjnej. Potencjał gospodarczy Czechosłowacji, w dużej mierze uzależniony od tej współpracy, uchronił ją od poważniejszego wpływu ujemnych następstw kryzysu surowcowego i walutowego oraz panującej w krajach kapitalistycznych inflacji, jak też w sposób przekonujący wykazał korzyści socjalistycznego porządku społecznego.

Obiektywne uwarunkowania rozwoju gospodarczego Czechosłowacji wymagają kierowania ekonomiki w stronę pogłębiania udziału w międzynarodowym podziale pracy w okresie szóstego planu pięcioletniego. W jego realizacji bierze się pod uwagę nowe wymogi rzeczywistości, przede wszystkim zaś wzrastającą, wzmoczoną potrzebę uzyskania surowców i paliw na światowych rynkach. Nowe zadania kładą zatem większy nacisk na zintensyfikowanie eksportu tych gałęzi, w których Czechosłowacka Republika Socjalistyczna dysponuje korzystnymi warunkami naturalnymi i ekonomicznymi. Jednocześnie zakłada się znacznie szybszy rozwój różnorodnych form współpracy międzynarodowej, takich jak specjalizacja i kooperacja przemysłowa oraz wyższy stopień przetworzenia i wydajniejszą gospodarkę zasobami surowcowymi.

Kluczowym zadaniem szóstego planu pięcioletniego jest zapewnienie wyższego tempa wzrostu handlu zagranicznego w stosunku do tempa wzrostu dochodu narodowego, z wyraznym zarazem wyprzedzeniem wzrostu eksportu nad importem. Podczas gdy dochód narodowy ma zwiększyć się w latach 1976-1980 o 27,8 proc., przysięga się, że obroty handlu zagranicznego wzrosną o 33 proc., w tym eksport i import odpowiednio — o 45,4 proc. i 23 proc.

Zwiększenie zdolności eksportowej gospodarki staje się jednym z najbardziej palących zadań w okresie 1976-1980. W odróżnieniu od lat ubiegłych rzeczą konieczną będzie doprowadzenie do ogólnego przyrostu eksportu przez zwiększenie wywozu gotowych wyrobów. Decydującymi zadaniami postawionymi przed przemysłem maszynowym, który ma w ponad 70 proc. zapewnić ogólny przyrost eksportu, podobne zadania stoją i przed przemysłem chemicznym. Z kolei eksport takich gałęzi jak hutnictwo, górnictwo i budownictwo ma wzrosnąć minimalnie, a w przypadku paliw i materiałów energetycznych — zmniejszyć się.

Zakłada się, że wzajemna wymiana towarowa z krajami socjalistycznymi należącymi do RWPG ma wzrosnąć w latach 1976-1980 o blisko 50 proc., przy czym eksport o około 52 proc., a import w przybliżeniu o 48 proc. Wiodącą rolę w nakreśnianiu tego dynamicznego wzrostu przypadnie w udziale maszynom i urządzeniom, w zakresie których Czechosłowacja liczy na przekroczenie o ponad 70 proc. swego wywozu w roku 1980 w porównaniu z jego poziomem z roku 1975.

Postępujący proces socjalistycznej integracji gospodarczej ułatwi rozwiązanie potrzeb gospodarki czeskosłowackiej, zwłaszcza w dziedzinie paliw, energetyki i surowców, dzięki zwiększonemu dostawom ze Związku Radzieckiego gazu naturalnego i składników paliwa dla elektrowni atomowych.

Najważniejszym wspólnym przedsięwzięciem spośród realizowanych wielkich projektów jest budowa gazociągu — od Orenburga po zachodnią granicę ZSRR, udział Czechosłowacji w budowie huty żelaza oraz w budowie 750 kV sieci wysokiego napięcia w ZSRR, specjalizacja w produkcji urządzeń do elektrowni atomowych i w produkcji aparatury przetwarzającej dane itd.

Spśród projektów realizowanych wspólnie z Niemiecką Republiką Demokratyczną najważniejszy jest zintegrowany rozwój produkcji wyrobów petrochemicznych oraz nawiązanie kooperacji w produkcji samochodów osobowych. Co się zaś tyczy innych krajów socjalistycznych, przewiduje się dalsze pogłębianie wzajemnej wymiany towarowej, specjalizacji i kooperacji przemysłowej w wielu gałęziach przemysłu maszynowego.

W rozwoju handlu zagranicznego z krajami kapitalistycznymi wielką wagę przywiązuje się do osiągnięcia planowanego wzrostu obrotów, a przede wszystkim zdecydowanego wyprzedzenia tempa wzrostu eksportu nad importem. Udział czeskosłowackiego przemysłu maszynowego w ogólnym eksporcie do krajów kapitalistycznych ma wzrosnąć z 25,4 proc. w 1975 r. do 38 proc. w 1980 r.

*) Artykuł jest płatnym ogłoszeniem.

kowski RWPG i długoterminowym porozumieniem — przeważająca część potrzeb gospodarki narodowej Czechosłowacji w zakresie surowców i energetyki zostaje zaspokojona; podobnie rzecz się ma i z nowymi technologiami, zwłaszcza ze Związku Radzieckiego. W handlu z krajami kapitalistycznymi, obok trudności rynkowych, jakie dotknęły wyroby przemysłu maszynowego, dają znać o sobie niepowodzenia w realizacji wywozu zaplanowanej ilości artykułów spożywczych z powodu mniejszych zbiorów w ubiegłym roku.

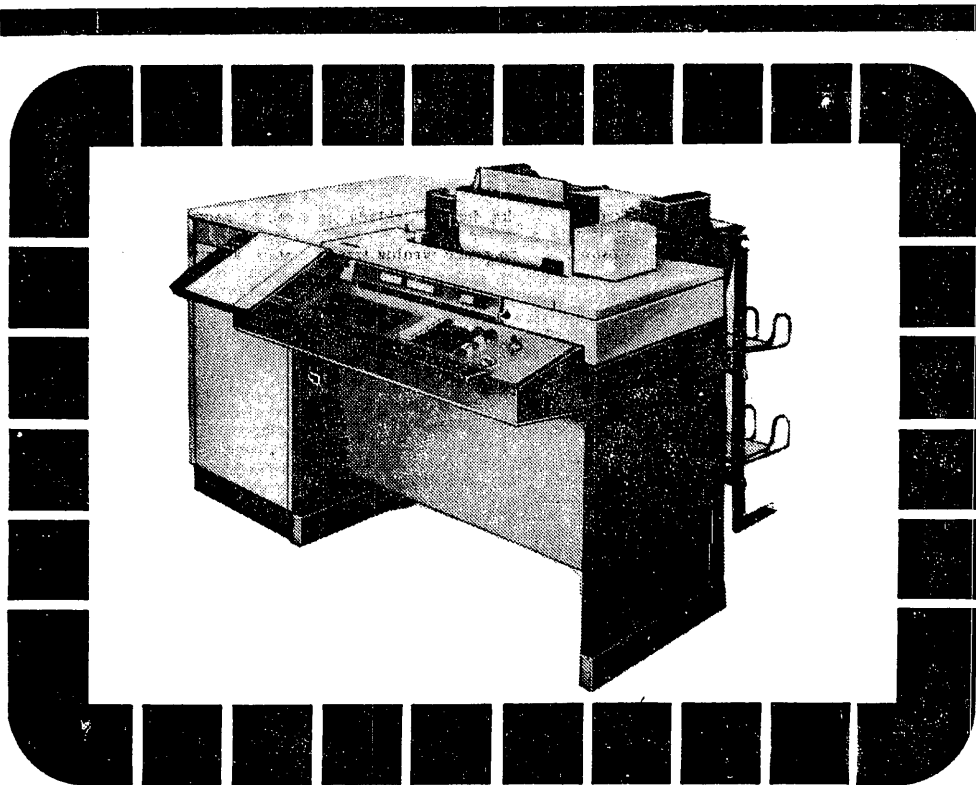
Jednym z podstawowych na rok 1977 celów polityki ekonomicznej jest utrzymanie stałego tempa wzrostu produkcji społecznej i dochodu narodowego, tak aby możliwie najściślej odpowiadało ono dynamice przewidzianej w szóstym planie pięcioletnim. Zaś tempo wzrostu i strukturę produkcji zaplanowano w taki sposób, by stworzyć warunki dla maksymalnej ekspansji tych gałęzi i sektorów przemysłu, które w decydującej mierze mogą przyczynić się do wykonania postawionych zadań, głównie w dziedzinie zewnętrznych stosunków gospodarczych.

W 1977 r. obroty handlu zagranicznego mają wzrosnąć o 9,2 proc., według cen z roku 1976, w porównaniu z rokiem poprzednim. Przemysłowi maszynowemu, którego dostawy na eksport mają przekroczyć o ponad 18 proc. poziom z roku 1976, ponownie powierzono decydującą rolę w wypełnianiu zadań eksportowych. Szósty plan pięcioletni określa jego udział w realizacji zadań stojących przed całym eksportem jako żywy, a jego pozycję w handlu zagranicznym nie do zastąpienia żadnym innym. W planie podkreśla się, że wzrost dostaw przemysłu maszynowego musi odbywać się nie tylko przez konsekwentną realizację zaplanowanych fizycznych rozmiarów eksportu zgodnie ze specyfikacją towarową, lecz również i ze zwróceniem uwagi na ich wysoką jakość i poziom techniczny.

Współpraca z krajami socjalistycznymi, a w szczególności ze Związkiem Radzieckim, w dalszym ciągu zajmuje miejsce o kluczowym znaczeniu dla gospodarki czeskosłowackiej w 1977 r. Plan został opracowany w oparciu o wnioski wynikające z koordynacji przez kraje członkowskie RWPG planów pięcioletnich po rok 1980 oraz istniejących długoterminowych porozumień handlowych.

W stosunkach z krajami kapitalistycznymi plan bierze pod uwagę ich sytuację rynkową i ustala szczególnie pilne zadania dla przemysłu maszynowego, chemicznego oraz artykułów konsumpcyjnych. W odniesieniu do nich plan zawiera instrukcje dla wszystkich gałęzi przemysłu wzięte się z pozytywnymi tendencjami z ubiegłego pięcioletnia. Ogólne obroty handlu zagranicznego przekroczyły w 1976 r. o 11,1 proc. poziom z roku 1975. Decydujące znaczenie należy tu przypisać wykonaniu zadań wynikających ze współpracy gospodarczej z krajami socjalistycznymi — w wymiarze z nimi nastąpił szybszy wzrost eksportu w stosunku do importu.

Dzięki koordynacji narodowych planów gospodarczych z krajami człon-



darO
1750

Nowość w RWPG: przetwarzanie kont magnetycznych

Sprzedaż i informacje:
FREDOM — ORG
ul. Górskiego 9
00-033 Warszawa

Büromaschinen — Export GmbH Berlin
DDR — 108 Berlin,
Friedrichstrasse 61
Deutsche Demokratische Republik

Skonstruowanie darO 1750 — elektronicznego automatu księgowego ze stosowaniem kont magnetycznych oraz wyposażenia go w pakiety programów z dziedziny księgowości finansowej, fakturowania i rozliczeń, obliczania plac, księgowości materiałowej i kontroli zapasów magazynowych stworzyło możliwość stosowania rozwiązań kompleksowych.

Pozwala to również oszczędzać użytkownikowi bardzo pracochłonne prace programistyczne. Optymalne parametry wydajności, duża niezawodność działania i niewielka pracochłonność konserwacji — to dalsze zalety automatu darO 1750.

Oczywista sprawa jest zagwarantowanie stałego i pełnego zaopatrzenia w części zamienne. Niezbędne do realizacji zastosowań magnetyczne karty kontowe dostarczane są na każde zapytanie.

Charakterystyka sprzętu:

Pamięć rdzeniowa o pojemności 8 K bitów

Pamięć mikroprogramowa o pojemności 2048 rozkazów

Złącze dla pamięci na dysku elastycznym (floppy disk)

Drukarka mozaikowa o szybkości 100 znaków/s i szerokości wiersza 178 pozycji drukowania

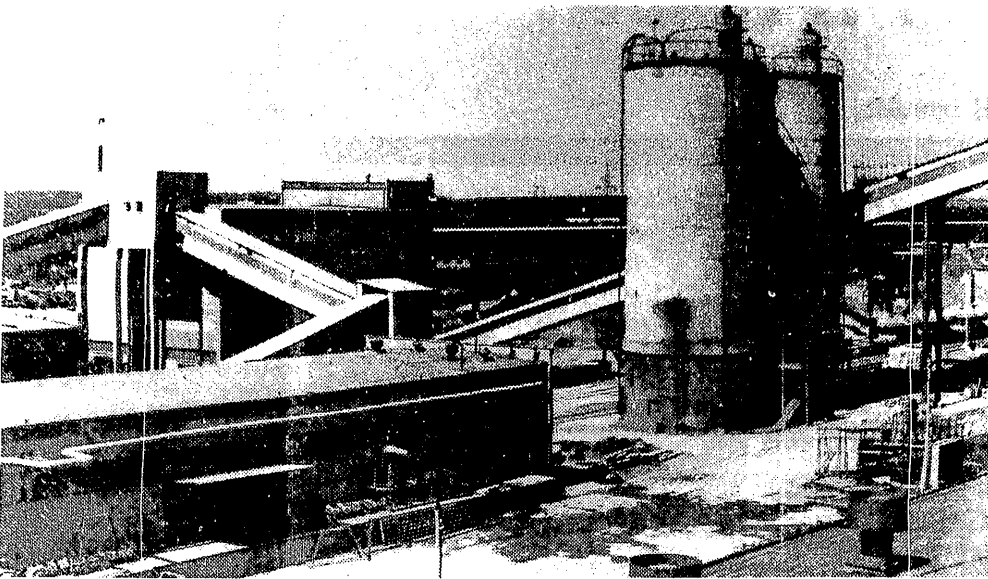
Klawiatura alfnumeryczna

Możliwość użycia różnych formatów kont

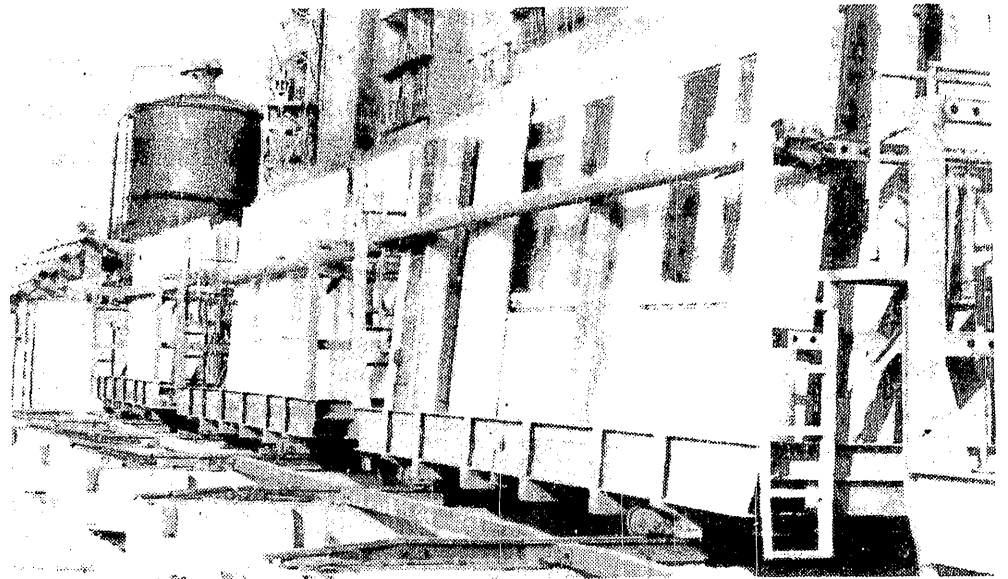
Ograniczone gabaryty kwalifikują do instalowania również w małych pokojach biurowych

Prosimy śledzić ogłoszeniowy informację

bme



Bydgoska „fabryka domów” wyposażona została w urządzenia radzieckie i podjęła produkcję w 1971 r. Za 1 metr sześć, prefabrykatu według cen zbytu wytwórnia otrzymywała w br. 3308 zł.



Śluzewiecka „fabryka domów” dostarcza na place budowy prefabrykaty w kontenerach — przyspiesza to realizację stanów surowych, ale wymaga oczywiście sprawnej organizacji — i organizacja ta kosztuje.

WIADOMO—ILE NIE WIADOMO—ZA ILE

LECH FROELICH

BUDOWNICTWO mieszkaniowe przez wiele lat było i pozostaje działalnością deficytową, subwidiowaną przez budżet państwa. Faktyczny koszt budowy mieszkania jest z reguły wyższy od ceny, za jaką mieszkanie jest przekazywane spółdzielni mieszkaniowej, a następnie spółdzielcy. Na różnych etapach — naszego 34-letniego budowania owo rozwarcie między kosztami budownictwa — a ceną mieszkania (w odniesieniu do porównywalnej jednostki metra kwadratowego powierzchni użytkowej) bywało różne. Zawsze jednak koszty były wyższe niż cena. Przedsiębiorstwa budujące mieszkania z założenia były więc „planowo-deficytowe”. Siłą rzeczy musiało tam wystąpić swoiste niezliczenie na sprawy kosztów. Ważne są trzy, ważne są mieszkania, ważny jest plan rzeczowy — a reszta zapłaci Rzeczpospolita...

... CZYLI SPOŁECZENSTWO

Nie przesadzając dylematu, czy i w jakiej mierze koszty budownictwa mają obciążać lokatora (spółdzielcę — bo to obecnie forma dominująca) a w jakiej budżet państwa, jedno jest niewątpliwie: stosunek do problematyki kosztów, zwłaszcza w przedsiębiorstwach budowlanych parających się „mieszkaniówką” musi zostać „odmrożony”. Bo jeśli stwierdzamy, że w ostatnich latach bardzo szybko rosły koszty budownictwa, czego przyczyną był m. in. daleko posunięty proces uprzemysławiania, to jeśli nawet planowy deficyt przedsiębiorstw i kombinatów budujących domy mieszkalne pokryje państwo — w istocie rzeczy te rosnące koszty pokryjemy wszyscy, wszyscy obywatele kraju.

W roku ubiegłym spółdzielczość mieszkaniowa zrzeszona w Centralnym Związku Spółdzielnictwa Mieszkaniowego płaciła przeciętnie wykonawcom z resortu budownictwa za 1 m kw. powierzchni użytkowej globalnie 5645 zł (ok. 4130 zł koszty bezpośrednie i ok. 1515 zł koszty inwestycyjne i robót towarzyszących). W bieżącym roku zapewne koszty globalne 1 m kw. powierzchni użytkowej przekroczą 6000 zł. Tyle spółdzielczość (średnio) będzie płacić wykonawcy. Jednak rzeczywiste koszty budowy wykazują w różnych ośrodkach kraju, w różnych miastach i osiedlach, na różnych placach budowy daleko idące odchylenia. Od czego one zależą? Od przyjętej technologii budowy, od jej materiałochłonności, od przyjętych rozwiązań architektonicznych — budownictwo niskie, wysokie, zwarte, rozproszone; od kwalifikacji załóg; od dobrej organizacji budowy, która przeciwdziała marnotrawstwu, od lokalizacji (bywają np. przypadki, że elementy prefabrykowane z fabryk domów wozą się nawet na odległość 100 km, co oczywiście rzutuje na koszt budowy), od tego czy budynek się na terenie uprzednio uzbrojonym, wyposażonym w sieć wodociagową, kanalizacyjną, elektryczną, ciepłowniczą, czy też osiedle powstaje na terenie dziewiczym, gdzie wszystko to trzeba dopiero zrobić.

Elementów zmiennych jest bardzo wiele i ktoś skrupulatny mógłby nie bez racji powiedzieć, że nie ma dwóch identycznych domów, dwóch identycznych placów budowy, a zatem wszelkie porównania skazane są z góry na niepowodzenie. A jednak spróbujmy.

Skoro z metodologicznych względów trudno porównywać koszty wnoszenia dwóch domów w różnych dzielnicach, dwóch osiedli w różnych miastach, to spróbujmy chociaż po-

równać niektóre pozycje składowe występujące w złożonej kompozycji kosztów budownictwa. Np. ile kosztuje 1 m sześć żelbetonowego prefabrykatu, wielkiej płyty z „fabryki domów”?

Postanowiłem odwiedzić dwie takie fabryki: jedną warszawską i drugą bydgoską. Orientacyjnie w zbiorczym zestawieniu kosztów gotowego obiektu, koszt prefabrykatów stanowi ok. 1/3.

WARSZAWA, UL. ŁĄCZYŃY 2/52

Śluzewiecki Zakład Prefabrykacji Kombinatu Budownictwa Miejskiego Warszawa-Południe, zwany w skrócie „fabryką domów”, składa się w istocie z trzech wytwórni przystosowanych do pracy według trzech różnych technologii.

Dominujące znaczenie dla efektów rzeczowych i finansów ma wytwórnia I — PW-1, stosująca tzw. technologię szczecińską. W bieżącym roku wytwórnia ta ma dostarczyć 112,4 tys. m sześć prefabrykatów. Na drugim miejscu znajduje się wytwórnia II stosująca technologię WK-70. Jej zadania na rok bieżący zamykają się ilością 35,5 tys. m sześć prefabrykatów. I wreszcie wytwórnia III — dostarczająca prefabrykaty dla budownictwa towarzyszącego, szkieletowego, tzw. SBO — ma zadanie wyprodukowania w roku bieżącym 3,9 tys. m sześć prefabrykatów. Ponadto Zakład Prefabrykacji, a właściwie wytwórnia betonu tego zakładu, ma dostarczyć 35 tys. m sześć, tzw. betonu towarowego w formie plastycznej do wylewania bezpośrednio na budowie.

Plan finansowy dla wytwórni PW-1 zamyka się kwotą 301,3 mln zł, dla wytwórni WK-70 — kwotą 52,9 mln zł i dla wytwórni SBO — kwotą 22,8 mln zł. Dostawy betonu towarowego wyniosą wartościowo 28,0 mln zł. Zajmujemy się wytwórnią PW-1, skoro jej produkcja stanowi 3/4 wartości produkcji całej „fabryki domów”.

Należy także dla porządku zrobić zastrzeżenie. Profile produkcyjne poszczególnych wytwórni nie są czyste, wytwórnia nie różni się w pełni technologii. Bywa, że np. wytwórnia PW-1 dostarcza niektóre elementy dla obiektów wznoszonych według technologii WK-70 i odwrotnie. To wzajemne wspomaganie się wszystkich trzech wytwórni i wzajemne uzupełnianie asortymentu prefabrykatów nie ma jednak większego wpływu na strukturę kosztów. Z wytworzonych na Śluzewcu elementów Kombinatu Budownictwa Miejskiego Warszawa-Południe ma w br. zbudować 8700 izb. Stan zatrudnienia w całym kombinacie (zakład robót budownictwa ogólnego, zakład robót wykończeniowych, zakład projektowania i inne), wynosi ok. 4500 pracowników. W samej „fabryce domów”, czyli zakładzie prefabrykacji — tylko 1148.

Dzielać zadania planowe wytwórni (przerób) PW-1 w ujęciu wartościowym przez rozmiary rzeczowe produkcji, otrzymujemy średnią planowaną cenę 1 m sześć prefabrykatu 2487 zł.

Faktycznie w pierwszym półroczu br. wytwórnia PW-1 wytworzyła 55 466 m sześć prefabrykatów o wartości 171,3 mln zł. Z podziałem tych dwóch wielkości wynika, że średni koszt 1 m sześć prefabrykatu wyniósł 3088 zł za m sześć. Był więc wyższy od planowanego. Wyższe koszty od planowanych wynikają — zdaniem zakładowych ekonomistów — ze zmian asortymentowych.

Przy pomocy p. KRYSZTOF OSOŃSKIEJ, głównego księgowego „fabryki domów”, staram się dokonać wglądu w strukturę kosztów wytwórni. W wartości przerobu zawarta jest niewielka, symboliczna niemal, rentowność. Wynosi ona 4,3 mln zł. Faktyczne koszty wytworzenia w pierwszym półroczu wyniosły 167,0 mln zł. Koszty bezpośrednie produkcji wyniosły 121,2 mln zł. Podstawowe pozycje tych kosztów, to materiały i robocizna. I tak koszt materiałów stanowi prawie 2/3 kosztów ogólnych — 105 mln zł (na koszty materiałów przy bliższej specyfikacji składają się materiały bezpośrednie, półprodukty w postaci betonu czy siatki zbrojeniowej, które wytwórnia PW-1 otrzymuje w ramach rozrachunku wewnętrznego z innej wytwórni — 82 mln zł, i koszty zakupu). Oczywiście, udział materiałów i ich wartość w strukturze kosztów zależy głównie od przyjętej technologii. Mogą być technologie bardziej i mniej materiałochłonne; zużywające materiały o niższej i wyższej jakości i wartości. Aby np. przyspieszyć proces wiązania betonu, stosuje się cementy wyższych marek, a więc droższe. Słowem, za przyspieszenie produkcji się płaci. Mogą być technologie angażujące większe i mniejsze nakłady pracy żywej.

Koszty robocizny wyniosły w pierwszym półroczu br. 7,8 mln zł. Do tej kwoty — zgodnie z ustalonymi wskaźnikami, na które wytwórnia nie ma wpływu — dodaje się ustawowe odpisy na ubezpieczenia społeczne, na podatek od wynagrodzeń, na fundusze dla załogi: mieszkaniowy, socjalny i nagród.

Wśród innych kosztów bezpośrednich widnieją koszty utrzymania ruchu wytwórni, a w szczególności wytwarzania pary (3,5 mln zł), zużycia i wymiany form (4,8 mln zł) — łącznie 8,3 mln zł.

Koszty bezpośrednie, jak wspomnieliśmy, wynoszą ogółem 121,2 mln zł. Drugi element kosztów stanowią koszty ogólne — 45,8 mln zł. One z kolei dzielą się na koszty wydziałowe (32,2 mln zł) i koszty zarządcze (22,6 mln zł). Dokonując szczegółowej analizy kosztów wydziałowych, znajdujemy tam pozycję amortyzacji urządzeń — wynosi ona 14,9 mln zł. Amortyzacja jest stosunkowo niska. Biorąc pod uwagę, że wartość środków trwałych wytwórni wynosi około 300 mln zł, odpisy amortyzacyjne stanowią niespełna 5 proc. Warto zaznaczyć, że w kosztach wydziałowych mieściłaby się również spłata inwestycyjnych kredytów bankowych. W tym przypadku wytwórnia PW-1, zbudowana ze środków budżetowych, została przekazana do eksploatacji „darmo”, bez obciążenia rachunku kosztów spłatą nakładów inwestycyjnych. Gdyby te obciążenia uwzględnić, wpłynęłoby to oczywiście na wysokość kosztów, znacznie podnosząc i znosząc niewielką i tak rentowność wytwórni. (Dwie pozostałe wytwórnie WK-70 i SBO zbudowane zostały z pomocą kredytu bankowego i siłą rzeczy spłata tych kredytów wchodził jako element kosztów).

W nieprodukcyjnych kosztach wydziałowych mieszczą się obciążenia z tytułu utrzymywania przez Zakład Prefabrykacji hoteli robotniczych. Znaczna część pracowników budownictwa pochodzi spoza stolicy i tu prowadzi hotelową egzystencję przy znakomitej odpłatności. „Fabryka domów” partycypuje również w kosztach utrzymania Ośrodka Medycyny Pracy Budowlanych na Woli. Na pozycje kosztów zarządzania składają się między innymi narzuty na utrzy-

manie jednostek nadrzędnych oraz koszty sprzedaży i spedycji. „Fabryka domów” stosuje system dostaw prefabrykatów w kontenerach zgodny z harmonogramem montażu. Jest to system zbliżony do tak zwanego montażu z kół, niewątpliwie wprowadza on wyższe rygory organizacyjne i przyspiesza realizację stanów surowych, ale oczywiście wymaga pewnej organizacji i organizacja ta kosztuje.

BYDGOSZCZ, UL. PRZEMYSŁOWA 34

Bydgoski Kombinat Budowy Domów jest podobny, a jednak inny. Podobna do stosowanej w warszawskiej „fabryce domów” technologia — szczecińska. Zadania produkcyjne przewidują wyprodukowanie 120 tys. m sześć prefabrykatów — wytwórnia warszawska 112,4 tys. m sześć — a więc także wielkość porównywalna (20 proc. wytworzonych elementów wytwórnia sprzedaje odbiorcom obcym). Podobnie jak w Warszawie, wytwórnia prefabrykatów pracuje na trzy zmiany, znacznie też zwiększyła projektowaną zdolność produkcyjną, którą projektanci radzieccy określili na 86 tys. m sześć. Ta zwiększona produktywność okupiona jest oczywiście szybszym zużyciem się środków trwałych, szybszym zużyciem form. Przy pracy „non stop” trudniej jest urządzenia remontować i prawidłowo konserwować.

Z tych prefabrykatów kombinat ma zbudować w br. 2041 mieszkań, czyli 7236 izb, inaczej — 104 tys. m kw. powierzchni użytkowej. Bydgoska „fabryka domów” wyposażona została w urządzenia radzieckie i podjęła produkcję w roku 1971. Do roku 1975 oddmiana niż w Warszawie była struktura organizacyjna. Produktem finalnym Kombinatu był gotowy wykonany budynek i rozliczenie kosztów obejmowało całość realizacji, ale ten stan organizacyjny — wszystkie koszty wrzucone do jednego worka — zamazywał ich miejsce powstawania, utrudniał ich ewidencję i analizę. Warto również zaznaczyć, że ze względu na tę odmienną strukturę organizacyjną stan zatrudnienia w Kombinacie jest mniej więcej o połowę mniejszy niż na Śluzewcu: 2100—2200 pracowników. Natomiast liczebność załogi właściwej wytwórni prefabrykatów jest zbliżona do warszawskiej.

Ale system ewidencji kosztów stosowany w odwiedzonych „fabrykach domów” nie jest identyczny. Utrudnia to sporządzenie przejrzystego porównania.

Obowiązujące obecnie nowe ceny nie urealniły od 1 stycznia br. ceny prefabrykatów, zbliżyły ceny sprzedaży do faktycznych kosztów wytwarzania i pozwalają dobrze pracującym wytwórniom wykazywać się nawet rentownością.

W bydgoskiej „fabryce domów” przebieg wytwórni na ograniczony rozrachunek gospodarczy, wyłączenie jej z ogólnego kół kosztów budowy powodowało, że niektóre elementy kosztów i niektóre anomalie kosztowe zaczęły się ujawniać w sposób jaskrawy. Na przykład bardzo często dostawy stali zbrojeniowej nie odpowiadają zamówieniom. Zamiast zamówionych prętów o średnicy 6 mm „fabryka domów” otrzymuje pręty 10 mm, zamiast 10 mm pręty o grubości 12 mm. I z tej stali spawia się siatkę zbrojenia i tę stal zalewa się betonem. Stali wychodzi więcej, płyty są niepotrzebnie „przebrożone”. I jeśli do każdego kilograma „przebrubionej” stali dopłaci się tylko 40 groszy, to przy kwartalnym zużyciu 100 ton strata może osiągnąć nawet 160 tys. zł.

Wróćmy jednak do konkretnej analizy kosztów bydgoskiej wytwórni. Plan wartościowy tej „fabryki domów” w zakresie produkcji elementów prefabrykowanych zamyka się w br. kwotą 378,4 mln zł w nowych cenach, przy założonej produkcji (jak wspomnieliśmy) 120 tys. m sześć prefabrykatów, a więc cena średnia sprzedaży 1 m sześć, powinna się kształtować na wysokości 3153 zł.

Taki jest plan — WITOLD GUTOWSKI, główny specjalista d/s ekonomicznych i KAZIMIERZ GARBALIŃSKI, kierownik działu finansowego, starają się zaprezentować, jak przebiega jego realizacja, jak kształtuje się struktura kosztów w bydgoskiej wytwórni.

W ciągu trzech kwartałów br. wytwórnia dostarczyła 85 928 tys. m sześć prefabrykatów (a więc realizacja zadań jest nieco opóźniona wobec założonego planu — który przewidywał wyprodukowanie w tym okresie 87 230 tys. m sześć) uzyskując według cen zbytu 284,4 mln zł. Czyli faktycznie za 1 m sześć prefabrykatu wytwórnia otrzymywała 3309 zł.

W strukturze kosztów główną pozycję stanowiły materiały bezpośrednie: cement, kruszywo, stal, woda (woda oczywiście także) — 95,7 mln zł. Koszty zakupu, co w praktyce zawiera przede wszystkim transport surowców i ich rozładunek, stanowiły 38,4 mln zł.

Pozycja placowa zawiera tutaj koszty robocizny bezpośredniej około 12 mln zł, ale wraz z obligatoryjnymi odpisami na ubezpieczenia społeczne, na fundusz socjalny, mieszkaniowy i nagród — łącznie plac wraz z kosztami pochodnymi zamykają się kwotą 18,03 mln zł. Do innych kosztów bezpośrednich należy zaliczyć koszty wydziałowe związane z utrzymaniem wytwórni w ruchu, z bieżącymi naprawami — 8,3 mln zł.

Koszty bezpośrednie — materiały, koszty zakupu, place, koszty wydziałowe — zamykają się więc w Bydgoszczy łączną sumą 160,4 mln zł. Jest ona wyższa niż w „fabryce domów” na Śluzewcu w Warszawie. Rzutują na to przede wszystkim koszty transportu, które wytwórnia bydgoska ponosi bezpośrednio, natomiast w Warszawie są one „utajone” w kosztach betonu, który wytwórnia prefabrykatów już jako „półprodukt” otrzymuje z wytwórni betonu.

Koszty ogólne bydgoskiej „fabryki domów” wyniosły w ciągu trzech kwartałów 60,8 mln zł. Te koszty należy, dokonując porównania obu wytwórni (bydgoskiej z warszawską), „oczyszczyć” i odjąć 16,2 mln zł związane z utrzymaniem magazynów prefabrykatów, która to pozycja nie wchodzi do rachunków kosztów wytwórni warszawskiej. Faktycznie więc koszty ogólne wynoszą w Bydgoszczy 44,6 mln zł. W tych kosztach figurują między innymi odpisy na fundusze obliczane od funduszu plac wraz z odpowiednimi narzutami na utrzymanie kierownictwa całego Bydgoskiego Kombinatu Budowy Domów (1,2 mln zł). Amortyzacja środków trwałych oraz koszty zużycia nietrwałych środków produkcji (głównie form, których wymiana powinna następować co cztery lata, a z reguły są eksploatacyjne) wynoszą 13,6 mln zł.

Odsłki oraz prowizje od kredytów bankowych, a właściwie usługi bankowe obciążające cały Kombinat (około 35 mln zł), są proporcjonalnie dzielone na wszystkie będące na wewnętrznym rozrachunku własnym jednostki organizacyjne Kombinatu — około 18 mln zł. Pozostaje jeszcze — aby bilans kosztów się zamknął — pozycja zbiorcza 13,8 mln zł. Do niej wpisano koszty zużycia energii, pary i elektryczności oraz takie prace, jak usuwanie gruzu, utrzymanie grup porządkowych, utrzymanie obsługi podającej materiały (sawnicow), wreszcie odpisy na utrzymanie Zjednoczenia.

JESZCZE NIE EGZAMINUJĄ

Z wielu rozmów, które przeprowadziłem z kompetentnymi pracownikami budownictwa, w szczególności obu „fabryk domów”, wynika niezbicie, że na obecnym etapie koszty jeszcze nie egzaminują. Koszty się rejestruje, sporządza się oficjalne, na zatwierdzonej przez GUS formularzach sprawozdania (a niekiedy i nieoficjalne) — ale w istocie rzeczy niewiele z nich wynika. Analiza tych materiałów nie jest mocną stroną budowlanych. I dalej, wiadomo na pewno, że są technologie wielkopłytowe tańsze i droższe: w nakładach na zbudowanie i uzbrojenie techniczne samej „fabryki do-

mów”, w zużyciu podstawowych materiałów, w nakładach pracy żywej. I w gruncie rzeczy, kiedy pytałem dlaczego zdecydowano się na wybór tej, a nie innej technologii podawano argumenty architektoniczno-konstrukcyjne, lub że taką właśnie „fabrykę domów” akurat można było kupić, natomiast nie spotkałem się z argumentem, że wybrano technologię szczecińską PW-1, gdyż porównawczy rachunek kosztów wykazał, że jest ona tańsza od WK-70 od WUF, od OWT bądź jeszcze innych.

Ponieważ od 1.1.1977 r. obowiązują nowe uaktualnione cenniki prefabrykatów, stąd też i reporter, zbierając informacje dotyczące kosztów, napotkał na pewne kłopoty. W planach techniczno - ekonomicznych przedsiębiorstw i kombinatów oraz w sprawozdaniach, by można było obliczać wskaźniki wzrostu, nadal operuje się cenami sprzed 1.1. br. natomiast w planach finansowych stosuje się już ceny nowe. Te, które przy dobrej gospodarce, pozwalały na produkcję prefabrykatów zyskiem.

— Nowe ceny prefabrykatów, stworzyły warunki do likwidacji strat przy ich produkcji — mówi W. GUTOWSKI. — Kalkulacja cen zakłada uzyskanie 12-procentowej rentowności i wytwórnia bydgoska tę rentowność osiąga. Na tym tle można by zgłosić dwa postulaty: aby we wszystkich rodzajach planów i w sprawozdaniach doprowadzić do stosowania jednolitych cen, oraz aby w cenach kosztorysowych obiektów uwzględnić zmiany cen na materiałach i detale, np. na stolarce ubudowanej, stosowanej przy produkcji elementów wielkowymiarowych.

Cena za 1 m sześć prefabrykatu ze Śluzewca w Warszawie wynosi 3088 zł, a w Bydgoszczy 3153 zł. Nie różnią się te wielkości jaskrawo... ale trzeba powiedzieć, że i tu i tam słysełem opinie o nadmiernych kosztach materiałowych. Zwiększa niezgodność asortymentowa dostaw stali zbrojeniowej zmusza do stosowania zastępczo innych prętów, o innych przekrojach, o innych markach, niekiedy z importu — zawsze droższych.

Biorąc również pod uwagę stosunkowo niskie kwalifikacje załóg, nasze technologie w „fabrykach domów” stosuje z reguły szeroki margines bezpieczeństwa. W konsekwencji mamy nie tylko wielką, ale i ciężką płytę — materiałochłonną. Wspomnę tu także, na marginesie, że wobec głównej idei „fabryki domów” robimy czasem krok do tyłu. Jak wiadomo, ideą przewodnią było przeniesienie maksymalnej ilości prac budowlanych, w tym prac wykończeniowych, pod dach fabrycznej hali. Np. w Bydgoszczy produkowano m. innymi kabiny sanitarne o wysokim stopniu wyposażenia. Niestety, wobec stale zdarzających się uszkodzeń tych kabiny i po prostu kradzieży elementów wyposażenia między fabryką a placem montażowym, trzeba było wycofać z tej koncepcji i ostateczne prace wykończeniowe kabiny prowadzi się na budowie i to w ostatnim etapie. W jakim stopniu wpływa to na koszty? Nie wiadomo.

Z przedstawionych danych, dotyczących udziału funduszu plac w strukturze kosztów, nie można również wywnioskować, czy i w jakiej mierze jest on obciążony wydatkami z tytułu usuwania usterek, reperacji itd. a przecież, jak się wydaje, usuwanie skutków niestarannej roboty pochłania spora liczbę roboczogodzin i złotych.

Wprawdzie w kalkulacji kosztów prefabrykatów nie uwzględnia się kosztów transportu przewozu wielkich elementów na place montażowe, gdyż koszty te księgowane są najczęściej przez organizację wnoszącą stany surowe, niemniej jednak trzeba o nich pamiętać. Koszty transportu mają tendencję rosnącą, wiąże się to oczywiście z tym, że „fabryki domów” obsługują niekiedy budowy w znacznym promieniu. I tu znów niewiadoma. A takich pozycji jest немало.

Zdjęcia: ARCHIWUM
i S. ZUBCZEWSKI

z krajów socjalistycznych

CZESKIE MUFLONY

Jak wynika z ostatniego spisu zwierząt przeprowadzonego w Czeskiej Republice Socjalistycznej, żyje tam ponad 8 tysięcy muflonów. W Europie żyją na wolności — oprócz Czech — tylko na Korsyce i Sardinii. Nasi południowi sąsiedzi spróbowali także z powodzeniem hodować tych zwierząt na terenie zamkniętym. Największe stado hodowane jest na Morawach, w okolicach Patowickich Wierchów.

SŁOWACKIE KOMBINATY ZDROWIA

Słowackie uzdrowiska są nie mniej sławne, niż czeskie Karlovy Vary, Mariánské Lázně czy Podiebrady. Każdego roku korzysta z nich ponad 100 tysięcy pacjentów, a liczba ta, z uwagi na stale rozbudowaną bazę, pod koniec roku 1980 powinna się podwoić. Ostatnio oddano do eksploatacji nowoczesne sanatorium „Helios” w Sztrbskim Jeziorze (350 łóżek), nieco wcześniej „Ozon” w miejscowości Bardejów (wschodnia Słowacja). W budowie jest sanatorium dzielące w Kowczowej (środkowa Słowacja) na 800 miejsc. Nadal rozbudowywane są słynne Trienčanské Cieplice, gdzie wkrótce zacznie działać nowoczesny ośrodek leczniczy dla 170 osób. Inwestuje się w rozwój Brusna, Nimniczy i Čičaja. Praktycznie w każdym z 22 słowackich uzdrowisk trwają roboty inwestycyjne, rekonstrukcje starych pawilonów, zakłada się nowe parki itd.

WĘGRY W RWPG

Węgierska Republika Ludowa przywiązuje szczególną wagę do rozszerzania i pogłębiania stosunków gospodarczo-handlowych z krajami członkowskimi Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. Ponad 90 wielostronnych i 150 dwustronnych umów w sprawie specjalizacji i kooperacji przemysłowej realizuje obecnie WRG z krajami wspólnoty socjalistycznej. 26 proc. eksportu węgierskiego do krajów socjalistycznych i 15 proc. importu z tychże państw stanowi produkcja w ramach specjalizacji i kooperacji. W porównaniu z ubiegłym rokiem obroty między Węgrami a innymi państwami RWPG oparte na specjalizacji wzrosły w tym roku o 44 proc.

WSPÓŁPRACA MOTORYZACYJNA

W 1968 r. ZSRR i Polska, zgodnie z zaleceniem RWPG, podpisały porozumienie o współpracy kooperacyjnej w zakresie produkcji i wzajemnych dostaw zespołów i części do samochodów osobowych. Na podstawie tego porozumienia w minionej pięcioletniej Polsce do ZSRR dostarczane były podzespoły do samochodów „Ziguli”, a z Kraju Rad do Polski — samochody oraz zespoły i części do „Fiata-125p”. W 1975 r. porozumienie zostało przedłużone na następny okres pięcioletni, tj. na lata 1976—1980.

Podpisano też umowę o specjalizacji i kooperacji produkcji części do ciężarówek wytwarzanych przez Kamieńskie Zakłady Samochodowe. Zgodnie z tym porozumieniem do ZSRR dostarczane są układy hamulcowe wykonane przez zakłady w Prasce, które w ostatnich latach zostały rozbudowane i zmodernizowane dzięki środkom przydzielonym przez bank inwestycyjny RWPG. W br. polska fabryka wyprodukowała i dostarczyła do ZSRR 30 tys. kompletów układów hamulcowych, a w roku przyszłym — 50 tys. Polska z kolei otrzymała gotowe ciężarówki o dużej ładowności, które produkują wielkie radzieckie zakłady motoryzacyjne. Przewiduje się, że w latach 1976—1980 wielkość wzajemnych dostaw wyrobów — w ramach specjalizacji i kooperacji produkcji — wzrośnie (w porównaniu z poprzednią pięcioletnią) blisko 6-krotnie.

20 MIESZKAŃ NA MINUTĘ

Cominutę budowniczowie radzieccy oddają do użytku 20 nowych mieszkań. Co tydzień 8 zakładów przemysłowych. Każdego roku na mapie ZSRR pojawia się 20 nowych miast. Ogółem w ciągu 60 lat władzy radzieckiej w ZSRR zbudowano i zmodernizowano ponad 44 tys. dużych zakładów przemysłowych. Tempo budownictwa stale rośnie.

Rzuca się w oczy połączenie wielu różnych obiektów w duże kompleksy terytorialno-przemysłowe. Każdy z tych kompleksów produkuje określone wyroby. Tak więc Zachodnia Syberia stała się głównym „dostawcą” ropy naftowej i gazu. Kańsko-Anczyńskie Zagłębie Węgłowe — źródłem taniej energii elektrycznej. Kompleks Sajanski — (Syberia) olbrzymią bazą przemysłu maszynowego.

W planach rozwoju gospodarki narodowej ZSRR na lata 1976—1980 przewidziano intensywny rozwój dziesięciu takich kompleksów. Jeden z nich powstaje na bazie rud żelaza Kurskiej Anomalii Magnetycznej. Gigantyczna budowa rozpoczęta w odległości 600 km od Moskwy między Kurskiem a Biełgorodem. Do końca bieżącej pięcioletki zostanie oddana do użytku pierwsza linia produkcyjna Oskolskiego Kombinatu Elektrometalurgicznego. Po oddaniu do użytku drugiej linii będzie on największym kombinatem tego typu na świecie.

NIE SAMYM FIATEM

Rozmowa ze STANISŁAWEM DŁUGOSZEM

wiceministrem handlu zagranicznego i gospodarki morskiej

ANDRZEJ LUBOWSKI: Włochy należały do tych krajów zachodnich, które najwcześniej, gdy minęły lata „zimnej wojny”, dostrzegły szanse tkwiące we współpracy z gospodarką krajów socjalistycznych. Politycy i przemysłowcy z Rzymu, Mediolanu czy Turynu zrozumieli szybciej niż wielu ich kolegów po fachu z innych uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych, zwłaszcza z USA, że wyzyskiwanie z założonymi rękami oznacza stratę czasu i pieniędzy. W końcu lat sześćdziesiątych Włochy stały się drugim, po RFN, zachodnim partnerem handlowym krajów socjalistycznych, mimo że pod względem potencjału gospodarczego ustępowały w Europie Zachodniej jeszcze W. Brytanii i Francji. Jednak w ostatnich latach ta włoska aktywność poczęła jakby słabnąć, zwłaszcza na tle szybko rosnącego zainteresowania rynkiem RWPG w pozostałych rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Gdzie szukać przyczyn?

STANISŁAW DŁUGOSZ: Zaczniemy od tego, że Włochów nadal zaliczyć trzeba do najważniejszych partnerów gospodarczych świata socjalistycznego, w tym i Polski, wśród wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Jako jeden z pierwszych zdecydowali się liberalizować handel ze Wschodem, wcześniej docenili znaczenie kooperacji przemysłowej dla pomyślnego rozwoju stosunków gospodarczych i takie były przesłanki ich wysokiej pozycji w handlu między krajami o odmiennych ustrójach społeczno-ekonomicznych.

Jeśli chodzi o Polskę, to już w 1965 roku podpisałyśmy z Włochami międzyrządową umowę o kooperacji, ważną zresztą do dzisiaj. Pośly za nią konkrety, choć nie bez racji powiada się, że listę liczących się porozumień kooperacyjnych otwiera i zamyka zarazem umowa motoryzacyjna z Fiatem.

Do 1972 roku udział Włoch w stosunkach gospodarczych Polski z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi był bardzo wysoki, sięgał 10 proc. całości naszych obrotów handlowych z tą grupą krajów. Później Włosi zaczęli tracić te pozycje na rzecz innych — Francuzów, Szwedów, Japończyków, Austriaków.

A powody zahamowania dynamiki obrotów leżą wyłącznie po stronie włoskiej, jako że my, szybko rozwijając własną gospodarkę, byliśmy skłonni nadal rozwijać również współpracę.

Sądzę, że zwolnienie tempa handlu polsko-włoskiego w ostatnich latach (na przykład w 1976 r. wzajemne obroty były o 250 mln zł dew. mniej niż w 1975 r.) wynikało z dwóch zasadniczych przyczyn. Pierwszą była administracyjna procedura sterowania włoskim handlem zagranicznym, drugą zaś osłabienie w tym kraju finansowych mechanizmów stymulowania eksportu. Jeśli dodać do tego wydłużenie terminów dostaw, opóźnienia w ich realizacji, to łatwo zrozumieć, że Włosi tracili na konkurencyjności.

Jednocześnie w ostatnich latach ujawniać się zaczęły pozytywne zjawiska zmian w strukturze towarowej handlu polsko-włoskiego. Przeszły model wymiany typu „oni nam — maszyny, my im — płody rolne i surowce” zaczął się przeobrażać pod wpływem rosnącego polskiego eksportu do Włoch wyrobów przemysłu elektromaszynowego. Jest to w ogromnym stopniu efekt współpracy produkcyjnej z Fiatem. Współpraca, która stworzyła naszemu przemysłowi motoryzacyjnemu możliwości kooperacji także z innymi partnerami, przede wszystkim ze Związkiem Radzieckim, Jugosławią i Węgrami.

W gospodarce włoskiej dość silnie rozwinięty jest sektor państwowy. Wydawać by się mogło, że fakt ten powinien sprzyjać naszemu współdziałaniu.

Zgoda. Istnienie koncernów państwowych może ułatwić realizację dużych wspólnych projektów. Ale nie należy i o tym zapominać, że obok potentatów istnieje w gospodarce włoskiej sporo małych i średnich prywatnych przedsiębiorstw, które w wielu dziedzinach, zwłaszcza w przemyśle lekkim, dominują na rynku. Współpraca z takimi firmami, choćby producentami obuwia, może być bardzo interesująca.

— Czego, Pańskim zdaniem, potrzeba, aby ponownie ożywić polsko-włoską współpracę gospodarczą? — Katalog zadań jest dość długi. Po pierwsze — lepiej zaznajomić

Włochów z rozwojem Polski, z możliwościami naszej gospodarki. Niedawna wizyta I Sekretarza KC PZPR towarzysza Edwarda Gierka przysłużyła się i temu celowi. Zarówno przed wizytą, jak i w jej trakcie, do społeczeństwa włoskiego, a zwłaszcza do środowisk ekonomicznych i techników dotarli pokazy ładunek informacji o Polsce, informacji budujących w świadomości Włochów nowy wizerunek naszego kraju.

Kolejne pozycje w katalogu zadań, od rozwiązania których zależy rozwój współpracy, to:

— stworzenie ogólnopolitycznych instrumentów popierania współpracy;

— uruchomienie mechanizmów finansowych;

— rozwinięcie dwukierunkowej współpracy w dziedzinie surowców i półproduktów;

— zawarcie porozumień kooperacyjnych na dużą skalę;

— poszukiwanie nowych, dotąd nie wykorzystywanych form współpracy.

W jakim stopniu wizyta I Sekretarza posunęła naprzód realizację tych zadań?

Doświadczenie uczy, że spotkania na najwyższym szczeblu mogą zarówno tworzyć klimat sprzyjający załatwianiu spraw ogólnych, jak i decydują w bardzo konkretnych sprawach gospodarczych. Stro- włoska przykładała ogromną wagę do ekonomicznego pakietu tej wizyty. W czasie wcześniejszych rozmów ministrów Rinaldo Ossoli i Jerzego Olszewskiego, a także w trakcie spotkań wicepremiera Tadeusza Wrzaszczyka z członkami przedstawieliśmy życia gospodarczego Włoch przygotowany grunt dla wizyty tow. Edwarda Gierka. Toteż dokumenty podpisane na jej zakończenie nie są deklaracją intencji, lecz stanowią konkretne rozwiązania sprzyjające przyspieszeniu rozwoju dwustronnej współpracy gospodarczej.

Protokół w sprawie rozszerzenia i zróżnicowania polsko-włoskiej współpracy gospodarczej zawiera listę dziedzin, w których oba kraje dostrzegają możliwości ścisłego współdziałania. Nasza oferta dotyczy na przykład sprzętu górniczego i usług górniczych, obrabiarek do metali i drewna, urządzeń dla prze-

mysłu chemicznego. Włosi widzą się w Polsce jako dostawca projektów, maszyn i urządzeń dla przemysłu motoryzacyjnego, a także maszyn dla budownictwa, przemysłu tekstylnego i obuwniczego.

Obie strony zamierzają także rozwinąć wspólną działalność na rynkach trzecich. Wydobycie i przetwórstwo ropy, wytwórnienie kwasu siarkowego, cukrownie, elektrownie, wyposażenie kopalń — to dziedziny, w których szanse wspólnego występowania na zewnątrz są największe. Kiedyś razem budowaliśmy rafinerię w Libii, obecnie podpisaliśmy porozumienie o wspólnej budowie rafinerii w Jugosławii.

Historia polsko-włoskich kontaktów gospodarczych dowodzi, jakim przekształceniom ulega pojęcie komplementarności. Kiedyś chodziło nam przede wszystkim o zasadnicze różnice w obszarach czynników produkcyjnych, dziś uzupełniamy się w tych samych dziedzinach, w których obie strony reprezentują wysoki poziom.

Największe zainteresowanie wzbudza jednak protokół dotyczący dziedziny na pozór tradycyjnej, a mianowicie dostaw naszego węgla.

Zainteresowanie bierze się z faktu, że rozważana jest ewentualność transportowania tego tradycyjnego towaru nietradycyjnym sposobem. Idea przepychania węgla z Polski do Włoch rurociągiem długości kilkuset kilometrów jest niezwykle frapująca, choć nie brakuje na ten temat również komentarzy sceptycznych. Trzeba by przede wszystkim policzyć dokładnie koszty całego przedsięwzięcia. Bez dokładnego rachunku trudno powiedzieć, czy skróta oploti się za wyprawę. Specjalnie powołana grupa robocza ekspertów z obu krajów zbadała możliwości realizacji projektu rurociągu, który przyczyniłby się bardzo do wzrostu udziału naszego węgla w bilansie energetycznym Włoch.

Węgiel to nie jedyny surowiec, jaki sprzedajemy Włochom.

— Ale zdecydowanie najważniejszy, jeśli chodzi o wartość dostaw. Podpisaliśmy także kontrakty na wieloletnie dostawy siarki i miedzi.

Nie znaczy to, że towary o niższym stopniu przetworzenia wędrują tylko w jednym kierunku. Jako surowiec dla naszego przemysłu kupujemy i kupować będziemy w naj-

bliższych latach we Włoszech półprodukty włókiennicze i chemiczne. Protokół o współpracy między Stalexportem a firmą Siderexport z grupy Finsider przewiduje zakupy wyrobów hutniczych, jak również współdziałanie produkcyjne z Hutą Katowice.

— Wspominał Pan o potrzebie uruchomienia finansowych instrumentów popierania handlu między naszymi krajami.

— W eksporcie włoskim na nasz rynek decydującą rolę odgrywają dobra inwestycyjne. Jeśli Włosi chcą konkurować w tej dziedzinie z innymi, muszą znaleźć skuteczniejsze niż dotąd formy promowania swego eksportu. Dział na całym świecie sprzedaży towarów inwestycyjnych zawsze towarzyszy kredyt udzielany kupującym. Znajac zainteresowanie rynkiem polskim i realizm włoskich sfer gospodarczych jestem przekonany, że znajdują one sposób na ożywienie swego eksportu do Polski.

Wraz z kontraktami i porozumieniami podpisanymi w ostatnich tygodniach współpraca między naszymi krajami osiągnęła takie rozmia- ry, że w Warszawie i w Rzymie uznano za celowe powołać do życia Polsko-Włoski Komitet Ekonomiczny. Zadaniem Komitetu, skupiającego czołowych przedstawicieli gospodarki obu krajów, ma być promocja współpracy gospodarczej, przemysłowej i technicznej oraz wzajemnego handlu. Ze strony włoskiej członkami Komitetu będą prezesi największych koncernów: FIAT, ENI, IRI, Montedison oraz prezes Generalnej Konfederacji Przemysłu (Confindustria).

— Byłoby co najmniej dziwne, aby tak skromnie potraktować współpracę z FIATEM. Tym bardziej, że na kilka dni przed przyjazdem Edwarda Gierka do Rzymu podpisane zostało nowe porozumienie między POL-MOTEM i FIATEM.

— Na mocy tego porozumienia w Polsce uruchomiona zostanie produkcja nowoczesnych silników o pojemności 1600, 1800 i 2000 cm sześć. Kontrakt ten będzie stanowił kontynuację tradycyjnej już współpracy z FIATEM w przemyśle samochodowym, przy produkcji FIAT 125p, a potem FIAT 126p. Chcielibyśmy, aby pomyślnie doświadczenia zebrane w motoryzacji przenieść na inne dziedziny gospodarki. Choć więc FIAT na pewno pozostanie naszym ważnym partnerem, rzecz w tym, aby stracił pozycję monopolisty w sferze kooperacji przemysłowej. Im bardziej zróżnicowana będzie nasza współpraca, tym mniej będzie podatna na kaprysy koniunktury, tym większe ma szanse rozwoju.

— Dziękuję za rozmowę. Rozmawiał: ANDRZEJ LUBOWSKI

KORPORACJE MIĘDZYNARODOWE W TRANSFERZE TECHNIKI

STEFAN KARCZEWSKI

Transfer techniki jest jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się dziedzin międzynarodowych stosunków gospodarczych. Dominującą rolę w tym procesie odgrywają wielkie korporacje wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych, wśród których czołowe miejsce zajmują korporacje z siedzibą w USA.

KORPORACJE międzynarodowe uczestniczą bezpośrednio i pośrednio w transferze techniki rozmaitymi kanałami. Najważniejsze z nich, to inwestycje bezpośrednie oraz obrót licencjami i sprzętem inwestycyjnym.

Z istoty korporacji międzynarodowych wynika, że główny kanał transferu techniki stanowią zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Otwierają one bowiem drogę umowom licencyjnym oraz dostawom maszyn i urządzeń. Pozostała część transferu techniki jest w znacznym stopniu komplementarna w stosunku do kanału zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Transfer techniki bądź służy bezpośrednio potrzebom korporacji (głównie już istniejącym filiom), bądź też jest narzędziem rozpoznania i testowania rynku kraju lokalizacji nowych filii, lub wreszcie źródłem dodatkowych dochodów możliwych do uzyskania z posiadanych innowacji technicznych — głównie na rynkach niedostępnych dla inwestycji bezpośrednich.

CELE TRANSFERU

Realizacja tego rodzaju strategii w skali międzynarodowej wymaga jednego ośrodka kierującego procesem transferu techniki. Kierownictwo korporacji macierzystej decyduje o miejscu realizacji inwestycji bezpośredniej lub o inwestycjach w już istniejących przedsiębiorstwach filialnych, określając równocześnie zakres transferu techniki (pełny cykl produkcyjny, czy też tylko pewien etap), zakres przekazywanych praw własności przemysłowych, źródło zakupu i rodzaj wykorzystywanych maszyn i urządzeń, warunki transferu itp. Wykorzystuje się przy tym w głównej mierze innowacje już sprawdzone w produkcji (zwykle w korporacji macierzystej), z możliwo-

ścią dokonania ich adaptacji do warunków panujących na danym rynku zagranicznym.

W minionych latach ponad 80 proc. inwestycji bezpośrednich skierowano do wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych, pozostała część do krajów rozwijających się, z czego większość do krajów o względnym wysokim stopniu rozwoju, takich jak np.: Brazylia, Argentyna, Meksyk. W krajach wysoko rozwiniętych przeważały inwestycje w naukochołnych gałęziach przemysłu.

Jeśli chodzi o kraje rozwijające się, to obok inwestycji kierowanych do tradycyjnych gałęzi przemysłu, takich jak: spożywczy czy tekstylny, w niektórych krajach nastąpił wzrost inwestycji bezpośrednich w takich dziedzinach, jak przemysł samochodowy, a także przemysł elektroniczny, elektrotechniczny i petrochemiczny. Jak dotychczas, jest to jednak niewielki odsetek inwestycji dokonywanych w tych krajach. Ich podstawowa część ma nadal na celu uzyskanie oszczędności w kosztach robocizny na pewnych etapach procesu technologicznego.

POLITYKA B + R

Centralnym zagadnieniem globalnej strategii korporacji w zakresie transferu techniki jest polityka badań naukowych i prac rozwojowych. Oprócz wyznaczenia kierunków tych badań i wielkości nakładów, kierownictwo korporacji ustala miejsce i czas realizacji planów B+R. Ich znaczenie dla dalszego rozwoju korporacji, jak również dla utrzymania dotychczasowej pozycji na rynkach światowych, wpływa na wysoki stopień centralizacji decyzji i koncentracji samych prac w korporacji macierzystej (około 95 proc. nakładów na B+R). Niewielki więc tylko procent tych nakładów jest realizowany w ośrodkach badawczych zlokalizowanych w filiach korporacji.

Charakterystyczne jest przy tym, że w filiach większość nakładów przeznaczona jest na prace rozwojowe mające zastosowanie dany wyrob do wymogów rynku zagranicznego, a nie na badania naukowe. Te względnie niewielkie nakłady koncentrowane są w filiach zlokalizowanych w krajach, gdzie istnieją potencjalnie najlepsze warunki zapewniające efektywność B+R (Kanada,

W. Brytania, RFN, Francja). W krajach rozwijających się korporacje międzynarodowe nie prowadzą w zasadzie prac badawczo-rozwojowych.

Korporacja macierzysta jest więc centrum innowacji, steruje i kontroluje proces wykorzystywania innowacji w skali międzynarodowej, decyduje o tym, jaka innowacja zostanie przekazana filiom, kiedy i w jakim kraju zostanie wprowadzona do produkcji. Sprawuje również ścisły nadzór nad realizacją programu B+R w filiach, w szczególności co do sposobu i miejsca wykorzystania opracowanych tam innowacji. Sieć przedsiębiorstw filialnych rozlokowanych w różnych krajach — zwłaszcza w wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych — stwarza możliwości bezpośredniej obserwacji kierunków i tempa postępu technicznego w tych krajach. W efekcie do korporacji macierzystej jako centrum innowacji napływają informacje zarówno o rezultatach własnych B+R realizowanych w kraju jej lokalizacji, jak i o nowych osiągnięciach techniki w innych krajach.

Korporacje międzynarodowe posiadając względnie sprawną system przepływu informacji technicznej w skali międzynarodowej są w stanie wyprzedzać w czasie (także w ilości i jakości informacji) inne przedsiębiorstwa w zakresie rozeznania o najnowszych osiągnięciach techniki na świecie. Centrum innowacyjne korporacji dysponując bogatym zasobem informacji może z kolei prowadzić bardziej efektywnie globalną politykę co do miejsca i czasu wykorzystania posiadanych innowacji oraz podejmować decyzje co do sprzedaży określonych rozwiązań technicznych odbiorcom zewnętrznym.

POLITYKA LICENCYJNA

Podobną strategię stosują korporacje w dziedzinie polityki licencyjnej. Sprzedaż licencji przez korporacje międzynarodowe przedsiębiorstwom niezależnym nie jest wprawdzie bezpośrednio związana z inwestycjami bezpośrednimi, ale jest w stosunku do nich w dużym stopniu komplementarna lub substancyjna. W pierwszym przypadku sprzedaż licencji może służyć pośrednio

potrzebom prowadzenia produkcji w filiach (np. udzielenie licencji poddostawcy części i podzespołów, czyli tzw. orientacja kosztowa), lub też transferowi techniki. Tą drogą korporacja może także testować rynek zagraniczny przed dokonaniem inwestycji bezpośredniej. Substytucyjna funkcja sprzedaży licencji przejawia się w tzw. kapitalizacji techniki będącej przedmiotem licencji udzielanych przedsiębiorstwom niezależnym (opłaty licencyjne w postaci akcji) oraz w klauzulach restrykcyjnych, zapewniających niekiedy znaczny stopień kontroli działalności licencjodawcy.

Na korporacje międzynarodowe przypada przeważająca część obrotów licencyjnych, z czego około 40 proc. światowych wpływów licencyjnych (tj. prawie 1,5 mld dolarów w 1972 r.) przypada na korporacje amerykańskie. Z sumy tej tylko około 300 mln dol. stanowią płatności otrzymane od licencjodawców niezależnych, przy czym sprzedaż licencji tym licencjodawcom jest w dużej mierze podporządkowana „ukrytej” realizacji inwestycji bezpośrednich. Stąd też dominacja korporacji międzynarodowych w światowych obrotach licencyjnych wiąże się z transferem techniki głównie poprzez zagraniczne inwestycje bezpośrednie (około 3/4 wpływów licencyjnych USA pochodzi z filii korporacji międzynarodowych).

W rezultacie znaczna część międzynarodowego transferu techniki (prawdopodobnie ponad 50 proc.) jest w dużym stopniu autonomiczna względem światowego rynku licencji, gdyż jest to transfer między korporacją a podporządkowanymi jej filiami zagranicznymi. Ta część międzynarodowego transferu techniki może być więc dokonywana na nieco odmiennych warunkach. Uwidacznia się to np. w szerszym udostępnianiu filiom know-how — istotnego elementu wiedzy technicznej. Odmienne mogą być również warunki finansowe umów licencyjnych, niekiedy w małym stopniu związane nawet z przybliżoną wartością transferowanej techniki, lecz wynikające z globalnej strategii finansowej korporacji. Pewna część tego transferu może być ponadto dokonana bez obciążenia filii opłatami licencyjnymi.

Podobnie kształtuje się sytuacja w zakresie obrotów sprzętem inwestycyjnym. Udział korporacji w obrotach maszynami i urządzeniami krajów OECD sięga 20 proc. i jest wynikiem szybko rosnącej wymiany w ramach korporacji.

PROBY KONTROLI

Z punktu widzenia potencjalnego licencjodawcy zakres transferu techniki dokonywany w ramach korporacji jest optymalny, tzn. dostarczający poza elementami techniki potrzebnej do produkcji określonego wyrobu także know-how, ekspertyza menedżerską i serwis techniczny. Jednakże licencjodawcy niezależni z reguły nie mają możliwości otrzymania techniki w takim zakresie, w jakim otrzymują ją filie. Korporacje międzynarodowe udzielają bowiem licencji przedsiębiorstwom niezależnym na te rozwiązania techniczne, które wycofują z produkcji lub nie przewidują ich wykorzystania z różnych powodów (np. dysponują innymi, nowocześniejszymi rozwiązaniami), albo też są to licencje na produkcję tylko pewnych części lub podzespołów.

Transfer techniki, dokonywany przez korporacje międzynarodowe, przynosi więc efekty przede wszystkim grupie przedsiębiorstw filialnych danej korporacji. Do gospodarstwa kraju lokalizacji filii trafia nieznaczna część transferu techniki korporacji międzynarodowych w postaci licencji, czy maszyn i urządzeń.

W tej sytuacji szereg krajów, na terenie których zlokalizowane są filie korporacji międzynarodowych, podejmuje próby zmierzające do zwiększenia kontroli transferu techniki dokonywanego przez korporacje (np. nadzór nad umowami licencyjnymi, popieranie „joint ventures”). Z tych również względów podjęto pod auspicjami ONZ wysiłki mające na celu opracowanie międzynarodowego kodeksu postępowania w zakresie transferu techniki. Uzgodzenie i zatwierdzenie tego kodeksu może mieć wpływ na warunki międzynarodowego transferu techniki, choć w przypadku korporacji międzynarodowych skuteczność takiego kodeksu nie należy przeceniać.

Ograniczenie przez szereg krajów napływu inwestycji bezpośrednich może przyczynić się do zwiększenia sprzedaży licencji przez korporacje. Pewien wpływ na formy działalności korporacji w zakresie transferu techniki może również wywrzeć wzrost zainteresowania rynkami krajów socjalistycznych, gdzie istnieje duże zapotrzebowanie na technikę. Nadal jednak przeważająca część transferu techniki korporacji międzynarodowych będzie prawdopodobnie realizowana wewnątrz korporacji.



KOVO

PRECYZYJNE MASZYNY DLA PRECYZYJNEJ PRACY DOSTARCZA KOVO

Czechosłowackie przedsiębiorstwo handlu zagranicznego KOVO eksportuje maszyny, przyrządy i urządzenia czechosłowackiego przemysłu maszynowego w zakresie:

- techniki obliczeniowej,
- techniki biurowej,
- maszyn poligraficznych,
- pomp i techniki pomiarowej paliw płynnych,
- techniki laboratoryjnej i jądrowej,
- elektrycznych i elektronicznych przyrządów pomiarowych,
- techniki regulacyjnej, bazy komponentów dla elektroniki,
- źródeł światła,
- urządzeń telekomunikacyjnych.

Przekonajcie się również SAMI o jakości wyrobów z wymienionych dziedzin; prześlemy Wam prospekty, katalogi, magazyn KOVOEXPORT.

NASZ NOWY ADRES!
 KOVO - przedsiębiorstwo handlu zagranicznego
 Jankovcova 2, 170 88 PRAHA 7
 ČESKOSLOVENSKO telefon: 815

I-38

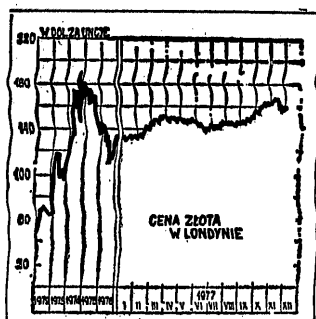
koniunktura na świecie

na rynkach pieniężnych

CENA ZŁOTA w dolarach za uncję

	25.XI	26.XI	29.XI	2.XII
Londyn	158,0	161,4	159,2	158,0
Zurych	158,1	161,4	159,4	158,0
Paryż	158,0	162,3	162,3	162,4

Tabela 1



CENA ZŁOTA
W LONDYNIE

KURSY WALUT

	25.XI	26.XI	29.XI	2.XII
Funt sterling (w dol. za funt)	1,818	1,820	1,815	1,820
Gulden holenderski (w gul. za dol.)	2,397	2,401	2,400	2,396
Frank belgijski (we frank. za dol.)	34,97	35,02	35,05	34,73
Marka RFN (w mk za dol.)	2,218	2,219	2,224	2,207
Lira włoska (w lirach za dol.)	876,8	877,1	877,0	876,8
Frank francuski (we frank. za dol.)	4,847	4,846	4,854	4,844
Frank szwajcarski (we frank. za dol.)	2,168	2,143	2,154	2,138
Korona szwedzka (w kor. za dol.)	4,794	4,800	4,801	4,794
Jen japoński (w jenach za dol.)	240,0	240,4	242,0	242,2

Tabela 2

Na przełomie listopada i grudnia cena złota wykazała dość znaczne wahania, ostatecznie jednak ukształtowała się w Londynie na poziomie nieco wyższym (158,0 dolarów za troy uncję) niż w końcu poprzedniego tygodnia (odpowiednio 158,0 dolarów). Jeśli uwzględnić, że w końcu pierwszych dekad listopada cena złota doszła do 168 dolarów za uncję, trzeba stwierdzić, że jej osłabienie, które zaznaczyło się w drugiej połowie listopada utrzymuje się nadal (por. tabela 1).

W komentarzach na ten temat najbardziej rozpowszechniona jest obecnie opinia wiążąca wspomnianą osłabienie ceny złota z nadziejami na zmniejszenie napięcia na Bliskim Wschodzie. Podkreśla się w nich jednak, że zjawisko to ma raczej przejściowy charakter, w związku z przewidywaniami dalszego osłabienia kursu dolara, co było główną przyczyną wzrostu ceny złota od czerwca do pierwszych dekad listopada br. (por. wykres). Przewidywania te opierają się zarówno na możliwości utrzymania, a nawet dalszego wzrostu ujemnego salda bilansu obrotów towarowych USA z zagranicą, jak również wzrostu wewnętrznej stopy inflacji w tym kraju.

Dość szeroko cytuje się w nich zwłaszcza opinie zawartą w ostatnim kwartalnym przeglądzie sytuacji walutowej wydawanym przez Radzieckie Biuro Narodowy Bank, z siedzibą w Londynie. W przeglądzie tym wskazuje się na możliwość wystąpienia w roku przyszłym „kryzysu dolara w starym stylu”, a więc trudnym do opanowania, nawet przy współdziałaniu banków centralnych głównych krajów kapitalistycznych i charakteryzującym się ucieczką od dolara do złota, a także innych towarów, w tym szczególnie metali nieżelaznych.

Rozwój sytuacji na rynkach walutowych na przełomie listopada i grudnia br. wskazuje, że jest to możliwość w pełni realna, choć w początku tego okresu kurs waluty amerykańskiej uległ pewnemu wzmocnieniu w stosunku do walut innych głównych krajów kapitalistycznych.

Szczególnie silnie uwewnętrznio się to w stosunku do waluty japońskiej, której kurs obniżył się z 240 jenów za dolara w dniu 25.XI do 242,2 jenów za dolara w dniu 29.XI. Osłabienie to — przyjęte zresztą z dużym zadowoleniem zarówno w Tokio, jak i w Nowym Jorku — zostało wywołane szeregiem wypowiedzi członków rządu japońskiego.

Na szczególne podkreślenie zasługuje zwłaszcza oświadczenie nowego ministra do spraw zagranicznych Nobuhiko Ushiba wyznaczonego przez premiera Fukudę do rokowań handlowych z USA. Zgodnie z tym oświadczeniem, będącym wyraźnie odpowiedzią na żądanie amerykańskie w sprawie zlikwidowania wysokiej nadwyżki Japonii w obrotach towarowych z USA (por. poprzedni przegląd), nowy rząd japoński przygotował zespół środków zmierzających do liberalizacji obrotów tego kraju z zagranicą.

N. Ushiba nie podał wprawdzie szczegółów tego planu, z nieoficjalnych informacji wynika jednak, że obejmuje on: zwiększenie wydatków na roboty publiczne w celu stymulowania wewnętrznej popytu oraz zapotrzebowania na importowane towary; znaczną obniżkę cen, wychodzącą na przeciw toczącym się w tej sprawie, rokowaniom w ramach GATT (dotyczyć ma ona m.in. takich towarów, jak samochody osobowe, telewizory i inne dobra trwałego użytku, a także szeregu artykułów żywnościowych) oraz zwiększenie kwot importowych oraz złagodzenie innych ograniczeń pozataryfowych.

O trwałości pewnego osłabienia kursu jena w stosunku do dolara decyduje przebieg różnorodnych amerykańskich, które odbyć się mają jeszcze w grudniu br., a przede wszystkim ich skutki w zakresie salda wzajemnych obrotów towarowych. Warto jednak zwrócić uwagę, że w dniu 2.XII br. za dolara płacono 242,2 jena, a więc kurs waluty japońskiej wykazał znów pewne wzmocnienie w stosunku do poziomu od jakiego obniżył się w dniu 29.XI,

choć był nadal niższy niż rzed tygodniem (por. tabela 2).

Również w stosunku do walut innych głównych krajów kapitalistycznych kurs dolara wykazał początkowo pewne wzmocnienie, następnie jednak ponownie zmniejszył, i to silniejszą niż w stosunku do jena japońskiego. Szczególnie wyraźnie ujawniło się to znów w zakresie walut mocnych. Kurs franka szwajcarskiego w stosunku do dolara wzrósł z 2,168 franków za dolara w dniu 25.XI do 2,138 franków w dniu 29.XI, a kurs marki RFN odpowiednio z 2,218 marek w dniu 25.XI do 2,207 marek w dniu 29.XI. W obu przypadkach są to nowe, rekordowo wysokie kursy franka szwajcarskiego i marki RFN w stosunku do dolara.

Zwykłą w stosunku do dolara wykazywał w omawianym okresie również funt sterling oraz waluty innych głównych krajów kapitalistycznych, z wyjątkiem korony szwedzkiej, a także lira włoskiej i franka francuskiego. Silniejsza zwyżka kursu marki RFN w stosunku do dolara niż walut innych krajów członków tzw. węży zachodnioeuropejskiego spowodowała, że napięcie w tym systemie, które sygnalizowaliśmy już w poprzednich przeglądach utrzymało się, zmuszając np. belgijskie władze finansowe do dalszej interwencji zmierzającej do utrzymania kursu swej waluty w dopuszczalnym przedziale odchyleń w stosunku do marki RFN.

Z innych zmian na rynkach walutowych na odnotowanie zasługuje dewaluacja kursu lira tureckiego w stosunku do niektórych innych walut dokonana w dniu 1.XII. Kurs waluty tureckiej został zdevaluowany w stosunku do funta sterlinga z 33,55 lirów na 34,7 lirów, marki RFN odpowiednio z 8,27 na 8,60 lirów oraz franka szwajcarskiego z 8,06 na 8,55 lirów. Według oświadczenia Banku Centralnego Turcji dewaluacja ta wynika ze zwykłego kursu wspomnianych walut w stosunku do dolara, z którym związany jest kurs lira tureckiego. Warto jednak przypomnieć, że kraj ten przeżywa ostry trudności płatnicze związane z obsługą kredytów zagranicznych. Spowodowało to wstrzymanie przez niektóre kraje dalszego kredytowania eksportu do Turcji, drastyczne ograniczenie importu oraz podwyżkę cen wewnętrznych szeregów towarów.

Rozmowy prowadzone przez Turcję z misją Międzynarodowego Funduszu Walutowego w celu uzyskania kredytu z tej organizacji, co pozwoliłoby zarazem na dalsze finansowanie importu kredytami zaciąganyymi w innych krajach, zakończyły się fiaskiem. Turcja nie przyjęła bowiem warunków MFV, które przewidywały dewaluację lira (większą niż wspomniana wyżej) oraz wyraźne zwolnienie tempa wzrostu gospodarki.

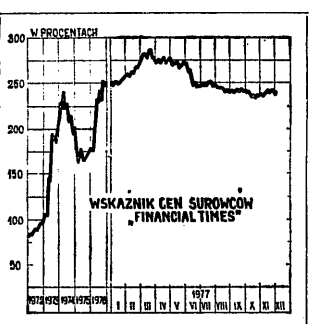
Kurs lira tureckiego w stosunku do dolara, a także kursy walut innych krajów, które podajemy raz na miesiąc — por. obok „Wskazniki”.

na rynkach towarowych

WSKAŹNIK CEN SUROWCÓW „Financial Times” (1.VI.1952 = 100)

Data	Wskaźnik
24.XI	241,2
26.XI	241,0
1.XII	239,4
Przed miesiącem	236,6
Przed rokiem	243,8

Tabela 3



Na przełomie listopada i grudnia wskaźnik cen surowców „Financial Times” obniżył się z 241,2 w dniu 24.XI do 239,4 w dniu 1.XII, a więc o 1,8 punkta, kształtując się na poziomie niższym niż przed rokiem o 14,4 punktów, wyższym jednak niż przed miesiącem o 2,8 punkta (patrz tabela 3 i wykres). Dla wyjaśnienia ruchu ogólnego wskaźnika cen surowców sięgniemy jednak jak zwykle — do danych tabeli nr 4. Z tabeli tej wynika, że:

● Zmiany cen zbóż i pasz były znów niejednoznaczne. Tym razem wyrażały się one w obniżce cen pszenicy w stosunku do poprzedniego tygodnia oraz w pewnym wzmocnieniu cen pozostałych zbóż i pasz. Na pewne wzmocnienie cen ziarna soi wpłynęły informacje o niskich jego zapasach w Brazylii (będącej drugim po USA największym światowym eksporterem soi), a także wstrzymanie eksportu mączki sojowej z tego kraju.

W opublikowanym ostatnio przez Międzynarodową Radę do spraw Pšenicy przeglądzie obniżono ocenę światowych zbiorów tego zboża z 385–390 mln ton na 383 mln ton (w związku z obniżeniem oceny jej zbiorów w ZSRR — o czym wspominali-

śmy już poprzednio), choć jest to nadal drugi z kolei, rekordowo wysoki zbiór tego zboża w historii (tylko w roku 1976 był on wyższy i wynosił 417 mln ton). Dotychczasowe warunki wegetacji pszenicy w nowym roku gospodarczym ocenia M.R.P. jako bardzo dobre w USA oraz korzystne w Europie Zachodniej (z wyjątkiem Włoch i Jugosławii) i Europie Wschodniej (z wyjątkiem jej południowych rejonów, gdzie obserwuje się niedobór wilgoci).

● Zróżnicowane były również zmiany cen innych artykułów żywnościowych.

Ceny kawy na giełdzie londyńskiej obniżyły się do 1674,5 f. szt. za tonę, a więc do poziomu wyższego wprawdzie od najniższego w br. (1528 f. szt.), znacznie jednak niższego od najwyższego w br. (4232 f. szt. osiągnięto w marcu), niższego również niż przed miesiącem i przed rokiem. Spadek ten wiąże się z pogłoskami o obniżce minimalnej ceny eksportowej przez Brazylię, od której zresztą udzielane były ostatnio znaczne bonifikaty.

Obniżyły się również ceny ziarna kakaowego, zarówno w związku z zwiększeniem dostaw na krótkie terminy (głównie z Wybrzeża Kości

	Jedn. pien.	1.XII	Przed tygodniem	Przed m-cem	Przed rokiem	w ciągu roku w proc.
ZBOŻA I PASZE						
pszenica	centy/busz.	281,75	284,5	276,3	257,0	109,6
kukurydza	dol./tona	213,0	211,8	195,3	234,6	90,7
jęczmień	„ „	79,3	77,0	76,0	76,0	90,7
ziarno soi	„ „	235,23	234,5	219,3	239,8	90,7
INNA ŻYWNOSĆ						
kawa	f./szt./tona	1 674,5	1 607,0	1 652,0	2 442,5	68,6
kakao	„ „	2 195,0	2 221,0	2 454,0	1 809,5	115,0
cukier	centy/lb	—	—	7,1	7,8	—
WŁÓKNA I SKÓRY						
bawełna	centy/lb	54,0	54,0	54,0	79,5	67,8
włna	penny/kg	273,0	273,0	277,0	300,0	91,0
skóry ciężkie (krowie)	centy/lb	35,5	34,0	35,0	28,0	126,8
METALE						
złom metali	dol./tona	53,5	49,17	47,83	64,17	83,4
miedź elektr.	f./szt./tona	672,0	655,5	638,5	737,5	91,1
(wire bars)	„ „	7 040,0	7 080,0	6 865,0	4 950,0	142,2
cyna	„ „	289,0	285,0	272,0	364,5	79,5
ołów	„ „	362,0	352,0	346,0	275,5	132,4
INNE						
kaučuk	penny/kg	52,3	52,0	53,8	61,8	85,0

Tabela 4

Miejsca notowania: Chicago — pszenica, kukurydza, skóry (ciężkie); Winnipeg — jęczmień, owsie; Rotterdam — ziarno soi; Nowy Jork — cukier, złom stali; Bradford — wełna; Liverpool — bawełna; Londyn — kawa, kakao, miedź elektrolityczna (wire bars), cyna, ołów, kaučuk, rzepak.

Sionowej, Nigerii i Kamerunu), jak również nowymi szacunkami jego zbiorów w bieżącym roku gospodarczym. Według oceny FAO wyniesie mają one 1,4 mln ton (a więc zwiększyć się w stosunku do ubiegłego roku o 12 proc.), według oceny Min. Rolnictwa USA odpowiednio 1,47 mln ton.

Lekka zwyżkę wykazały natomiast ceny kukru (na giełdzie londyńskiej wzrosły z 105 do 106 f. szt. za tonę, z Nowego Jorku brak nadal notowań), co spowodowane było głównie znacznym jego zakupami przez CHRL. Według trzeciego szacunku znanej firmy F.O. Licht produkcja kukru w Europie przekroczyła ma w br. po raz pierwszy w historii 30 mln ton, co oznacza jej podwyższenie w stosunku do poprzedniego szacunku o 500 tys. ton i wzrost aż o 3,4 mln ton w stosunku do ub. roku. Najśliszy wzrost produkcji kukru w Europie przewiduje firma F. O. Licht w krajach socjalistycznych.

● Ceny surowców dla przemysłu lekkiego nie zmieniły się w stosunku do poprzedniego tygodnia, z wyjątkiem cen skór, które wzrosły w związku ze zwiększonym popytem.

● Zróżnicowanie były zmiany cen metali nieżelaznych. Ceny cynku i cyny obniżyły się w stosunku do poprzedniego tygodnia, choć te ostatnie utrzymują się nadal na bardzo wysokim poziomie, wyższym niż przed miesiącem i aż o 42,2 proc. wyższym niż przed rokiem.

wskazniki

KURSY WALUT (za 1 dol.)

	1.XII	27.X	29.IX
Austria — szylingów	13,91	16,14	16,64
Cypr — funtów cypryjskich	0,396	0,403	0,409
Dania — koron duńskich	6,447	6,094	6,184
Egipt — funtów egipskich	0,395	0,392	0,394
Finlandia — marek fińskich	4,159	4,152	4,164
Grecja — drachm	35,9	36,03	36,53
Hiszpania — peset	82,59	83,62	84,64
Norwegia — koron norweskich	5,497	5,498	5,511
Portugalia — escudo	40,81	40,68	40,74
Turcja — lirów tureckich	19,25	19,25	19,25

Tabela 5

Z zamieszczonych wyżej danych wynika, że zmniejszenie kursu dolara dotyczy nie tylko walut głównych krajów kapitalistycznych (por. obok „Na rynkach pieniężnych”). Warto jednak zwrócić uwagę, że wśród kra-

jów, których kursy walut podajemy tylko raz w miesiącu, osłabienie w stosunku do zniżającego kursu dolara wykazała korona duńska i marka fińska, a także portugalskie escudo i funt egipski.

ze świata nauki i techniki

POLA ELEKTROMAGNETYCZNE

W Instytucie Morfologii Ewolucyjnej i Ekologii Zwierząt Akademii Nauk ZSRR stwierdzono, że silne pola magnetyczne wywierają silniejszy wpływ na młode, niż na dorosłe zwierzęta. Doświadczenia wykazały zwolnienie tempa starzenia. Kiedy rdulowe myszy umieszczono w polu magnetycznym o to 400 dnlach, czyli w „starym wieku”, wyglądały one znacznie młodsze niż zwierzęta kontrolne. (PAP)

WÓZKI PODŁOŻIOWE

W Zakładach Sprzętu Domowego i Turystyki „FREDEM-PRESPOL” w Nowieście uruchomiono produkcję wózków podłozkowych typu N-300. W 1977 r. przewiduje się wyprodukowanie 500 szt. (MPM)

„KOZIENICE” W CZOŁOWCE

Dzięki ofiarnej pracy szalugi, elektrownia „Kozienice” należy do produkujących tego typu zakładów w kraju. Blisko 90 proc. wszystkich urządzeń wytwarzających energię elektryczną jest w ciągłym ruchu. Awarie w elektrowni należą do rzadkości, a gdy wystąpi uszkodzenie, przeprowadza się szczegółową analizę przyczyn. Elektrownia „Kozienice” spala gorsze gatunki niż przewidywał projekt, toteż wytwarza również więcej popiołów. Część tych popiołów kieruje się do Kozienickiej Włókiennicy Betonów Kompozytowych, a pewne ilości do cementowni „Przyjaźń” w Wierzbicy. Pozostają jednak zbyt duże ilości tych odpadów na hałdach. Problem ten wymaga rozwiązania. (PAP)

MROZONKI

Produkcja mrożonych wyrobów kulinarnych została uruchomiona w przemysłowym zakładzie w dwadzieścia lat temu w 1958 roku. Pionierem była Chłodnia Składowa w Dębicy. Wybór mrożonych dań obiadowych, produktowanych przez przemysł chłodniczy, jest spory. Około 70 rodzajów przerobionych mrodoniek znajduje się już na naszym rynku, a z roku na rok tego typu wyrobów przybywa. W tym roku Chłodnie

Składowa dostarcza na rynek, oprócz mrożonych owoców i warzyw, blisko 60 proc. ton zamrożonych wyrobów kulinarnych, których największymi producentami są przedsiębiorstwa chłodnicze w Dębicy, Toruniu, Łodzi, Białymostku i Poznaniu. (PAP)

ZUK A-168

W Fabryce Samochodów Ciężarowych w Lublinie uruchomiono produkcję samochodu dostawczego „Zuk” A-168 z przyczepą jednostopniową typ D-17. Samochód ten ma przedział kabine kierowcy o przedział dla 4 pasażerów, skrzynię ładunkową i jest przystosowany do holowania przyczepy jednoosiowej D-17 wyposażonej w hamulec najazdowy. Samochód przeznaczony jest dla rolnictwa i brygad remontowo-instalacyjnych. (MPM)

WODA W SIERADZKIM

Wody Warty, Widawki i Neru przepływają przez woj. sieradzkie są coraz bardziej zanieczyszczone. Jednak najbliższe lata powinny przynieść poprawę sytuacji. W budowie znajdują się dwie oczyszczalnie ścieków: w Łasku i w Żduńskiej Woli. W 1978 roku planuje się rozpoczęcie prac przy budowie tego typu obiektu w Sieradzu. W przyszłości oczyszczalnie ścieków mają powstać w Wierzbicy, Szadku, Ziębicach i Białymostku. Poprawa czystości wód w rzekach woj. sieradzkiego ma duże znaczenie, gdyż w 1981 r. powinien być przekazany do użytku budowlany — obecnie zbiornik wodny w Jeziorze nad Wartą. (PAP)

DLA SĄSIADÓW „KATOWIC”

Ludność zamieszkająca w rejonie oddziaływania Huty „Katowice” została objęta wieloletnim programem badań lekarskich. Przeprowadzenie badań na tak szerokią skalę umożliwi lekarzom dokładną ocenę obecnego stanu zdrowia mieszkańców tego rejonu. Wczesne podjęcie badań ułatwi uchwycenie ewentualnych ujemnych objawów i podjęcie natychmiastowych środków zaradczych. Inicjatorzy tych badań — naukowcy ze Śląskiej Akademii Medycznej — mogą zbliżyć do blofery i dla zdrowia ludności. (WIT)

ŚMIECI W PAPIERZE

Gospodarka Szwecji zużywa rocznie 255 mln worków papieru i teoretycznie powinna na śmieci jednorazowego użytku. Ten sposób łatwego i zarazem czystego usuwania odpadów domowych rozszerza się szybko w Szwecji, a także w RFN, W. Brytanii i USA (w innych krajach uprzemysłowionych używa się do tego celu worków z folii, pomnażając zasoby śmieci trudno usunąć). (Innowacje)

17 MLN NARZĘDZI

Ważnym zadaniem służb meteorologicznych jest legalizacja narzędzi pomiarowych. Waga w sklepie, czy w skupie musi być kontrolowana co jakiś czas, aby miała zapewnioną odpowiednią dokładność, podobnie zresztą jak i inne przyrządy, np. naukowe. Legalizacja obejmuje zakłady i samodzielne laboratoria metrologiczne w Polskim Komitecie Normalizacji i Miar, terenowe urzędy miar oraz inne upoważnione jednostki państwowe. Tylko w ub. roku przeprowadzono legalizację ok. 17 mln narzędzi pomiarowych. (PAP)

BĘDZIEMY BUDOWAĆ Z FOSFOGIPSU?

W Szczecinie zrobiono pierwszy praktyczny krok do wykorzystania w budownictwie fosfogipsów, które jak ustalono, odznaczają się tymi samymi cechami użytkowymi, co gips budowlany. Ponieważ znajdujące się w pobliżu Szczecina zakłady chemiczne w Polich dysponują odpadami produkcyjnymi w postaci fosfogipsu (jest ich ok. 10 mln ton) nie będzie kłopotów z zaopatrzeniem w materiały budowlane. Szczecińskie Przedsiębiorstwo Budownictwa Ogólnego nr 3, które wykonało komplet elementów domu jednorodzinnego z takiego surowca zamierza wykorzystywać fosfogips do produkcji niektórych elementów mieszkań z tzw. wielkiej płyty, m.in. ścian działowych, elementów instalacji wentylacyjnej, szafek itp. Równocześnie w Akademii Rolniczej prowadzone są prace nad wykorzystaniem fosfogipsu jako nawozu rolniczego oraz w budownictwie drogowym. (PAP)

SPOŻYCIE ROPY NAFTOWEJ W KRAJACH OECD

Według ogłoszonych ostatnio danych, spożycie ropy naftowej w 24 rozwiniętych krajach kapitalistycznych zrzeczonych w OECD wyniosło 1 776 mln ton w roku 1976, wzrastając o 7 proc. w stosunku do roku 1975. Główną tego przyczyną była pewna poprawa koniunktury, a także spadek produkcji energii w elektrowniach wodnych związanych z suszą. Wzrost ten był zróżnicowany w poszczególnych regionach: w Europie Zachodniej wynosił 6 proc., w Ameryce Północnej 8 proc. i w Japonii 4,8 proc.

Jeszcze bardziej zróżnicowany był wpływ wzrostu spożycia na import. W Ameryce Północnej zwiększył się on bowiem o 23,5 proc. (w tym w USA aż o 25,9 proc.), w Japonii o 7,6 proc. oraz w Europie o 8,3 proc. (mimo wzrostu własnej produkcji do 14 mln ton, a więc o 50 proc. w stosunku do roku 1975). Wzrost importu w poszczególnych regionach był również bardzo zróżnicowany pod względem kierunków zakupu. Ameryka Północna najślisz zwiększyła swój import z krajów Bliskiego i Środkowego Wschodu oraz krajów afrykańskich. Europa Zachodnia najślisz zwiększyła import ropy z ZSRR, Libii i Iranu, a Japonia z Arabii Saudyjskiej. (W)

SPADEK ŚWIATOWEJ PRODUKCJI MĄCZKI RYBNEJ

Według prognozy ogłoszonej w „Oil World”, wydawanym w Hamburgu, światowa produkcja mączki

rybnej w roku gospodarczym 1977/78 wyniesie 3,83 mln ton, a więc będzie niższa niż w roku 1976/77, w którym wynosiła 4,14 mln ton oraz w roku 1975/76, w którym wynosiła 4,37 mln ton. Główną tego przyczyną jest obniżenie jej produkcji w Peru do 275 tys. ton, to jest do poziomu najniższego od roku 1960.

Spadek produkcji mączki rybnej przewiduje się również w Japonii (z 715,8 tys. ton w roku gospodarczym 1976/77 do 680,0 tys. ton w roku 1977/78) oraz w krajach skandynawskich (w Norwegii ma się ona obniżyć z 460,5 tys. ton do 430,0 tys. ton, a w Danii odpowiednio z 423 tys. ton do 300,0 tys. ton).

Wzrost produkcji mączki rybnej przewiduje się w ZSRR (z 640 tys. ton w roku 1976/77 do 660 tys. ton w roku 1977/78) oraz w USA (odpowiednio z 312 tys. ton do 330 tys. ton).

Światowa konsumpcja mączki rybnej wyniesie ma 3,88 mln ton w roku gospodarczym 1977/78, a więc obniżyć się w stosunku do roku 1976/77 o 300 tys. ton, w związku z mniejszą jej podażą i niekonkurencyjnymi cenami w stosunku do innych pasz (głównie soi). W przypadku dalszego pogorszenia relacji cen między mączką rybną i innymi paszami, jej światowa konsumpcja obniżyć się może jednak poniżej wspomnianego poziomu.

W prognozie ogłoszonej w „Oil World” przewiduje się, że światowe zapasy mączki rybnej obniżą się do 650 tys. ton (w początku października 1977 r. do 600 tys. ton (w odpowiednim okresie 1978 r.). Ocenia się, że eksport mączki rybnej w roku 1977/78 wyniesie 1,33 mln ton, obni-

żając się w stosunku do roku 1976/77 o 300 tys. ton. (W)

KRADZIEŻE W SKLEPACH

Ile tracą sklepy detaliczne w wyniku kradzieży i kto jest ich autorem? Dane na ten temat zestawia ostatnio National Retail Merchants Association (NRMA), która zrzesza 3 tys. członków, dysponujących 30 tys. sklepów sklepów w 50 krajach. Według tych danych (podajemy je za „International Herald Tribune” z 21.X.br.), straty z tytułu kradzieży w sklepach należących do członków

KADRY DLA ROLNICTWA

Projekt NPSG na 1978 r. — w dążeniu do zapewnienia w przyszłości odpowiedniego dopływu wykwalifikowanych pracowników do pracy w rolnictwie — zakłada zwiększenie naboru do zasadniczych szkół rolniczych o 6,6 proc. oraz do techników rolniczych i policealnych szkół rolniczych o 8,3 proc. Potrzeby rolnictwa są oczywiście znacznie większe. Trzeba się jednak liczyć z preferencjami młodzieży i technicznymi możliwościami rozwoju bazy szkół rolniczych.

Wskazane wydaje się jednak postrakowanie tych założeń jako zadanie minimalne i skoncentrowanie wysiłków władz oświatowych i pracowników szkół rolniczych na popularyzowaniu kształcenia rolniczego, aby plan naboru do szkół rolniczych mógł być w przyszłym roku znacznie przekroczony. (Sb)

SKUP WARZYW I OWOCÓW

W dążeniu do racjonalizacji wyżywienia ludności w planie na 1978 r. założono wzrost skupu warzyw i owoców na poziomie o kw. 20 proc. wyższym niż w 1977 r. Jeśli zadanie to ma być w pełni zrealizowane, to już obecnie konieczne jest podjęcie intensywnych przygotowań zarówno do aktywizacji skupu, jak i rozszerzenia sieci handlu warzywami i owocami. Przyjęte zadanie jest bowiem bardzo trudne do realizacji, zwłaszcza gdyby, jak to już nieraz bywało, wystąpiły okresowe spiętrzenia w dojeżdżaniu warzyw i owoców. (Sb)

PRZETWORZY MLECZNE W 1978 R.

Przebieg spodziewanych efektów rozbudowy przemysłu mleczarskiego oraz ocena możliwości intensyfikacji jej wykorzystania pozwoliły na projektowanie zwiększenia produkcji serów dojrzewających w 1978 r. o 4,3 proc. (do 97 tys. ton), a serów twarogowych o 12,5 proc. (do 180 tys. ton). Oczywiście wydaje się więc, że produkcja serów dojrzewających nie zdoła zaspokoić potrzeb rynku, a w niektórych okresach i dostaw serów twarogowych mają się okazać nie dość wysokie.

Przemysł mleczarski staje więc w 1978 r. wobec pilnej potrzeby zintensyfikowania wysiłków na rzecz wzrostu produkcji serów, zwłaszcza twarogów, aby lepiej wykorzystywać skupowane od rolników mleko. Szczególnie pożądane wydaje się dokonanie przeglądu organizacji produkcji serów i waskich gałęzi hamujących jej rozwój. (Sb)

NADMIERNE KOSZTY PRODUKCJI

Od kilku miesięcy notowane są wyraźne tendencje zwiększenia kosztów wytwarzania w przedsiębiorstwach przemysłowych. W konsekwencji za okres od stycznia do września br. koszty tych przedsiębiorstw ukształtowały się w granicach 0,2 punkta wyższych niż planowano na br. Planowany poziom kosztów przekroczył m. in. takie podstawowe resorty przemysłowe, jak: górnictwo, hutnictwo, przemysł maszynowy, lekki oraz maszyn ciężkich i rolniczych.

Jeśli więc w przyszłym roku chcemy osiągnąć znaczniejszy, założony w planie, wzrost obniżki kosztów, to zjednoczenia powinny podjąć wnikliwą analizę przyczyn tegorocznych niepowodzeń na odcinku ob-

niżki kosztów i ustalić skuteczne środki przeciwdziałania. (Sb)

PRZEGLĄD ODZIEŻY OCHRONNEJ

Napiływające z wielu zakładów pracy sygnały wskazują, że w zaopatrzeniu pracowników w odzież roboczą występują dwie skrajne tendencje. Są one najczęściej zaopatrywani w odzież mało funkcjonalną, nietrwałą i urągającą najskromniejszym wymaganiom estetyki. Nie brak jednak i przykładów odwrotnych, tj. zaopatrywania w odzież zbyt luksusową, jak na nasze możliwości, a w dodatku też mało funkcjonalną.

Celowe wydaje się więc dokonanie przeglądu nie tylko stanu produkcji odzieży ochronnej, ale i zaopatrzenia w odzież ochronną zakładów pracy, niekiedy wykupują one bowiem po prostu odzież przeznaczoną pierwotnie na zaopatrzenie rynku. (Sb)

WZROST ABSENCJI

W zakładach przemysłowych ponownie notowane jest pogorszenie wykorzystania czasu pracy. W okresie trzech kwartałów udział nieprzepracowanych robotników-godzin w nominalnym czasie pracy zwiększył się z 9,5 proc. w 1976 r. do ponad 10 proc. w br. zdecydował o tym głównie wzrost liczby godzin nieprzepracowanych z powodu absencji chorobowej.

Równocześnie notowany jest znaczny wzrost przepracowanych godzin nadliczbowych przypadających na 1 robotnika zatrudnionego poza ruchem ciągłym (o 9 proc.).

Realizacja założeń projektu planu na 1978 r. przewidujących znaczną poprawę efektywności gospodarowania wymaga więc zdecydowanej poprawy wykorzystania normatywnego czasu pracy, a zadanie to w świetle tegorocznych doświadczeń okazuje się szczególnie trudne. (Sb)

NAPRAWY WAGONÓW

Przebieg gospodarki wagonami towarowymi wykazał, że przyczyną wielu trudności przewozowych są liczne przypadki uszkodzeń wagonów w czasie prac przeładunkowych. Dotyczy to zwłaszcza ładunków masowych dokonywanych przez poważniejszych kontrahentów. Klienci kolei zostali więc zobowiązani do dokonywania we własnym zakresie, na własny koszt, napraw wagonów uszkodzonych na ich terenie.

Prawidłowa realizacja tego zadania wymaga zapewnienia odpowiedniego potencjału przerobowego u klientów kolei, aby naprawy te nie wymagały wagonów z eksploatacją na dłuższy czas. Przede wszystkim jednak oczekiwać należy, że klienci kolei zwrócą większą uwagę na jakość robót przeładunkowych, aby przypadki uszkodzeń wagonów ograniczyć do minimum. (Sb)

WYKORZYSTANIE FUNDUSZU ZASOBOWEGO

W myśl wniesionego na Sejm projektu Ustawy Budżetowej na 1978 r. rozszerza się zakres wykorzystania środków funduszu zasobowego rad narodowych. Dotychczas bowiem z funduszu tego można było pokrywać niedobory budżetów terenowych, niedobory środków obrotowych przedsiębiorstw objętych planem te-

renowym oraz udzielać zwrotnych zasiłków kasowych budżetom gmin i miast. Od przyszłego roku fundusz zasobowy w części przekraczającej 5 proc. wydatków bieżących budżetu terenowego wolno będzie wykorzystywać na finansowanie przedsięwzięć gospodarczych związanych z rozwojem produkcji rynkowej i usług dla ludności oraz rozszerzeniem mocy przerobowych na odcinku robót remontowo-budowlanych planu terenowego.

Na razie jeszcze niewiele jednostek administracji terenowej będzie mogło skorzystać z tego udogodnienia, ze względu na relatywnie niski jeszcze poziom funduszu zasobowego. Zwiększyć powinno się jednak zainteresowanie rad narodowych gromadzeniem środków na tym funduszu. (Sb)

OPŁATY ZA WCZASY PRACOWNICZE

Analiza wydatków z zakładowego funduszu socjalnego wykazuje, że wiele zakładów pracy przeznacza z niego znaczne kwoty na zakup miejsc wczasowych dla pracowników od regionalnych biur turystycznych i biur prowadzonych przez niektóre organizacje społeczne. Zdane przez te biura opłaty są przy tym niekiedy o wiele wyższe niż w funduszu wczasów pracowników czy też koszty wczasów w domach zakładowych. Zyski niektórych biur turystycznych w znacznej części są więc niekiedy osiągane w wyniku nadmiernej obciążenia zakładowych funduszy socjalnych.

Pożądane wydaje się więc, aby GKKFIT pomyślał o unormowaniu opłat pobieranych przez biura turystyczne, przynajmniej w przypadku gdy obciążają one środki społeczne. (Sb)

ZAGROZENIA PLANU USŁUG

Przebieg realizacji terenowych planów usług bytowych dla ludności, przeprowadzony na koniec października br., wskazuje, że w niektórych województwach mogą wystąpić trudności z pełnym jego wykonaniem. Niezbędna jest więc maksymalna koncentracja wysiłków administracji terenowej na przyspieszeniu rozwoju usług w grudniu br.

Odnosi się to zwłaszcza do województw: bielskiego, bydgoskiego, jeleniogórskiego, kieleckiego, legnickiego, przemyskiego, tarnobrzegskiego i zielonogórskiego, gdzie na koniec października br. do wykonania planu brakowało jeszcze ponad 20 proc. W woj. legnickim i zielonogórskim wartość omawianych usług w październiku br. była przy tym nieco niższa niż w październiku ub. r. (Sb)

NIESPRAWNE CIĘŻARÓWKI

Przebieg stanu technicznego samochodów ciężarowych, znajdujących się w dyspozycji przedsiębiorstw gospodarki rolniczej, wykazał, że występują na tym odcinku znaczne zaniedbania. Odnosi się to zwłaszcza do województw: kieleckiego, krakowskiego, kroszńskiego, łomżyńskiego, ostrołęckiego, siedleckiego i tarnowskiego, w których w dniu 20 października br. ponad 25 proc. pojazdów ciężarowych nie nadawało się do eksploatacji. (Sb)

tkaniny tweedowej, 500 biustonoszy, 15 000 guzików, płaszczynek, 50 000 okularów przeciwsłonecznych, 15 000 chłodziarek. Z kolei WZSR „Sarnopomoc Chłopska” z Gryfina chce szybko sprzedać 100 kanap i tapczanów, 50 kanap narożnych, 50 kompletów mebli młodzieżowych „Mer”.

O czym to wszystko świadczyć może? Primo — o nieznanym sobie potrzeb rynku lokalnego zarówno wśród handlowców, jak i urzędników układających rozdzieniki. Secundo — o nawyku chomikowania dużych ilości towarów, bez oglądania się na to, czy możliwe jest ich sprzedanie. Tercio — o zamawianiu i kupowaniu od producentów wyrobów nieatrakcyjnych, które potem latami zalegają w magazynach. Efekt, duże straty i ekonomiczne, i społeczne.

Wzrost komplet „Mer” — jest on poszukiwany w dużych ilościach. Po co było więc wieść go do Gryfina, by potem przewozić go do Poznania, Wrocławia czy Szczecina? Polowę tych kompletów poobiła się podczas transportu. Te 2 tysiące piżam, jakże poszukiwanych na rynku — musiało być rozpaczyliwie sknoconych. Natomiast absolutnie nie rozumiem, dlaczego handlowcy warszawscy mają kłopot ze zbyciem modnego tweedu?

Jeśli chodzi o 10 000 importowanych koszul — to moim zdaniem należało odszukać „branzystę”, który podjął decyzję takiego zakupu. Powinien odpowiedzieć za tę transakcję. Nie dość, że własnym bubi mamym sporo, to jeszcze zaczynamy je importować, tracąc niełiche dewizy...

A.N.-J.

w ubiegłym tygodniu

w kraju

● **BIURO POLITYCZNE KC PZPR** na posiedzeniu w dniu 6 grudnia br. zaaprobowało sprawozdanie z przebiegu wizyty kanclerza federalnego Republiki Federalnej Niemiec w Polsce oraz z wizyt I sekretarza KC PZPR w Republice Włoskiej i w Watykanie.

Biuro Polityczne zapoznało się z informacją o stanie ochrony zdrowia społeczeństwa i jej aktualnych problemach. Podkreślając korzystne zmiany w stanie zdrowia społeczeństwa oraz w poziomie pracy służby zdrowia, stwierdzono równocześnie potrzebę dalszego usprawnienia działalności profilaktycznej, lepszego wykorzystania potencjału kadrowego i wyposażenia technicznego dla intensywniejszego zwalczania chorób o znaczeniu społecznym, zwłaszcza układu krążenia i chorób nowotworowych.

Uznano za konieczne wzmocnienie podstawowej opieki zdrowotnej w miastach i przemyśle z nadaniem odpowiednio wysokiej rangi lekarzom rejonowym, poprawie rozmieszczenia kadr medycznych, a także pogłębienie związków akademickich i instytutów naukowo-badawczych z powszechną służbą zdrowia.

Biuro Polityczne zaleciło zapewnienie pełnej realizacji inwestycji służby zdrowia ze szczególnym uwzględnieniem budownictwa szpitalnego.

Biuro Polityczne dokonało oceny realizacji rządowego programu wykorzystania zasobów surowcowych i materiałowych w gospodarce narodowej. Stwierdzono konieczność dalszego obniżenia zużycia energii i materiałów we wszystkich działach gospodarki. Jednym z głównych źródeł obniżenia materiałochłonności produkcji powinna stać się poprawa jakości, a zwłaszcza trwałości i niezawodności materiałów i produktów finalnych.

Obniżenie materiałochłonności i energochłonności produkcji powinno znaleźć swe odzwierciedlenie w badaniach naukowych i rozwijaniu technikach, w porządkach ekonomicznych, w organizacjach resortów, wdrożeniu i przedsięwzięciach. Szczególnie ważne jest racjonalne i oszczędne wykorzystanie energii elektrycznej przez wszystkich użytkowników.

● **RADA PAŃSTWA** na posiedzeniu 1 bm. oprócz spraw związanych z lotowymi wyborami do rad narodowych stopnia podstawowego rozpatrzyła informację o działaniach

niach prokuratury na rzecz ochrony gospodarki żywnościowej. Rada Państwa wskazała na potrzebę dalszego rozwijania i pogłębiania przedsięwziętych środków dla zapewnienia jak najbardziej efektywnego wykonania zadań w dziedzinie zapobiegania i zwalczania nadużyć, marnotrawstwa i spekulacji w gospodarce żywnościowej.

● **PONAD POŁ MILIONA GÓRNIKÓW** świętowało tegoroczną Barbkę. W centralnej akademii „Dnia Górnik” w Katowicach oraz w uroczystości wręczania odznaczeń państwowych 1200 przodującym górnikom uczestniczyli I sekretarz KC PZPR Edward Gierlek i prezes Rady Ministrów Piotr Jaroszewicz. Odwiedzili oni też nowo otwarty szpital górniczy w Katowicach-Ochojcu oraz: Edward Gierlek — załogę 320-letniej katowickiej kopalni „Murcki”, a Piotr Jaroszewicz — załogę bytomskiej kopalni „Bobrek”.

Siedem przodujących kopalń i zakładów górniczych: „Murcki”, „Bobrek”, „Kazimierz Juliusz”, „Jankowice”, „Bolesław Smiały”, „Piłtrowicka Fabryka Maszyn Górniczych”, „Famur” i Katowickie Przedsiębiorstwo Montażu Urządzeń Górniczych — udekorowanych zostało Orderami Sztandaru Pracy I i II klasy.

W listopadzie br. górnicy kopalni węgla kamiennego dostarczyli dodatkowo 22 tys. ton węgla.

● **WSPÓŁPRACA POLSKA-USA**, 1 bm. zakończyła się w Warszawie VII sesją wspólnej Polsko-Amerykańskiej Komisji d.s. Handlu. W czasie obrad podsumowano rozwój stosunków gospodarczych między PRL a USA w okresie od ubiegłorocznej sesji oraz uzgodniono szereg spraw, które sprzyjać będą dalszemu rozwojowi handlu między obu krajami.

Szczególną uwagę skoncentrowano na tych tematach, które wiążą się z zakupem przez Polskę w USA zboża i pasz, uzyskaniem właściwych uprawnień dla naszej floty rybackiej do połowów w 200-milowej strefie przybrzeżnej USA oraz pokonywaniem przeszkód, jakie — poza normalną konkurencją rynkową — napotyka jeszcze eksport polskich towarów — zwłaszcza wysoko uszlachetnionych — na rynek amerykański.

Strona amerykańska wręczyła stronie polskiej projekt czterech umów dwustronnych, dotyczących: rozwoju kooperacji przemysłowej, współpracy między małymi i średnimi przedsiębiorstwami, rozwoju turystyki oraz wymiany informacji gospodarczej. Na sesji wskazano

jednocześnie na te branże, w których kooperacja może się rozwijać z korzyścią dla obu krajów. Odnosi się to zarówno do współdziałania dwustronnego, jak i na rynkach trzecich. Jednym z rezultatów prac sesji jest stworzenie warunków m.in. dla zwiększenia importu z Polski na rynek amerykański tekstyliów i wózków golfowych.

Uczestniczącą w sesji delegację amerykańską — z przewodniczącą, sekretarzem stanu d.s. handlu p. Juanitą M. Kreps — przyjął premier Piotr Jaroszewicz.

Dokumenty i inne efekty obrad VII sesji Polsko-Amerykańskiej Komisji d.s. Handlu stanowią ważny punkt wyjścia do rozmów i ustaleń natury gospodarczej, jakie przeprowadzone będą w czasie wizyty prezydenta J. Cartera w Polsce.

● **ROZWÓJ PRZESTRZENNY**. W salach warszawskiego Pałacu Kultury i Nauki otwarty został 1 bm. — z udziałem premiera Piotra Jaroszewicza — VI krajowy przegląd planów przestrzennego rozwoju województw. Po raz pierwszy zaprezentowano tu pełny system planów przestrzennego zagospodarowania kraju — rezultat 7 lat pracy podjętej nad tym zagadnieniem przez naukowców, urbanistów, architektów, w myśli zaleceń VI Zjazdu PZPR.

Syntetyczny plan przestrzennego zagospodarowania Polski do 1990 roku określa wyraźnie m.in. obszar, na którym powinno intensywnie rozwijać się rolnictwo; obejmuje on 25 proc. powierzchni kraju. Plan typuje też regiony — 15 proc. powierzchni kraju — gdzie rozwijać się powinny turystyka i rekreacja; lokalizuje przemysł oraz sieć osadniczą. W przyszłości przewiduje się skoncentrowanie na 6 procentach powierzchni Polski blisko połowy jej ludności.

● **PROBNY SPIS** rozpoczął się 7 bm. w wybranych 10 miastach i gminach jako przygotowanie do Narodowego Spisu Powszechnego, który odbędzie się w grudniu przyszłego roku.

● **GAZOCIĄG POD DNEM DUNAJOJA**. 30 listopada w Łuknowicach nad Dunajcem pracownicy zagłębskiej „Gazobudowy” zrealizowali niezwykle skomplikowaną i trudną operację ułożenia magistrali gazowej na głębokości 3 m pod korytem Dunajca, mającego na tym odcinku szerokość 75 m.

Jest to jedno z największych naszych przedsięwzięć przygotowawczych do odbioru gazu orenburskiego.

dyna tu placówka dysponowała. Uważa się to za demonstrację.

W japońskim dzienniku „Tokyo Shimbun” ukazała się informacja, według której w Chinach miano przeprowadzić udaną próbę z rakietą balistyczną średniopodległości zasięgu ok. 3,5 tys. km.

Plan gospodarczy NRD na rok 1978 przewiduje wzrost dochodu narodowego o 5,2 proc., produkcji towarowej przemysłu o 5,7 proc., produkcji rolniej o 4,3 proc. i obrotów handlu zagranicznego o 11 proc.

Biuro statystyczne EWG poinformowało, że w bieżącym roku na obszarze całego Wspólnego Rynku zebrano około 103 mln ton zboża. Są to zbiory znacznie wyższe niż w roku ubiegłym (90,8 mln ton), a także przekraczające przeciętny poziom ostatnich lat (100,9 mln ton). Jakość tegorocznych zbóż jest jednak znacznie gorsza niż w poprzednich latach, co wynika z niekorzystnych warunków atmosferycznych.

Wyższe będą również plony ziemniaków (38,6 mln ton wobec 29 mln ton w roku ubiegłym) oraz buraków cukrowych.

Dziennik „Komsomolskaja Prawda” relacjonuje odpowiedź wiceministra przemysłu lekkiego ZSRR, P. I. Maksymowa na krytyczne uwagi dotyczące zaopatrzenia rynku w modną odzież młodzieżową.

Wiceminister podaje, że np. w 1977 roku wyprodukowano sz. 27,8 mln par dżinsów (wobec 1,6 mln w roku ubiegłym), 7 mln sztuk garniturów dzinsowych wobec 1,6 mln w roku ubiegłym), 4 mln bluzek damskich i męskich koszul wyszczuplonych (wobec 3 mln w roku ubiegłym), 1,35 mln koszulek z nadrukami (wobec 361 tys. sztuk w 1976 roku) itd.

Min. Maksymow informuje, że w przyszłym roku przedsiębiorstwa Ministerstwa Przemysłu Lekkiego ZSRR wyprodukują 29,2 mln par dżinsów, 10 mln sztuk garniturów dzinsowych, około 5 mln koszul o kroju dopasowanym itd.

„Są to — pisze „Komsomolskaja Prawda” — imponujące liczby. Satisfakcję budzi również rzetelna reakcja Ministerstwa na wystąpienie dziennika. Czy można jednak powiedzieć, że problem mody młodzieżowej został rozwiązany lub jest bliski rozwiązania? Niestety nie (...).

Chodzi nie tylko o liczby. Jakość krajowych tkanin dzinsowych, wytwarzanych przez przemysł bawełniany — jak informuje Ministerstwo Handlu — nie całkowicie odpowiada wymaganiom stawianym tkaninom tego asortymentu. Nie poddają się one niezbędnej impregnacji i dlatego szybko tracą fason.

Ministerstwo Handlu ZSRR — pisze dalej „Komsomolskaja Prawda” — zakomunikowało nam również, że przez wykończanie dżinsów w niedostatecznym stopniu stosuje się nowoczesne modne drobiazgi i różne rodzaje wykończeń, mało produkuje się spodni i garniturów z suwakami. Asortyment guzików itp. jest bardzo ubogi.

na rynku

„CZERSTWA” STATYSTYKA

Kolki można dostać po zjedzeniu zbyt świeżego pieczywa. Ale mnie zapałał za śmiechu, gdy przeczytałem pewien dokument warszawskiego WSS „Spółem”. Otóż ponoć na 850 sklepów z pieczywem, aż 350 (41 proc.) otrzymuje pieczywo trzy i więcej razy dziennie, a 340 sklepów (40 proc.) — dwa razy dziennie.

Rzecz będąc jadt przez cały rok, jeśli mi ktoś udowodni, że jest to prawda. Owszem, może jest to „grafik” „poboznych życzeń”, od którego odepstwa spowodowane tzw. przejściowymi kłopotami — sięgają 70-80 procent. Zresztą każdy z doświadczenia wie najlepiej, jak to jest z tym świeżym pieczywem.

Osobiście znam jeden sklep, do którego faktycznie dowożony jest chleb trzy razy dziennie. Tylko, że poranna dostawa obejmuje 80 proc. chleba i chleb ten jest już niewieży (wyprodukowany ok. 18-24 godz. dnia poprzedniego). Druga dostawa — pieczywa z porannej zmiany — trafia na półki dopiero wtedy, gdy chleb czerstwy jest już rozprzedany. W ten sposób nigdy nie ma całkiem świeżego pieczywa.

Raz jeszcze przypomnę, że jedyną szansę na świeże pieczywo dają piekarnie „Liliputy”. Miało ich w 1977 r. powstać tyle ile jest dzielnic w Warszawie. Niestety, władzom tchże dzielnice nie udało się znaleźć lokali na „Liliputy”.

Na marginesie: na sklepy „Pewexu” znaleziono już po dwa lokale w każdej dzielnicy...

POPIERAMY

Stołeczny Ośrodek Sportu organizuje w każdą niedzielę gieldę używanego zimowego sprzętu sportowego. Od 10 do 14 godzin można kupić i sprzedać, pod Skocznią Narciarską na Mokotowie: narty, sanki, łyżwy, kijki hokejowe, a nawet niektóre części garderoby. Na miejscu można też zlecić różne usługi — przymocować wiązania do nart, naostrzyć łyżwy, wymienić klamry w butach narciarskich itp.

Jest to bardzo dobry pomysł, przynoszący spore oszczędności. Zwiększa w odniesieniu do sprzętu młodzieżowego. Dzieci w wieku od 9 do 16 lat prawie co roku muszą mieć nowe np. buty z łyżwami, bowiem... rośnie im stopa. Po rocznej eksploatacji sprzęt jest prawie nowy i może komuś innemu służyć z powodzeniem.

Jeździć na Mokotów jest jednak daleko mieszkańcom Pelcowizny, Młocin, czy Grochowa. Może więc warto byłoby gieldę takie zorganizować na Bielanych (np. przy „Perskim Rynku”) oraz na Pradze (choćby na Bazarze Różyckiego)?

KOCHANY HANDEL

Od wielu już miesięcy tygodnik „Gazeta Handlowa” niestrudzenie drukuje długie listy towarów i artykułów, które poszczególne przedsiębiorstwa handlowe pragną odstąpić od ręki. W nr. 49 czytamy, iż oddział PAH w Warszawie oferuje m. in.: 2000 pizdżam, 10 000 koszul damskich z importu, 2500 metrów gumy podwiązkowej, 10 000 metrów

JAK WALCZYĆ Z MONOTONIĄ W PRACY

JEDNA z ulubionych zabaw dzieci jest bawienie się pudełkami. O ile pudełka są małe, dzieci je układają, jeżeli większe — starają się coś z nich zbudować dla siebie, schować za nimi albo w nich, i tak dalej.

Dorośli, którzy nie mogą zapomnieć tych cudownych lat dzieciństwa i pragną jak najdłużej kontynuować swe zabawy, a jednocześnie muszą pracować, żeby zarabiać na życie — zatrudniają się albo w przemyśle opakowań, albo w SPHW (dawny ZURT), czyli w sklepach radio-telewizyjnych.

Pierwsza grupa dorosłych pracuje ciężko, ale ma też sporo radości i satysfakcji. Wymyślają nowe opa-

kowania, piszą na ten temat referaty, prace naukowe i starają się wszystkim dokoła upiększać i ułatwiać życie. To oni właśnie chcą każdy płyn do naszej wygody sprzedawać w aerozolu, każdą koszulkę opakować w folię, pudełko, a na wierzchu jeszcze w papier firmowy, każdą wazelinę wsadzić w stoik z mrożonego szkła, a następnie w złote pudełko o charakterze upominkowym itd. itp.

Można powiedzieć, że idzie im nie najgorzej. Wprawdzie mają trudności z blachą, szkłem, papierem, tekturą, poligrafia, cienką folią, zaworkami do aerozoli i całą resztą, ale i tak łatwiej o krem „Sawu” niż o zwykłą wazelinę, łatwiej o krem do golenia „Wars” w sebrze niż o

zwykły za 2,70, łatwiej o superspray do szyb samochodowych w aerozolu niż o denaturat itd. itp.

Tymczasem druga grupa wymyśliła jeszcze lepszą zabawę. Do niedawna w sklepach ZURT-u handlowano sprzętem radiowym od godziny 11 do 19. Było to jednak zajęcie nudne i nieciekawe, bo przecież bez przerwy przychodzili jacyś ludzie i czegoś tam chcieli, np. radio albo magnetofon, więc personel chcąc odpocząć od natrętów wymyślił sobie codzienne kilkugodzinne przerwy na przyjmowanie towaru. Tę nową inicjatywę pierwszy wprowadził warszawski sklep przy Marszałkowskiej róg Nowogrodzkiej, ale już wkrótce w jego ślady ustąpił sklep przy

Marszałkowskiej róg Hożej, który z kolei przez długi czas specjalizował się w zamykaniu na skutek „choroby personelu”.

Ponieważ jest rzeczą zrozumiałą, że przyjęcie towaru nie ma nic wspólnego z natychmiastowym wstawieniem go na półki, zwłaszcza jeżeli w dostawie znajdują się magnetofony MK 235 lub 2500, a natrętni klienci w dalszym ciągu zaglądają do sklepu, przemysłowy personel postanowił zbudować sobie coś w rodzaju mini-barykady, żeby spokojnie sobie w robocie posiedzieć i pogadać. Dzięki temu oryginalnemu pomysłowi polegającemu na właściwym ustawieniu pudełek po dużych telewizorach kolorowych i gdzieś tam jakieś starego telewizora zwróconego w ramach bonifikaty, przestronne salony stały się przytulne i intymne. Wprawdzie niektórzy klienci narzekają mówiąc, że skoro kupują w magazynie to nie powinni płacić marży detalicznej, lecz wyłącznie hurtową, lecz kto by tam zwracał na nich uwagę, Malkontentem można odpowiedzieć, że przecież w wielu zagranicznych „discounthouse’ach” też się sprzedaje w atmosferze hurtowni bez cackania się i efektownej aranżacji wnętrza,

a mimo to uszczęśliwiają się zadowoleni, a obroty rosną.

Jasne jednak, że nie względy ekonomiczne odgrywają tu rolę. Sprawa główną są owe pudełka, którymi po prostu każdy z nas lubi się bawić, a nie każdy ma możliwości.

Powiedzmy szczerze — praca ekspedienta jako taka jest ciężka i mało urozmaicona. Jeżeli jednak można by włączyć tu trochę elementów zabawy, to i ludziom będzie przyjemniej, i łatwiej o nowych pracowników na rynku pracy, no i klient może w końcu też coś na tym skorzystać. Dlatego nie należy krytykować pracowników, którzy mniej więcej co tydzień urządzają kolejny remont, wystawiają wszystkie pudełka na sklep i liczą je od prawej do lewej, a potem odwrotnie, w przerwach zaś bawią się w chowanie. Praca powinna być także przyjemnością.

Jeżeli jednak uznamy, że pracownicy ZURT-u mają pewne uprzywilejowania z powodu dysponowania sporą ilością sprzętu rozrywkowego w pracy, to powstaje pytanie: co zrobić, aby podobne możliwości zapewnić pracownikom innych działów, np. handlu spożywczego?

Długo nie było sposobu na rozwiązanie tego dylematu. Ale możemy zawiadomić naszych czytelników, że sprawa jest na dobrej drodze.

Przemysł ziemniaczany wyprodukował, a specjaliści od opakowań opakowali ostatnią nowość — płatki kukurydziane. Są powody, aby przypuszczać, że także i w handlu spożywczym będą nowe możliwości przyciągnięcia ludzi.

Po pierwsze: pudełko, w którym sprzedaje się płatki, jest rozmiarów średniego pudełka do radioodbiornika, ale nie stoi na przeszkodzie, aby powiększyć je do rozmiarów pudełka telewizyjnego.

Po drugie: ponieważ zawartość pudełka stanowi garstkę płatków dodatkowo opakowana w celofan, klienci otwierają pudełko w sklepie, płatki wyjmują i pudełko zostawiają w prezencie sprzedawcom.

Widzimy oto, jak dzięki przemysłowi posunięciu specjalistów od spraw opakowań, także i pracownicy „Społem” będą mieli czym się pobawić, coś sobie poukładać i praca ich stanie się ciekawsza i przyjemniejsza. A taki jest przecież sens tego stylu opakowalniczego — ułatwić życie nabywcom, a przy okazji u-
JUR

prasa

Polska jest obecnie drugim — po ZSRR — producentem samochodów wśród krajów RWPG. Wytwarzamy po kilka typów samochodów osobowych, dostawczych, ciężarowych i specjalnych oraz autobusów. Łącznie w roku ubiegłym — 232 tys. sztuk samochodów osobowych, 60 tys. ciężarowych i prawie 15 tys. autobusów. Mimo to potrzeby są dalekie jeszcze od zaspokojenia.

W „TYGODNIKU DEMOKRATYCZNYM” ukazał się artykuł JANUSZA SKALSKIEGO sygnalizujący trudności i kłopoty przemysłu motoryzacyjnego. Dotyczą one w zasadzie trzech problemów — części zamiennych, kooperacji i postępu technicznego. Żaden z tych problemów nie jest nowy — ale wszystkie one narastają w miarę wzrostu produkcji.

Na tym tle nasuwa się pewna refleksja nieco ogólniejsza.

Podstawowe pytanie brzmi: czy idąc dotychczasową drogą będziemy w stanie za parę lat zaspokoić w pełni potrzeby ludności i gospodarki w dziedzinie motoryzacji? Można mieć poważne obawy, że nie. Nawet podwojenie produkcji radykalnie sytuacji nie zmieni. Wobec tego warto się zastanowić, co powoduje tak dynamiczny wzrost potrzeb — nie zawsze proporcjonalny do rozwoju innych dziedzin.

Bardzo szacunkowe i wrywkowe badania wykazały np., że statystyczny samochód ciężarowy stoi mniej więcej około 50 dni w roku w oczekiwaniu na dokonanie napraw — najczęściej z powodu braku części zamiennych. Gdyby ten okres oczekiwania udało się skrócić o 30 dni — byłoby to równoznaczne z powiększeniem parku samochodów ciężarowych o 10 proc. Z tym, że dokonano by się to bez porównania mniejszym kosztem. Dlaczego jednak brakuje części zamiennych? J. Skalski stwierdza, że wynika to z bałaganu w ewidencji i gospodarowaniu częściami, z wydłużonych okresów eksploatacji, z braku bodźców ekonomicznych do ich produkcji. Są to przyczyny słuszne i zdziwienie musi budzić tylko fakt, że np. sprawa bodźców dla produkcji części analizowana już parokrotnie z konkretnymi wnioskami — nie została dotychczas rozwiązana.

Wydaje się jednak, że trzeba tu jeszcze dodać pewne dodatkowe przyczyny. Pierwsza z nich tkwi w systemie rozliczania warsztatów naprawczych, które — szczególnie w okresie gwarancji — najchętniej wymieniają całe zespoły, choć można przyjąć niesprawności pojazdu usunąć dokonując drobnych niekiedy, ale bardziej pracochłonnych napraw. W ten sposób osiąga się bowiem wysoki przerób i wysoką — statystycznie — wydajność pracy. A że to kosztuje gospodarke w sumie znacznie więcej? O to już pracowników serwisu naprawczego głowa nie boli.

Jest to sprawa szczegółowa, ale na pewno ma ona istotny wpływ na pogłębianie deficytu części zamiennych. Generalnie jednak problem tkwi chyba w pewnych nawykach myślowych, w mentalności kierowników przemysłu na różnych szczeblach. Jest tu pewien mit produkcji final-

nej, jako głównego miernika prężności zakładu czy nawet branży. W naszym piśmie kilkakrotnie pisaliśmy o dysproporcji między zapleczem naprawczym a potencjałem produkcyjnym w różnych dziedzinach. Problem ten istnieje również w motoryzacji, a jest przy tym o tyle wyraźniejszy, że i produkcja i zaplecze naprawcze mają jednego gestora. Jednak propozycje, aby zmniejszyć tę dysproporcję przez przyhamowanie rozwoju produkcji finalnej, a przeznaczenie dzięki temu większych środków na rozbudowę szeroko pojętego zaplecza — pozostają bez echa, a w rozmowach prywatnych traktowane są jako nieporozumienie pomysły jakichś „usługowych ekonomistów”. I choć osobiście spotkałem się z takim określeniem, uważam, że trzeba

robić rachunek kompleksowy i że rachunek taki wykaże bez wątpienia ekonomiczny i społeczny sens przyspieszenia rozwoju zaplecza naprawczego (nie tylko zresztą w motoryzacji) nawet kosztem rozwoju produkcji nowych wyrobów.

Można być zwolennikiem motoryzacji indywidualnej lub nie, można lubić małego Fiata lub z niego się śmiać — ale każdy rozsądny człowiek zgodzi się, że pojazdy się produkują po to, aby jeździły, a nie po to, by stały oczekując na naprawy. Stojący samochód — to takie same zamrożenie środków, jak niedokończona w terminie inwestycja, czy maszyna oczekująca latami na zamontowanie. Warto o tym jeszcze raz przypomnieć.

S.C.

żywocik gospodarczy

● Klienta odbierającego paczkę na pocztę numer 6 w Szczecinie, a podejrzanego o to: że ewentualnie sam mógł okraść nadaną do niego paczkę, powiadomiono ostatecznie jak się rzeczy mają: poczta odpowiada za przesyłkę, a nie za jej zawartość.

● Ponieważ na dworcu w Gdańsku w godzinach szczytu absolutnie nie można kupić biletu na pociąg, gdyż automaty dostosowane są wyłącznie do starego, wychodzącego z

tychmiast bilet. Nie należy więc wrzucać złotych a potem automatycznie kopnąć, albo tym bardziej łżyć je krzyżując, że są głupie, gdyż to nie odpowiada rzeczywistości.

● Towary czekają na przewiezienie, czy, jak to nazywa czasopismo „Sygnały”: na odwóz. Wagonyczek czekający na lokomotywę. Lokomotywa czekająca na wagony. Regularny pociąg towarowy Częstochowa — Polesie przeciętnie opóźniony jest o 930 minut, czyli więcej niż o jeden dzień, a porusza się ze średnią prędkością 4-5 km na godzinę. „Kolej nie jest stowarzyszeniem ludzi dobrej woli, lecz jednostką gospodarczą” — pisze kolejarzkie czasopismo „Sygnały”, rozumnie zrytualizowane takim to nastrojem, że trudności mają być przewyżczone aktami ofiarności kolejarzy, a nie po prostu w pełni obowiązkiem określonym w wyniku dobrze zorganizowanego podziału pracy.

● Rzecznik sklepu przy ul. Antonikowskiej w Białymostku oświadczył, że stólek składany dotknął siedzeniem nabywcę uważa się za kupiony. Orzeczenie wydano, ponieważ stólek rozleciał się, gdy klientka na nim usiadła i zniechęciła ją to



do kupna. Jeśli zasada dotknięcie-kupione dotyczy chleba — informują handlowcy — który się od dotknięcia nie rozlatuje, tym bardziej ma zastosowanie wobec towarów bardziej delikatnych.

● Rada Ministrów uchwalała nr 33 z 7 lutego 1976 określiła termin oddania domów studenckich krakowskiej AM w Prokocimiu na 30 września 1976. Na ten termin obstawiono meble i pech chciał, że nadeszły. Resztę budownictwa przesunął termin oddania domów w sierpniu 1977, następnie na lipiec 1978, obecnie mówi się o pewnym ewentualnym poślizgu na grudzień 1978, z

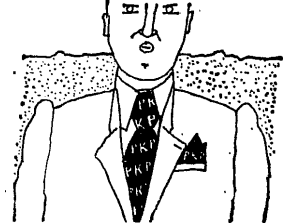
pewnym poślizgiem faktycznym na rok 1979. Pod meble zajęto nowiutką więc wigilantną wytwórnę filmów telewizyjnych. Dotychczasowe straty w meblach, J. Roszko — dziennikarz szacuje na 10 proc.

Opóźnienia w budowie domów akademickich wynikają stąd, że priorytet ma budownictwo mieszkaniowe, domy studenckie zaś, jak wiadomo, nie są to domy mieszkalne. To znaczy na ten temat toczy się dyskusja semantyczna. Władze rządowe uważają akademiki za budynki mieszkalne, a budownictwo za nie-mieszkalne. Rozbieżności językowe narażają zresztą coraz bardziej, gdyż wiele budynków, które firmy budowlane uważają za mieszkalne, ich lokatorzy uznają za niemieszkalne.

● W odczynie kuszającym rytmem grobu ogłoszeniu w „Dzienniku Wieczornym”. Miejskie Przedsiębiorstwo Gospodarki Komunalnej w Bydgoszczy informuje, że świadczą usługi nagrobkowe dla ludności i wykonuje II uroczyste grobowe pojedynczych, lub jeśli ktoś jest towarzyszy — dwuosobowych. Układy trójkowe i czworokątne wyklucza się. Zlecenia przyjmuje się wyłącznie na

drugą połowę roku 1978. I wszystko byłoby w porządku, gdyby lekarze wypowiadali się z tą samą precyzją i umieli zawsze uprzedzić na rok wcześniej oraz nie zwracali ludziom głowy nadzieją. Medycyna powinna już zrozumieć, że działa w warunkach gospodarki planowej.

● Wyjaśnia się, że w wagonach osobowych PKP linie zastony z napisem PKP dlatego należą zaczynać do rzadkości, że wrywalni produ-



cenci masowo wytwarzać poczęli torby na zakupy z surowego lnu z napisem PKP.

● Dyrekcja WSS Łódź-Widzew wyjaśnia, że nieprawdą jest, iż sklep przy ul. Armii Czerwonej 76 bywa zawsze zamknięty w porze, kiedy po-



winien być otwarty. Drzwi do sklepu, otwartego kiedy należy, są po prostu za ciężkie, aby klient mógł je pchnąć i wejść do wnętrza.

● Pchli targ w Łodzi poleca; maść wiełamską na ból głowy, i wszystkie inne schorzenia, ściągą z fizyki, matematyki i historii, a także bryki literatury polskiej powielone metodą kserograficzną. Syntezą zasadniczego dorobku ludzkiej myśli na paru centymetrach kwadratowych. Horskopy. Komiksy z Kłosem po cenie trzykrotnie wyższej niż nominalna. Plastikowe torby na sprawunki z napisami reklamowymi wszystkich co znakomitszych domów handlowych świata itd. Zamiast utrzymywać instytut badania rynku, należy wpaść czasami na pchli targ, i po kłopotcie.

gietda samochodowa

David Satter pisze z Moskwy dla „Financial Times” (z 28.XI.1977 r.), że Związek Radziecki zamierza wypuścić w 1980 roku na rynek samochód małolitrażowy, zaprojektowany i wykonany całkowicie przez konstruktorów radzieckich, z założeniem, że stanowić on będzie model konkurencyjny dla popularnych marek zachodnich tej grupy wozów.

Nowy radziecki samochód ma być nieco większy od typowego mini, z napędem na przednie koła, z silnikiem o pojemności 1 litra i uchylnymi drzwiami z tyłu wozu, które zyskują sobie w ostatnich latach duże zwycięstwa. Są to więc cechy podobne do tych, jakie mają wozy typu: Volkswagen Polo, Ford Fiesta czy Fiat 127.

Radziecki „supermini” będzie dziełem konstruktorów z zakładów Togliatti nad Wołgą. Nie zostało jeszcze ustalone, która z fabryk samochodowych Związku Radzieckiego podejmie jego produkcję.

Zakład w Togliatti podejmie natomiast w przyszłym roku seryjną

produkcję nowego modelu Lada o nazwie „Niva”. Będzie to terenowy wóz osobowy, tej mniej więcej wielkości co Ford Cortina, z tym, że z napędem na cztery koła i o wysokim komfortie jazdy. „Niva” ma mieć oryginalną konstrukcję autorską inżynierów z Togliatti, jakkolwiek przewiduje się duży stopień unifikacji z wozami serii Lada. Zgodnie z założeniami, w przyszłym roku powinno zejść z taśm montażowych 20 tys. tych samochodów, w tym znaczna liczba na eksport.

Przy okazji warto zwrócić uwagę, że radziecki przemysł samochodowy zaczyna odgrywać coraz poważniejszą rolę na światowym rynku samochodowym. W 1970 roku Związek Radziecki wyeksportował 84 tys. samochodów. W 1976 roku eksport przekroczył 344 tys. sztuk, co oznacza, że co czwarty samochód osobowy wytworzony w Związku Radzieckim sprzedawany był za granicą. Ponad 93 tys. radzieckich samochodów osobowych ułokowanych zostało na rynkach krajów Europy zachodniej.

Podstawę eksportu stanowiła Lada. Na warszawskiej giełdzie notowano:

p>FIAT 126p (600 cm) z 1977 roku — 110-112 tys. zł. Egzemplarz z 1976 roku — 95 tys. zł;
FIAT 125p (1500 cm) z kwietnia 1976 roku — 195 tys. zł;
SKODA 105 S z 1977 roku — 235 tys. zł;
TRABANT 601 z 1973 roku po 28 tys. km — 92 tys. zł;
ZAPOROŻEC z 1975 roku — 128 tys. zł;
SYRENA 105 z 1975 roku — 86 tys. zł;
FORD CAPRI CC (1600 GT) z 1973 roku, po 66 tys. km — 265 tys. zł;
RENAULT 4 z 1968 roku — 75 tys. zł;
VW — 1300 z 1969 roku — 145 tys. zł;
MERCEDES 220 D z 1969 roku — 430 tys. zł.

(jod)



Fot. S. ZUBCZEWSKI

ŻYCIE GOSPODARCZE

REDAGUJE ZESPÓŁ: Jacek Boldok, Stanisław Chelstowski (zastępca redaktora nacz.), Andrzej Chmielewski, Zofia Długosz, Władysław Dudziński (zastępca redaktora nacz.), Jerzy Dzieciołowski (zastępca redaktora nacz.), Lech Frelich, Maria Gawrońska (redaktor techniczny), Jan Głowczyński (redaktor nacz.), Teresa Górnicka, Krzysztof Kraus, Anna Kuszo, Andrzej Lubowski, Marcin Makowiecki, Andrzej Nalecz-Jawicki, Grzegorz Pisarski, Marian Sikora, Jerzy Surdykowski, Karol Szwarc, Wiesław Szynkler, Elżbieta Tadeusik (zastępca sekretarza redakcji), Danuta Zagrodzka, Janusz Zbierajewski, Sławomir Zubczewski.

Wydawca: RSW „PRASA-KSIĄŻKA-RUCH” — Wydawnictwo Współczesne, 00-490 Warszawa, ul. Wilejska 12, telefon 28-24-11.

ADRES REDAKCJI: 00-681 Warszawa, ul. Hoża 35 (skrytka pocztowa nr 7 — 00-950 Warszawa). Telefon: redaktor naczelny 28-06-28, zastępca redaktora naczelnego 21-55-57, sekretarz redakcji 28-83-92, redaktorzy: 28-53-42, 28-38-54, sekretariat redakcji 28-66-22. Nie zamówionych artykułów redakcja nie przyjmuje. Prawo skracania materiałów nie zamówionych. OGŁOSZENIA PRZYJMUJE: Biuro Ogłoszeń RSW „Prasa-Książka-Ruch” — Wydawnictwo Współczesne (00-490 Warszawa, ul. Wilejska 12, telefon 28-24-11 oraz wszystkie Biura Ogłoszeń RSW „Prasa-Książka-Ruch” w miastach wojewódzkich. Za treść ogłoszeń redakcja nie odpowiada. WARTOŚCI PRZEMIAN: cena prenumeraty krajowej rocznie 208 zł, półrocznie 104 zł, kwartalnie 52 zł. Instytucje i zakłady pracy mające siedzibę w miastach zamawiają i opłacają prenumeratę wyłącznie w miejscowych Oddziałach RSW „Prasa-Książka-Ruch”. Instytucje i zakłady pracy z siedzibą w miejscowościach, gdzie nie ma Oddziału RSW „Prasa-Książka-Ruch”, jak również prenumeratę indywidualną opłacają prenumeratę tylko we właściwych dla doręczeń pocztowych placówkach pocztowo-telekomunikacyjnych lub u doręczycieli. Wpłaty na prenumeratę są roczne, na I półrocze i I kwartał przyjmowane są w terminie do 23 listopada. Na pozostałe okresy w terminie do 10 dnia miesiąca poprzedzającego okres zgłoszonej prenumeraty. Prenumeratę ze zleceniem wysyłki za granicę, która jest droższa o 50 proc. od prenumeraty krajowej, przyjmuje RSW „Prasa-Książka-Ruch”, Centralna Kolportażu Prasy i Wydawnictw 00-958 Warszawa, ul. Towarowa 28, konto PKO nr 1331-71. Sprzedaż egzemplarzy numerów zdezaktualizowanych na uprzednie zamówienie pro wadzi Centrala Kolportażu Prasy i Wydawnictw RSW „Prasa-Książka-Ruch”, 00-950 Warszawa, ul. Towarowa 28. Druk: Prasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa-Książka-Ruch” — 00-624 Warszawa, ul. Marszałkowska 3/5. Numer Indeksu 38506.